

SOBRE INCENTIVOS FISCAIS MUNICIPAIS E O DESENVOLVIMENTO LOCAL DE MONTES CLAROS (MG): DILEMAS E PERCEPÇÕES SOBRE “CIDADES ATRATIVAS”

ABOUT MUNICIPAL FISCAL INCENTIVES AND THE LOCAL DEVELOPMENT OF MONTES CLAROS (MINAS GERAIS, BRAZIL): DILEMMAS AND PERCEPTIONS ABOUT “ATTRACTIVE CITIES”

Felipe Fróes Couto

Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais, professor de Educação Superior na Universidade Estadual de Montes Claros, Montes Claros (MG), Brasil

Data de recebimento: 03-02-2016
Data de aceite: 10-02-2017

Ivan Beck Ckagnazaroff

Doutor pelo Doctoral Programme Aston Business School da Aston University, professor titular do Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte (MG), Brasil

RESUMO

O objetivo deste artigo é compreender a percepção dos gestores públicos e privados locais sobre o papel da política de incentivos fiscais municipais no desenvolvimento local de Montes Claros (MG). Esta é experiência qualitativa, realizada por meio de entrevistas em profundidade com 60 entrevistados de diferentes instituições do município sobre a temática de incentivos fiscais municipais, dado o seguinte problema de pesquisa: na sua percepção, de que forma a política de incentivos fiscais municipal contribui para o desenvolvimento local do município? Obteve-se que os incentivos fiscais municipais no caso analisado são menos importantes do que as condições de vida e estética do município. Foi possível observar fragilidades provocativas em ganhos sistêmicos para a economia local quando consideradas as externalidades, uma vez que as empresas não fazem parte de um projeto político de desenvolvimento local hábil a potencializar as vantagens da proximidade física entre indústrias.

Palavras-chave: Incentivos fiscais; desenvolvimento local; externalidades.

ABSTRACT

The aim of this article is to understand the perception of public and private managers about the role of the municipal fiscal incentives policy in the local development of Montes Claros/MG. This work is a qualitative experience (accomplished through in-depth interviews) with 60 respondents of different institutions of the municipality of Montes Claros/MG on the thematic of municipal tax incentives, given the following research problem: in your perception, how does the municipal tax incentives policy contribute to the local development of the county? It was noted that municipal tax incentives in the analyzed case are less important than life conditions and the aesthetics of the municipality. It was possible to observe provocative fragilities in terms of systemic gains to the local economy when considering the externalities, since the companies are not part of a local development policy project that is able to potentiate the benefits of physical proximity between industries.

Keywords: Tax incentives; local development; externalities.

Endereço dos autores:

Felipe Fróes Couto
felipe.froes@outlook.com

Ivan Beck Ckagnazaroff
ivanbeck00@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Encontrar formas de desenvolver uma sociedade marcada por desigualdades socioeconômicas, pobreza, miséria, e principalmente passando por um momento de crise econômica ainda se configura como um dos principais problemas a serem superados pelos estudiosos de gestão pública no Brasil. Apesar de ser um país de grandes riquezas naturais, povo heterogêneo e empreendedor, ainda são notórias as discrepâncias entre alguns estados, regiões e municípios.

Nesse cenário, ao assumir o desafio de trabalhar a temática do desenvolvimento, é mandatório e didático que o pesquisador delimite certos marcos a partir dos quais pretenda iniciar suas análises, determinando o espaço que pretende trabalhar, por quais perspectivas pretende trabalhar e, principalmente, quais são as fontes de dados que conformam a sua convicção.

Adotando uma perspectiva municipalista, este trabalho trata de uma experiência qualitativa (realizada por meio de entrevistas em profundidade) com 60 entrevistados de diferentes instituições do município de Montes Claros (MG) sobre a temática de incentivos fiscais municipais. A investigação gira em torno de uma pergunta principal: na sua percepção, de que forma a política de incentivos fiscais municipais contribui para o desenvolvimento local do município? Longe de ter a pretensão de dar origem a uma pesquisa cujos resultados possam ser generalizáveis, o que se buscou ao longo deste estudo foi analisar as ideias de atores sociais relevantes no contexto estudado sobre como os incentivos dados pelos municípios podem contribuir para a aceleração do desenvolvimento da cidade.

A cidade escolhida para este estudo apresenta elementos interessantes no que concerne ao tema. Montes Claros, situada no Norte de Minas Gerais, passou nos últimos anos por constante crescimento e expansão econômica. Um dos grandes motores para esse desenvolvimento é a política de incentivos fiscais para a atividade industrial historicamente lá existente.

No referido município, a concessão de incentivos fiscais locais segue uma linha similar à de muitos municípios da região. O incentivo consiste na isenção integral ou parcial de tributos municipais de IPTU, ITBI, ISSQN e taxas municipais pelo prazo de até 10 anos para empresas que observem o compromisso de geração e manutenção imediata de, no mínimo, 50 empregos diretos, sendo estes elevados para 100 no espaço de um ano, e contanto que seja instituído um prazo mínimo de permanência da empresa na cidade. A prefeitura pode fazer doações de terrenos a novas indústrias, assim como subsidiar a aquisição desses terrenos. Para usufruir desse incentivo, há a necessidade de que a geração de novos empregos diretos seja suprida, pelo menos, com absorção mínima de 80% de mão de obra local.

Esse tem sido o principal motor de estímulo econômico local, e dada a relevância da utilização do mecanismo fiscal para o desenvolvimento de negócios no município, este artigo objetivou compreender a percepção dos gestores públicos e privados sobre o papel da política de incentivos fiscais municipais no desenvolvimento local de Montes Claros. Propõe-se que a estrutura deste trabalho seja composta pelos fundamentos teóricos desta pesquisa, que opta por explorar de forma geral a discussão sobre desenvolvimento local por meio de processos de aglomeração, arranjos produtivos locais e a nova geografia econômica, por ser a corrente teórica mais adequada às análises aqui propostas; e logo após serão apresentadas a metodologia, apresentação dos dados e suas respectivas análises, divididas em seções conforme a temática, e as considerações finais, onde resumem-se os achados da pesquisa.

2. DELINEAMENTOS TEÓRICOS SOBRE POLÍTICAS DE INCENTIVOS FISCAIS

De acordo com Heller e Kauffman (1965), desde o fim da Segunda Guerra Mundial a esperança de

um progresso significativo de melhoria das condições de vida das pessoas tornou-se uma poderosa força política e social. Essa esperança de melhoria levou muitos países a adotarem a ideia de que o progresso material é um bem facilmente atingível, e que o sucesso nessa empreitada depende de seus objetivos, habilidades, vigor e disciplina.

Essa busca desenfreada pelo progresso econômico e social dos países menos desenvolvidos levou ao aumento histórico da importância dada ao papel da política econômica e da legislação fundamental como instrumentos para moldar o ritmo e a direção do desenvolvimento (HOLANDA, 1975). Em muitos desses países, onde havia renda insuficiente e distribuição desigual de riqueza, a falta de instrumentos fiscais avançados para controlar os padrões de inflação ou influenciar taxas de poupança ou investimento dificultava o progresso e a reestruturação do sistema para que a distribuição de recursos fosse compatível com o desenvolvimento econômico (HELLER; KAUFFMAN, 1965).

Segundo Da Silva (1978), a política econômica é um conjunto de medidas levadas a cabo pelo Governo que visam a manutenção de taxas razoáveis de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB); a promoção de melhor distribuição da renda interna; estímulo e fomento da criação de empregos e a melhora dos níveis do padrão de vida para a população. Segundo o autor, o Governo, por meio da política econômica e seus instrumentos de ação, procura desenvolver uma série de medidas para a solução de problemas da sociedade em função da etapa de crescimento da economia como um todo.

Já a legislação fundamental, segundo Heller e Kauffman (1965), se orienta para o desenvolvimento quando se compõe de leis que reduzem os impostos sobre as pessoas que se envolvem em atividades selecionadas. Conforme os autores, essas leis e regulamentos são usualmente encontrados como integrantes de um programa de desenvolvimento ou de medidas especiais que operam de forma independente do programa, e assumem

uma particular importância social ou econômica nos contextos em que se encontram, já que em alguns países os incentivos fiscais representam o maior esforço legislativo realizado para acelerar o desenvolvimento, e em muitos outros, representam apenas uma das muitas medidas tomadas para o efeito (HELLER, KAUFFMAN, 1965).

A legislação fundamental, portanto, diz respeito à concessão de incentivos fiscais para empresas específicas. Os incentivos fiscais, segundo Torres (2013), podem ser tidos como uma despesa fiscal, um gasto tributário (ou *tax expenditure*). De acordo com o autor, trata-se de renúncias de receitas que produzem os mesmos resultados econômicos de despesas públicas, como subvenções, subsídios ou restituição de impostos, e que se fazem úteis como instrumentos de intervenção do Estado na economia.

Essa aplicação de recursos do governo não vem a título gratuito, e requer uma contrapartida privada, seja por meio de remuneração dos serviços ofertados, seja por meio de complementação dos investimentos, a fim de que os objetivos e metas previstos sejam alcançados no menor tempo possível (DA SILVA, 1978). Segundo o autor, há nos países desenvolvidos consenso sobre a necessidade de a iniciativa privada se ajustar ao esforço de investimento do governo para a manutenção de bons níveis de bem-estar econômico e social.

Bernanke e Frank (2007) entendem que os incentivos fiscais servem para recompensar o sacrifício e o risco do contribuinte, que, em outras circunstâncias, não tomaria a atitude de investir seus recursos em determinadas áreas geográficas. O incentivo fiscal, portanto, apresenta como um de seus propósitos uma contraprestação social extrafiscal advinda daquele que o recebe, que age de acordo com os objetivos firmados pelo Estado.

Adotar incentivos fiscais requer, entretanto, realizar uma análise prévia da situação, o que torna ainda mais difícil a tarefa de induzir o progresso econômico em um ambiente hostil ou que

responde lentamente. Para uma análise mais profunda, que considere a ontologia da política de incentivos fiscais, faz-se necessário realizar análises relacionadas aos seus fundamentos políticos e à percepção dos atores relacionados à política (HELLER; KAUFFMAN, 1965).

2.1. Para que conceder incentivos fiscais municipais? A questão das externalidades locais

Para cada decisão tomada, existem efeitos diretos e indiretos. A decisão de manter empresas do mesmo tipo próximas em determinado local pode gerar efeitos positivos para essas empresas, por exemplo. Da mesma forma, criar incentivos fiscais que visem estruturar determinado setor de produção em determinado espaço físico também pode gerar efeitos e mudanças nesse espaço. Esses efeitos externos às empresas (as externalidades), como o aumento da estrutura viária para atender a novas indústrias instaladas por meio de estímulos fiscais, por exemplo, são os pontos de partida teóricos pelos quais se fundamenta a proposta deste artigo.

Segundo Boardman (2006) e Heijman (2007), as externalidades ocorrem quando uma decisão causa prejuízos ou benefícios a indivíduos ou grupos que não sejam os mesmos que tomaram a decisão. Exemplos de externalidades negativas são numerosos nas áreas de meio ambiente e recursos naturais. Segundo os autores, algumas externalidades negativas ocorrem em função de determinado tipo de tecnologia de fabricação, outras ocorrem por conta do sistema de transporte. Apesar de externalidades positivas chamarem menos atenção do que as externalidades negativas, sua existência é evidente – quanto mais pessoas possuem um telefone, mais útil o dispositivo se torna para cada proprietário, que pode utilizá-lo de forma mais abrangente (BOARDMAN, 2006; HEIJMAN, 2007; HERSCOVICI, 2013).

Historicamente, o pensamento de que a união das empresas de um mesmo tipo em cadeia gera eficiência coletiva surgiu com Marshall (1920) e está historicamente associada às externalidades. Uma externalidade, segundo Nath (1969), surge toda vez que a produção de uma organização ou utilidade de um indivíduo depende de alguma atividade de outra organização por um meio comum a todos – o meio só é comum a todos se não é internalizado nem pelas organizações nem pelo Estado. Isso significa dizer, em outras palavras, que existe um meio externo às organizações, um meio que não sofre controle direto das organizações, mas que é fruto da dinâmica de interação entre elas, e que esse meio exerce influência positiva ou negativa na dinâmica econômica.

Marshall (1920) indicava em seus estudos a concentração de vários negócios pequenos de caráter semelhante em localidades particulares, que gerava importantes economias externas e produzia uma eficiência de natureza coletiva – essas localidades foram denominadas distritos industriais, ou indústrias localizadas (ERBER, 2008). Atualmente, a literatura econômica mostra que existem outras fontes de externalidades além das sugeridas por Marshall (ERBER, 2008), como os arranjos produtivos locais, mencionados no primeiro capítulo deste trabalho. Em outras palavras, a criação de uma cadeia produtiva local não é em si uma externalidade, mas gera externalidades, a menos que ela seja a externalidade de uma política que vise o desenvolvimento de determinado segmento.

Boa parte dos textos recentes sobre arranjos produtivos locais destaca que esses sistemas cooperativos surgem frequentemente de forma espontânea, mas que seu desenvolvimento depende de ações deliberadas dos agentes locais – muitas vezes autoridades públicas e instituições que provêm serviços de variados tipos. Esses sistemas trabalham em dinâmica de sinergia permeada pela reciprocidade e confiança (COOKE; CLIFTON, 2004; ERBER, 2008), que geram ganhos de desempenho comprovados (SCHMITZ, 2005).

Resultados como aprendizagem contínua, diferenciação e acesso a novos mercados podem ser facilitados pela aglomeração, mas não emergem naturalmente da concentração espacial de empresas; sua obtenção está associada à alianças estratégicas ou ações conjuntas. Portanto, em ambientes de mudanças contínuas, a sobrevivência e o desenvolvimento da aglomeração e das empresas devem basear-se em fatores que não podem ser obtidos de modo espontâneo. (OLIVEIRA; CALEGARIO, 2010, p. 5).

A ideia geral é que a aglomeração espacial de empresas induz uma redução de custos por unidade produzida, e essa redução pode ser causada por uma concentração geográfica de empresas do mesmo tipo, causando economias externas de escala, ou por um cluster de empresas que colaboram entre si para criar inovações de redução e articulação de custos de produtos e produção (HERSCOVICI, 2013). A consequência dessa ideia é que o crescimento econômico, e consequentemente o desenvolvimento de uma economia local, é um processo espacialmente concentrado em centros que podem ser chamados polos de crescimento, aglomerados, núcleos ou aglomerações (KRUGMAN, 1997).

Na perspectiva de um planejador político, a existência de externalidades leva a um processo econômico instável, uma vez que os custos dos produtos sofrem influência do meio em que são produzidos, e esses meios sofrem mudanças contínuas. Em outras palavras, pode-se dizer que as externalidades negativas causam acréscimos nos custos de produção, e as externalidades positivas causam um decréscimo desse custo – razão pela qual alguns autores entendem que é papel do Estado fazer os ajustes fiscais para as atividades produtivas de modo a incentivar a produção em determinados aspectos e desestimular certas atitudes que causam efeitos negativos no todo social (HEIJMAN, 2007).

O fundamento da importância dada às externalidades é a percepção de que os contratos que

regem as transações econômicas geram eficiências não precificáveis de natureza cumulativa ao longo do tempo – isso gera vantagens para comunidades estáveis, o que propicia um ambiente favorável à formação de um capital social que gera externalidades positivas para as organizações (COOKE, CLIFTON, 2004; ERBER, 2008).

Em análises de políticas para o desenvolvimento local, devemos dedicar alguma atenção à análise de alguns fatores relacionados às externalidades que mais contribuem para o desenvolvimento. As externalidades marshallianas, por exemplo, se relacionam à dimensão produtiva, que trata, principalmente, das questões de mercado de trabalho, insumos intermediários e externalidades tecnológicas (KRUGMAN, 1997; OLIVEIRA, CALEGARIO, 2010). Já as externalidades schumpeterianas dizem respeito à inovação, relacionada às atividades de qualificação da mão de obra (FERREIRA; SERRA, 2009; OLIVEIRA; CALEGARIO, 2010; PUGAS; FERNANDES, 2014). As externalidades transacionais tratam das relações de troca de conhecimentos e informações entre os atores locais (LE MOS; SANTOS; CROCCO, 2003). Por fim, as externalidades jacobianas são ligadas a uma dimensão urbana, e são consideradas externalidades que promovem o incremento da infraestrutura da região urbana de uma determinada cidade (OLIVEIRA, CALEGARIO, 2010).

No que diz respeito à dimensão urbana, uma série de externalidades podem ser mencionadas, além da construção de obras de infraestrutura, como estradas, ferrovias, canais e balsas – são, por exemplo, os efeitos de rede causados pela construção de elemento de infraestrutura, como é o caso de uma estrada que resulta em menor custo de transporte e melhor meio de escoamento de produção (RIETVELD; BRUINSMA, 2012).

Segundo Erber (2008), as externalidades podem ter tanto um sentido unidirecional (fluxo único) quanto bidirecional ou recíprocas (fluxos simultâneos). A mensuração de uma externalidade é reconhecidamente difícil: para atribuir uma

externalidade a um determinado fator de produção, sua mensuração requer, no mínimo, análises acuradas e comparações do produto marginal desse fator de produção na empresa que gera e na que recebe a externalidade (NATH, 1969; ERBER, 2008). A conclusão (e até certo ponto, a crítica) a partir desse entendimento é a de que é praticamente impossível “precificar” uma externalidade via políticas públicas, visto que existem interdependências impossíveis de serem simuladas (ERBER, 2008).

De acordo com Erber (2008), a avaliação de uma externalidade deve surgir a partir da análise das funções de bem-estar social dos indivíduos nas comunidades analisadas. A avaliação da externalidade passa, nesse sentido, pela questão da eficiência técnica, equidade, difusão de conhecimentos técnicos, treinamento das pessoas, etc. Segundo o autor,

a presença de externalidades [...] identifica uma “falha de mercado”. A avaliação dessa falha depende, porém, de uma função de bem-estar social específica. Boa parte da literatura econômica convencional avalia as falhas de mercado valendo-se da noção de “ótimo de Pareto”, subscrevendo, implícita ou explicitamente, os axiomas éticos que lastreiam essa percepção de ótimo, notadamente a primazia do indivíduo. (ERBER, 2008, p. 15).

A complexidade do tema e a dificuldade de estabelecer métodos de análise em relação ao assunto levantam perguntas complexas, mas sugerem uma ideia importante a ser explorada neste artigo, de que por meio do planejamento de condicionalidades na política de incentivos fiscais pode-se buscar potencializar externalidades que contribuam para o desenvolvimento local. A decisão de estimular a instalação e criação de várias empresas em um mesmo local figura notoriamente como o fundamento das políticas de incentivos fiscais: gerar empregos e reduzir as desigualdades são as bandeiras dos governos. As externalidades positivas

dessas proximidades, hipoteticamente, seriam os meios pelos quais se estabeleceriam as condições necessárias para o desenvolvimento local – e vão muito além da mera geração de empregos.

É o que trabalharemos ao longo das análises nas próximas seções.

3. PERCURSO METODOLÓGICO

Assim como o processo de evolução da sociedade está ligado à qualidade dos conhecimentos adquiridos (DEMO, 1994), a evolução das análises científicas está ligada aos paradigmas que desenvolvemos continuamente de acordo com nossas perspectivas.

Para a realização desta pesquisa, propôs-se um estudo de caso qualitativo do tipo descritivo, realizado por meio de entrevistas semiestruturadas. Como problema de pesquisa, ficou definida a seguinte questão: qual é a percepção dos representantes das instituições locais relevantes sobre a política municipal de incentivos fiscais no município de Montes Claros/MG?

Importante esclarecer que os representantes de instituições locais relevantes são as pessoas que lideram e/ou compõem o corpo gestor de grandes indústrias locais, do governo local e de entidades do terceiro setor com atuação expressiva no contexto analisado.

O grupo de entidades intermediárias, identificadas na pesquisa pela sigla “EI”, é composto por representantes das seguintes instituições: seis entidades ou associações civis de fomento ao desenvolvimento, sete instituições de ensino e cinco sindicatos de trabalhadores locais. O grupo de empresas beneficiadas, identificadas pela sigla “EB”, é composto por sete representantes de indústrias de grande porte (mais de 500 empregados), nove representantes de indústrias de médio porte (de 100 a 499 empregados) e onze representantes de médias empresas no setor de comércio e serviços

local (de 100 a 499 empregados). Por fim, o grupo de autoridades políticas é composto por representantes de cinco secretarias municipais, seis vereadores locais, dois representantes de instituições de apoio (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Montes Claros e Associação dos Municípios da Área Mineira da Sudene) e dois representantes de autarquias federais (Sudene e Banco do Nordeste do Brasil). As autoridades municipais são identificadas pela sigla "AM", enquanto as autoridades estaduais e federais são identificadas pelas siglas "AE" e "AF", respectivamente, ao longo da análise dos resultados.

Ao todo, foram feitas sessenta entrevistas com aproximadamente cinquenta horas de duração no total. Importante salientar que a amostra apresentada e as opiniões nelas contidas não podem ser generalizadas ao conjunto de sujeitos da pesquisa, ainda que estes sejam de diferentes grupos. De qualquer forma, o ganho se deu pela profundidade das percepções e provocações trazidas pelos entrevistados sobre a temática ao longo deste artigo.

As entrevistas semiestruturadas abordaram temáticas específicas, que tinham como objetivo estimular a condução da interação com os participantes. Foram empregados roteiros distintos conforme os grupos de interesse. Após a transcrição das entrevistas, os dados foram tratados mediante análise qualitativa de conteúdo. Os procedimentos foram o de leitura sistemática e organização do conteúdo das entrevistas, seguidos da identificação e análise de conteúdos específicos, subdivididos nas próximas seções conforme a análise da problemática.

3.1. Incentivos fiscais municipais são necessários? A visão dos gestores beneficiários

Se o que se busca analisar é a forma pela qual um incentivo fiscal municipal contribui para o desenvolvimento local do município, faz-se

fundamental que o primeiro passo seja buscar entender qual a importância dos incentivos para os que deles usufruem. Assim, num primeiro momento, buscou-se o entendimento de gestores públicos e privados em relação a real importância dessas benesses para esse grupo, que é o principal alvo dos incentivos.

Ao longo da pesquisa, foi comum encontrar entre os representantes das indústrias locais e das entidades intermediárias relacionadas à classe a afirmação de que a competitividade e o desenvolvimento de um município estão intrinsecamente ligados à presença de indústrias em seu perímetro urbano. Segundo os pesquisados, a questão dos incentivos fiscais é um assunto muito importante no contexto de desenvolvimento, e que deve ser tratado, prioritariamente, em relação ao segmento industrial, em função do volume de bens envolvidos.

Mas, o que representa de fato o incentivo fiscal para as indústrias locais? As empresas beneficiadas foram assertivas em relação ao assunto. Para esses atores, os incentivos municipais não se constituem como grande vantagem ou não geram grande impacto em termos de atratividade ou de ser um critério decisivo na escolha do local de instalação. Segundo alguns entrevistados, o gasto com tributos municipais chega a ser irrisório no conjunto geral tributário:

Para nós, o incentivo municipal significa quase nada. Vamos dizer as prefeituras em geral. O que as prefeituras podem oferecer? Não tem quase mais nada a oferecer, porque ela é limitada, ela tem um orçamento e para fazer uma doação de um terreno ela tem que fazer uma lei, ser aprovada pela câmara [...]. E aprova-se o projeto, doa-se o terreno, paga-se o aluguel do galpão, promete asfaltar uma rua, promete iluminação pública, isso hoje é o que a prefeitura pode oferecer. (ENTREVISTADO EB13).

Hoje o incentivo municipal representa muito pouco. O único incentivo fiscal que nós conseguimos foi na

criação do projeto desta planta aqui, né? Foi feito um pedido que foi criado no Conselho de Desenvolvimento Econômico, né? Com garantia, na época, de ter 50 empregos e gerar mais 50. Aí conseguimos o incentivo fiscal, todas as taxas municipais, IPTU, alvará e etc.... Representa pouco porque de custo de impostos diminui 1 ou 2% só. E hoje temos 150 trabalhadores. O incentivo vai até 2017. (ENTREVISTADO EB18).

Alguns membros do governo local e das entidades intermediárias pensaram em sentido similar. Apesar da ocorrência de muitas falas relacionadas estarem ligadas à ideia de “qualquer incentivo ajuda” (ENTREVISTADOS AM9; EB11; EB19; E11; E14 e AM15), nenhuma dessas falas veio seguida de uma ideia que estabelecesse a razão pela qual a ação incentivadora do município seria crucial para atender aos interesses do setor industrial. Os representantes do governo e das instituições intermediárias locais que se posicionaram contra o atual molde dos incentivos concedidos pelo município indicam razões e argumentos similares aos acima apresentados pelos representantes de empresas beneficiadas, conforme o excerto a seguir:

O incentivo fiscal municipal para a empresa... acho que, em tese, representa pouco. Porque qual é o incentivo fiscal que a prefeitura pode dar? Isenção parcial ou total de ISS, IPTU, ITBI e taxas. Uma empresa industrial não paga ISS, paga IPTU uma vez por ano, paga ITBI só quando compra ou vende imóvel, taxas quando está abrindo a empresa. Para uma empresa que tem faturamento médio por ano, por exemplo, de vinte milhões pagar duzentos mil de IPTU, é significativo? Acho que não. Uma empresa ganhar um terreno de trinta mil metros valendo três milhões representa muito? Eu acho que não. Acho que já estamos saindo desse patamar, de que o decisivo para uma empresa vir a Montes Claros são os incentivos. (ENTREVISTADO AM3).

Os dados das entrevistas e as construções locais indicam que poucas ações sobram para o município

no sentido de estímulo ao desenvolvimento industrial pela via fiscal, e que essa ação se torna significativa apenas quando proveniente dos outros entes federativos (Estado e União). Assim, no caso apresentado há uma dissonância com a noção geral de que as prefeituras são mais ou menos competitivas conforme a disponibilidade de incentivos fiscais. Importante observar que as prefeituras são, justamente, os entes que possuem mais dificuldades quando se trata de políticas diferenciadas, visto que são entes mais isolados de macro contexto e das inúmeras situações existentes no país (FAURÉ; HASENCLEVER, 2007). A solução desse aparente dilema demanda a existência de um elo de articulação entre os governos municipais e os governos estaduais e federal – que possuem maior poder de barganha.

O que o município pode fazer para se tornar de fato atrativo a novos investimentos? Ao longo das entrevistas, surgiu um aspecto interessante na fala de alguns representantes das empresas beneficiadas, menos relacionado à questão financeira do que à questão da qualidade de vida e relacionamento com o poder público, o que alguns empresários denominaram como ambiente amigável e cidade agradável para a instalação de uma indústria. O peso da criação desse ambiente, segundo os entrevistados, recai no governo local, que é considerado o responsável pela empreitada de articulação entre os atores sociais locais.

Um ambiente amigável acontece sobre todas as formas, certo? Do início ao fim. Vamos lá: o que é um ambiente amigável? As autoridades chegam aqui e percebem que você não está fazendo do jeito que ele gostaria que você fizesse. Senta com você na mesa e fala: Ó, você precisa melhorar. De quanto tempo você precisa? Em três meses você melhora? Então tá! [gesticulando e fazendo sinais positivos] Isso é um ambiente amigável. O que é um ambiente não amigável? Está errado, você vai pagar a multa. Mês que vem eu estou multando de novo. Alguns fiscais vão muito além. Alguns prefeitos também, em alguns casos. Isso torna o ambiente menos

amigável. Certo? Em outros lugares é mais amigável. Lá eu não tenho problema. Então vamos crescer para lá. Se aqui eu estou cheio de dor de cabeça, então, vamos crescer aqui para quê? Para aumentar minha dor de cabeça? (ENTREVISTADO EB17).

Um ambiente interessante... Olha, a cidade é interessante para o profissional morar? A cidade tem atrativos? Eu tenho um colega que encontrei domingo na padaria. Ele saiu porque queria levar a esposa para jantar. Não tinha um restaurante. A cidade é interessante, a cidade é bonita? Nós já tivemos funcionário que veio aqui e não quis ficar porque não conseguiu gostar da cidade. Então são coisas que eu falo o seguinte: Isso é a prioridade? Não, mas isso é importante para atrair novas empresas. (ENTREVISTADO EB6).

As entrevistas indicam que há fatores que são levados em conta no momento da decisão de instalação de novos empreendimentos, muito mais relacionados à qualidade de vida dos empresários e dos funcionários e às suas relações com o governo local do que, necessariamente com a questão financeira preconizada na política de incentivos fiscais. Esse tipo de afirmação também foi feito no âmbito das entidades intermediárias.

Uma vez instalada no local, a empresa também começa a potencializar os problemas do local, ou seja, é inserida na realidade local e passa a demandar novas estruturas que suportem os seus negócios. O incentivo, em si, é percebido, de forma geral, como uma contribuição para sobreviver no macroambiente econômico, mas não como medida de estímulo ao desenvolvimento do lugar onde a empresa se instala. Esse processo de desenvolvimento, na realidade, ocorre de forma gradual e lenta, conforme vai se formando uma massa de consumidores que justifique novas estruturas de comércio e serviços.

Mas quando você fala de cidade atrativa, meios de transporte que funcionam, escolas que atendam, segurança pública, saúde... Se a cidade oferece isso

tudo, a empresa gasta menos, e não só gasta menos, ela tem a capacidade de manter os trabalhadores aqui. Ora, manter os trabalhadores aqui, significa que ela está trazendo de fora, não é? No chão de fábrica, uma cidade atrativa é a empresa reduzir o gasto que ela tem com acidente de trabalho no percurso porque o trânsito é ruim. Se houvesse um transporte público que funcionasse, ela não precisaria colocar transporte para funcionário. Se houvesse uma rede pública de saúde que funcionasse, os custos com plano de saúde seriam bem menores. Então para mim, uma cidade atrativa é isso. (ENTREVISTADO AE3).

Ao chegar a um lugar, a empresa, *de per se*, mais do que ajudar ao governo local, passa a ser demandante de melhorias no sistema econômico e político local sem necessariamente gerar arrecadação para que o município invista na infraestrutura necessária à manutenção da qualidade de vida da massa trabalhadora, que se forma a cada novo investimento industrial e atrai mão de obra externa e necessidades que antes não existiam.

Contudo, não pode-se deixar de considerar um achado relevante o fato de que a atratividade do município para as indústrias está relacionada menos ao incentivo fiscal municipal e mais à questão da governança local, estética urbana municipal e da qualidade de vida na cidade – fatores considerados estrategicamente interessantes. Os achados sugerem possíveis alternativas à questão do esforço competitivo excessivo desprendido pelos municípios para atrair empresas por meio de concessões de vantagens, nova abordagem que atribuiria menos aos municípios o ônus da guerra fiscal e priorizaria a gestão de suas potencialidades e a concentração dos esforços na melhoria da qualidade de vida na cidade.

3.2. Sobre as externalidades marshallianas, schumpeterianas e transnacionais

Ao longo das entrevistas, o desenvolvimento de conhecimentos e inovações foi objeto de

alguns apontamentos, tanto das autoridades políticas locais quanto das empresas beneficiadas. Para ambos os grupos, a questão merece atenção e precisa ser melhorada. O primeiro aspecto levantado está relacionado ao déficit da qualidade de mão de obra local, fator que é consenso entre a maioria das empresas analisadas. Segundo as empresas beneficiadas, há grande despesa para preparação da força de trabalho local, além da dificuldade para contratação em cargos de maior complexidade que envolvam conhecimentos técnicos especializados. As maiores reclamações têm sido em relação ao déficit educacional e à cultura local.

Como eu caracterizo a oferta de mão de obra? Péssima. Como eu te falei... Pela formação, as pessoas têm baixo nível de conhecimento, baixos índices de escolaridade. As pessoas não querem estudar, nós temos muitas faculdades, que eu vejo aí, mas essas faculdades não estão formando a mão de obra para a base da indústria, pelo menos não para nós. Montadores, serralheiros... Você vai a um SESC, a um SENAI, ou uma escola técnica, eles não têm cursos para um treinamento técnico, isso acaba ficando por nossa conta. Isso acaba tirando desse tipo de indústria, como a nossa, uma série de oportunidades, inclusive a do crescimento. (ENTREVISTADO EB2).

Nós trabalhamos com esse conceito de pessoa certa. Está difícil de achar pessoas certas. Muito difícil. Não é fácil de achar. Hoje o mercado está extremamente recessivo. Tem muitos jovens sem experiência. Tudo bem, o jovem sem experiência você pode moldar, preparar, treinar, adequar, só que isso demanda muito tempo. Então hoje a gente tem uma mão de obra que não tem tanta experiência. Muito primeiro emprego. Então a mão de obra de alto nível, de alto valor agregado, não vem daqui. Eu diria para você assim... Olha, até para facilitar seu trabalho, no máximo vinte por cento da mão de obra é local, o resto é tudo importado. (ENTREVISTADO EB19).

Depoimentos dessa natureza foram recorrentes ao longo da pesquisa. Além da insatisfação com a qualidade da mão de obra local, outro ponto levantado é o ritmo lento da inovação tecnológica local. Para parcela expressiva dos entrevistados, a inovação tecnológica chega lentamente de forma espontânea, “em função da dinâmica do mercado” (ENTREVISTADOS AM1; AM10; EB5; EB10; EB13; EB17 e EB18), apesar de muitos reconhecerem que os incentivos fiscais, quando aliados aos incentivos financeiros, podem potencializar e acelerar o desenvolvimento da inovação tecnológica nas empresas locais que não possuem recursos para “assumir o risco do investimento sozinhas” (ENTREVISTADOS AM6; EB1; EB7 e EB19). Em empresas de menor porte, percebe-se que a tendência é a aquisição de máquinas e equipamentos usados e já defasados de empresas globais maiores.

Por falta de um projeto político de desenvolvimento local constituído, as empresas locais fazem parte de ramos distintos e não formam arranjos de produtos locais. Em sua maioria, as indústrias beneficiadas locais não compartilham conhecimentos ou avanços tecnológicos entre si, com exceção de alguns casos isolados de compartilhamento de conhecimentos em gestão (ENTREVISTADOS EB5 e EB6). Essa falta de interação entre as empresas não se restringe apenas ao compartilhamento de conhecimento técnico ou tecnológico. Por não fazer parte de *clusters* de produção, a maioria das empresas se declarou indiferente em relação ao fato de estar fisicamente próxima de outras indústrias que também recebem incentivos fiscais, visto que não percebem ganhos concretos em função da proximidade (ENTREVISTADOS EB1; EB5; EB11 e EB23). Em alguns casos, a falta de cooperação entre as empresas levou à disputa pelos recursos locais, em especial de trabalho.

As empresas locais beneficiadas também não possuem, em sua maioria, vínculos fortes e consolidados com as instituições de ensino superior locais. Esse fato é de conhecimento das autoridades

políticas locais, empresas beneficiadas e entidades intermediárias. Apesar de alguns casos, a situação mais comum relatada pelos entrevistados é a de que não há um vínculo concreto com as instituições de ensino que não sejam os estágios que, em alguns casos, evoluem para programas de *trainee* (ENTREVISTADOS AM1; AM4; AM9; EB6; EB7; EB10 e EI5).

As instituições de ensino superior deveriam ser o pivô da inovação tecnológica. A inovação parte da pesquisa, de você fazer pesquisa para desenvolvimento de um determinado produto, e esse produto, testado, ir para o mercado. Aqui na região de Montes Claros, a situação é contrária. As empresas se instalam e trazem a tecnologia de fora. E essa tecnologia poderia ser absorvida também pela universidade. Mas o que está acontecendo? Nós temos um movimento contrário. (ENTREVISTADO AF4).

A situação entre empresas e faculdades não é ruim, mas poderia ser muito melhor. É uma relação de presença, de amizade, de bater no ombro, conversar, não conta, de vez em quando, se precisa, resolve-se pontualmente. Mas poderia ser mais fluente. Eu acho que está faltando iniciativa. Talvez mais ainda da universidade. Está melhorando. Mas isso não é generalizado, não é? Isso pode se tornar extensivo a todas as áreas. Eu acho que a gente pode ter mais atitude em relação a isso. (ENTREVISTADO AE2).

Não foram identificadas entre as empresas pesquisadas cadeias de fornecedores locais para aquelas que recebem incentivos fiscais. A maioria das empresas locais alega que localmente não há fornecedores que atendam aos padrões de qualidade requeridos e, em função da competição de preços entre fornecedores, adquirem insumos de São Paulo (ENTREVISTADOS EB1; EB2; EB5; EB7; EB11; EB14; EB16; EB18; EB21 e EB23).

Em suma, foram identificados, ao longo das entrevistas, laços fracos das empresas entre si e

com as instituições de ensino, além de uma generalizada insatisfação com a qualidade de mão de obra local e com a prestação de serviços. Há ainda um atraso na inovação tecnológica em muitas empresas, e poucas iniciativas de articulação entre os atores sociais se mostraram marcantes ou expressivas no contexto de desenvolvimento local. O custo do não projeto político-econômico local se traduz, portanto, na redução da capacidade de articulação entre as empresas locais, governo e instituições e da capacidade produtiva das empresas, que não demonstraram perceber vantagens existentes no parque industrial local.

4. OS INCENTIVOS LOCAIS ESTÃO POTENCIALIZANDO AS EXTERNALIDADES JACOBIANAS?

No início do texto foi ressaltado o processo de crescimento acentuado pelo qual a cidade tem passado, mas o crescimento de qualquer município tem seu preço: os efeitos urbanos. Entre os anos de 2010 e 2014, estima-se que a população dessa cidade, de porte médio, aumentou 7,82% – um aumento nominal de aproximadamente trinta mil habitantes em quatro anos (IBGE, 2015). Além do crescimento populacional, o crescimento da frota de veículos aumentou 30% naquele período, sendo que, atualmente, 20% da frota é composta por veículos pesados (IBGE, 2015). No Censo de 2010 do IBGE, 17,26% dos domicílios não possuíam pavimentação na rua; 88,73% dos mesmos domicílios não eram protegidos por bueiros ou boca de lobos nos casos de chuva intensa; 98,91% dos domicílios não possuíam rampas para cadeirantes próximas que facilitassem o acesso de pessoas com dificuldade de locomoção às residências, e 43,5% dos domicílios eram situados em ruas que não possuíam arborização (IBGE, 2015).

Uma das grandes perguntas referentes aos incentivos fiscais é sobre o destino dos recursos

concedidos às empresas beneficiadas. Esse recurso volta para a sociedade? Fica para a empresa? É reinvestido? Basicamente, são dúvidas que norteiam o uso do recurso que, *a priori*, partiu dos cofres públicos e se destina à geração de benefícios para a sociedade. Nesta pesquisa, uma minoria entre os entrevistados beneficiados pela política indicou que a destinação para o recurso é o “reinvestimento na própria empresa” (ENTREVISTADOS EB11; P 27 e EB17). A maioria indica que o incentivo fiscal se destina ao cálculo de “redução do custo do produto final e no aumento da lucratividade da empresa” (ENTREVISTADOS EB2; EB5; EB7; EB9; EB16; EB18; EB19; EB23 e AM38). Em outras palavras, a renúncia fiscal é vista como prêmio pelo risco da localização geográfica.

Percebeu-se, entretanto, que o uso dos incentivos não serve necessariamente para enriquecer determinadas categorias econômicas. A destinação social dos recursos tributários ocorre em função da extrafiscalidade e das condicionalidades que direcionam os tributos a fins sociais relevantes. A finalidade da renúncia tributária vai além do mero estímulo à redistribuição espacial. Ações de planejamento de incentivos fiscais devem se destinar a promoção de um bem comum. Nesse sentido, questionou-se se o incentivo fiscal deveria estar imbuído de condicionantes que visassem acelerar o processo de desenvolvimento do município.

Ao longo das entrevistas o assunto levantou dois posicionamentos distintos. Entre o governo local e as instituições intermediárias, há um consenso de que a reversão do incentivo fiscal para a sociedade, em forma de benefícios indiretos, é fundamental. Nesse sentido, uma parcela expressiva dos entrevistados afirmou que o incentivo fiscal pode ser considerado uma “via de mão dupla” (ENTREVISTADOS EB5; EB10 e EI2), o que significa dizer que o ganho obtido por uma empresa só é justificado pelo ganho obtido pela sociedade, que se beneficia dos efeitos da atividade

econômica exercida pela empresa e pelo consumo dela decorrente.

Essa vertente de pensamento, contudo, não foi pacífica entre os entrevistados, principalmente no grupo das empresas beneficiadas, que mostraram resistência à possibilidade de estabelecimento de condicionantes e imposição de mais normas reguladoras, além de maior controle de suas atividades em função dos incentivos recebidos. Entre as principais alegações dadas pelos membros desse grupo, encontram-se as dificuldades relacionadas ao volume de impostos e exigências legais a serem cumpridas na empresa, o que gera uma carga de trabalho, esforços e um “custo invisível” (ENTREVISTADOS EB5; EB6) que dificultam a atividade operacional. Em alguns casos, houve entre as empresas beneficiadas a abertura para a criação de condicionalidades, desde que estabelecidas em negociação entre as empresas e o governo, considerando-se o ganho que a empresa terá.

Olha, condicionalidade é sempre ruim. Quando ela é estabelecida *a priori*, você nem sempre respeita as condições que acabam por aparecer, né? Eu acho que condicionalidade é bom quando é negociada. Essas negociações que, no Brasil, a gente não aprende a fazer. A gente vê isso de uma maneira mais solta é nos países mais desenvolvidos. Agora no Brasil, como tem muita picaretagem, já sai tudo condicionado *a priori* e nem sempre isso atende às necessidades. Se a parceria ou a utilização dos incentivos só ocorre quando essas condicionantes me interessam, então nem sempre quem propõe a política atingirá as metas e objetivos, por conta de que não conhece suficientemente quão intensa é a realidade. (ENTREVISTADO EB19).

As condicionalidades não são bem-vistas por uma parcela expressiva dos representantes das empresas beneficiadas, pois estes consideram a implantação de condicionantes como uma dificuldade operacional e medida desestimulante em um ambiente que já é fortemente normatizado. Se

por um lado a questão das condicionalidades na concessão de incentivos fiscais não foi atribuída com receptividade pelas empresas beneficiadas, por outro, a questão da parceria entre o governo local e as empresas não encontrou grande resistência, sendo considerada pela maioria das empresas beneficiadas locais como parte de um processo normal no ambiente de negócios, que já acontece por meio de medidas filantrópicas e de preservação do meio ambiente em seus programas de responsabilidade social (ENTREVISTADOS EB1; EB6; EB11; EB16; EB17; EB18; EB19; EB21 e EB23) e no cumprimento das leis ambientais que independem de incentivos.

Analisando essas construções, é possível concluir que no caso analisado a saída para a negociação aberta parece ser interessante apenas nos casos de parceria entre o governo local e as empresas. A imposição de condicionantes como forma de “forçar” uma aceleração do desenvolvimento não se mostrou adequada para parcela expressiva das empresas que recebem os incentivos. A razão para tal posicionamento se justificaria pelas dificuldades enfrentadas pela atual burocratização e também pela existência prévia de ações sociais que beneficiam a sociedade local e que não dependiam da existência de estímulos fiscais ou financeiros.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A ideia de um crescimento mais homogêneo e que reduza as disparidades entre as regiões de um determinado país tem sido um propósito perseguido há muitos anos. A política de incentivos fiscais é consolidada, tanto na teoria quanto na prática, como um instrumento efetivo de mudança da realidade de um determinado território. Ao longo da história do desenvolvimento do Brasil e do nordeste, ela figurou como uma das principais ações de desconcentração da atividade econômica e dos espaços urbanos no país. E até os dias atuais

tem sido um dos grandes fatores que influenciam as grandes decisões econômicas dos capitais privados e os efeitos das arrecadações dos governos municipais, estaduais e federal.

A partir da percepção de atores sociais relevantes, este artigo indicou a questão da real importância dos incentivos municipais para as grandes empresas e a questão da competitividade do município como um fator estratégico para a atração de novos negócios. Obteve-se que os incentivos fiscais municipais são menos importantes do que as condições de vida e de estética do município, que se constituem como fatores estratégicos relevantes para as decisões de localização de novas plantas industriais e investimentos em determinadas cidades.

Foi possível observar uma fragilidade de ganhos sistêmicos para o município e para a economia local em relação às externalidades marshallianas, schumpeterianas e transacionais, visto que as empresas não fazem parte de um projeto político de desenvolvimento local hábil a potencializar as vantagens da proximidade entre as indústrias. Ao longo da pesquisa, ficou evidente uma série de críticas e resistências por parte do empresariado local a coadunar com a imposição de condicionantes para a concessão de benefícios.

São provocações interessantes deste trabalho para novas sugestões de pesquisas: a) incentivos fiscais não são mais importantes do que a qualidade de vida na cidade no momento da decisão estratégica de localização das indústrias; b) empresas que não integram um projeto político de desenvolvimento local mais abrangente podem não interagir de forma a potencializar externalidades positivas ao município, c) condicionalidades para a concessão de incentivos fiscais não são bem-vistas pelos potenciais beneficiários e não necessariamente induzem o desenvolvimento, porque não há relação direta de condicionalidades e externalidades.

Apesar da impossibilidade de generalização dos resultados obtidos nesta pesquisa, e da

ausência de uma investigação estatisticamente aprofundada, muitos pontos aqui abordados levam a discussões que podem ser tratadas em outras realidades, como os moldes de interface entre o Estado e a sociedade local, a forma de planejamento de políticas visando a análise das realidades locais, o uso racional das potencialidades

locais como forma de melhorar a qualidade de vida e vantagens competitivas, bem como questões relacionadas à dinâmica de decisão empresarial de instalação de novas unidades produtivas em novos espaços urbanos, como forma de tornar mais efetivas ações de redução da pobreza e das desigualdades sociais entre as regiões.

REFERÊNCIAS

BERNANKE, B. S.; FRANK, R. H. *Principios de economía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España, 2007.

BOARDMAN, A. E. et al. *Cost-benefit analysis: concepts and practice*. New Jersey: Person Education, 2006.

COOKE, P.; CLIFTON, N. Spatial variation in social capital among UK small and medium-sized enterprises. In: NIJKAMP, P.; STOUGH, R.; DE GROOT, H. (Eds.). *Entrepreneurship and regional economic development: a spatial perspective*. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. p. 109-134.

DA SILVA, P. M. *Os incentivos fiscais como instrumento de desenvolvimento*. Belém: Sudam, 1978.

DEMO, P. *Avaliação qualitativa*. São Paulo: Autores Associados, 1994.

ERBER, F. S. Eficiência coletiva em arranjos produtivos locais industriais: comentando o conceito. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v. 18, n. 1, p. 11-31, 2008.

FAURÉ, Y.-A.; HASENCLEVER, L. *Caleidoscópio do desenvolvimento local no Brasil: diversidade das abordagens e das experiências*. Rio de Janeiro: E-papers, 2007.

FERREIRA, M. P.; SERRA, F. A. R. Open and closed industry clusters: the social structure of innovation. *Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, São Leopoldo, v. 6, n. 3, p. 193-203, 2009.

HEIJMAN, W. *Regional Externalities*. New York: Springer, 2007.

HELLER, J.; KAUFFMAN, K. M. *Incentivos fiscais para el desarrollo industrial*. Ciudad de México: Centro de Estudios Monterarios Latinoamericanos, 1965.

HERSCOVICI, A. Economia de redes, externalidades e estruturas de mercado: o conceito de concorrência qualitativa. *Revista Brasileira de Inovação*, Campinas, v. 12, n. 1, p. 45-72, 2013.

HOLANDA, N. *Incentivos fiscais e desenvolvimento regional*. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 1975.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Cidades@*: Montes Claros. Brasília: IBGE, 2015. Disponível em: <<http://cod.ibge.gov.br/3ON>>. Acesso em: 30 maio 2017.

KRUGMAN, P. R. *Development, geography, and economic theory*. Cambridge: MIT Press, 1997.

LEMONS, M.; SANTOS, F.; CROCCO, M. Arranjos produtivos locais industriais sob ambientes periféricos: os condicionantes territoriais das externalidades restringidas e negativas. In: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS CENTROS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, 31., 2003, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpec, 2003.

REFERÊNCIAS

MARSHALL, A. et al. *Principles of economics: an introductory volume*. London: MacMillan, 1920.

MONTES CLAROS. *Decreto nº 2.283, de 26 de outubro de 2006*. Dispõe sobre o Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico e Social e regulamenta os incentivos fiscais para instalação e ampliação de empresas no Município de Montes Claros. Disponível em: <<http://bit.ly/2ozlVCx>>. Acesso em: 10 abr. 2015.

_____. *Lei Complementar nº 4, de 7 de dezembro de 2005*. Consolida a Legislação Tributária Municipal instituindo o Código Tributário do Município de Montes Claros – Minas Gerais. Disponível em: <<http://bit.ly/2nUMZJM>>. Acesso em: 10 abr. 2015.

NATH, S. K. *A reappraisal of welfare economics*. UK: Routledge & K. Paul, 1969.

OLIVEIRA, P. G.; CALEGARIO, C. L. L. *Aglomerados e visão baseada em recursos: possíveis relações entre externalidades e capacidades organizacionais*. In:

ENCONTRO DA ANPAD, 34., 2010, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: Anpad, 2010.

PUGAS, P. G. O.; FERNANDES, R. S. Externalidades positivas em aglomerações de empresas: um estudo no aglomerado de fundição da cidade de Cláudio/MG. *Gestão & Regionalidade*, São Paulo, v. 30, n. 89, p. 49-62, 2014.

RIETVELD, P.; BRUINSMA, F. *Is transport infrastructure effective? Transport infrastructure and accessibility: impacts on the space economy*. Berlin: Springer Science & Business Media, 2012.

SCHMITZ, H. Aglomerações produtivas locais e cadeias de valor: como a organização das relações entre empresas influencia o aprimoramento produtivo. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; ARROIO, A. (Eds.). *Conhecimento, sistemas de inovação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2005. p. 321-345.

TORRES, H. T. Desenvolvimento, meio ambiente e extrafiscalidade no Brasil. *Videre*, Dourados, v. 3, n. 6, p. 11-52, 2013.