

Intégration commerciale et politique fiscale au Brésil

Alexandrine Brami Celentano, CERI

Jean Marc Siroen, EURISCO, Université Paris-Dauphine et CERI

1. Introduction

L'intégration des économies à l'économie mondiale, qui s'est accélérée depuis les années 1970, s'est accompagnée de trois autres évolutions.

La première le processus de démocratisation engagé en Europe méridionale dans les années 1970, suivi en Amérique latine dans les années 1980, en Europe orientale et en Asie dans les années 1990. Dans certains cas, la démocratie a précédé l'ouverture, dans d'autres, comme au Chili, elle l'a suivie. Un nombre limité de pays, comme la Chine, se sont néanmoins ouverts en préservant un régime dictatorial (Giavazzi, F., Tabellini, G., 2004). L'élargissement de la base électorale aurait ainsi déplacé l'électeur-médian du côté des « gagnants » de l'ouverture (O'Rourke et Taylor, 2006).

La seconde tendance est la décentralisation politique et fiscale qui prend la forme d'un renforcement des échelons infranationaux (États, Provinces, Régions) dans les pays fédéraux (Canada), comme dans les pays à tradition centralisatrice (France). Ce mouvement peut conduire à l'autonomie provinciale (Italie, Grande-Bretagne), à la mise en place de systèmes fédéraux (Belgique, Espagne), voire à la sécession (Tchécoslovaquie, Yougoslavie, URSS). L'intégration commerciale réduirait ainsi la portée des arguments économiques en faveur de la « grande nation » et, notamment, la possibilité d'accéder à un vaste marché intérieur captif (Alesina et Spolaore, 1997 ; Bolton et Rolland, 1997). Par ailleurs, la liberté politique a permis de révéler une revendication autonomiste auparavant réprimée par les pouvoirs autoritaires et fréquemment centralisateurs.

La troisième tendance est l'accroissement des inégalités internes, qu'elles soient inter-individuelles ou inter-régionales. La théorie économique explique assez bien cette évolution pour les pays industriels. La spécialisation des pays riches dans les industries intensives en capital et, surtout, en travail qualifié au détriment des industries de main d'œuvre pèse sur les salaires des moins qualifiés et creuse donc les inégalités. Elle l'explique moins bien pour les pays en développement ou émergents qui, en se spécialisant dans les industries de main d'œuvre, devraient bénéficier d'une réduction des inégalités ce que ne constatent pas les études empiriques. De plus, l'intégration à l'économie mondiale favorise une concentration géographique des activités exportatrices qui favoriserait les inégalités régionales.

A première vue, le Brésil, pays fédéral, s'inscrit dans cette perspective. La chute de la dictature militaire au milieu des années 1980, accélérée par la revendication d'autonomie des États « riches » du Sud et du Sud-est, a conduit, en 1988, à la rédaction d'une Constitution fortement décentralisatrice. Dans les années 1990, la mise en place du Mercosur et l'ouverture économique, accélérée par le Plan real, mettaient le Brésil sur les rails de l'intégration régionale et mondiale.

Néanmoins, l'évolution du Brésil est beaucoup plus contrastée. Son intégration reste limitée et, malgré la Constitution, le mouvement de décentralisation, réel les premières années du retour à la démocratie, a été suivi par une reprise en main du gouvernement fédéral, principal responsable de l'augmentation des dépenses publiques et initiateur d'une

loi de responsabilité budgétaire (2000) qui limite l'autonomie budgétaire des États. De plus, contrairement à des pays comme le Mexique ou la Chine, les inégalités interindividuelles se sont plutôt réduites et il est difficile de mettre en évidence un accroissement des inégalités inter-régionales (Brami-Celentano et Siroen, 2007).

Dans une seconde section nous analyserons le niveau d'intégration commerciale du Brésil. Dans une troisième, nous exposerons l'évolution de la politique budgétaire et fiscale du Brésil. Dans une quatrième, nous approfondirons les effets d'un impôt particulier, l'ICMS (impôt sur la circulation des marchandises).

2. L'intégration limitée du Brésil

L'intégration du Brésil au commerce international est récente et relativement faible (Figure 1). Elle est très postérieure à la Constitution et suit avec retard la mise en place d'un Plan Real (1994) très libéral et conforme au « consensus de Washington » défendu par le Fonds Monétaire International. Certes, l'accélération constatée à la fin des années 1990, frappe par son ampleur, mais elle ne permet pas au Brésil de rattraper les pays émergents comparables (Figure 2).

Figure 1
Le taux d'ouverture du Brésil (exportations+importations)/PIB (en %)

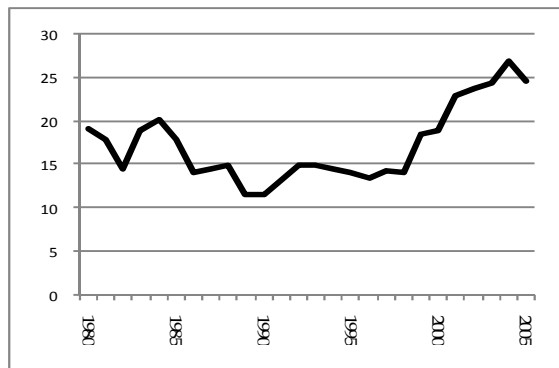
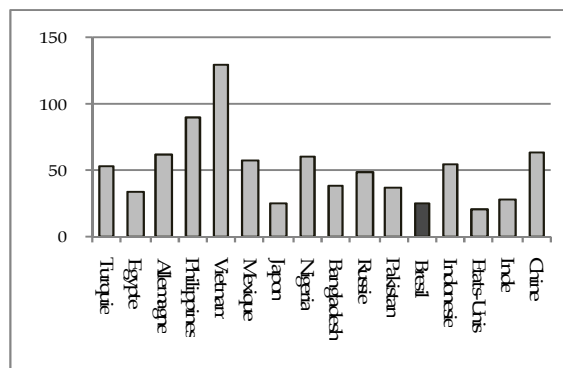


Figure 2
Taux d'ouverture des pays les plus peuplés par population croissante (2005, en %)



Banque Mondiale, World Development Indicators

Plusieurs éléments expliquent cette faible intégration brésilienne. La première est due à l'indicateur lui-même qui sous-estime l'ouverture des pays qui exportent des produits situés aux premiers stades des processus de production, et donc peu valorisés. A l'inverse, l'ouverture de pays, comme la Chine, spécialisés dans des produits plus proches du stade final, qui transforment des produits importés, ont un taux plus élevé qui ne signifie pas nécessairement une part plus importante de la valeur ajoutée nationale incorporée aux exportations dans le PIB (Siroen, 2004). Toutefois, si la part du Brésil dans les produits de base reste forte (près de la moitié des exportations) elle est beaucoup plus faible qu'au Chili (plus de 90%). La seconde explication est la tradition protectionniste du Brésil que le plan Real n'a pas totalement effacée. La troisième est géographique. Comme l'ont confirmé et quantifié les modèles empiriques récents (notamment les modèles de gravité) la distance et les frontières restent des obstacles importants au commerce. Le Brésil souffre alors du relatif éloignement vis-à-vis des grands marchés. Compte tenu de la faible taille des partenaires du Mercosur, le marché régional n'est pas une alternative. En 2006, seulement 10% des exportations brési-liennes étaient destinées aux partenaires du Mercosur. Enfin, les grands pays ont généralement un taux d'ouverture plus faible car ils peuvent davantage diversifier leur production. Néanmoins, la Figure 2, où les pays sont classés par ordre de population croissante, montre la faible intégration du Brésil relativement à des pays de taille comparable. La grande dimension du pays accroît les coûts de transport, et pèse donc sur la compétitivité, lorsque la production exportable est éloignée des ports d'embarquement. La vétusté ou la rareté des infrastructures aussi bien portuaires que d'acheminement des biens exportables, handicape l'intégration du Brésil. D'ailleurs, les distances et les frontières

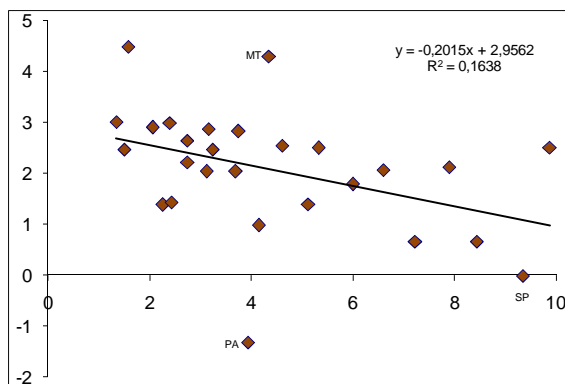
entre États sont aussi un obstacle important au commerce intra-brésilien (voir la contribution de Marie Daumal). Les entreprises conservent donc un potentiel de vente sur le marché intérieur qui peut se substituer à la recherche de débouchés à l'exportation.

Même limitée, l'intégration commerciale n'est pas neutre sur les inégalités. La théorie néoclassique du commerce international (théorèmes Heckscher, Ohlin, Samuelson –HOS- et Stolper-Samuelson) considère que la rémunération du facteur de production rare, relativement à la dotation des autres pays, c'est-à-dire le travail qualifié ou le capital dans les pays moins développés, doit diminuer relativement aux revenus des facteurs relativement abondants, c'est-à-dire le travail peu qualifié. L'ouverture commerciale devrait donc réduire – et non augmenter – les inégalités de revenus dans les pays en développement. A priori, les perdants brésiliens devraient être les détenteurs de capital ou la main d'œuvre qualifiée et les gagnants, les travailleurs peu qualifiés et les propriétaires terriens. Pourtant, depuis l'étude de Robbins (1996), les études économétriques tendent à montrer l'inverse, tout particulièrement en Amérique latine. Les explications généralement données tiennent au fait que des pays intermédiaires, comme le Mexique, se sont également ouverts à des pays qui bénéficient d'un coût du travail plus bas, comme la Chine ou le Vietnam. Dans ce cas, les pays intermédiaires, comme le Mexique ou le Brésil, devraient être considérés comme relativement « rares » en main d'œuvre peu qualifiée. L'intensification des échanges avec ce type de pays devrait donc favoriser les inégalités. Par ailleurs, la concurrence des importations peut conduire à la disparition des « rentes salariales » dont bénéficiaient certains travailleurs peu qualifiés protégés de la concurrence internationale. Enfin, l'ouverture peut favoriser l'introduction de nouvelles techniques qui biaisent la demande de facteurs en faveur du travail qualifié au détriment du travail peu qualifié ce qui contribue, une fois encore, à accroître les inégalités.

Le Brésil pourrait faire exception à la tendance générale. Il est, en effet, assez difficile d'y mettre en évidence une évolution claire des inégalités (Milanovic, 2004 ; Azzoni, 2001) et d'isoler la contribution de l'ouverture économique. D'une part, lorsque le pays était relativement fermé, le niveau initial des inégalités au Brésil était déjà le plus élevé des pays à niveau de développement similaire (Sgard, 2003), d'autre part l'augmentation des dépenses sociales et des transferts aurait pu favoriser une réduction des inégalités qui masquerait l'effet inverse d'une ouverture commerciale par ailleurs modérée.

La tendance actuelle est ainsi à la réduction des inégalités brésiliennes (Leite et Litchfield ; 2006). L'indicateur usuel d'inégalité, l'indice de Gini, est ainsi passé d'un maximum de 0,63 en 1989 à un minimum de 0,57 en 2005. De même, on assiste à un mouvement de convergence, timide, mais significatif, entre les États. Ainsi, ceux qui, en 1993 avaient le PIB par tête le plus bas bénéficient d'un taux de croissance annuel plus élevé en moyenne. Entre 1993 et 2004, le riche État de São Paulo connaît ainsi un taux de croissance du PIB par tête quasiment nul (Figure 3).

Figure 3 - Une convergence des PIB/tête entre les États
(taux de croissance du PIB/tête en fonction du PIB/tête de 1993)



Source : IPEADATA (PNB/tête déflaté par l'indice des prix implicite du PIB national)

Le Brésil se distingue donc d'autres pays émergents qui connaissent une croissance des inégalités inter-régionales du fait de la polarisation des activités exportatrices près de la frontière des États-Unis pour le Mexique, ou près des côtes pour la Chine.

3. L'évolution de la politique fiscale brésilienne

L'influence de la mondialisation sur la politique fiscale fait l'objet de nombreuses controverses. La première porte sur le volume des dépenses publiques, la seconde sur la décentralisation.

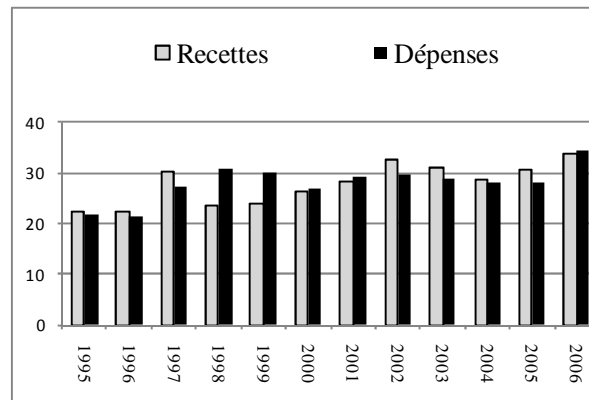
La première thèse, dite de l'« efficacité » se fonde sur deux postulats : l'insertion dans la mondialisation impose une contrainte de compétitivité qui pèse sur les entreprises et leur environnement. La seconde est que des dépenses publiques excessives sont une source d'inefficacité : elles ont pour contrepartie des taxes qui pèsent sur les éléments les plus dynamiques de l'économie. De plus, la mondialisation implique une plus grande mobilité des facteurs qui favorise l'évasion fiscale. Des taxes trop élevées risquent de favoriser la délocalisation des entreprises, la migration du travail qualifié, l'évasion de capitaux. La théorie économique du fédéralisme fiscal (Oates 1972, 1999), qui recherche le niveau optimal de décentralisation, conclut généralement à une plus grande efficacité de l'autonomie fiscale des niveaux infranationaux dès lors que les préférences locales sont mieux respectées. En d'autres termes, la décentralisation fiscale concourt à une plus grande efficacité et satisfait mieux la contrainte d'efficacité imposée par la mondialisation. La fiscalité locale taxe d'ailleurs fréquemment des facteurs non mobiles comme la propriété foncière.

La seconde thèse, dite de la « compensation » considère, au contraire, que la mondialisation exerce deux effets qui conduisent à une augmentation des dépenses. Un consensus existe aujourd'hui pour reconnaître que l'insertion dans l'économie mondiale peut désavantager certains types de population et, notamment, les facteurs de production employés dans les secteurs importateurs, heurtés par la concurrence internationale. L'ouverture peut alors conduire à « indemniser » ces groupes via des politiques sociales redistributrices ou un traitement social du chômage. De plus, l'intégration à l'économie mondiale crée une plus grande dépendance qui soumet l'économie aux risques internationaux : transmission des récessions, des crises financières, fluctuation des termes de l'échange. Ce risque peut conduire l'État à exercer une fonction d'« assurance » qui le pousse à intervenir en cas de conjoncture défavorable. Il peut encore favoriser une structure économique diversifiée qui donne une plus grande place aux secteurs abrités de la concurrence internationale, notamment en accroissant la part de l'administration (Rodrik, 1998). La « thèse de la compensation » tend à contredire également l'idée d'une mondialisation allant « main dans la main » avec la décentralisation fiscale. En effet, les « perdants » sont souvent concentrés dans certaines régions qui, par ailleurs, ne sont pas exposés aux mêmes risques. La fonction de redistribution, comme la fonction d'assurance, impliquent donc une recentralisation qui permettra des transferts inter-régionaux et une plus grande diversification du risque sur l'ensemble du territoire.

Dans un article largement commenté, Rodrik (1998) montrait que, contrairement aux intuitions et à l'adhésion des organisations internationales à la thèse de l'efficacité, les pays les plus ouverts au commerce international étaient aussi ceux où la part de la consommation publique dans le revenu national était la plus élevée. Toutefois, Hansson et Olofsdotter (2006) établissent que, dans les pays de l'OCDE et, contrairement aux données plus anciennes de Rodrik, l'intégration tend bien à réduire les consommations publiques mais elles n'atteignent pas les transferts, ni à la hausse, ni à la baisse.

A première vue, la thèse de la compensation paraît beaucoup mieux adaptée à la situation du Brésil que la thèse de l'efficacité. Comme le montre la Figure 4, entre 1995 et 2006, la part des dépenses publiques dans le PIB est passée de 21,9% à 34,3% et celle des recettes publiques de 22,4% et 33,7%, ce qui constitue une augmentation spectaculaire et place le Brésil au-dessus des pays de niveau de développement comparable.

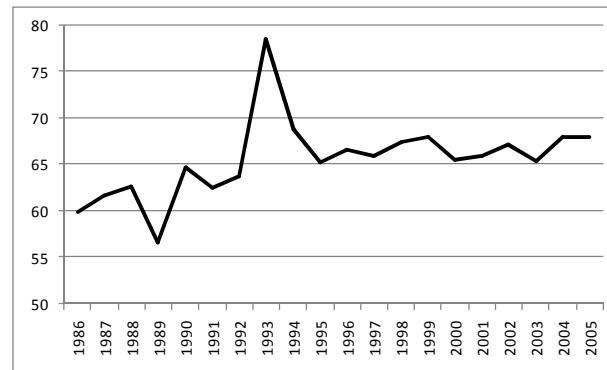
Figure 4 – Évolution des dépenses et recettes publiques



Source : IPEADATA & IBGE

Comme le montre la Figure 5, une grande partie du surcroît de recettes a été affectée au budget de l'Union dont la part dans les recettes est passée de 60 à 68%, en apparence contradiction avec la thèse d'une mondialisation favorable à la décentralisation budgétaire.

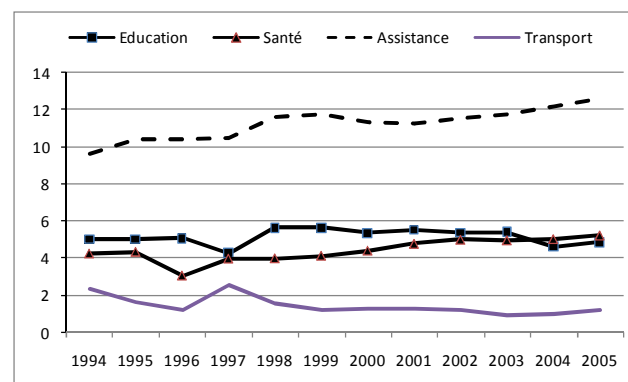
Figure 5 – Part de l'Union dans les recettes courantes



Source : Tesouro Nacional, Resultado nominal do governo general, IBGE et IPEADATA

Toutefois, la structure des dépenses varie assez peu même si la part des dépenses d'assistance et, dans une moindre mesure, de santé, augmentent significativement de 1994 à 2005 (Figure 6), de même, la part des transferts de l'Union vers les États est passée de 2,7% à 4% entre 1997 et 2006 (Ministerio da Fazenda et IPEADATA).

Figure 6 - Part dans le PIB de catégories de dépenses dans les dépenses de l'Union



Ministério da Fazenda, Tesouro Nacional

De plus, le caractère « égalitaire » des transferts n'est pas acquis. En 2004, par exemple, le riche État de São Paulo, comme le pétro-État de Rio de Janeiro, bénéficiaient d'une part dans les transferts de l'Union plus élevée que leur part dans le PIB (Brami Celentano & Siroën, 2007). L'accroissement des dépenses de l'État peut donc difficilement être justifiée par les effets inégalitaires de l'ouverture, par ailleurs récente et modérée. Cette évolution serait davantage imputable à la volonté de réduire un niveau d'inégalité devenu politiquement insoutenable dans un système démocratique et qui s'était mis en place dans une économie plus fermée.

4. Les effets distorsifs de l'ICMS

Imputer les contradictions du Brésil à un seul impôt, l'ICMS, serait évidemment abusif. Néanmoins, cet impôt intervient dans les relations complexes qu'entretiennent l'intégration à l'économie mondiale, l'intégration nationale, la politique fiscale, les inégalités sociales et régionales.

L'ICMS (impôt sur la circulation des marchandises et des services) est une TVA (taxe à la valeur ajoutée) perçue par les États et dont le quart est reversé aux Municipalités. Cet impôt représente le cinquième des taxes perçues dans l'Union et, en moyenne, plus de la moitié des recettes courantes des États. L'ICMS est donc l'instrument du fédéralisme fiscal brésilien dans la mesure où l'essentiel des recettes complémentaires proviennent marginalement d'autres ressources propres et, pour l'essentiel, des transferts fédéraux. Le Brésil et, dans une moindre mesure, le Canada, sont les seuls grands pays fédéraux à asseoir les ressources fiscales locales sur une taxe sur la consommation de type TVA.

Cette affectation de l'ICMS est d'abord un obstacle à l'intégration nationale. La TVA est en effet perçue dans l'État d'origine. Dans les ventes aux autres États, le taux pratiqué est néanmoins réduit par rapport aux taux internes : 12% ou 7% pour les États les plus pauvres contre un taux interne « normal » généralement supérieur ou égal à 17%.. Pour une vente de l'État de São Paulo à l'État de Rio, une vente de 100 R\$ TTC rapportera donc 12 \$R de recettes à São Paulo¹. De plus, l'entreprise acheteuse pourra les déduire de la TVA due à l'Etat de Rio, ce qui réduira ses recettes même si Rio récupère la TVA perçue sur le marché local ou sur les ventes vers d'autres États. Toutefois, si la règle d'origine s'applique au commerce inter-États (taxation dans l'Etat de production), c'est la règle de destination qui s'applique aux exportations qui sont donc exonérées de TVA. Pour l'essentiel, les entreprises conservent le droit à déduction de la TVA acquittée sur les inputs (Loi Kandir). La situation la plus pesante pour les finances des États est donc celle où ses entreprises acquièrent des inputs d'autres États brésiliens pour produire un bien qui sera ensuite exporté.

Ce système exerce plusieurs effets indésirables.

- La règle d'origine est certes un élément d'intégration puisqu'il permet, en théorie, de lever les contrôles aux frontières des États. Dans le cadre du marché unique, l'Union européenne avait d'ailleurs opté pour un tel système dans les échanges intra-européens. Mais pour bénéficier de cet avantage, la base et les taux doivent être harmonisés. Faute de parvenir à un degré suffisant d'homogénéité, l'Union européenne a finalement maintenu la règle de destination dans le commerce intra-européen (sauf pour les agents non assujettis). Au Brésil, les écarts apparaissent au niveau des taux internes pratiqués dans chaque État mais également à celui des taux pratiqués entre les États. Ce manque d'harmonisation implique des contrôles aux frontières qui pèsent sur l'intégration nationale en créant un « effet frontière » c'est-à-dire un coût de transaction spécifique au passage d'une marchandise d'un État à un autre. Elle favorise les fraudes et les contournements.

¹ Le taux s'applique au montant TTC.

- Ces contrôles n'empêchent pas la compétition entre États qui cherchent à attirer des entreprises brésiliennes ou étrangères grâce à des exonérations d'ICMS ou à des facilités de paiement sous forme de crédit à taux faibles voire nuls (dans un contexte de taux d'intérêt particulièrement élevés). Une guerre fiscale entre États a ainsi atteint son point culminant dans les années 1990 (Montero, 2004 ; Prado & Cavalcanti, 2000 ; Abrúcio & Costa, 1998).
- La règle d'origine crée de très graves inégalités dans l'accès aux ressources fiscales. Alors que l'État de São Paulo trouve plus de 60% de ses recettes dans l'ICMS, l'État amazonien d'Amapa en trouve difficilement 15%. Ces inégalités régionales impliquent alors des transferts fiscaux. Ils créent une relation de dépendance entre les États les plus pauvres et le gouvernement fédéral. Les transferts sont, par ailleurs, souvent financés par des prélèvements cumulatifs (prélèvements et cotisations sociales), source de distorsion, qui pénalise les processus de production longs et segmentés, la division verticale du travail, et donc l'insertion du Brésil dans l'économie mondiale.
- Peu favorable à l'intégration nationale, l'ICMS crée un conflit d'intérêt entre la volonté affichée au niveau fédéral de favoriser une croissance par les exportations et celle des États de maximiser les recettes fiscales. Les importations de l'étranger qui sont taxées dans l'État de destination sont plus favorables aux finances locales que les achats intra-brésiliens qui sont –partiellement- taxés dans l'État d'origine. De même, les exportations, exonérées d'ICMS, sont peu attrayantes pour les États par rapport aux ventes aux autres États. Ceux-ci sont donc peu tentés, par exemple, de financer des infrastructures favorables aux exportations.

5. Conclusion

Par rapport aux hypothèses initiales, fondées sur une littérature, aujourd'hui abondante, qui relève les effets inégalitaires de l'ouverture et explore les politiques d'accompagnement et d'indemnisation, la mondialisation ne semble pas avoir exercé d'effets significatifs au Brésil.

L'intégration du Brésil à l'économie régionale et mondiale, récente et modérée, ne permet pas d'expliquer les évolutions des finances publiques et du fédéralisme fiscal brésilien. La croissance des dépenses publiques ne s'explique pas par l'indemnisation des perdants de la mondialisation ou par une politique de diversification des risques. Les causes sont à rechercher dans le développement, souvent associé à l'accroissement de la part des dépenses publiques, amplifiée au Brésil par la charge du remboursement de la dette, le développement d'un État-Providence, un système politique contrôlant mal les dépenses et les transferts, la contradiction entre un gouvernement fédéral très centralisateur et la réalité fédérale du Brésil. Le raffermissement de la démocratie brésilienne, qui se traduit par l'élargissement de la base électorale, a fait de la lutte contre la pauvreté et les inégalités une priorité qui a également pesé sur la propension à dépenser du gouvernement fédéral.

La recherche permanente d'un équilibre entre le niveau fédéral et le niveau local tend alors à figer le système. Comme nous l'avons vu pour l'ICMS, la structure fiscale du Brésil, largement héritée du passé, conduit le gouvernement fédéral à renoncer à certains types d'impôts qui seraient moins distorsifs s'ils étaient perçus au niveau fédéral ou harmonisés entre les États. Elle conduit aussi à rechercher de nouveaux impôts ou prélèvements sociaux souvent distorsifs, car cumulatifs.

Les effets collatéraux de cette inadaptation du système fiscal brésilien conduit à une inversion de notre problématique initiale. Si la mondialisation ne semble pas avoir exercé d'effets significatifs sur la politique fiscale brésilienne et sur les inégalités, à l'inverse, la politique fiscale et le niveau des inégalités, dans un contexte de démocratie retrouvée, ont pu ralentir, avec d'autres facteurs exogènes, comme le relatif isolement du Brésil, l'intégration commerciale du Brésil qu'elle soit d'ailleurs nationale, régionale ou mondiale.

Références

- Abrúcio, F. L., Costa, V.M.F., 1998. *Reforma do Estado e o contexto federativo brasileiro* – Pesquisas n° 12, São Paulo, Fundação Konrad Adenauer Stiftung.
- Alesina, A., Spolaore E., 1997. On the Number and Size of Nations, *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), November.
- Azzoni, C.R., 2001. Economic growth and regional income inequality in Brazil", *The Annals of Regional Science*, vol. 35, 133-152.
- Bolton P., G. Roland, 1997. The Breakup of Nations: A Political Economy Analysis, *Quarterly Journal of Economics*, 1057-1090.
- Brami-Celentano, A., Carvalho, C.E., 2007, A reforma tributária do Governo Lula: continuísmo e injustiça fiscal, *Revista Katálysis*, Políticas sociais no governo Lula: promessas e realidade, vol.10, n°1, UFSC, jan.-juin 2007, 44-53.
- Brami-Celentano, A., Siroen, J. M., 2007, Mondialisation et politique fiscale au Brésil, *Les Etudes du CERI*, n° 140, décembre.
- Giavazzi, F., Tabellini, G., 2004. Economic and Political Liberalization, *NBER Working Paper*, n° 10657, August.
- Hansson, Å., Olofsdotter K., 2004. Integration and Tax Competition: An Empirical Study of OECD Countries, Lund University, department d'Economie. Disponible sur: www.nek.lu.se/publications/workpap/Papers/WP05_4.pdf
- Leite, C. K. da Silva, 2005. O processo de ordenamento fiscal no Brasil na década de 1990 e a Lei de Responsabilidade Fiscal, *Tese de Doutorado*, Universidade de São Paulo, FFLCH.
- Milanovic, B., 2004. *Half a World. Regional inequality in five great federations*, World Bank.
- Montero, A. P., 2004, Competitive Federalism and Distributive Conflict in *Democratic Brazil*, eds. M. Font and A. Spanakas, *Reforming Brazil*, New York, Lexington Books, 137-159.
- O'Rourke, K.H., Taylor, A.M., 2006. Democracy and Protectionism, *NBER Working Paper 12250*, May.
- Oates, W.E., 1972. *Fiscal federalism*, New York, Harcourt Race Jovanovitch.
- Oates, W.E., 1999. An Essay on Fiscal Federalism, *Journal of Economic Literature*, vol XXXVII, 1120-1149.
- Prado, S., Cavalcanti, C. E. G., 2000. *A guerra fiscal no Brasil*, São Paulo, Fundap – Brasília, Ipea.
- Robbins, D.J., 1996. Evidence on Trade and Wages in the Developing World, *OECD Technical Paper* n°119, December.
- Rodrik, D., 1998. Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?, *Journal of Political Economy*, 106 (5), 997-1032.
- Sgard, J., 2003. Pauvreté, inégalités et politiques sociales au Brésil, *La lettre du CEPIL*, n°223, décembre. p. 1 a 4.
- Siroen, J.-M., 2004. L'international n'est pas le global. Pour un usage raisonné du concept de globalisation, *Revue d'Economie Politique*, 114 (6), novembre-décembre, 681-698.