

GUERRA FISCAL: EVIDÊNCIAS E POLÍTICAS FISCAIS ESTADUAIS¹

Afonso Negri Neto²

1 - INTRODUÇÃO

A partir de 1967 implantou-se o Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) que era não cumulativo e incidente no produto líquido (valor adicionado em cada estágio do processo de comercialização). As alíquotas máximas começaram a ser fixadas por resolução do Senado Federal e a política comum de isenções decididas no âmbito do Conselho de Política Fazendária (CONFAZ), presidida pelo Ministro da Fazenda. Com a Constituição Federal de 1988, e a incorporação dos serviços, passou a ser denominado Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

COELHO (1995) coloca que hoje é praticamente impossível fazer uma avaliação econômica desse imposto, ao considerar a arrecadação corrente e a precária situação das estatísticas existentes, o que não permitiriam uma avaliação empírica da incidência do imposto em termos de setores, subsetores ou por produtos. Além de que é difícil determinar o número exato de alíquotas existentes no País, presume-se que se situa entre 422 e 450.

Estados brigam para atrair investimentos de indústrias aos seus territórios e abocanhar parcela da arrecadação dos vizinhos, com práticas muitas vezes consideradas como predatórias, como a denominada de "guerra fiscal", que se traduz na atração dos investimentos provocada na isenção, redução dos impostos ou mesmo outros incentivos camuflados os quais fogem das regulamentações decididas pelo CONFAZ em nível das operações interestaduais.

O acirramento da "guerra fiscal" tem início após a Constituição que reiterou o princípio de origem na cobrança do ICMS, tornando esse imposto instrumento de política de atração de empresas e aumentando a disputa por investimento (CARVALHO, 1993a).

A literatura existente sobre a questão é dispersa e publicada sem regularidade, sendo que não se encontra facilmente disponível em livros, revistas ou

anais de congressos, aparecendo esporadicamente em artigos e editoriais de jornais e revistas, e em estudos encomendados às empresas de projetos e consultorias e/ou de técnicos especializados independentes.

O objetivo geral deste artigo é contribuir para o conhecimento das políticas praticadas em níveis estaduais, de São Paulo com os principais estados competidores pela parcela do ICMS, além de se levantar evidência sobre a "guerra fiscal" envolvida entre esses estados e suas conseqüências imediatas.

2 - O IMPOSTO DE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS E SERVIÇOS (ICMS)

Nesta parte serão apresentados os argumentos teóricos, a evolução das receitas do ICMS e os efeitos imediatos da "guerra fiscal".

2.1 - Argumentos Teóricos

NEGRI NETO & COELHO (1993) analisaram os efeitos do ICMS na comercialização entre São Paulo e outros estados admitindo que São Paulo seria um Estado importador de alguma parcela de um determinado produto, pressuposição que será mantida daqui para frente.

Na figura 1, parte A, ilustra-se a demanda (D_i) e a oferta (S_i) de um produto agrícola que é importado por outros estados e produzido em São Paulo; na parte C ilustra-se a demanda (D_e) e a oferta (S_e) dos Outros Estados, que exportam esse produto; na parte B, ilustra-se o excesso de demanda (ED) de São Paulo e o excesso de oferta (ES) dos Outros Estados. Admite-se que $AB = t$ é o ICMS a ser aplicado de acordo com a decisão do CONFAZ através da alíquota interestadual. O preço de equilíbrio com tal alíquota seria P_1 , com uma quantidade Q_{i1} produzida em São Paulo e quantidade consumida de Q_{i2} , e uma quantidade Q_{e1} produzida nos Outros

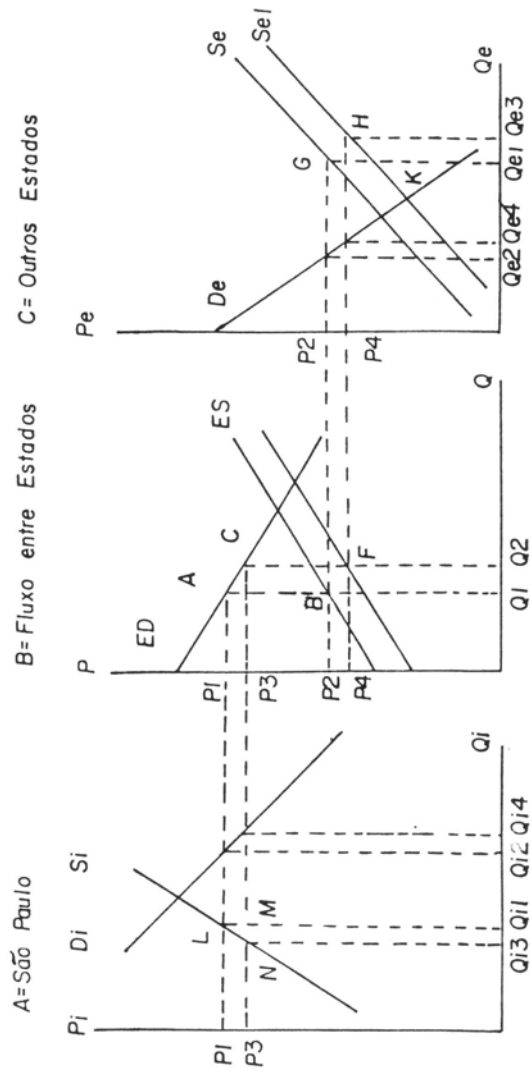


FIGURA 1 - O Efeito da Aplicação de Diferentes Alíquotas de ICMS e a Comercialização Interestadual.

Estados. A parte B da figura 1 ilustra a quantidade Q_1 comercializada de uma região para outra ao Preço $P_1 = P_2 + t$.

Admite-se que tanto São Paulo quanto os outros estados têm uma alíquota de ICMS interna correspondente a t_1 , que já se encontra embutida nas funções de oferta S_i e S_e , além da alíquota de ICMS interestadual $AB = CF = t$.

Como efeito de um início de "guerra fiscal", admite-se que os Outros Estados, através de artifícios fiscais, atuam no sentido de efetuar uma diminuição da alíquota t , equivalente a GK, o que equivaleria a deslocar a oferta S_e para S_{e1} e o efeito imediato seria um aumento na quantidade comercializada.

Para São Paulo os efeitos seriam:

- a) diminuição do preço recebido pelos produtores e do preço pago pelos consumidores de P_1 para P_3 ;
- b) diminuição na quantidade produzida de Q_{i1} para Q_{i3} ; e
- c) aumento na quantidade consumida de Q_{i2} para Q_{i4} .

Para os Outros Estados os efeitos seriam:

- a) diminuição no preço recebido pelos produtores e no preço pago pelos consumidores de P_2 para P_4 ;
- b) aumento na quantidade produzida de Q_{e1} para Q_{e3} ; e
- c) aumento na quantidade consumida de Q_{e2} para Q_{e4} .

Em resumo, a diminuição da alíquota (GK) dos Outros Estados seria muito bem recebida pelos consumidores da região importadora, e também pelos produtores e consumidores das regiões exportadoras; e não seria bem recebida pelos produtores da região importadora.

É importante lembrar que no cenário apresentado em São Paulo, o Estado estaria perdendo receita tributária tanto em função da provável diminuição dos preços internos como da importação de quantidades adicionais dos Outros Estados ($Q_2 - Q_1$, na figura 1). Além de distorções que podem ocorrer, pois com a redução no preço de equilíbrio de mercado e descontando-se o ICMS, o que restaria para a empresa ($P_3 - t_1$) seria bem menor que $P_1 - t_1$, favorecendo a evasão de receita tributária e/ou inadimplência.

Convém lembrar ainda que o regulamento do ICMS determina a incidência legal, que é o momento em que ela ocorre, ao passo que a incidência econômica ocorre pelo mecanismo de mercado e mos-

tra qual o agente que está arcando com a parcela do tributo. Portanto, quem recolhe o imposto não é necessariamente quem paga o imposto, ou, mesmo, o agente que tem o diferimento a seu favor não significa que esteja isento. A parte B da figura 1 mostra a receita tributária envolvida que variou do correspondente a área P_2P_1AB para a área P_4P_3CF , porém a incidência econômica dessa variação de receitas tributárias estaria sendo paga pelos produtores dos Outros Estados e pelos consumidores de São Paulo. A fórmula para o cálculo das parcelas correspondentes aos agentes econômicos pode ser encontrada em NEGRI NETO & COELHO (1993).

2.2 - A Evolução das Receitas do ICMS

De acordo com o Ministério da Fazenda, a participação do Estado de São Paulo na arrecadação nacional de ICMS diminuiu em termos relativos de 47,31% em 1974 para 43,37% em 1988 e 38,52% em 1993 (Tabela 1). A arrecadação nacional do ICMS por sua vez caiu de US\$27,2 bilhões em 1989 para US\$25,1 bilhões em 1992, aumentando para R\$25,6 bilhões em 1994. São Paulo arrecada percentualmente cada vez menos e vem perdendo, também, em termos absolutos, de US\$10,6 bilhões em 1990 passa para US\$7,6 bilhões em 1993, embora tenha crescido para R\$9,5 bilhões em 1994 e até o mês de agosto São Paulo tenha arrecadado R\$9,4 bilhões, apostando-se em uma recuperação ao final do ano com pelo menos R\$14 bilhões, de acordo com SARDENBERG (1995).

Aos dados de arrecadação de ICMS por estado da tabela 1 aplicou-se o procedimento adotado por MARQUES; NEGRI NETO; CARVALHO (1990)³, verificando-se que estaria ocorrendo uma desconcentração das parcelas de ICMS em nível da Federação, tanto no período de 1974 a 1988 como no de 1988 a 1993, e que os estados com as maiores parcelas de ICMS estariam trocando-as entre si. Em níveis regionais verifica-se que a região com a maior parcela de ICMS estaria perdendo para as outras regiões: Norte e Nordeste somavam 10,49% do ICMS em 1974, e evoluíram para 15,93% em 1993, o Centro-Oeste aumentou de 3,89% para 6,63% ao passo que a Região Sudeste diminuiu de 67,88% para 60,39%.

TABELA 1 - Participação Relativa dos Estados na Arrecadação do ICMS, 1974, 1988 e 1993
(em %)

Região e Estado	1974	1988	1993 ¹
Norte	1,02	2,53	3,58
Acre	0,04	0,05	0,07
Amazonas	0,48	1,17	1,39
Pará	0,46	0,84	1,27
Rondônia	0,03	0,41	0,46
Amapá	0,01	0,03	0,08
Roraima	0,01	0,03	0,07
Tocantins	0,00	0,00	0,25
Nordeste	9,47	11,58	12,35
Maranhão	0,62	0,54	0,71
Piauí	0,27	0,33	0,41
Ceará	1,11	1,50	1,88
Rio Grande do Norte	0,39	0,48	0,52
Paraíba	0,64	0,61	0,61
Pernambuco	2,52	2,67	2,49
Alagoas	0,57	0,55	0,52
Sergipe	0,28	0,40	0,51
Bahia	3,06	4,49	4,71
Sudeste	67,88	63,33	60,39
Minas Gerais	7,34	9,09	9,86
Espírito Santo	1,20	1,41	1,98
Rio de Janeiro	12,03	9,47	10,02
São Paulo	47,31	43,37	38,52
Sul	17,74	17,01	17,06
Paraná	6,69	5,91	5,40
Santa Catarina	2,85	3,58	3,40
Rio Grande do Sul	8,19	7,52	8,26
Centro-Oeste	3,89	5,54	6,63
Mato Grosso	1,17	1,21	2,91
Goiás	1,63	2,22	2,48
Distrito Federal	1,09	0,85	1,22
Brasil	100,00	100,00	100,00

¹Para 1994, a arrecadação do ICMS foi de R\$25,580 bilhões, dos quais R\$15,181 bilhões na Região Sudeste, R\$4,399 bilhões para a Região Sul, R\$3,127 bilhões para a Região Nordeste, R\$1,907 bilhão para a Região Centro-Sul e R\$975 milhões para a Região Norte. Na Região Centro-Oeste, o Estado de Mato Grosso, em 1993, está representando os dois estados que se originaram no desmembramento.

Fonte: Ministério da Fazenda, CONFAZ, SAFATLE (1993) e Comissão Técnica Permanente (COTEPE).

2.3 - Incentivos Fiscais Camuflados nos Financiamentos do ICMS

As empresas localizadas em São Paulo têm sido incentivadas a se transferir e/ou instalar novas fábricas em outros estados que possuam normas menos severas de proteção ao meio ambiente e mão-de-obra mais barata e menos organizada, além dos estímulos tributários.

CARVALHO (1993a) cita que as ofertas vão desde reduções, isenções e até financiamento do pagamento do ICMS, uma das principais fontes de receita dos estados, que chega representar até 85,0% do total no caso de São Paulo.

CARVALHO (1993b), com base no Centro de Informação da Gazeta Mercantil, apresentou uma série de incentivos financeiros, transcrita parcialmente na tabela 2, por estado, que representa o percentual possível de se financiar o ICMS, os objetivos do financiamento, o prazo e os encargos financeiros. Observa-se que três Estados financiam o ICMS sem correção monetária: Espírito Santo, com até 70,0% do valor a ser pago, não cobra juros; Maranhão, com até 75,0% por cinco anos, também sem juros; e Pernambuco, de 25,0% a 60,0% com juros de 3,0% ao ano. Goiás cobra até 25,0% da Taxa de Referência (TR), implicitamente admitindo que poderia ser zero.

Pode-se observar na coluna de encargos da tabela 2, que alguns incentivos são camuflados em estímulos financeiros e não passam pela aprovação do CONFAZ, como os financiamentos do ICMS sem correção monetária, em prazos longos, que reduzem o valor a pagar praticamente a zero, quando em cenário de inflação elevada.

São Paulo possuía, também, um mecanismo de financiamento do ICMS pelo Programa de Desenvolvimento Industrial, mas cobrava correção monetária.

2.4 - Inadimplência, Evasão Fiscal, Demandas Judiciais e Combate à Sonegação

Nesta parte fez-se o levantamento de algumas evidências relacionadas com a inadimplência, evasão fiscal e até mesmo de desvios de mercadorias.

O estudo realizado pela Centralização de Serviços de Bancos S/A (SERASA), a partir dos balanços das empresas, e referente a todos os impostos e contribuições federais, estaduais e municipais, através de um universo de 6.500 empresas, com ativo total superior a US\$1 milhão, mostrou que as empresas estavam encontrando dificuldade em pagar os impostos. Só em 1992, o montante de impostos declarados e não pagos chegava a US\$14,4 bilhões, contra US\$7,3 bilhões em 1987, e os impostos em tramitação na justiça, nos mesmos anos, eram de US\$9,9 bilhões contra US\$649,7 milhões (NAVARRO, 1993a).

Dados da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo mostrava um aumento da inadimplência (imposto declarado e não recolhido) de ICMS a partir de 1991, oscilando entre 10,0% e 12,0%, mensalmente, contra os 5,0% da média mensal dos anos anteriores, o que significava a arrecadação de um mês de ICMS por ano, aproximadamente. As altas taxas de juros funcionavam como um estímulo para as empresas não pagarem o imposto. O atraso do ICMS naquele ano onerava as empresas em juros de 1% ao mês, correção monetária mais multa, que variava de 5,0% a 30,0%, de acordo com o prazo. O pagamento do imposto deixava de ser vantajoso comparado ao retorno do dinheiro aplicado no mercado financeiro naquele período. Se o ICMS fosse pago com três anos de atraso, por exemplo, essa multa seria diluída em 10,0% ao ano. No mesmo período, o dinheiro aplicado e conservado em Certificado de Depósito Bancário (CDB) ficava valorizado em 30,06% acima da inflação (NAVARRO, 1993a).

O valor estimado pela Delegacia de Crimes contra a Fazenda Estadual (DECON) estimava, com base nos inquéritos policiais abertos, que a sonegação teria sido de US\$300 milhões em 1993, e que se referiam a apenas 600 inquéritos em fase de indiciamento. Um dos maiores golpes aplicados ao Estado em relação ao ICMS conseguiu desviar US\$19,6 milhões, só no período entre setembro de 1991 e maio de 1992 (NAVARRO, 1993a).

A fiscalização do Rio Grande do Sul esteve de olho no excesso de carga de refrigerantes e açúcar em direção a fronteira brasileira e do arroz em direção ao Nordeste brasileiro. Estariam em níveis instigantes o alto consumo de refrigerantes e açúcar

TABELA 2 - Outros Incentivos Estaduais

Região e Estado	Financiamento em % do ICMS	Objetivo	Prazo (anos)	Encargos
Sul				
Rio Grande do Sul	50	Apoiar projetos de implementação e expansão industrial	5	10% da TR, 0,5% juros a.a.
Santa Catarina	30 a 75	Possibilitar a implementação de empreend. ind. e agroind.	5 a 7	TR, sem juros
Paraná	30 a 80	Apoiar a implantação e expansão de estab. industriais	1 a 6	TR
Sudeste				
Espírito Santo	70	Utilização até este limite das opções de IR e ICMS para projetos próprios.	-	sem juros e sem correção
Minas Gerais	50	Estimular a instalação e expansão de indústrias	5	30% a 50% da TR, sem juros
Rio de Janeiro ¹	0		0	-
São Paulo	20 a 50	Estimular proj. localizados no Estado	3	TR, sem juros
Centro-Oeste				
Distrito Federal	70	Incrementar a implantação, expansão e modernização de ativ. prod.	3 a 5	7% a.a., sem correção
Goiás	70	Incrementar a implantação e expansão ind. Apoiar as mic. peq. e médias empresas	7 a 10	Até 25% da TR, 3% a 6% a.a. de juros
Mato Grosso	70	Fomentar a implantação e expansão ind.	5	33% a 60% da TR, sem juros
Mato Grosso do Sul	67	Fomentar o des. industrial	3 a 5	60% a 80% da TR, 5,1% a 6,4% de juros a.a.
Nordeste				
Alagoas	0		0	-
Bahia	30 a 75	Promover a diversificação ind., interiorizar o proc. ind. e capacitar tecnol. as empresas.	6	Até 50% da TR, até 06/94, após TR plena
Ceará	60 a 75	Incentivar o funcionamento de empresas industriais	6	50% a 70% da TR juros de 3% a 5%
Maranhão	75	Promover o desenv. ind.	5	Sem correção, sem juros
Paraíba	42 a 51	Estimular a implementação industrial	5	30% da TR, 12% de juros a.a.
Pernambuco	25 a 60	Financiar capital de giro e inversões à empresas ind.	10	3% de juros a.a. sem correção
Piauí	0	Incrementar o desenv. indust.	0	-
Rio Grande do Norte	30 a 60	Incrementar o desen. indust.	10	50% da TR, 12% de juros a.a.
Sergipe	50 a 80	Incrementar o desen. econom.	5	Não está regulamentado

¹Embora não ocorra para este estado facilidade, o pagamento do ICMS, através de financiamento de parte do ICMS, ocorre sim, uma postergação do recolhimento do ICMS por seis meses. A Lei 2.273/94 editada pelo governo do Rio de Janeiro concede prazos especiais de até cinco anos para o recolhimento de até 75% do ICMS (DUARTE, 1996b).

Fonte: Centro de Informações da Gazeta Mercantil e CARVALHO (1993b).

na fronteira e de arroz na Região Nordeste (AÇÚCAR e arroz, 1993). Provavelmente, o que estaria ocorrendo não seria o alto consumo naquelas regiões, mas o desvio de refrigerante e açúcar nas fronteiras e o desvio de arroz para o mercado paulista, tudo isso ocorrendo graças ao diferencial do ICMS praticado, pois a nota fiscal sendo tirada para o Nordeste pagaria uma alíquota de 7,0% de ICMS, mas a mercadoria estaria fazendo escala em São Paulo, onde a alíquota teria de ser de 12,0%, e no caso do desvio de mercadoria para a fronteira, nem nota poderia estar sendo emitida.

A diferenciação da alíquota interestadual não explica a sonegação, pois em toda operação interestadual a mercadoria gera um crédito (de 7% ou 12% conforme a região) que será aproveitada no estado consumidor. A carga tributária é determinada pela alíquota final paga pelo consumidor, independente da origem do produto. A sonegação (cujo exemplo clássico é o da cana-de-açúcar descrito abaixo) é que a exportação de manufaturado é imune à incidência do ICMS, da mesma forma que operações equiparadas a exportação da Zona Franca de Manaus. Estes produtos, teoricamente, saem isentos e são vendidos internamente sem nota. A mercadoria não chega a sair do estado, daí a fraude.

Os fiscais da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo descobriram, em dois dias de trabalho em 1993, dezoito empresas fantasmas e um total de US\$5 bilhões em sonegação de ICMS, referentes a operações simuladas de vendas de açúcar para Manaus, mais uma vez motivada pela isenção de alíquota interestadual de ICMS para o Estado do Amazonas. Somente uma única empresa recebera, ficticiamente, um milhão de sacas de açúcar, das quais 500 mil provenientes de uma única empresa de São Paulo (NAVARRO, 1993c).

A Secretaria da Fazenda cadastrou 1,3 milhão de notas fiscais emitidas pelas usinas paulistas entre 1991 e 1993, para vendas a outros estados, onde a alíquota cobrada do ICMS é menor que aquela praticada em São Paulo, para que se chequem os destinatários e se verifique a existência de compradores fantasmas ou operações falsas. É bom lembrar que a partir de maio de 1993 está ocorrendo um controle mais rígido nas operações interestaduais de açúcar, pois a Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo introduziu um selo para acompanhar a nota fiscal, sendo que

um cálculo preliminar estaria indicando uma elevação de 38,0% na arrecadação de ICMS do produto nos meses de abril e maio de 1994. Nesse caso, toda nota de açúcar destinada a outros estados deve ser acompanhada de um selo da Secretaria da Fazenda, que é colocado nas 1ª e 3ª vias da nota fiscal, sendo que as 3ªs vias ficam retidas no posto fiscal de fronteira e, posteriormente, remetidas à Secretaria da Fazenda, onde os dados são cruzados, confirmando-se ou não se a mercadoria realmente saiu de São Paulo.

A recente decisão do Supremo Tribunal Federal sobre a constitucionalidade da cobrança do ICMS nas operações de fornecimento de bebidas em bares e restaurantes deverá influenciar os processos que transitam nos tribunais de instâncias inferiores, além de promover uma redução dos volumes de ações movidas pelos contribuintes, até então (DUARTE, 1994a).

Os postos de gasolina deixaram de recolher o ICMS a partir de novembro de 1993, que até aquele momento antecipavam para as distribuidoras de combustíveis o valor referente ao imposto, recolhido à Fazenda diretamente pelas distribuidoras. Nessa data, os postos de gasolina entraram com uma ação na justiça pedindo o fim da antecipação do ICMS. Ou seja, queriam pagar o ICMS devido depois de vender o combustível para o consumidor e não quando o compravam das distribuidoras. O Juiz, que analisou o caso, deu parecer favorável aos postos, com o seguinte parecer: "**Nenhum imposto deve ser destacado ou cobrado dos impetrantes**". E simplesmente, 30,0% dos postos deixaram de pagar o ICMS, quando a questão, era de antecipação ou não. Na época a Secretaria da Fazenda não recorreu da decisão e vinha perdendo receita correspondente a 25,0% na gasolina e no álcool consumidos em todo o Estado de São Paulo⁴.

A Secretaria da Fazenda anunciou em 1993 que estaria em desenvolvimento um aparelho eletrônico para a medição da vazão de líquidos, a ser instalado nos postos de gasolina, nas indústrias de sucos, de óleos vegetais, de bebidas gasosas e usinas de álcool, o que possibilitaria o controle do recolhimento do ICMS, uma vez que teria de corresponder a quantidade de vazão de líquidos registrada pela leitura eletrônica (NAVARRO, 1993b).

O combate à sonegação, segundo a Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, é feito de três

maneiras: Operação Consenso⁵, em que se relacionou e foram fiscalizados os 6,6 mil contribuintes que estavam abaixo da média de recolhimento do ICMS do setor de atividade ao qual pertenciam; plantões rodoviários; e controle do crédito fiscal, operação na qual a fazenda seleciona e fiscaliza os contribuintes que tenham registro de notas frias.

Com esse procedimento arrecadaram-se, entre janeiro e março de 1993, mais de Cr\$140 bilhões (valor da época) em multas contra dezesseis empresas que teriam sonegado ICMS, que representou 20,0% do arrecadado no mês de janeiro (AITH, 1993).

O governo do Estado de São Paulo programara implementar um programa de combate à sonegação que compreendia cinco pontos: a informatização da Coordenação da Administração Tributária (CAT), com aquisição de mil computadores; o estabelecimento de convênio com a receita federal para troca de informações; convênios com prefeituras municipais para troca de informações e apoio operacional local; concorrência para a contratação de novos fiscais; e uma campanha publicitária de esclarecimento da importância do ICMS para a economia paulista (CARVALHO, 1993a)⁶.

HAMMES (1993) cita que uma forma de detectar a evasão é estabelecer a relação entre o consumo de energia de um determinado contribuinte com o valor pago de ICMS. Se, em um determinado período, for constatada uma defasagem muito grande, é sinal que estaria havendo estoque de mercadoria ou superfaturamento.

A Secretaria da Fazenda anunciou que as Guias de Recolhimento do ICMS seriam unificadas a partir de maio de 1995. Os treze modelos que vigoravam seriam reduzidos a apenas um, a GARE-ICMS, com versão eletrônica (WATANABE, 1995).

O governo de São Paulo buscou ampliar o programa de equalização tributária com o objetivo de neutralizar os benefícios fiscais concedidos pelos Estados do Espírito Santo, Goiás, Amazonas e Minas Gerais, com o argumento que esses Estados não estão praticando política fiscal, de acordo com a lei complementar 24/75, pois as regras que esses Estados estariam praticando não são as aprovadas pelo CONFAZ. Por exemplo, em maio de 1993, Goiás, onde a alíquota de ICMS é de 12,0%, recebia 30% do valor do imposto em 150 dias sem correção monetária e os

restantes 70,0% eram pagos em 58 meses também sem correção (MALTA, 1993).

São Paulo começou a montar uma estratégia para esses casos, iniciando com o arrolamento das empresas instaladas em Goiás, poderiam usar o crédito, para abater débitos subsequentes, da seguinte forma: 30% somente após 150 dias do último dia do mês de ocorrência do fato gerado e 70% após a comprovação do recolhimento do imposto dentro dos últimos anos.

Em abril de 1993, São Paulo apresentara medida para neutralizar as indústrias de Manaus, concedendo um crédito presumido de 50,0% do valor de ICMS para o setor de informática, que na prática reduzia de 12,0% para 6,0% a alíquota de tributação dos bens produzidos em território paulista, quando acompanhou decisão semelhante do Estado de Santa Catarina que não considerou o *software* como mercadoria, reduzindo a alíquota.

A resolução n. 52, publicada no Diário Oficial do Estado, de 20/11/93, proibia as empresas paulistas de lançarem créditos de ICMS referentes a incentivo fiscal ou benefícios concedidos por outros estados, que não tinham sido aprovados pelo CONFAZ.

SEIDL (1994) chamava atenção que indústrias paulistas estavam preparando uma contra-ofensiva na "guerra fiscal" entre estados brasileiros, por causa da ameaça de agravar o esvaziamento da economia do Estado de São Paulo. As medidas judiciais seriam a principal arma contra o que consideravam concorrências desleais. Dessa forma, o Estado de São Paulo iria impetrar, nos tribunais federais locais, medidas judiciais para anular os atos dos outros governos estaduais para atrair empresas industriais, via ICMS, contrariando a legislação federal.

Segundo DUARTE (1994b), o Estado de São Paulo entrou com um pedido de liminar no STF para tentar suspender os efeitos da Lei n. 2.273/94, editada pelo governo do Rio de Janeiro, que concedia benefícios especiais para o pagamento do ICMS.

NEUMANN (1995) lembra que o sistema atual de arrecadação do ICMS faz com que, nas vendas interestaduais, o benefício concedido pelo Estado produtor seja pago pelo Estado destinatário da mercadoria, e esclarece como isso ocorre através do exemplo fornecido pelo Coordenador de Administração Tribu-

tária da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, Clóvis Panzarini, citando o benefício concedido pelo Espírito Santo, onde 99,0% das importações de automóveis são feitas por intermédio do porto de Vitória e são favorecidas pelo programa chamado FUNDAP, que concede empréstimos para os importadores no valor referente a 70,0% do ICMS, o qual deveria ser recolhido pela empresa *trading*, além de oferecer o financiamento com cinco anos de carência e dez para a amortização da dívida.

Panzarini complementa que o Espírito Santo concede benefícios fiscais travestidos de financeiros, pois oficialmente a operação de empréstimos é descaçada da importação, mas os valores do financiamento e do ICMS devido são sempre correspondentes. No entanto, quando o carro que entrou pelo porto de Vitória for vendido em São Paulo, o Estado de São Paulo manda os 12,0% referentes à alíquota interestadual de ICMS para o estado capixaba.

3 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Embora as principais propostas de reforma tributária pretendam reduzir os números de tributos, o ponto nevrálgico a ser tocado é a substituição por impostos mais simples, uniformes e mais neutros em termos alocativos e que não estimulem a sonegação.

As evidências mostram que São Paulo vem perdendo gradativamente sua importância em termos relativos na participação do ICMS total, além de perder em termos absolutos, pois vem arrecadando cada vez menos tributos que variaram de US\$10,6 bilhões em 1990, para US\$7,6 bilhões em 1993 e de R\$9,5 bilhões em 1994, embora haja previsão de R\$14 bilhões para 1995.

Um Estado como São Paulo pode ser muito prejudicado pelo mecanismo da "guerra fiscal" e pelas políticas fiscais, pois a indústria que sai de São Paulo deixa de gerar ICMS e emprego; depois vem vender sua produção a preços menores por causa dos incentivos, ganhando parcelas de mercados das empresas que permaneceram em São Paulo com um preço final superior. Estas, conseqüentemente, são impelidas a sonegar impostos para reduzir esse preço e/ou manter a lucratividade.

Convém lembrar que o esvaziamento indus-

trial de São Paulo não se deve apenas à "guerra fiscal". São Paulo paga sempre um preço maior pela recessão da economia em virtude do seu maior estágio de desenvolvimento, onde o movimento sindical é mais moderno e eficiente, as leis de proteção ao meio ambiente são mais rigorosas e a fiscalização mais efetiva, favorecendo muitas empresas a procurarem outros estados menos exigentes.

CARVALHO (1993b) diz que em um mercado em expansão os benefícios não seriam muito notados, mas a recessão torna a concorrência mais intensa e amplia as reclamações tanto dos estados prejudicados quanto das empresas que se sentem ameaçadas por produtos que vêm de indústrias de outros estados com vantagens de custos.

Não é um mal em si que haja competição entre as unidades federadas, na busca de investimento, onde o governo estadual mais "enxuto" e eficiente consiga funcionar de uma forma mais barata e resolva transferir essa vantagem a investidores ou empresas já instaladas, diminuindo o imposto cobrado. Mas ao mesmo tempo tem de proporcionar um aumento na produtividade e na qualidade de seus serviços, sem ampliação do déficit público.

A estratégia típica, para que novas empresas se instalem ou que as empresas existentes ampliem a escala existente, através de incentivos nos investimentos e diminuição nos impostos, implica tacitamente envolvimento com essas empresas na perspectiva de que o aumento da escala de produção diminua o custo ou que o fluxo de renda seja melhorado, e no futuro as receitas tributárias geradas possam compensar a presente renúncia fiscal. Entretanto, resultados adversos podem ser alcançados. Os principais benefícios são voltados a firmas fora do estado onde se proporciona o incentivo. Essas firmas levam vantagens na diminuição das alíquotas de impostos e incentivos fiscais, e após as deduções contábeis devidas, enviam o lucro, *royalty* e taxas de administração para fora do estado incentivador.

A maioria das implantações das plantas industriais tem sido possível pelo freqüente e pesado subsídio nas compras de bens de capital e produtos intermediários, fora do estado. Podem envolver compras viciadas em que as comissões envolvidas talvez sejam mais importantes que o objetivo principal. Além do que as empresas atraídas, conforme as característi-

cas capital intensivo, podem representar efeito mínimo no emprego de mão-de-obra, e as transferências de pagamentos pelas necessidades de bens de capital e intermediários podem piorar o balanço de pagamento estadual.

A idéia de que através do estímulo às indústrias nascentes seja possível a criação de empresas à jusante e à montante no complexo industrial, na prática têm sido inibidas, porque não conseguem se desenvolver, sendo, então necessário que permaneça o efeito estimulador inicial, isto é, a renúncia fiscal estadual e os subsídios.

Na maioria dos casos, essa "guerra fiscal" realmente beneficia os interesses dos grandes grupos econômicos, pois a carga tributária bruta do País tem diminuído desde 1990, exceto em 1994 e na previsão para 1995. Enquanto o desempenho econômico no período 1990-94 mostra um crescimento de 10,97% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, a arrecadação do ICMS decresceu sistematicamente no mesmo período (FERRARI, 1995).

Não foi possível fazer uma análise mais profunda dos programas de incentivos fiscais em nível estadual, para se saber os impactos que esses mecanismos proporcionaram desde 1989. Embora, se saiba que o Espírito Santo tem tirado vantagens da sua tarifa

portuária mais baixa e de sua infra-estrutura estratégica proporcionada pela Companhia Vale do Rio Doce. Minas Gerais tem se mostrado um grande pólo de atração de investimento, não só pelo estímulo no ICMS, mas principalmente, porque algumas cidades do sul de Minas se encontram a menos de 120km da Região Metropolitana de São Paulo. Bahia e Pernambuco também estão tirando vantagens da infra-estrutura portuária e do impulso ao turismo; Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina estão estrategicamente localizados, bem próximos aos países que junto do Brasil integram o MERCOSUL, notadamente o Rio Grande do Sul que está procurando aprimorar sua infra-estrutura portuária, e, por último, o Rio de Janeiro que tem atraído inúmeras atividades que procuram esse Estado, principalmente, pelo mercado consumidor que algumas empresas já cativaram e pelo potencial que ainda apresentam.

Finalmente, é necessário fixar a importância de uma mudança no sistema tributário vigente, para que mais pessoas e empresas paguem efetivamente os impostos, através de medidas graduais que não imponham perdas de arrecadação à União, Estados e Municípios. Mais urgente ainda, seria a uniformização das regras do ICMS, ou de um novo imposto equivalente, com vista a se evitar as "guerras fiscais" interestaduais.

NOTAS

¹Este trabalho é parte integrante do projeto SPTC 16-022/93. O autor agradece a Pedro Paulo Cardoso de Mello, Assistente Fiscal da Assessoria de Política Tributária da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, a Alceu de Arruda Veiga Filho e a Nilda Tereza Cardoso de Mello as críticas instrutivas na versão original deste artigo. O autor agradece, também, a colaboração de Mario Vasques Chagas e Adriana Aparecida Canevarolo na elaboração final. Recebido em 03/04/95. Liberado para publicação em 22/09/95.

²Engenheiro Agrônomo, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola.

³Os autores deduziram a fórmula $b = r \sqrt{CHI}$ 1, onde b é o parâmetro da regressão entre as participações percentuais nos dois períodos considerados, r é o coeficiente de correlação e CHI é o quociente do índice de Herfindahl nos dois períodos. No presente caso b, r e CHI foram menores, mas próximos da unidade, o que suporta a conclusão apontada no texto.

⁴Este quadro foi alterado através da suspensão da liminar em março/95.

⁵Hoje denominado "SOS Tesouro Paulista".

⁶Alguns desses expedientes estão sendo efetivados pela Secretaria da Fazenda do Estado.

LITERATURA CITADA

- AÇÚCAR e arroz. **Zero Hora**, Porto Alegre, 01 jan. 1993.
- AITH, Márcio. Fazenda paulista aplica Cr\$140 bilhões em multas. **Gazeta Mercantil**, SP, 25 mar. 1993.
- BRANDÃO, Gorette. Bahia estimula novos investimentos. _____, SP, fev. 1995.
- CARVALHO, Maria C. Combate a sonegação. _____ SP, 25 maio 1993a.
- _____. Os Estados fazem guerra de incentivos. _____, SP, 25 maio 1993b.
- COELHO, Carlos N. Tributação. In: COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Agricultura e o futuro: a competitividade na agricultura (análise dos principais componentes do custo de produção)**. Brasília, CONAB, 1995. v.2. p.5-13.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Políticas estaduais de apoio a indústria**. Rio de Janeiro, CNI, 1994. 97p.
- DUARTE, Roberto S. STF diz que ICMS sobre refeições é constitucional. **Gazeta Mercantil**, SP, 19 maio 1994a.
- _____. São Paulo contesta benefício fiscal concedido pelo Rio. _____, SP, 29 dez. 1994b.
- FERRARI, Livia. Norte e Centro Oeste crescem mais. _____, SP, 02 mar. 1995.
- GUTIERREZ, Antônio. Pernambuco cria linha de crédito de Cr\$400 bilhões. _____, SP, 25 maio 1993.
- HAMMES, Maria Isabel. Falta eficiência na cobrança dos sonegadores. **Zero Hora**, Porto Alegre, 5 abr. 1993.
- HOLLANDA, Eduardo. Pelotas chegou a perder indústrias. **Gazeta Mercantil**, SP, 25 maio 1993.
- MARQUES, Samira A.; NEGRI NETO, Afonso; CARVALHO, Flavio C. A indústria de beneficiamento de algodão no Estado de São Paulo na década de oitenta: uma análise dinâmica do grau de concentração. **Agricultura em São Paulo**, SP, v.37, n.2, p.99-206, 1990.
- MALTA, Cynthia. São Paulo lança programa de equalização tributária para evitar evasão de empresas. **Gazeta Mercantil**, SP, 17 jun. 1993.
- NAVARRO, Teresa. Empresas deixam de pagar impostos para se financiar. _____, SP, 24 ago. 1993a.
- _____. Fisco desenvolve sistema eletrônico contra sonegação. _____, SP, 23 jun. 1993b.
- _____. Fraude de ICMS via Manaus chega a Cr\$5 bilhões. _____ SP, 19 jul. 1993c.
- NEGRI NETO, Afonso & COELHO, Paulo J. O imposto de circulação de mercadoria e serviços: um ensaio dos seus efeitos sobre produtores, consumidores e agentes de comercialização. **Agricultura em São Paulo**, SP, v.40, n.1, p.19-32, 1993.
- NEUMANN, Denise. São Paulo deve perder US\$1,5 bilhão este ano. **Estado de S. Paulo**, SP, 12 fev. 1995.
- ROSA, Elisabeth. Não queremos partir para uma política predatória. _____, SP, 25 maio 1993.
- SAFATLE, Claudia. Governo federal não interfere na disputa. **Gazeta Mercantil**, SP, 25 maio 1993.
- SARDENBERG, Carlos H. Arrecadação do

ICMS volta a subir em São Paulo. **Folha de S. Paulo**, SP, 14 setembro 1995.

SEIDL, Antônio C. Indústria paulista preparao-fensiva fiscal. **Folha de S. Paulo**, SP, 21 ago. 1994.

VALDUGA, Érico. Os programas do Rio Grande do Sul. **Gazeta Mercantil**, SP, 25 maio 1993.

WATANABE, Marta. Pagamento do ICMS terá guia unificada. _____, SP, 22 mar. 1995. p.33.

GUERRA FISCAL: EVIDÊNCIAS E POLÍTICAS FISCAIS ESTADUAIS

SINOPSE: É feita uma coleta de evidências que mostra o Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) transformado em complicado instrumento legal, com ineficiências operacionais e estímulos para evasão fiscal e inadimplências. Verificou-se que, a partir de 1974, tem ocorrido uma desconcentração no ICMS, tanto nos estados como por região. A guerra fiscal entre São Paulo e Outros Estados pode até ser catastrófica se não acontecer um reordenamento de prioridades e planejamento. As evidências mostram que os consumidores de São Paulo e Outros Estados e os produtores dos Outros Estados estão levando vantagens e que os produtores de São Paulo e as receitas tributárias de ambos estão decrescendo.

Palavras-chave: ICMS, guerra fiscal, sonegação, inadimplência, política fiscal, imposto.

RETALIATION: EVIDENCE AND STATE FISCAL POLICIES

ABSTRACT: This study does a theoretical revision gathering evidences that show that the Turnover Tax (ICMS) has become a complicated legal instrument, with operational inefficiency and stimuli for fiscal evasion and default. Since 1974 the Turnover Tax (ICMS) has decreased its concentration in the States or by Regions. The retaliation between São Paulo (SP) and Other States (OS) may be a disaster for both, should they be unable to plan the priorities. Although the evidences have shown advantages for consumers from SP and OS, as well as for producers from OS, they have pointed out that both regions (SP and OS) have been losing total Turnover Tax (ICMS) revenues and that the producers from SP started complaining against retaliation. Furthermore, adverse effects might overdo fiscal incentives.

Key-words: Turnover Tax (ICMS), retaliation, defraudment, default, São Paulo, Other States, fiscal policy, tax.

GUERRA FISCAL: EVIDÊNCIAS E POLÍTICAS FISCAIS ESTADUAIS

Anexo 1

Programas Estaduais de Incentivos Fiscais e Financeiros: São Paulo e Outros Estados

Caracterizando-se melhor o significado da expressão Outros Estados agrupa-se, principalmente, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Espírito Santo, Bahia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, entre outros.

A Confederação Nacional da Indústria (CNI, 1994) desenvolveu um banco de dados que apresenta as informações sistematizadas para as políticas de estímulos adotadas para os 27 estados brasileiros, com informações que podem ser recuperadas em modalidades de apoio, estímulos adotados por estados, legislações estaduais consultadas e endereços para contato. Este relatório do CNI será utilizado para descrever as principais políticas em nível estadual a seguir. Procura-se caracterizar bem os principais benefícios fiscais concedidos, que são:

- a) isenção ou redução do ICMS para as micros e pequenas empresas;
- c) redução de alíquotas de ICMS (para situações e produtos específicos);
- d) prorrogação dos prazos de recolhimento do ICMS;
- e) utilização do mecanismo de "diferimento" (recolhimento postergado); e
- f) utilização do crédito presumido por estimativas.

O Estado do Rio de Janeiro tem como benefício fiscal o prazo especial de pagamento do ICMS para a indústria ou agroindústria que utiliza tecnologia inovadora em projetos de implantação de empreendimento, realocação para as regiões norte, noroeste, nordeste e centro do estado e que incrementa, no mínimo, 50,0% da capacidade produtiva, com pagamento do ICMS de até cinco anos, observados os limites aplicáveis, que são de 70,0% no 1º ano e diminuindo para 40,0% no 5º ano. Tem-se também redução da alíquota do ICMS nas aquisições de máquinas e equipamentos que visem a incorporação de novas tecnologias, em geral, e tratamento diferenciado para micro e pequenas indústrias. Além de concessões financeiras diferenciadas do Banco do Estado do Rio de Janeiro (BANERJ).

O Rio Grande do Sul dispunha, até 1993, de quatro incentivos financeiros para implantação ou expansão de empresas no Estado através do Fundo Operação Empresa (FUNDOPEM), e de 1989 até 1993 tinha aprovado 96 projetos dos quais 60 se beneficiaram da devolução de até 50% dos investimentos fixos, que tinha como parâmetro o ICMS gerado. No total os investimentos fixos realizados alcançaram US\$1,8 bilhão, criando 22 mil novos empregos e permitindo um recolhimento de ICMS de US\$609 milhões, durante o período de concessão de incentivo. Além disso, existia o Programa de Recuperação Industrial (PRIN) e o Pró-Produtividade Rural (VALDUGA, 1993).

A movimentação em nível municipal, em Pelotas, para trazer de volta indústrias - especialmente de beneficiamento de alimentos e frutas, que deixaram vazios, na cidade, 200 mil metros quadrados de área industrial construída - pretendia isentar de ICMS durante dez anos as indústrias que, porventura, se instalassem na cidade. Porém, a idéia de isenção fiscal fazia parte de um planejamento mais amplo e ambicioso destinado a reativar a economia de todo o sul do Rio Grande do Sul, passando por rivalidades históricas entre os municípios de Pelotas e Rio Grande, onde o objetivo principal seria a modernização desses dois portos que se complementam, um com grande capacidade de deslocamento de carga e outro com capacidade de receber cargas de alto valor agregado, para que ambos assumissem o papel de porto básico do MERCOSUL no Brasil (HOLLANDA, 1993).

A política de incentivos fiscais de Pernambuco estava criando uma linha de crédito no valor de Cr\$400 bilhões (em valor de maio de 1993), para financiar o ICMS de empresas inadimplentes. Em pouco mais de uma semana, 130 empresas procuraram o financiamento totalizando créditos de Cr\$150 bilhões que deveriam ser pagos no prazo de 90 dias, em três parcelas, corrigido pela taxa de referência (TR) mais

juros de 0,5% ao mês (GUTIERREZ, 1993).

Essa iniciativa dava mais agressividade à política de incentivos fiscais de Pernambuco, que desde 1991 tinha como principal atração o Fundo Cresce Pernambuco (FUNCRESCCE) que facilitava o recolhimento do ICMS gerado nos seguintes casos: novos empreendimentos industriais; ampliação de empresas já existentes; e retomada de produção de empresas desativadas. Para obter o benefício integral as novas empresas deveriam produzir produtos sem similar no estado, sendo que os benefícios caíam para a metade no caso de ampliação de produção para produtos similares. O FUNCRESCCE facilita às empresas o recolhimento de 80,0% da parcela do ICMS devida ao estado, isto é, excluía a parcela dos municípios que é recolhida normalmente.

Minas Gerais, desde o final de 1988, tinha um único programa para atrair novos projetos com base no financiamento do ICMS que foi reformulado em 1992, com o nome de Pró-Indústria, sendo que até meados de 1993 os projetos aprovados significaram para o estado investimentos de US\$1,2 bilhão, 17.500 empregos diretos e um acréscimo de US\$200 milhões na arrecadação anual do ICMS (ROSA, 1993).

Este programa permitia, por um período de cinco anos, o financiamento por doze meses de até 50,0% do ICMS a ser recolhido mensalmente pela empresa que, posteriormente, seria pago com acréscimo de 30,0% a 50,0% da correção monetária registrada no período, percentual que variaria de acordo com a região onde fosse instalado o projeto. Quando as empresas beneficiadas pelo Pró-Indústrias pagarem o financiado, o dinheiro iria para a constituição de um fundo a ser gerado pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) (ROSA, 1993).

As micro e pequenas empresas desse estado podem optar por duas sistemáticas de apuração e recolhimento do ICMS: a) utilização do sistema de débito e crédito que fica sujeito a emissão de documentos fiscais e um limite de inserção ou b) não utilização do sistema de débito e crédito quando fica dispensada a escrituração de alguns livros fiscais e pago o ICMS em Unidade Padrão Fiscal de Minas Gerais (UPFMG). O recolhimento por estimativa não é considerado incentivo fiscal, apenas operacionaliza o trabalho de fiscalização que é feito anualmente, ao invés do de apuração fiscal.

Com relação às concessões financeiras diferenciadas, Minas Gerais possui o Fundo de Incentivo à Industrialização (FIND) para o estímulo do desenvolvimento industrial; o Fundo do Desenvolvimento Minerometalúrgico, específico ao desenvolvimento do setor; o Fundo de Fomento e Desenvolvimento Econômico do Estado de Minas Gerais (FUNDESE), que financia investimento fixo e capital de giro, programa de desenvolvimento e de fomento de médias, pequenas, microempresas e cooperativas; Fundo Pró-Floresta com o objetivo de favorecer o desenvolvimento florestal; o Programa de Indução a Modernização Industrial (PROIM) para desenvolver o parque industrial de Minas Gerais; e o Programa de Integração e Diversificação Industrial (Pró-Indústria) que visa integrar e diversificar o setor industrial. Vale notar a atuação do Instituto de Desenvolvimento Industrial de Minas Gerais (INDI) que presta toda assistência necessária à implantação de um projeto industrial sem qualquer ônus para o empresário.

Os benefícios fiscais que a Bahia concede aos programas de apoio à agroindústria são o diferimento do ICMS nas saídas de insumos e produtos agroindustriais; isenção do ICMS para a polpa de cacau; e crédito fiscal do ICMS nas operações interestaduais com os produtos comestíveis resultantes do abate de gado bovino e bufalino, originário de aquisições internas, igualando o tratamento fiscal ao boi em pé. Houve, também, o programa de apoio à transformação industrial através do diferimento, que não é incentivo fiscal, mas apenas adia o momento de recolhimento do imposto de ICMS nas entradas de concentrado de chumbo, lingotes, tarugos de metais não ferrosos, sucatas de metais, petróleo bruto, seus derivados de gás e líquidos naturais, argila, cobre, matéria-primas industriais, para o momento em que ocorrer a saída, a qualquer título.

Com relação às concessões financeiras diferenciadas para promover a equalização da carga tributária no campo da incidência do ICMS, preservando a capacidade competitiva dos setores econômicos do estado, frente a vantagens concedidas em outras unidades da Federação, existe o Fundo de Defesa da Economia Baiana (FUNDECON). Para promover condições de estímulos às atividades das microempresas do

estado existe o Programa Nacional de Crédito Especial a Microempresas (PROCEM); para diversificar a malha industrial, estimular a transformação de recursos naturais, além de interiorizar o processo de industrialização e incentivar a capacitação tecnológica, a qualidade e produtividade da indústria foi criado em dezembro de 1991 o Programa de Promoção ao Desenvolvimento da Bahia (PROBAHIA). Nesse caso há incentivo de ICMS com até 50,0% do ICMS na região metropolitana de Salvador e até 75,0% do ICMS no interior do Estado, além do que as empresas ganham até seis anos para pagar, contando nesse prazo três anos de carência. Há ainda, mais dois programas, nesse caso ligados ao turismo (Pró-Turismo). Nesses três anos de existência o PROBAHIA já beneficiou cerca de 100 projetos industriais, que representaram investimentos novos da ordem de R\$989 milhões no estado (BRANDÃO, 1995).

Os benefícios fiscais que o Paraná oferece através do Programa Bom Emprego Fiscal estabelece recolhimento de parte do ICMS incremental em prazo diferenciado e concede um tratamento diferenciado às empresas enquadradas, em relação a prazos e recolhimento do ICMS pelas empresas. Conforme sua localização geográfica as empresas têm uma maneira diferente de financiar o pagamento: de 30,0% do ICMS, com prazo de duração de um ano e vencimento a partir do 13^o mês, no caso da região metropolitana de Curitiba; de 50,0% com duração de 24 meses e vencimento a partir do 25^o mês para os municípios de Ponta Grossa, Londrina e Maringá; e as empresas localizadas nos demais municípios podem retardar 80,0% do ICMS com prazo de duração de 36 meses e vencimento a partir do 37^o mês.

Além disso, as concessões financeiras diferenciadas para investimento fixos e capital de giro podem se originar nos Programas Bom Emprego Industrial Urbano e Bom Emprego Agro Industrial.

No Estado de Santa Catarina têm-se as concessões financeiras diferenciadas, para estimular o desenvolvimento sócio-econômico, através do Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense (PRODEC), e para estimular a instalação ou expansão de indústrias, o Programa de Modernização da Indústria Catarinense (PROMIC).

No Estado do Espírito Santo os benefícios fiscais se baseiam na dedução de 5,0% sobre o saldo devedor do ICMS, para subscrição de ações e debênture; postergação do pagamento do ICMS por prazos determinados sem incidência de encargos financeiros e atualização monetária; postergação sobre o faturamento com dilatação do prazo de recolhimento do ICMS por seis meses durante três anos quando o investimento for na grande Vitória e quatro anos nos demais municípios; postergação do recolhimento do ICMS sobre bens de capital importados do exterior ou de outros estados; e recolhimento do ICMS por estimativa para micro e pequena empresa.

As concessões financeiras diferenciadas de apoio a projeto de implantação, expansão, realocização, modernização, racionalização, desenvolvimento tecnológico e controle ambiental baseiam-se no Fundo de Recuperação do Espírito Santo (FUNRES), que atua nos investimentos fixos e mistos, máquinas e equipamentos e financiamentos à acionista.

Em São Paulo têm-se benefícios fiscais através de prorrogação do prazo para recolhimento do ICMS para pequenas indústrias. As concessões financeiras diferenciadas de apoio para projeto de implantação, expansão e ampliação da capacidade produtiva se apoiam no Programa de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, com financiamento com base no valor a ser recolhido através do Fundo de Apoio a Contribuinte do Estado de São Paulo (FUNAC), que limita, se o projeto for localizado na Grande São Paulo, em até 40,0%, 30,0% e 20,0% do ICMS a ser recolhido no 1^o, 2^o e 3^o anos, respectivamente; se o projeto for fora da Grande São Paulo será 50,0%, 40,0% e 30,0% do ICMS. Ainda, tem-se o Programa de Apoio às Franquias, através da linha BANESPA/FRANCHISING, e Fundo Estadual de Desenvolvimento Científico e Tecnológico que apresenta seis linhas específicas de crédito, com limite de financiamento variando de 70,0% a 90,0%, dependendo do caso de se constituir em micro, pequena, médias e grandes empresas.

Vale a pena ressaltar que também Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás apresentam programas de incentivos de benefícios fiscais e concessões financeiras diferenciadas, nos moldes próximos aos estados escolhidos, assim como os demais estados não citados.