

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA

O MERCOSUL E A TRIBUTAÇÃO SOBRE AS EMPRESAS: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO

Maria Esmeralda Rodrigues

(043)
m

JPBC_CE
07419/00

JOÃO PESSOA
mar./1999

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA**

**O MERCOSUL E A TRIBUTAÇÃO SOBRE AS EMPRESAS: UM
ESTUDO EXPLORATÓRIO**

Maria Esmeralda Rodrigues

**João Pessoa-PB
mar./1999**

MARIA ESMERALDA RODRIGUES

O MERCOSUL E A TRIBUTAÇÃO SOBRE AS EMPRESAS: UM
ESTUDO ESPLORATÓRIO

Dissertação apresentada ao Curso
de Mestrado em Economia da
Universidade Federal da Paraíba,
em cumprimento as exigências
para obtenção do grau de Mestre.

Orientador: Guilherme de
Albuquerque Cavalcanti

CE/UEPB
336.1(043)
R 696 m

João Pessoa-PB.
1999

1. Tributação
2. Mercosul

UFPP/CESA/
ECONOMIA
30/10/2000

UFPP / CESA	ENTRADA
BOL	UFPP, MESTRADO
9/11/2000	ECONOMIA
	7419



UFPB

07419/00

JPBC_MON

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA

**O MERCOSUL E A TRIBUTAÇÃO SOBRE AS EMPRESAS: UM
ESTUDO EXPLORATÓRIO**

Dissertação aprovada em 29/03/1999

Guilherme Albuquerque Cavalcanti
Orientador

Dedico este trabalho aos meus pais (in memoriam), aos meus filhos Eide, Priscilla e Michel. Àqueles pela benção da vida, estes pela razão de viver e a Marcos Aurélio por tornar minha vida mais feliz.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Professor Guilherme de Albuquerque Cavalcanti pelo seu dedicado e persistente trabalho de orientação.

Devo agradecer aos demais professores do Curso de Mestrado em Economia e, particularmente à Professora Lúcia Moutinho, aos Professores José Alfredo Leite, Luiz Kerhle, Ademário Félix, Carlos Alberto e Paulo Fernando, e às secretárias Glória e Terezinha.

Devo agradecimentos a todos os meus colegas da SAFIS/JPA/PB em especial à Alexandre, Cartaxo, Márcus Vinicius e Lúcia, pela paciência e prestimosidade, que estendo à Honorato, Niedson e Gilvan pela indispensável contribuição na arte final.

Uma menção toda especial deve ser feita a minha irmã Enoi e aos bons amigos: Enimar, Olga, Lenilda, Lucinália, Adalberto, Murilo, Ivonaldo e Odilon pelo constante apoio, estímulo e incentivo a mim dedicados.

Agradeço também, à Marcos Aurélio que soube brindar-me com apoio moral nos momentos mais difíceis dessa jornada.

SUMÁRIO

	pág.
Listas de Quadros	viii
Resumo	ix
Abstract	x
 1. INTRODUÇÃO	 11
 2. REFERENCIAL TEÓRICO	 14
2.1 Fundamentos Teóricos	14
2.1.1 Globalização: Algumas Considerações	14
2.1.2 Integração Regional: Revisão Teórica	18
2.1.3 Formas de instituição dos blocos econômicos	25
2.1.4 Competitividade	26
2.1.4.1 Aspectos conceituais	26
2.1.4.2 Fatores determinantes	32
2.2 Mercado Comum do Sul - MERCOSUL	36
2.2.1 Aspectos Históricos: A Integração Latino-Americana	36
2.2.1.1 Mercado Comum Centro-Americano - MCCA	42
2.2.1.2 Mercado Comum do Caribe - CARICOM	42
2.2.1.3 Grupo dos Três - G-3	43
2.2.1.4 North American Free trade Agreement - NAFTA	43
2.2.2 O Tratado de Assunção: Mecanismos e objetivos	44
2.2.3 O processo de integração: Avanços e dificuldades	49
2.2.4 Evolução recente do comércio intra e inter-regional (1990-97)	53
2.3 Harmonização Tributária	55
2.3.1 Tributação Interna e Concorrência Intra-Regional	56
2.3.2 A Experiência da União Européia na harmonização Tributária	59
2.3.3 MERCOSUL: Mecanismos e as Bases para a harmonização Tributária	61
2.3.4 Harmonização Tributária e Competitividade	65

3. METODOLOGIA DO ESTUDO	68
3.1 Objetivos: Geral e Específicos	69
3.2 Categorias Analíticas	70
3.3 Característica do Universo da Pesquisa	71
3.4 Técnicas da Pesquisa	71
 4 SISTEMAS TRIBUTÁRIOS DOS PAÍSES-MEMBROS DO MERCOSUL	 72
4.1 Argentina	74
4.1.1 Aspectos Constitucionais	74
4.1.2 Estrutura Legal	75
4.1.3 Resumo do Regime Tributário Argentino incidente sobre as empresas	80
4.2 Brasil	81
4.2.1 Aspectos Constitucionais	81
4.2.2 Estrutura Legal	81
4.2.3 Resumo do Regime Tributário Brasileiro incidente sobre as empresas	86
4.3 Paraguai	88
4.3.1 Aspectos Constitucionais	88
4.3.2 Estrutura Legal	88
4.3.3 Resumo do Regime Tributário Paraguaio incidente sobre as empresas	93
4.4 Uruguai	94
4.4.1 Aspectos Constitucionais	94
4.4.2 Estrutura Legal	95
4.4.3 Resumo do regime Tributário Uruguaio incidente sobre as empresas	99
 5 CONCLUSÃO	 100
 6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 105

LISTAS DE QUADROS

QUADRO 1: Principais etapas do MERCOSUL

QUADRO 2: Argentina: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

QUADRO 3: Brasil: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

QUADRO 4: Paraguai: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

QUADRO 5: Uruguai: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

RESUMO

O principal objetivo deste trabalho é realizar um estudo exploratório nos sistemas tributários nacionais dos países signatários do MERCOSUL no tocante à tributação das empresas na perspectiva de identificar assimetrias que possam comprometê-lo na sua evolução.

A questão avaliada é o referido marco institucional como fator limitante à criação de condições sistêmicas de competitividade das empresas. Por hipótese tem-se que a harmonização das normas tributárias é etapa imprescindível ao avanço de todo processo de integração.

ABSTRACT

The main objective of this study is to effect a exploratory investigation in the national tax system of the nations signatory of the Southern Cone Common Market(MERCOSUL) concerning the internal taxation incidence on the companies in the perspective of indentifying how the lack of symmetry can bias its evolution.

The question valued is the aforesaid established land mark as a limiting factor in the creation of competition conditions among the companies. The basic hypothesis is that the harmonization of the tributary norms is a essential stage in the whole integration process.

1. INTRODUÇÃO

A tendência para a segmentação da economia mundial em blocos regionais, marcaram o início da década de 90, e segundo Figueiras(1996:12) caracteriza-se pelo agrupamento de países menos industrializados em volta de um ou mais países industrializados (centrais). Esse fato Simonsen & Associados(1992:3), exemplifica através da Comunidade Européia (Alemanha, França e Inglaterra), da América do Norte (EUA) e do Extremo Oriente(Japão).

Nesse período e contexto, também, a América Latina, teve uma fase ascendente no tocante à integração intra-regional, concomitante a uma maior abertura comercial perante as demais regiões do mundo.

Pertinentes à temática atual, os processos de globalização e regionalização postam-se como uma constante nas discussões que envolvem a questão da concorrência. Um corolário desses dois processos concomitantes e aparentemente inconciliáveis é a controvérsia acerca das bases do poder de competição dos países e empresas.

A reflexão encaminha-se então, para o fato de que a regionalização tem como objetivo a substituição da concorrência entre nações pela concorrência entre regiões, na tentativa de aumentar o nível de competitividade e garantir a sobrevivência e maior participação dos países envolvidos no comércio internacional. (FIGUEIRAS, 1996:12).

Segundo Crusius(1995:5) há de se considerar que mesmo nesse novo ciclo de desenvolvimento, que tem resultado na globalização e na formação de blocos econômicos, a estrutura e política tributárias têm importância fundamental nas decisões estratégicas públicas e privadas, a exemplo do que ocorreu no ciclo anterior, marcado pela industrialização e a decisão locacional da empresa transnacional.

Outrossim, ressalte-se que a questão tributária figura dentre os vários determinantes do conceito de competitividade sistêmica, que embora externos à empresa são parâmetros que vão afetar sobremaneira seu ambiente e suas decisões, inclusive frente as suas rivais no mercado internacional. (LACERDA,1996:83).

No tocante ao avanço da integração econômica no Cone Sul, e a formação do Mercado Comum do Sul(MERCOSUL), além de ser mais uma tentativa integracionista que se faz na América Latina, envolvendo o Brasil, Argentina, Uruguai

e o Paraguai, foi a resposta sul-americana às exigências da nova dinâmica da economia mundial.

Contudo, segundo Mendes(1997:7) se apresenta como um grande desafio para os países envolvidos, face aos problemas inerentes ao processo de formação de um mercado comum. Em referência a tais questões, citam-se especialmente aquelas relacionadas à compatibilização entre os diferentes níveis de estrutura econômica das economias nacionais, no âmbito de relações comerciais cada vez mais competitivas.

É, portanto, nesse cenário que se desenha a problemática da coordenação das políticas macroeconômicas e, em se tratando de uma integração induzida pela formação de um mercado comum, como é o caso do MERCOSUL, se supõe um certo grau de harmonização nas políticas governamentais. Dentre esse universo, há o aspecto tributário.

No âmbito do MERCOSUL, a harmonização das regras legislativas está sendo levada a termo pelo Subgrupo de Trabalho X (FREITAS,1994:65), e mais especificamente, a busca da harmonização tributária no MERCOSUL pela Comissão de Aspectos Tributários.

Torna-se necessário fazer constar que o objetivo maior desse estudo é a análise dos sistemas tributários dos países integrantes do MERCOSUL em seus aspectos sobre a tributação das empresas à luz dos fatores sistêmicos de competitividade.

Mais especificamente e vinculadas a esse objetivo principal, tem-se ainda como fim caracterizar o papel da tributação interna nos processos de integração econômica; determinar os mecanismos e as bases para a meta da harmonização tributária nos citados processos, além de relacioná-la à competitividade das empresas.

Em suma, postula-se que as disparidades inter-regionais no contexto macroeconômico do Cone Sul, se faça refletir em assimetrias tributárias no contorno do MERCOSUL, que possam comprometê-lo em sua evolução.

Nesse sentido, a primeira contribuição desse trabalho é a apresentação dos sistemas tributários de cada país e suas disparidades, a partir do quadro institucional vigente na Argentina, no Brasil, no Paraguai e no Uruguai.

Uma segunda contribuição consiste na avaliação da influência do referido marco na criação de um espaço econômico integrado e de competitividade homogênea para as empresas. Em particular postula-se que as tributações internas detêm um papel preponderante nos processos de integração.

A esse respeito, em vista das etapas do MERCOSUL aqui evidenciadas, pode-se afirmar que as disparidades entre as tributações internas consistem nas causas estruturais do impasse para as etapas seguintes do referido processo integracional.

Este estudo está composto de seis capítulos, incluindo esta primeira parte introdutória, que aponta os objetivos e a importância do estudo. No capítulo 2, estabelecem-se as principais prescrições teóricas sobre a globalização e os aspectos teóricos da integração regional. Apresenta-se ainda as formas de instituição dos blocos econômicos.

A seguir, a subseção 2.1.4, traz considerações a cerca da competitividade e inclui as subseções 2.1.4.1 e 2.1.4.2, com os aspectos conceituais e a discussão dos fatores determinantes da competitividade.

Na seção seguinte, seção 2.2, discorre-se sobre o MERCOSUL: Antecedentes históricos, subseção 2.2.1, além dos aspectos institucionais, mecanismos e objetivos, na subseção 2.2.2.

São apresentados, na subseção 2.2.3., os aspectos evolutivos do referido processo de integração, avanços e dificuldades. Finalizando-se com a subseção 2.2.4., que apresenta dados da evolução do comércio inter-regional, entre 1990 e 1997.

O capítulo se encerra, na seção 2.3, com a discussão sobre a harmonização tributária, envolvendo a questão da tributação interna e a concorrência intra-regional, 2.3.1, dos mecanismos da harmonização tributária, 2.3.2, das bases e dificuldades dessa harmonização no âmbito do MERCOSUL, 2.3.3, finalizando com o enfoque da harmonização tributária com vistas à competitividade das empresas nesse contexto espacial, 2.3.4.

No capítulo 3, tem-se a apresentação da metodologia do estudo. A seguir no capítulo 4, são apresentados os sistemas tributários de cada país-membro: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai: Aspectos institucionais e estrutura legal. Nesta última são detalhados os tributos vigentes em cada país-membro, finalizando-se com um resumo do respectivo regime tributário

Nas conclusões, são discutidas as implicações derivadas do *trade off* entre os objetivos da harmonização tributária e o ambiente de competitividade para as empresas.

2. REFERENCIAL TEÓRICO-METODOLÓGICO

2.1. Fundamentos Teóricos

2.1.1. Globalização: Algumas considerações

A velocidade das mudanças no mundo contemporâneo afeta tanto a esfera material, como toda a esfera conceitual - o próprio conhecimento e os paradigmas que o fundamentam. De fato, não apenas o conhecimento acumulado pela humanidade se duplica em lapsos de tempo cada vez menores, como parte desse conhecimento se torna obsoleto e inócuo sob o ponto de vista explicativo e normativo.

O tema “globalização” figura como cerne nas discussões sobre as alternativas de estratégias e políticas do mundo atual. Assim, mesmo que analisado do ponto de vista estritamente econômico, o referido tema caracteriza-se por apresentar múltiplas óticas, dificultando sobremaneira, a elaboração conceitual e teórica. (GONÇALVES,1998:147).

Em princípio, esta parte do estudo, tem a preocupação de apenas delinear o impasse conceitual acerca do tema, mundialização-internacionalização-globalização, como uma questão teórica central e um entrave na diversidade das correntes de pensamento econômico.

Outrossim, considerar-se-á, os questionamentos apontados por Palloix(1997:51), optando-se por apresentar a questão analítica, ali exposta, em que o debate é entendido a partir de movimentos periodizados. O foco originário é nos anos 70, com a fase de internacionalização-mundialização, ressurgindo nos anos 90, quando a mundialização-globalização exprime-se, então, pelo relaxamento da formação da totalidade do espaço nacional.

Nesse sentido, Chesnay(1996:17) recorre à expressão “mundialização do capital”, de origem francesa, para explicar a nova configuração do capitalismo mundial, e dessa forma, mantendo-a próxima do termo inglês “globalização”, que *per se*, revela a capacidade estratégica dos grandes grupos oligopolistas, e engloba todo o conjunto de atividade econômica: produção manufatureira, serviços e a esfera financeira.

Na percepção de Benko(1996:86), o processo de mundialização, é um movimento de conjunto que, se distribuído por etapas, a primeira, estaria ligada ao desenvolvimento dos fluxos de exportação, e denominada de internacionalização.

A etapa seguinte seria a transnacionalização, fase atribuída aos fluxos de investimentos e implantações no exterior. Pela argumentação de Singer(1997:73) a transnacionalização de firmas, é apontada como a internacionalização da produção, que geralmente substituíra importações no país anfitrião. Por fim, a terceira etapa da globalização corresponderia exatamente à instalação das redes mundiais de produção e informação.

Historicamente, esse entendimento é esboçado pelo desenvolvimento das companhias de comércio no século XVI, sendo aprofundado no século XIX com o Pacto Colonial e os investimentos europeus no mundo. O movimento se acelera a partir de 1945 e, gradativamente, as trocas internacionais se estendem às patentes, à tecnologia e depois aos fluxos financeiros.

Gonçalves(1998:147) por sua vez, apresenta o tema sob as óticas financeira e produtiva, ambas resultantes da interação de três processos distintos entre si e que se desenvolveram ao longo das últimas décadas. Assim, estes processos envolvem desde o incremento dos fluxos financeiros internacionais e a ascensão do processo de internacionalização da produção, ao acirramento da concorrência nos respectivos mercados internacionais, e a maior integração entre os sistemas financeiros nacionais e entre as estruturas produtivas das economias nacionais.

Afirma esse autor que a desregulamentação dos mercados financeiros conjuntamente às novas maneiras de gerenciamento do processo produtivo, constituíram-se em elementos essenciais às mudanças observadas no aspecto econômico.

Figueiras(1996:15), corrobora essa última asseveração ao afirmar que a globalização “ocorre em dois níveis”, e que sob um prisma mais amplo, ela decorreria dos avanços das telecomunicações, o que possibilitaria sua visão como a “multinacionalização das estruturas de produção e comércio”.

Por sua vez, Baumann(1996:37), considera que a globalização, enquanto processo, distingue-se das experiências anteriores por traduzir-se em efeitos mais intensos e que se superpõem aos anteriores. Além de trazer intrínseca à sua natureza, a tendência de constante ampliação, e afetar, embora de forma variada, a todos os países.

Sob o prisma institucional, Baumann(1996:35) defende, ainda, que o processo de globalização pressupõe uma crescente semelhança dos sistemas nacionais e uma conseqüente convergência dos requisitos de regulação em diversas áreas, levando a uma maior homogeneidade entre as nações, moldando, assim, as relações jurídicas entre as empresas e os Estados Nacionais, o que pressupõe uma uniformização de normas e medidas institucionais.

Muito embora faça a ressalva de que a globalização trás em si mesma um conjunto de paradoxos, abrangendo desde a crescente importância dada às políticas nacionais de adaptação dos sistemas produtivos, a uma interdependência maior com outras economias, às alternativas de fomento da competitividade internacional e a crescente regionalização.

O aparente contra-senso é, então, justificado, na medida em que a globalização diminui o poder dos Estados Nacionais na formulação e execução de suas políticas econômicas, e no entanto, tais medidas se tornam cada vez mais imprescindíveis para viabilizar o desenvolvimento.(LACERDA,1996:77).

Associa-se, a essa perspectiva, o surgimento da **regionalização**; questionada, ora como um movimento ou processo, se não desligado, mas pelo menos individualizado, no cenário contextual da globalização, ora como sendo um marco conseqüente do referido processo.

É nesse aspecto, dentre outros igualmente relevantes, ainda segundo Baumann(1996:42), dada a percepção dos paradoxos enunciados e inerentes à globalização, que se destaca o fato deste processo ter seu impulso primário ditado pela ação de variáveis microeconômicas e, a partir das estratégias das empresas, enquanto que a regionalização ser, em essência, determinada por decisões políticas.

Oman(1994:7), constata que mesmo opostas, essas forças não são necessariamente antagônicas, ou ainda se interagem, convergindo no sentido de se promoverem mutuamente, visto que a regionalização impulsiona a globalização ao reforçar as forças competitivas dentro das regiões. E a globalização é incrementada por variáveis microeconômicas que "tendem a promover tanto a integração de *facto*, como os ajustes regionais *de jure* entre os governos".

Outrossim, aceita-se como uma conseqüência observável entre a globalização e a regionalização, a possível redução de vantagens relativas das economias com mercado interno grande, e os acordos comerciais entre Estados surgindo

como opção para se superar as limitações impostas pelas dimensões reduzidas dos mercados nacionais.

Em suma, entende-se que a regionalização não se apresenta como um obstáculo para a globalização. Pelo contrário, os blocos regionais ordenam a estrutura orgânica da economia mundial. Por conseguinte, no parecer de Magnoli(1997:58), a multiplicação dos primeiros implica no fortalecimento da globalização.

Vista assim, a regionalização torna-se quase uma necessidade da globalização, mesmo que seja um movimento simultâneo de integração de estados-nações. Essa idéia é reforçada por Ianni(1996:18) que considera que sob determinados aspectos, esta pode ser vista como uma técnica de preservação de interesses "nacionais" através da integração, mas sempre no alcance da globalização.

Face a esse entendimento, pode-se conceber que a regionalização representa um processo em que a globalização recria a nação, em conformidade à dinâmica da economia transnacional.(IANNI, 1996:127).

Até aqui foram apresentados diversos conceitos e abordagens, dispostos de forma que se constatasse que o tema "globalização" devesse ser o primeiro passo de uma discussão envolvendo os processos integracionais. Fato que, *a priori*, engloba necessariamente as questões acerca da concorrência, que tem agora como cenário o plano mundial e não apenas o regional ou nacional.

Conforme o exposto, trata-se de uma discussão não tão recente, mas em face das diversas nuances implícitas e explícitas, abre-se um vasto campo a ser explorado pela literatura. Contudo, o que se pode afirmar é que o núcleo da questão, para os propósitos deste estudo, está na possibilidade de se poder utilizar vantagens competitivas adquiridas em um dado contexto regional ou nacional em um maior, como forma de globalizar a concorrência.

Nessa percepção, entende-se que não só as firmas competem no mercado internacional, mas enfrentam-se também os sistemas produtivos, institucionais e sociais. Nessa rede de vínculos, a firma apresenta-se como elemento imprescindível, mas integrada às condições vigentes na economia doméstica.(ARAÚJO Jr,1996:81).

Resgata-se, então, Singer(1997:82) que na sua perspectiva histórica da globalização constata que embora o impulso primário do desenvolvimento das economias nacionais fosse ditado pelas firmas, na implantação da inovação técnica e/ou na construção de redes de distribuição, contudo o caminho sempre foi indicado pelo

governo, através da prática de política tarifária e de compromissos assumidos em tratados comerciais. Nesse sentido conclui que a “globalização está sujeita a condicionantes institucionais”, que vão permitir a distinção de modalidades no interior do referido processo.

Destarte, o dado novo é que globalização enfatiza que as ações do Estado e dos demais agentes devem ser encaminhadas na viabilização, no alcance e na “manutenção de níveis internacionais de competitividade em termos sistêmicos, isto é, por parte dos diversos setores da economia”. (BAUMANN,1996:49).

Por outro lado, a condição de globalização, vista da perspectiva da empresa, mostra que a competição está, pois, cada vez mais baseada em vantagens competitivas construídas, que por sua vez, deslocam o determinante das estratégias empresariais dos custos dos fatores para os custos do processo produtivo e da cadeia de distribuição.

Nesse contexto, pode-se supor que a estratégia competitiva por parte de cada governo nacional seja adequar a oferta dos atributos requeridos pelas empresas, como forma de atrair e reter o maior volume possível de investimento externo.

Vale a ressalva de que seria audacioso ou até mesmo precipitado, no presente contexto, a tentativa de se esgotar ou mesmo dar o aprofundamento que o tema requer. A rigor, pretende-se apenas delinear o debate de acordo com os objetivos propostos, e relacionar o referido tema com os dois cerne desse estudo, qual sejam: integração regional (blocos econômicos) e a competitividade das empresas a partir da estrutura tributária em vigor nas nações envolvidas.

2.1.2 - Integração Regional: Revisão Teórica

O embasamento teórico acerca da integração econômica subjaz a duas correntes de pensamento conforme a explanação de Gonçalves(1998:83). A primeira fundamenta-se em conceitos tradicionais da *Teoria Pura do Comércio Internacional*, conduzindo-se pelo conceito de vantagens comparativas estáticas e de especialização comercial .

Essa proposta traduz-se, ainda no pressuposto de que o bem-estar econômico e a eficiência econômica são maximizadas pelo livre comércio e, “o que se

chama de teorema central do comércio e do bem-estar afirma que o *laissez-faire* é eficiente nos termos de Pareto.”(WILLIAMSON,1994:93).

A segunda corrente orienta-se por argumentos protecionistas e conceitos da teoria do desenvolvimento, que por sua vez vão incorporar ao debate a concepção de economias crescentes de escala e a preocupação com externalidades.

Por conseguinte, Gonçalves(1998:81), inicia sua abordagem definindo integração econômica, como uma evolução posterior à progressiva supressão de barreiras alfandegárias restritivas ao comércio, ao movimento dos fatores de produção além da criação de instituições que permitam a coordenação, ou unificação, de políticas econômicas em uma região geográfica contígua ou não, com vistas à criação de um mercado integrado.

Outrossim, aponta como exemplos de processos históricos de integração a Área de Livre Comércio, a União Aduaneira(Alfandegária), o Mercado Comum e a União Econômica, que serão devidamente explicitados na subseção posterior(2.2.1).

Não obstante, deve-se fazer constar que esses processos integracionistas não se identificam necessariamente como etapas de integração. Algumas dessas formas, tais como a área de livre comércio, ou o mercado comum, podem ser executadas diretamente, mesmo sem o objetivo de se prosseguir em estágios mais intensos de integração.

Nesse sentido, cabe a observação que a integração implementada através de políticas voltadas a esse fim, são identificadas por Gonçalves(1998:83), em **positivas** ou **negativas**. As primeiras são as medidas de integração que alteram os instrumentos existentes e criam instituições que permitam a execução da unificação dos mercados e seu efetivo funcionamento.

No dizer de Dias(1996:64), “a integração positiva é parte da literatura de união aduaneira, e inclui a discussão de fatores que incidem sobre as condições de produção e, portanto, sobre a competitividade internacional dos produtores”.

As políticas negativas decorrem da supressão de barreiras ao comércio internacional, ou as limitações ao processo de liberalização comercial. Conforme relata a autora supracitada, essas regras nortearam o GATT¹

¹ Acordo Geral de Tarifas e Comércio, substituída pela Organização Mundial de Comércio(OMC).

Feitas tais considerações, com vistas a esclarecimentos de cunho conceitual, retorna-se à revisão teórica, proposta desta seção. Em continuidade, retomase a exposição inicial sobre a existência de duas vertentes teóricas, mantendo-se a proposta de expô-las a seguir, através da explanação dos autores adotados, mas enfatizando apenas os pontos básicos de cada paradigma, e apenas no tocante ao escopo deste estudo.

Evoca-se, então, Cavalcanti(1997:13), que faz uma retrospectiva histórica na busca de um referencial na teoria econômica para a integração. Nesse sentido, observa que percorrer as contribuições presentes na literatura econômica, em busca de uma teoria específica para a integração, no interior da abordagem tradicional, deve-se partir dos textos dos economistas clássicos como Adam Smith e David Ricardo em suas observações referentes a acordos e tratados comerciais entre os países.

Afirma esse autor que David Ricardo delineou a idéia de “desvio de comércio”, que posteriormente seria conceituado por Jacob Viner, ao inaugurar no âmbito do *mainstream* uma teoria própria da integração.

Em prosseguimento ao seu exame, Cavalcanti(1997:18), observa que em linhas gerais a contribuição de Jacob Viner à teoria da integração econômica, exposta em sua obra *The customs union issue* (1950), parte do questionamento acerca do “consenso” teórico prevalecente acerca das uniões alfandegárias, e traduziu-se na primeira análise consistente sobre o

ANTI,1997:19).

Para Gonçalves(1998:13), esta se apresenta como o instrumento de fomento das transações comerciais entre os países-membros de uma união alfandegária, em face da unificação dos preços dos produtos na região, após a queda das barreiras tarifárias. Ou seja, a opção de demanda se desloca dos produtores domésticos menos eficientes em prol de produtores mais eficientes em outros países-membros.

O segundo efeito, conforme assevera Cavalcanti(1997:19), corresponde a situação em que um dos países-membros substitui importações do resto do mundo, com menor preço, para importar do novo parceiro comercial, caracterizando o desvio de comércio, visto que a oferta de um bem oriunda de um país menos eficiente na produção desse bem, aumenta relativamente à oferta de um produtor mais eficiente .

Esse fenômeno, pode ainda ser entendido como o mecanismo que reduz o comércio com os países não-membros da união alfandegária, em favor do aumento do comércio intra-regional. Isto é, reduz-se a aquisição de produtos importados de fora da região, devido a estrutura da tarifa externa comum e da liberalização intra-regional.(GONÇALVES,1998:84).

No entanto, segundo Cavalcanti(1997:19), faz ver em sua análise que a consideração conjunta desses dois efeitos, não conduz necessariamente a um resultado final a ser obtido por uma união aduaneira. Esclarece que dependeria da “importância relativa assumida, em cada caso específico, pelos efeitos supracitados”.

Por conseguinte, Gonçalves(1998:84), argumenta que no modelo teórico apresentado por Jacob Viner, uma política de redução tarifária multilateral, seria sempre a melhor alternativa (*first best*), e na sua impossibilidade, a adoção da união alfandegária seria válida como uma segunda melhor alternativa (*second best*).

Nos decênios posteriores à publicação da contribuição de Viner, seguiram-na um expressivo número de outras contribuições abrangendo a análise dos efeitos da integração, alcançando desse modo um significativo progresso na compreensão do tema. (CAVALCANTI,1997:20).

Nesse sentido, esse autor sugere que desenvolvimento atestado, a partir de então, no âmbito da organização industrial, induziram o surgimento de contribuições que identificaram o desempenho da concorrência imperfeita e das economias de escalas como elementos significativos para o comércio entre as nações; tais contribuições, em conjunto, foram denominadas de *Nova Teoria do Comércio Internacional*.

A importância da nova abordagem, ainda segundo Cavalcanti(1997:21), reside na possibilidade de incorporar aos ditames dessa teoria, fatores e questões pertinentes à realidade do mundo contemporâneo, que além de economias de escalas(não-marshallianas) e diferenciação de produtos e firmas com poder de mercado, tem como foco de múltiplos interesses analíticos, a problemática da integração econômica, dada a crescente tendência à formação de espaços economicamente unificados.

Por conseguinte, argumenta que o novo paradigma se desenvolveu a partir da assimilação dos modelos de competição monopolística, consonante tanto ao Modelo formalizado por Chamberlin, quanto pelos demais modelos de oligopólio que

são aplicados ao comércio internacional. Essa bipartição favoreceu a formalização da subsistência de setores produtores de bens diferenciados e a ocorrência de retornos crescentes, base dos modelos de competição monopolística.

Admite então, que embora esses estudos não se atenham diretamente à temática da integração econômica, parecem avançar com relação à análise tradicional vineriana, quando inserem novos elementos na argumentação relativa à liberalização comercial em geral.

Corroborar esse argumento, o fato de que nessa nova abordagem, a redução das barreiras e dos custos associados ao intercâmbio entre os países de certa região não deve restringir-se à criação ou desvio de comércio, conduz ainda à opção de ganhos envolvendo as economias de escala, à redução das distorções de mercado, e ao aumento da variedade de produtos disponíveis para o consumidor.

No prosseguimento de sua análise, Cavalcanti(1997:21) recorre à abordagem de Smith e Venables, face ao escopo de seu trabalho, defendendo que a contribuição desses autores permitiu um avanço no estudo da integração econômica nessa vertente teórica, ao identificar outros efeitos além da criação ou desvio de comércio.

Nesse entendimento, a ocorrência de processos mais profundos de integração, como mercado comum, tanto promoveria alterações no ambiente econômico em termos de redução dos custos do comércio, como envolveria ainda a supressão dos empecilhos à arbitragem entre os países, causando uma ruptura na divisão do mercado regional em segmentos nacionais separados, que “num contexto de competição imperfeita, isso deve afetar a própria natureza da interação estratégica entre as firmas de diferentes países.”(CAVALCANTI,1997:21).

Torna-se evidente que tais alterações no ambiente competitivo disputado pelas firmas dos diversos países resultaria em mudanças nos padrões de produção e comércio da região e, conseqüentemente, sobre o bem-estar das nações envolvidas.

Em oposição a essa abordagem, tem-se o enfoque da segunda vertente da teoria da integração, que é destacada por Gonçalves(1998:84), ao relatar que historicamente, a argumentação indutora de “proposição de projetos de integração econômica” tiveram como motivação essa corrente teórica.

Nesse sentido cabe o destaque quanto a criação do *Zollverein* nacional no século XIX, que unificou os estados alemães pela abolição das barreiras aduaneiras, referendado pelo “Tratado *Das nationale system des politischen ökonomie*”, e que baseou-se em argumentos do economista alemão Friedrich List.

Entre as décadas de 30 e 40, surgem análises mais elaboradas relativas à integração, onde figura a quase unanimidade em torno dos benefícios do estabelecimento de uniões alfandegárias - grupos de países entre os quais o comércio é livre e que passam a manter uma barreira tarifária comum contra o resto do mundo. (WILLIAMSON,1992:89). Tais idéias manteve lado a lado, adeptos do protecionismo e do livre comércio (*free traders*).

O parecer protecionista partia do entendimento que a eliminação das barreiras comerciais em determinada região, ampliaria o tamanho do mercado protegido da concorrência externa. Por outro lado, os *free traders*, “que constituem o *mainstream* teórico”, consideravam que os processos de integração favoreciam uma maior “aproximação” ao livre comércio, e que portanto, os acordos comerciais bilaterais, apresentavam-se apenas como um caso particular da liberalização comercial indiscriminada, implicando por conseguinte em efeitos análogos, embora quantitativamente diversos aos efeitos proporcionados pelo livre comércio. (CAVALCANTI,1997:18).

Afirma Gonçalves(1998:84) que a discussão teórica concernente à economia do desenvolvimento no pós-guerra teve como consequência principal a divulgação da idéia de que as vantagens comparativas eram dinâmicas e não estáticas. De forma que essas vantagens, deveriam ser construídas através de políticas públicas voltadas para esse fim.

Entretanto, tais estratégias dependiam da capacidade de financiamento da nação para a adequada intervenção econômica. Faz constar também, que na maior parte dos países subdesenvolvidos os recursos eram limitados.

Nesse contexto, a integração econômica entre os países em desenvolvimento apresentava-se como uma alternativa capaz de favorecer uma estratégia de desenvolvimento, não viável sob “as dimensões de pequenas economias periféricas”. Fatos esses, que concorreram para Raul Prebisch e os economistas da Comissão Econômica para a América Latina(CEPAL), defenderem a necessidade da integração das economias latino-americanas. (GONÇALVES,1998:84).

Conseqüentemente, essa percepção norteou os projetos de integração propostos pela CEPAL para a América Latina nas duas décadas posteriores à Segunda Guerra. Ainda que se apontassem como objetivo principal, a criação do comércio alcançado pelas reduções tarifárias, a integração era vista como um instrumento capaz de viabilizar a ampliação da escala produtiva, e uma estratégia de desenvolvimento não factível no espaço econômico de cada país isoladamente.

Enfim, esse entendimento, apresentava-se sob a forma de um projeto político com implicações econômicas, “e não um *second best* para negociações multilaterais”. (GONÇALVES,1998:84).

Cabe destacar ainda, que conforme argüi Gonçalves(1998:84), até mesmo, os primeiros tratados de integração europeia estiveram, também, inspirados em concepções protecionistas tradicionais, influenciados, principalmente, pela idéia de que a aplicação no espaço regional de “princípios de planejamento econômico prepararia a região para o desafio da concorrência com os EUA e o enferrujamento da ameaça soviética”.

Em síntese, esta corrente atrela ao processo de integração a ação do Estado através de políticas econômicas além da ênfase ao voluntarismo da condução dos governos não só em sua iniciativa como no ritmo de sua concretização. Há que mencionar ainda que esta idéia não exclui do processo, as estratégias das empresas transnacionais, os fluxos comerciais, financeiros e tecnológicos.

Note-se que a ação promotora do Estado no advento da criação e evolução de um bloco econômico, pressupõe um cenário institucional e estrutural viável, de forma a ampliar e manter os fatores da competitividade sistêmica. Dentre outros fatores, Lacerda(1996:81) aponta a estrutura tributária, que se apresenta como um dos entrave à competitividade da empresa no comércio internacional.

É precisamente neste aspecto, que se traduz a possibilidade de ponderação das distorções que os tributos internos - exclusive os incidentes no comércio exterior(aduaneiros) - podem gerar nos mercados em integração, atentando-se que os efeitos distorsivos são aqueles relativos à capacidade concorrencial e às condições de localização de investimentos. (BORDIN&LAGEMANN,1996:2).

Desta feita, esclarecidas as bases teóricas envolvendo a questão da integração econômica, e em prosseguimento ao escopo deste estudo, apresenta-se a

seguir um levantamento conceitual e com fins didáticos, das etapas que compõem todo o processo integracional.

2.1.3 - Formas de Instituição dos Blocos Econômicos

A idéia inerente à formação dos blocos econômicos está atrelada à finalidade de fomentar o comércio de determinada região. Para alcançar esse fim, concebe-se que a eliminação das barreiras alfandegárias, ou ainda, a abertura do mercado interno a empresas dos outros países, membros do bloco econômico, torna-se condição necessária e suficiente para impulsionar o crescimento da concorrência intra-regional, reduzindo custos e ampliando o poder de compra dentro do bloco. (MAIA, 1995:90).

No tocante às controvérsias e abrangências teóricas acerca da criação dos blocos, o debate foi enunciado por este estudo, em item anterior, aduzindo, no presente, tão somente uma classificação, conforme aquela apresentada pelo autor recém referido, e que pressupõe um processo desdobrado em etapas sucessivas, ao que Gonçalves(1998), posiciona-se contrário, na subseção anterior:

- Zonas de Livre Comércio, em um primeiro momento;
- União Aduaneira como um segundo estágio;
- Mercado Comum , o terceiro estágio;
- União Econômica , o quarto estágio; e
- Integração Econômica Total , como último estágio.

São consideradas como etapas para a integração econômica, na ordem supramencionada, por parte da doutrina, visto que estas implicam um avanço nesse sentido com relação à fase anterior.

Especificamente, tem-se que as Zonas de Livre Comércio como primeira fase, são percebidas pela anuência dos países envolvidos em reduzir ou abolir as barreiras alfandegárias apenas para as importações de mercadorias produzidas dentro dessa área, e permitindo que particularize sua política para produtos originários fora da zona de livre comércio.

Como exemplo histórico no contexto latino-americano desta fase, cita-se a Associação Latino Americana de Integração(ALADI), discutida no item subsequente(2.2.1), cujo acordo não adotou uma tarifa comum para produtos originários fora dessa área.(MAIA,1995:91).

A etapa posterior, a União Aduaneira, é mais ampla, e trata-se, basicamente, da criação de uma zona de comércio que além de eliminar barreiras alfandegárias para as importações de mercadorias produzidas dentro da área, mantém uma barreira tarifária externa comum em relação aos demais países.(MENDES,1997:8).

Por sua vez, o Mercado Comum, se apresenta como a etapa que agrega o que foi estabelecido na União Alfandegária com livre circulação de fatores de produção, isto é, capital e trabalho e as empresas podem mover-se livremente entre os países da região. (GONÇALVES,1998:82).

O quarto estágio, ou a União Econômica, além de ratificar o que foi acordado no Mercado Comum, exige a harmonização das políticas econômicas nacionais, de tal forma que os países-membros devem adequar suas legislações para torná-las coerentes com os princípios estabelecidos no bloco econômico.

Nesse âmbito, cita-se como exemplo, a União Européia e a criação do Parlamento Europeu para atingir os objetivos citados.(MAIA,1995:92). Por fim, tem-se a Integração Econômica Total, que extrapola as condições estabelecidas na união econômica, expandindo-se no sentido da adoção de uma política monetária comum.

No dizer de Gonçalves(1998:82), além da União Econômica e Monetária, que fazem a última fase, pela união das políticas monetárias e fiscais, e acima desta que só se encontraria “a formação de uma união política, ou uma confederação, onde a região transforma-se juridicamente em um único país.”

2.1.4 - Competitividade

2.1.4.1 - Aspectos conceituais

Abre-se aqui, a discussão em torno da competitividade, que surge como condição necessária e suficiente para o contexto de um processo concorrencial. O destaque é legítimo, haja vista, ser esse debate apenas sinalizador da análise da competitividade como objetivo das empresas e nações, um dos cerne desse estudo.

A discussão envolvendo a competitividade perpassa necessariamente pelo levantamento das controvérsias teóricas relativas ao tema. Nesse sentido, tem-se que a linha limítrofe em torno das principais escolas de pensamento econômico são pouco nítidas.

Então, delineamos nosso caminho teórico, às expensas do não consenso na literatura econômica em torno da definição do conceito de competitividade, invocando algumas das principais idéias, e expondo-as, apenas no tocante ao enfoque a ser exposto nesse estudo, sem a preocupação primeira de delinear a fundamentação das teorias apresentadas.

Assim temos que, o aspecto conceitual no dizer de Nunes(1997:99), abrange grandes dificuldades. Ao que constata que desde há muito que os termos competição, competitividade e desempenho estão presentes nas ciências sociais e em alguns ramos das ciências naturais. E é dessa última que retira a constatação de que “o destino dos indivíduos foi traçado essencialmente por suas próprias características competitivas [...] e o resultado da competição é uma situação que tende a se perpetuar, ao menos até ocorrer alguma alteração significativa no ambiente”.

Nesse sentido, o respectivo autor define competitividade como a capacidade dos agentes em sobreviver e crescer em determinado ambiente. Verifica no entanto, que mesmo sob a aparente simplicidade desta definição, preservam-se algumas dificuldades lógicas que justificam um maior detalhamento na exposição dessas idéias.

A primeira indica que “a noção de competitividade não se identifica” necessariamente com o desempenho do agente, embora se relacione com este. Mas sobretudo, “traduz-se em um conjunto heterogêneo de atributos individuais permitindo-lhe sobreviver e crescer no ambiente, expandindo o *habitat* da espécie”; o desempenho, por sua vez, posta-se como o resultado da utilização de tais características, ou seja, a “*efetivação da competitividade*”.(NUNES,1997:100).

No tocante à firma, identifica-se tais características como aquelas ligadas à tecnologia, à localização, ao tamanho, dentre outros, com vistas a manutenção e/ou crescimento da firma no mercado em que está inserida, utilizando-se, por exemplo, como estratégia, a diversificação.

Um segundo problema envolveria a impossibilidade de dispor seqüencialmente e de forma coerente, os diferentes aspectos da firma ligados à noção

de competitividade, ou mesmo de imputar pesos a atributos diferenciados como forma de convertê-los a uma unidade de medida comum.

A seguir, admite que, sob a noção de competitividade está a percepção da existência de adversários. Ou seja, a firma é mais ou menos competitiva com relação as suas rivais, em determinado mercado e em certo intervalo de tempo, desde que o ambiente permaneça razoavelmente estático.

Alude, ainda que “subjaz à noção de competitividade a idéia de *sustentabilidade*” ou seja, uma estratégia de auto manutenção e crescimento deve ser factível de reprodução ao longo do tempo, ao menos enquanto o ambiente não sofre grandes alterações.(NUNES,1997:101). Nesse sentido, destaca que embora a competitividade dependa do ambiente, percebe-se que alguns agentes detêm o talento de *modificar o ambiente* em prol de si mesmo.

Em síntese, o autor supracitado, defende que a competitividade é, um conjunto de atributos que permitem a um agente “satisfazer a uma função objetivo conflitante com a dos rivais”, em um determinado ambiente, em um determinado tempo.

Tais aspectos são individuais, característicos do agente e são fixos em um dado instante, mas alteráveis ao longo do tempo. A competição, por sua vez vai identificar o conjunto das características que compõem a competitividade, e que são colocadas em movimento por meio da implementação de estratégias por ele adotadas.

Outrossim, convergem, em relação ao tratamento conceitual, os vários entendimentos onde a competitividade é considerada como um “fenômeno diretamente relacionado às características de desempenho ou

de fatores preço e não-preço(qualidade de produtos e serviços, a habilidade de servir ao mercado e a capacidade de diferenciação do produtos).

O segundo enfoque, ainda sob essa abordagem, considera a competitividade como um fenômeno *ex-ante*, sendo percebida como *eficiência* - é a competitividade **potencial**. Nessa visão procura-se demonstrar a competitividade através da relação insumo-produto praticada pela firma. Isto é, nessa visão a competitividade torna a empresa capaz de competir positivamente, ou seja, representa a causa efetiva da competitividade.(FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER,1995:2).

Ambos, sob critérios dinâmicos são resultantes de “capacitações acumuladas e estratégias competitivas adotadas pelas empresas, em função de suas

percepções quanto ao processo concorrencial e ao meio ambiente econômico em que estão inseridas”. (COUTINHO,FERRAZ,1994:18).

Não obstante, tanto desempenho quanto eficiência, são enfoques limitados, favorecendo um exame restrito dos indicadores em determinado momento, pois abordam o tema de modo estático, uma vez que analisam apenas o comportamento passado dos indicadores, sem elucidar as relações causais que mantêm com a evolução da competitividade.

Aderente a essa percepção é o enfoque proposto pelo Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira(ECIB²), que sob uma perspectiva dinâmica, traduz o termo *competitividade* como a “capacidade da empresa de formular e implementar estratégias concorrenciais”, buscando preservar ou ampliar sua participação no mercado. (COUTINHO,FERRAZ,1994:18).

Em outras palavras, nessa visão, a competitividade relaciona a noção de produtividade das empresas à capacidade dos governos, ao comportamento da sociedade e aos recursos naturais e construídos, e aferida através de indicadores internos e externos, conjugado ao objetivo de conseguir e assegurar fatias do mercado.

Em conformidade a tal conceito , e face ao escopo do estudo - o ECIB - admite como superadas as análises econômicas tradicionais que entendem a competitividade a partir de variáveis, tais como preços, custos(especialmente salários) e taxas de câmbio.

Por conseguinte admite que a competitividade surge, não como uma particularidade inerente a um produto ou de uma firma, mas como algo extrínseco, que se relaciona ao padrão de concorrência vigente em cada mercado. Portanto, o padrão de concorrência se posta como a variável determinante e a competitividade como a variável resultante. (FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER,1995:9).

Assim, a idéia prevalecente é a que “ser competitivo é ter condições de alcançar bons resultados no processo de concorrência”. O que significa “adquirir e manter (renovar) vantagens competitivas”. (POSSAS,1993:10).

A questão que se coloca é que as decisões estratégicas das firmas dependem da importância que assumem as configurações (ou dimensões), ainda conforme Possas(1993:197), da concorrência no mercado, além da sua capacidade de

² Coordenação de Luciano Coutinho (UNICAMP) e José Carlos Ferraz (UFRJ). Ver ainda FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER (1995).

inovar, e de difundir novas técnicas de modo a manter suas vantagens competitivas. Ou ainda, o sucesso competitivo, dependeria, em princípio da capacidade de criação e renovação das vantagens competitivas pelas firmas.

Outrossim, Possas(1997:1908), defende que “o ambiente em que a firma está inserido originalmente deve ser visto como um sistema”, e dessa forma a firma, através de suas capacitações dinâmicas, faz parte desse sistema, o qual “pode ou não ser molde a favorecer sua competitividade quando ela se volta para mercados mais amplos”.

Sob esse aspecto, torna-se relevante a noção de *competitividade sistêmica*, isto é, a dimensão da competitividade que é proveniente do ambiente em que se produz, como forma de enunciar que o desempenho empresarial depende e é, também decorrente de fatores externos ao âmbito das firmas e da estrutura industrial na qual estão inseridas, dadas as características sócio-econômicas dos mercados nacionais.

Por essa razão, o processo de avaliação da competitividade requer, então, o aprofundamento do entendimento das dimensões competitivas e de como estas se relacionam às características do mercado, que por sua vez são visualizadas sob dois aspectos. O primeiro está relacionado ao produto em si, (como seu processo de fabricação, ciclo de vida, usos, insumos), ou seja, um conjunto de características, presentes, que tendem a ser aproveitáveis em todos os mercados do mundo. (POSSAS,1993:198).

Na seqüência, a referida autora relata que, o outro grupo de características é constituído por propriedades intrínsecas a um espaço competitivo mais restrito, local, regional ou nacional, decorrentes de aspectos geográficos, culturais, político-institucionais ou econômicos.

Essa abordagem, desenvolveu-se a partir da constatação das transformações econômicas ocorridas no mundo entre os anos 80 e 90. E em síntese ampliou a noção de competitividade das nações. Face a repercussão na base conceitual, envolvendo a consideração de que a competitividade das economias nacionais estaria além da mera agregação do desempenho das empresas de uma nação.

Tais constatações se deram a partir de estudos divulgados pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico(OECD³) nos quais foram verificados padrões específicos a cada país, o que sugeria que as especificidades do

sistema econômico afetam os fatores de competitividade, influenciando, portanto, o desempenho das firmas. (COUTINHO&FERRAZ,1994:17).

Assim, a concepção da competitividade de uma nação, segundo Possas(1993:200), só pode ser estabelecido a partir do componente setorial da noção de concorrência, incluindo fatores como externalidades, sinergias e interações ocorridas no âmbito das firmas.

Porter(1993:20), por sua vez, defende que a vantagem competitiva se origina e se mantém através de um processo altamente localizado. De tal feita que diferenças nas estruturas econômicas, valores, culturas, instituições e histórias nacionais repercutem no sucesso competitivo.

Para tanto, introduz o conceito de *sede*(ou país sede), referindo-se a “nação na qual vantagens competitivas essenciais da empresa são criadas e mantidas”, sustenta ainda que este conceito se reporta a determinada indústria, ou seja uma multinacional diversificada pode ter sedes que competem em diferentes indústrias em diferentes nações.

Nesse sentido, alega que a vantagem competitiva das empresas nasce e se expande o mais rapidamente quanto permitem e apoiam suas bases nacionais. Discorre ainda que “em última análise, os países obtêm êxito em determinadas indústrias porque o ambiente nacional” é dinâmico, desafiador e favorece as empresas no aperfeiçoamento e ampliação de suas vantagens. (PORTER,1993:87).

Em suma, as considerações de ordem conceitual até aqui apresentadas implicam que na discussão em torno da definição de competitividade, deve-se considerar simultaneamente tanto os processos internos à empresa e à indústria bem como as condições econômicas gerais do espaço produtivo. (FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER,1995:10).

Considera-se, então que uma abordagem dinâmica do desempenho competitivo da empresa compõe-se necessariamente do exame dos seus fatores determinantes, que é a proposta da subseção seguinte.

2.1.4.2 Fatores determinantes

³ Criada em 1961, em substituição à OECE(Organização Européia de Desenvolvimento Econômico), com objetivo de incentivar o crescimento econômico e contribuir para a expansão do comércio multilateral entre os países-membros.

A abordagem dinâmica, referência conceitual deste trabalho, destaca como determinantes da competitividade uma série de elementos que transcendem o plano da firma, envolvendo a estrutura da indústria e do mercado e ainda do sistema produtivo como um todo.

Esse entendimento corrobora e vai refletir as estratégias competitivas das firmas face às suas percepções quanto ao processo concorrencial e ao meio ambiente econômico onde estão inseridas. E conforme discutido no subitem anterior (2.1.4.1), a competitividade surge como uma característica relacionada ao padrão de concorrência vigente em cada mercado. Um padrão de concorrência, por sua vez, corresponde ao conjunto de fatores críticos de sucesso em um mercado específico.

O desempenho competitivo da firma, indústria ou nação, com relação ao tratamento conceitual supracitado, por uma questão analítica, subjacente a esse conjunto de fatores, está disposto conforme o grau em que se apresentam como *externalidades* para as firmas.

Conseqüentemente, tal critério vai justificar uma subdivisão envolvendo três subgrupo de fatores - os empresariais (internos à firma), os de natureza estrutural (pertinentes à indústria/complexo industrial) e os de natureza sistêmica (externos à empresa). (FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER, 1995:10).

Os elementos que envolvem os fatores internos à firma (empresariais), estão sob a esfera de decisão da firma podendo ser controlados e/ou alterados através dos quais ela vai procurar se destacar entre seus competidores. (COUTINHO, FERRAZ, 1995:19).

Na seqüência estão os fatores ligados à natureza estrutural, caracterizados pelo espaço competitivo direto da firma, e que compreende aqueles em que a firma detém uma influência apenas parcial, o que inclui não somente as características da demanda e oferta, mas também, abrangem os fatores ligados à configuração da indústria, tais como grau de concentração, escalas de operação e origem e direção do progresso técnico.

Há ainda aqueles que definem o regime de incentivos e regulação da concorrência prevalecente, tais como o sistema fiscal-tributário e as normas para a importação e exportação. (FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER, 1995:10 e COUTINHO, FERRAZ, 1995:20).

Na leitura dos fatores sistêmicos, percebe-se que envolvem as externalidades *strictu sensu* para a firma, e sobre os quais a firma detém pouca ou nenhuma capacidade de intervenção. Esses parâmetros vão afetar as características do ambiente competitivo, inclusive aqueles que influem na competitividade das firmas de um país frente às suas rivais no mercado internacional.

Em linhas gerais, a literatura acima citada, apresenta tais determinantes, segundo suas próprias peculiaridades econômicas, políticas e/ou institucionais. Desse modo nos fatores *macroeconômicos*, estão os quesitos como taxa de câmbio, carga tributária, taxa de crescimento do produto interno, oferta de crédito e taxas de juros, política salarial, dentre outros.

Um segundo parâmetro, é representado pelo conjunto de determinantes *político-institucionais*, e refere-se à política tributária, política tarifária, apoio fiscal ao risco tecnológico e poder de compra do governo. Em outro fator a ser considerado, estão todos os aparatos de caráter *legal e regulatório*, ou seja são as políticas de proteção à propriedade industrial, de preservação ambiental, de defesa da concorrência e proteção ao consumidor; de regulação do capital estrangeiro.

São apontados agora, os determinantes concebidos como elementos de *infra-estrutura*, onde destacam-se a disponibilidade, qualidade e custo de energia, transportes, telecomunicações, insumos básicos e serviços tecnológicos. Por sua vez os determinantes *sociais* são então caracterizados pelas políticas de educação e formação de recursos humanos, trabalhista e de seguridade social.

Por fim, tem-se os elementos que envolvem questões *internacionais*, ou seja, as tendências do comércio mundial, os fluxos internacionais de capital, de investimento de risco e de tecnologia, além das relações com organismos multilaterais e os acordos internacionais.(FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER, 1995:12 e COUTINHO, FERRAZ,1995:21).

Porter(1993:87), identifica os determinantes da vantagem nacional através de quatro atributos que vão modelar o ambiente em que a firma esta inserida e que estão apoiados nos recursos ou capacidades disponíveis(inclusive capacidades organizacionais), influenciando, assim, as metas dos vários participantes (num sentido amplo) na competição industrial.

No seu entendimento tais determinantes constituem um sistema complexo, através do qual muitas características nacionais influem no sucesso

competitivo, ou ainda, apresentam as proporções nas quais o ambiente nacional é fértil para a competição numa indústria, os quais são mutuamente dependentes porque influenciam uns aos outros.(PORTER,1993:148 e 161).

Em continuidade, o referido autor, organiza esses elementos através de uma figura didática denominada de diamante, no intuito de explicitar as relações entre as diversas variáveis, diferenciando-as segundo sejam parte integrante da configuração do ambiente competitivo ou tenham importância apenas conjuntural, a saber:

- 1) Condições dos fatores de produção(insumos): qualidade, características e custo dos fatores de produção disponíveis;
- 2) Condições de demanda. A natureza da demanda interna;
- 3) Indústrias correlatas e de apoio. A presença (ou não), no país, de fornecedores competitivos internacionalmente;
- 4) Estratégia das empresas, estrutura e rivalidade. Natureza da rivalidade interna e condições em que as empresas são criadas, organizadas e dirigidas;

Há de se destacar que Porter(1993:146) faz a ressalva envolvendo o governo, justificando sua opção por mantê-lo fora de seu diamante mesmo à revelia do destaque dado a este agente nos estudos sobre a competitividade internacional, quando considera que seria muito tentador transformá-lo no quinto determinante. No entanto, acredita que isso não seria correto, nem mais útil para compreender o seu papel na competição internacional. Assim, o papel do governo na vantagem competitiva nacional está em influenciar os quatros determinantes.

Para tanto, defende ainda, que além dos quatro determinantes, acima citados, são duas as variáveis exógenas que mesmo não sendo parte constituinte do ambiente, e cuja natureza pode ser conjuntural, mas que afetam a evolução da competitividade. Trata-se do **acaso** e do **governo**.

No primeiro caso são acontecimentos e situações fora do controle tanto da firma como do governo nacional, que interferem através de atos de ruptura, como descontinuidades tecnológicas ou de custos(como os choques do petróleo), as guerras, ou mudanças significativas nos mercados financeiros e nas taxas de câmbio etc.

O segundo elemento, o governo, que em todos os níveis pode piorar ou melhorar a vantagem nacional, influência pelo seu papel normativo, por interferir na moldagem do diamante. No entanto, acrescenta que o papel deste agente na criação e manutenção da vantagem competitiva nacional, embora significativo, apresenta-se de forma parcial.

Note-se pois, que para esse autor o governo tem um papel indireto, de maneira que suas ações posicionam-se entre o poder de influência sobre um ou mais dos determinantes, e na eventualidade de ser influenciado por eles.

Em uma análise mais detalhada, segundo a abordagem apresentada por Ferraz, Kupfer, Haguenaue(1995:12), o governo figura diretamente, tendo em vista que os determinantes políticos-institucionais da competitividade incluem um amplo aparato de instituições, políticas e práticas que abrangem desde a política de comércio exterior e tarifária, a política tributária, o uso do poder de compra do governo e a política científica e tecnológica.

Cabe mencionar que na argumentação acima, destaca-se a problemática tributária que se conduz na direção da proposta desse trabalho, ou seja se coloca ao alcance da análise dos aspectos tributários e do desempenho da empresa.

Por conseguinte, é oportuno ressaltar que essa análise perpassa necessariamente pelo exame do quadro institucional em vigor - o sistema tributário nacional - no espaço geoeconômico de interesse da empresa.

Vale ressaltar, ainda, que as tendências do progresso técnico e o panorama da economia internacional vigentes em cada contexto histórico, vão em certa medida, sinalizar os efeitos das várias partes desse conjunto institucional sobre a competitividade. (FERRAZ, KUPFER, HAGUENAUER,1995:26).

Outrossim, os mesmos autores procuram evidenciar a política tributária quando do seu impacto sobre a competitividade, quer seja direta através de incentivos fiscais e da desoneração fiscal das exportações ou mesmo indiretamente, tendo em vista que políticas tributárias harmônicas devam ser consideradas como contrapartidas necessárias ao acesso a certos acordos ou blocos de comércio.

Feitas tais as observações teóricas pertinentes ao tema e que envolvem os objetivos mencionados na parte introdutória, em continuidade, no item a seguir, discorre-se sobre o bloco econômico de nosso interesse: o MERCOSUL.

2.2 Mercado Comum do Cone Sul - MERCOSUL

2.2.1 Aspectos Históricos: A Integração Latino-Americana

Conforme levantamento cronológico de Pabst(1997:8), já em 1942, Argentina e Brasil, formulam uma tentativa de união aduaneira, sem no entanto, alcançar resultados significativos, face à diferenças políticas e diplomáticas envolvendo os dois países.

Em 1948, a recém-criada Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), órgão das Nações Unidas, fomenta a idéia da integração regional, invocando a possibilidade de uma união aduaneira envolvendo toda a América do Sul. De tal feita, suscita e dissemina o “conceito de deterioração dos termos de intercâmbio dos produtos primários”. (GRIECO,1994:53). Ademais, defende os “modelos nacionais baseados na substituição de exportações e na industrialização protegida”, enfatizando a necessidade de ampliação desses mercados através da criação de um mercado comum latino-americano.

Entre 1950 e 1953, há um ensaio de aproximação política e econômica entre o Brasil, a Argentina e o Chile (novo “pacto ABC”) promovida durante o segundo governo Vargas, conjuntamente com o então presidente argentino, Juan Peron.

Em 1956, consonante ao objetivo de acelerar o processo de industrialização, a CEPAL volta a defender a constituição de um “mercado regional” sul-americano. (PABST,1997:9). Assim, com a conclusão do Tratado de Roma(1957), e a constituição da Comunidade Européia, e no intuito de fazer convergir tal entendimento em ações, a CEPAL realiza uma reunião de consulta em 1958.

Nessa reunião, que contou com a participação da Argentina, Brasil, Chile e Uruguai, a CEPAL, não só apresenta estudos, como também uma proposição para a criação

referidos, mais a Colômbia, Equador, México, e Venezuela.(MAIA,1996:98)

Em princípio, a exemplo do Mercado Comum Europeu a ALALC visava a ampliação dos mercados nacionais, e transmudando-se, no prazo de doze anos, para

um mercado comum regional. Essa meta, tinha como cerne a implantação de um programa com vistas à eliminação gradual de barreiras alfandegárias no âmbito do intercâmbio intrazonal.

Segundo Grieco(1994:54), esse objetivo estaria em conformidade com a “racionalização da produção e do comércio exterior”, ao estimular e fortalecer as economias nacionais. Também, Maia(1996:98) corrobora essa afirmação, ao justificar uma melhor alocação dos fatores de produção, com vistas à redução de custos pela produção em grande escala.

A ALALC esteve fundamentada em um programa efetivado por negociações multilaterais, e calcada na elaboração de listas com a classificação das mercadorias, segundo determinação e interesses comuns. As listas foram identificadas como nacionais, comuns e especiais.

Os acordos de complementação do programa, tinham como meta, a montagem de esquemas progressivos de reduções tarifárias e para a eliminação de barreiras não-tarifárias, com vistas à livre-circulação de bens e serviços entre os países-membros. Esses acordos abrangiam determinados setores industriais, proporcionando concessões tarifárias para o estímulo de sua expansão.(GRIECO,1994:54).

Por sua vez, as listas nacionais especificavam os produtos importados que estariam sujeitos a rebaixas de ônus ou isenção de direitos que não exigiam tratamento idêntico de parte dos demais países da ALALC; além de estabelecer certa margem de preferência entre as tarifas e as limitações impostas a produtos oriundos dos países-membros da Associação e àqueles provenientes de terceiros países.

Nas listas comuns estavam discriminados os produtos que teriam isenção de encargos e restrições até dezembro de 1980. Por sua vez, as listas especiais visavam atender aos interesses dos países com desenvolvimento relativo menor: Bolívia, Equador, Paraguai e Uruguai, e eram compostas por produtos favorecidos por maiores concessões tarifárias.

O cenário político da América Latina no anos 60 e 70, é marcado por pressões sociais e ideológicas com ápices em crises institucionais e ascensão de governantes militares. No âmbito econômico coexistiram as crises de balanços de pagamentos, que se agravavam pelos desequilíbrios decorrentes das importações de petróleo e da explosão das dívidas externas. As relações comerciais foram então ditadas

pelo protecionismo, retardando as concessões tarifárias e levantando barreiras à expansão do intercâmbio regional.

Nos planos governamentais, ainda segundo Grieco(1994:57), as injunções militares-tecnocratas objetariam a expansão de novos projetos integracionistas conduzindo a ALALC a um processo de estagnação.

Vale ressaltar que o referido autor, destaca a heterogeneidade de interesses entre os países da ALALC, que por conseguinte assumiam posições divergentes quanto a alguns dos objetivos básicos da Associação.

Esses comportamentos geraram posturas como a que aglutinou, a Argentina, o Brasil e México, e denominada de postura **comercialista**, voltada para a expansão do intercâmbio e pela redução progressiva de direitos e gravames.

Por outro lado, em torno da postura **desenvolvimentista**, encontravam-se países como a Bolívia, Colômbia, Equador, Paraguai e Uruguai, que percebiam a ALALC como elemento indutor de transformações nas estruturas de suas economias. Desta feita, alguns destas nações, posteriormente, iriam unir-se à formação do Grupo Andino.

Pabst(1997:11), por sua vez, aponta como **desenvolvimentistas**, além dos países supracitados, o Chile e o Peru e exclui o Paraguai e o Uruguai. Relata inclusive que os cinco países identificados, mesmo sem abandonar formalmente a ALALC, criaram um subgrupo regional andino, através do Acordo de Cartagena. Posteriormente, em 1973, também a Venezuela adere a este Acordo.

Nesse ínterim, entre 1963 e 1964, surgiram ainda, instrumentos outros, tais como a Comissão Especial de Coordenação Latino-Americana(CECLA) e o Instituto para Integração da América Latina (INTAL), ambos com o intuito de complementar as atividades da ALALC.

Dentre outros, em 1970, a CECLA, estabeleceu um sistema de cooperação permanente com a Comunidade Européia, através do grupo de embaixadores latino-americano em Bruxelas, o GRULA. E em 1975, é instituído o Sistema Econômico Latino-Americano(SELA) com o objetivo de promover a cooperação e integração regionais. Outrossim, o SELA e o INTAL têm atuado, desde então, e igualmente, no incremento e institucionalização das relações da América Latina com a União Européia e a Área Européia de Livre-Comércio (EFTA). (GRIECO,1994:54).

Por conseguinte, a ALALC atuou consonante as suas metas até o final dos anos setenta, embora, declinante ante o quadro de instabilidade político-econômica da região, e dos níveis econômicos diferenciados. Ou conforme Maia(1996:99), pela ausência de órgãos supranacionais que fizessem cumprir as normas determinadas no âmbito da Associação.

A década de 80 se inicia sob o impacto da 2ª crise do petróleo(1979) e da questão da dívida externa, iniciada com o México(1982) e seguida pelo Brasil e Argentina, desfavorecendo as condições econômicas da América Latina, embora o cenário político prenunciasse novos tempos.(GRIECO,1994:58).

No contexto integracional da América Latina, face aos fatores expostos, em 1980 a ALALC é extinta ao mesmo tempo que é criada a Associação Latino-Americana de Integração - ALADI (12 de agosto de 1980) pelo II Tratado de Montevideu, e composta pelos mesmos países de sua antecessora.(MAIA,1995:99)

Segundo Grieco(1994:58) essa nova Associação, diferenciava-se da ALALC pela “organização institucional em bases permanentes” e pela tentativa de condicionamento aos interesses nacionais particulares, além da flexibilidade de atuação “que estende-se à negociação de acordos bilaterais ou por grupos de países”.

A base institucional dessa Associação, assentou-se no Acordo de Alcance Regional(AAR), no qual participaram todos os países-membros e nos Acordos de Alcance Parcial(AAP) que se agregava apenas alguns dos países-membros, embora com adesão aberta. (MAIA,1996:99 e GRIECO,1994:59).

A ALADI definiu mecanismos de incentivo ao comércio intra-regional através do favorecimento de acordos bilaterais, dos quais, cita-se a Preferência Alfandegária Regional(PAR), que consiste na aplicação de redução percentual das tarifas alfandegárias para importação de produtos oriundos da região entre países-membros da ALADI. (SIMONSEN ASSOCIADOS,1992:05).

Mendes(1997:9), aponta como mecanismos de liberação do intercâmbio comercial intra-regional, a Preferencia Tarifária Regional (PTR), apontado também, como Sistema de Preferências Regionais(SCR), por Grieco(1994:59), e que entrou em vigor em 1984; além do Programa de Recuperação e Expansão do Comércio (PREC), criado em 1987, mas vigorando a partir de 1989 e das Listas de Abertura de Mercados (LAM).

Assim como Grieco(1994:59), Simonsen Associados(1992:5) também defende que os critérios que estabeleceram as preferências, foram norteados a partir do conceito de desenvolvimento relativo, que por sua vez, determinou a separação das onze nações em três estágios.

Aqueles com desenvolvimento relativo menor (Equador, Bolívia e Paraguai), com desenvolvimento intermediário(Chile, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela) e aqueles de maior desenvolvimento relativo (Argentina, Brasil e México).

A aplicação da PAR ou PTR referia-se a todo conjunto alfandegário, excluída uma lista de exceções, sujeitas a reduções percentuais progressivas, e composta de produtos considerados "sensíveis" por cada um dos países-membros.

As quantidades de produtos listados estariam limitadas de acordo com os três estágios de desenvolvimento, ou seja quanto menor o grau de desenvolvimento do país, maior a lista de produtos "sensíveis".

Em paralelo à PAR, as nações negociaram cerca de 130 acordos de alcance parcial. Simonsen Associados(1992:06), cita alguns desses acordos binacionais do Cone Sul, tais como, o "CAUCE"(1975) e a "Ata de Colônia"(1985), entre Argentina e Uruguai; a "PEC"(1976) e a "Ata de Cooperação Econômica"(1986) entre Brasil e Uruguai; e finalmente, entre Brasil e Argentina, o "Programa de Integração"(1986).

Freitas(1994:64), destaca que a assinatura do Tratado de Iguaçu, pelos respectivos presidentes da Argentina e do Brasil, em 30 de novembro de 1985, marca o início do estreitamento das relações de cooperação entre os dois países.

Esse estreitamento resultou na elaboração do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), juridicamente respaldado pela Ata para Integração Argentino-Brasileira(jul./86), e composto de um total de 24 protocolos que incluíam dispositivos para a abertura seletiva dos mercados dos dois países.

Considerando a questão sob uma ótica setorial, as negociações foram acordadas com destaques específicos para cada setor da atividade industrial, mencionando-se inclusive, produto por produto (SIMONSEM ASSOCIADOS,1992:9).

Segundo Mendes(1997:9), a Argentina e o Brasil, em novembro de 1988, assinaram o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, onde estavam previstos os primeiros mecanismos para uma integração progressiva. Posteriormente, em dezembro de 1990, esses dois países, instituíram junto à ALADI, um Acordo de Complementação Econômica de número 14 (ACE, 14).

Grieco(1994:59) constata a ocorrência de abusos por parte dos países-membros, “com a inclusão discricionária de produtos de maior peso no comércio intrazonal”. Similar ao ocorrido com o Programa de Recuperação e Expansão do Comércio (PREC), que foi instituído em 1987, com vistas à substituição de importações originárias de terceiros países, e que organizou “uma lista de procedência que abrangiam cerca de 1/3 do intercâmbio extra-regional”.

O referido autor destaca também, que enquanto a ALALC e ALADI se esforçavam no sentido de expandir seus esquemas integracionais, emergiram vários outros grupos sub-regionais com base em suas características nacionais e projetos prioritários próprios na constituição de áreas comuns de livre-comércio.

Nesse sentido, vale destacar alguns movimentos e/ou processos envolvendo sistemas econômicos regionais exclusive as nações latino-americanas, mas apenas como critério ilustrativo, sem qualquer intuito explicativo ou justificativo, a saber:

2.2.1.1. MERCADO COMUM CENTRO-AMERICANO (MCCA)

Concomitante ao I Tratado de Montevideu (ALALC), o MCCA foi instituído pelo Tratado de Manágua em dezembro de 1960, reunindo a Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua e a Costa Rica(1962). A sua sede é na capital guatemalteca e possui nomenclatura aduaneira unificada própria.

O MCCA estatuiu em seu documento constitutivo, e cumpriu a meta de liberalização de produtos do intercâmbio sub-regional para a constituição de união aduaneira com tarifa externa comum no prazo de cinco anos (1966). (GRIECO,1994:61).

As atividades do MCCA, foram reativadas pelos “Os Acordos de Esquipulas” em 1986, quando são iniciadas uma série de reuniões presidenciais, com edição de um Plano de Ação (1988) para expansão do movimento de integração.

Em 1991, foram efetivadas negociações com o México e a Venezuela que resultaram em um “acordo-marco” para a formação de uma zona de livre-comércio,

a ser considerada, por conseguinte, como um primeiro avanço no sentido de ampliar o MCCA.

2.2.1.2. MERCADO COMUM DO CARIBE (CARICOM)

Em abril de 1968, em Antígua, é formada a *Caribbean Free Trade Association* (CARIFTA), com sede em Georgetow(Guiana) e a adesão imediata de quatro países (Barbados, Guiana, Jamaica e Trindade-Tobago) e sete territórios (Antígua, Dominica, Granada, Monsterrat, San Kitts-Nevis, Anguila, Santa Lúcia e São Vicente). Em 1971, passa agregar, também Belisa.

A associação assume como objetivos, a expansão, diversificação e eliminação de barreiras ao intercâmbio comercial, com vistas ao crescimento econômico da região.

Os quatro países supracitados, em 1973, firmaram o tratado constitutivo do Mercado Comum do Caribe (CARICOM), com a adesão, em 1974, dos demais oito territórios integrantes do CARIFTA.

Na ocasião foi estabelecida tarifas aduaneiras e regras comuns de comércio extrazonal. Também foram reduzidas para 90% os gravames sobre importações intrazonais.

2.2.1.3. GRUPO DOS TRÊS (G-3)

Instituído em novembro de 1990, reunindo a Colômbia, México e Venezuela, com proposta inicial de se elaborar um Acordo de Complementação Econômica, com vistas à constituição de mercado comum com prazo marcado para janeiro de 1995.

A meta envolvia, em princípio, a redução tarifária de cerca de 32% durante período de dez anos, quando então, o comércio intrazonal seria liberado nas áreas de produtos agrícolas, manufaturados e automotivos.

A exclusão do acordo dos setores têxteis e vestuário no período imediato de dois anos, a partir de 1995, atendia as reivindicações venezuelanas. Assim como

também foram similarmente ajustados os interesses mexicanos, face às exigências de compatibilização com o NAFTA. (GRIECO,1994:62).

2.2.1.4. North American Free Trade Agreement(NAFTA)

O acordo Norte-Americano de Livre-Comércio do qual são signatários, o Canadá, os Estados Unidos e o México, está restrito ao esforço comum para redução de tarifas no interesse de assegurar a expansão de benefícios do intercâmbio comercial e ainda certa liberdade na prestação de serviços em setores específicos financeiros e de transportes inter-regionais. Ou seja, possui “feições de comunidade comercial com a livre-circulação de mercadorias e serviços”. (GRIECO:1994:73)

As negociações para a criação de área de intercâmbio comercial livre, iniciou-se oficialmente em junho de 1991, e foi dado a público em agosto de 1992, mas formalizada, apenas em dezembro do mesmo ano.

Em linhas gerais, o acordo-normativo estabelece um conjunto de medidas com vistas à eliminação de barreiras agrícolas, o aumento do consumo de bens e serviços e a remoção de entraves à livre-circulação em alguns setores financeiros.

Cabe reconhecer que pelas características de cada um dos sistemas econômicos regionais mencionados, pode-se constatar que alguns são mais estruturados e dinâmicos que outros. No entanto, prevalece a percepção que se destinam a acomodar as condições e as potencialidades nacionais com as que anunciam em âmbito regional e com as que dinamizam a economia mundial.(IANNI,1996:134).

Enfim, cumpre ressaltar que a tese da regionalização, na argumentação de Ianni(1996:138) está assentada

“na idéia de que a economia mundial está polarizando-se em núcleos regionais, com o apoio de acordos que reforçam os vínculos privilegiados entre estados que convivem no mesmo âmbito geográfico, histórico, cultural e econômico. Assim, os EUA, A CEE e o Japão constituem três pólos”.

Feitas as devidas considerações relativas ao panorama histórico da integração econômica da América Latina, e apresentando alguns dos tratados e acordos que envolvem também a América Central e América do Norte, propõe-se para a seção seguinte uma abordagem mais específica para os objetivos deste trabalho, ou seja, aduz-

se o Tratado de Assunção em uma tentativa de pormenorizar as peculiaridades do MERCOSUL.

2.2.2 - O Tratado de Assunção: Objetivos e Mecanismos

Conforme o exposto no item anterior, que tratou dos aspectos históricos da integração Latino-Americana face a tendência integracional envolvendo os países do Cone Sul, a presente seção propõe-se a apresentar o Tratado de Assunção como mais uma tentativa de integração no âmbito espacial citado.

Tem-se que, *a priori*, este originou-se do estreitamento das relações de cooperação desses países, em destaque, Argentina e Brasil, que firmam a Ata de Iguaçu, em 30 de novembro de 1985, que posteriormente resultou na assinatura do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), em julho de 1986.

Em novembro de 1988, foi então, instituído o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento ratificado pelos respectivos congressos nacionais em 1989, e que marcou uma etapa mais intensa de integração - "integração global"- privilegiando-se uma harmonização mais abrangente. (FREITAS,1994:64).

Conforme, Pabst(1997:13), em 6 de julho de 1990, os dois governos - Argentina e Brasil - assinaram a Ata de Buenos Aires, estabelecendo a data de 31 de dezembro de 1994 para conformar o estabelecimento de um mercado comum bilateral. E para tal fim, estabeleceram uma metodologia como rebaixas tarifárias generalizadas lineares e automáticas e a eliminação de barreiras não-tarifárias.

No dizer de Freitas(1994:65), os referidos signatários sustentaram, ainda, os compromissos anteriormente assumidos pelos estados-partes, englobando basicamente o Acordo de Complementação Econômica n.º14 (CAE 14), de dezembro de 1990, que consolidou em um único texto os diversos acordos anteriores entre Brasil e Argentina.

Paralelamente, eram mantidas negociações com o Paraguai e Uruguai, que culminaram na assinatura do Tratado de Assunção em 26 de março de 1991, mas que só vigorou a partir de 29 de novembro do mesmo ano; e que em síntese, previa a constituição de um mercado comum entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. (MENDES,1997:8).

Pelo texto do art. 1º do Tratado de Assunção, os estados-partes decidem pela constituição de um mercado comum até 31 de dezembro de 1994, com a denominação de Mercado Comum do Sul - MERCOSUL.

Este mercado comum abrangeria uma tarifa externa comum e permitiria a livre circulação de bens, serviços e de fatores produtivos, além do “estabelecimento de uma política comercial comum em relação a terceiros países, a coordenação das políticas macroeconômicas e setoriais entre os países e harmonização de suas legislações”. (GONÇALVES,1998:89).

Figueiras(1996:24), comenta que os mecanismos para se alcançar tais metas, na fase de transição do Tratado de Assunção foram dispostos no art. 5º, sempre com vistas à constituição do Mercado Comum:

- “a) um Programa de Liberação, que consistirá em reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não-tarifárias ou medidas equivalentes[...];
- b) a coordenação de políticas macroeconômicas [...];
- c) uma tarifa externa comum, que incentive a competitividade externa dos Estados-partes;
- d) a adoção de acordos setoriais, com o fim de otimizar a utilização e a mobilização dos fatores de produção e alcançar escalas operativas eficientes.”

O autor discute ainda, que a estratégia adotada na perseguição deste processo integracionista se conduz por um aprofundamento progressivo das relações entre os países participantes. À luz da experiência da União Européia, conclui-se que a seqüência mais lógica deste processo para se alcançar o Mercado Comum, perpassa pela zona de livre comércio e união aduaneira.

A estrutura do Tratado de Assunção contém um preâmbulo seguido de uma parte dispositiva, a qual se compõe de seis capítulos formando o texto principal. Ao lado deste há cinco anexos que o integram e que possuem o mesmo valor daquele.

Gonçalves(1998:90), relata ainda que a composição normativa do citado Tratado enumera 24 artigos e mesmo sem ter a complexidade do Tratado de Roma(1957) - instituindo a Comunidade Econômica Européia(CEE) - possui em termos genéricos, os mesmos objetivos integracionistas. Por sua natureza, no entanto, aproxima-se da Convenção de Benelux, complementada pelo protocolo de Haia, que instituiu a união aduaneira entre a Bélgica, Luxemburgo e os Países Baixos.

O MERCOSUL, adquiriu personalidade jurídica de direito internacional(arts. 34º e 35º), quando entrou em vigor o PROTOCOLO ADICIONAL AO TRATADO DE ASSUNÇÃO SOBRE A ESTRUTURA INSTITUCIONAL DO MERCOSUL, e que foi denominado de PROTOCOLO DE OURO PRETO, incorporado ao Tratado original de Assunção e assinado em 17 de dezembro de 1994, pelos estados-partes em Ouro Preto no Brasil.

Portanto, conforme o que foi estabelecido pelo Tratado original, atinge-se, então, uma nova fase, evoluindo de uma zona de livre comércio para uma união aduaneira. (FIGUEIRAS,1996:27). Esta última, tem como alicerce a instituição de uma Tarifa Externa Comum (TEC) que, a rigor encerra o período de transição, e que em conjunto com outras medidas visam harmonizar as políticas comerciais dos signatários do MERCOSUL em relação aos demais países.

A TEC, segundo Averbug(1998:141) é o sustentáculo desta união, envolvendo um conjunto de taxas de importação comuns aos quatros países, aplicáveis sobre os produtos oriundos de terceiros países e limitadas entre 0% e 23% para aproximadamente 90% do universo tarifário. Os 10% restantes compõem uma lista de exceções que devem convergir de forma gradual, a princípio, até o ano 2006.

Destarte, a partir de 1º de janeiro de 1995, a grande maioria dos produtos comercializados entre os quatros países membros passaram a circular com isenções de impostos. Não obstante, cada país teve direito a um regime de adequação, em forma de listas de exceções, apresentadas por cada país-membro para a proteção de setores, considerados como especiais ou sensíveis à competição externa. (MENDES,1997:11)

Para a Argentina estão relacionados 212 produtos, para o Brasil, a lista inclui 29 produtos, 432 para o Paraguai e 963 para o Uruguai. Esses produtos vêm perdendo esse privilégio gradualmente, pois o prazo de adequação terminará em 2006 para o Paraguai e em 2001 para os demais países. (AVERBUG,1998:138).

O Tratado de Assunção, rumo ao Mercado Comum, dispôs em vista do período de transição, uma estrutura organizacional provisória destinada a ser substituída por outra de caráter permanente, a partir de 1º de janeiro de 1995. Neste tempo, foram acrescidos através do Protocolo de Ouro Preto, a Comissão de Comércio do Mercosul(CCM) e o Foro Consultivo Econômico-Social(FCES) à estrutura original. Desta feita, a estrutura institucional do MERCOSUL agora em vigor, conforme o art. 1º do Tratado, está composta dos seguintes órgãos:

- “I - Conselho do Mercado Comum(CMC);
- II - Grupo Mercado Comum(GMC);
- III - Comissão de Comércio do Mercosul (CCM);
- IV - Comissão Parlamentar Conjunta (CPC);
- V - Foro Consultivo Econômico-Social (FCES),
- VI - Secretaria Administrativa do Mercosul (SAM)”.

Figueiras(1996:27), completa afirmando que se manteve para o Conselho de Mercado Comum(CMC), o Grupo Mercado Comum(GMC) e a Comissão de Comércio do Mercosul(CCM), a natureza intergovernamental e a capacidade decisória.

O art. 42º do Protocolo de Ouro Preto determina o caráter impositivo das decisões dos órgãos do MERCOSUL, para os estados-partes:

“as normas emanadas dos órgãos do Mercosul [...] terão caráter obrigatório e deverão, quando necessário, ser incorporadas aos ordenamentos jurídicos nacionais mediante procedimentos previstos pela legislação de cada país”.

Resgatando nesse quadro institucionalizado, o(s) órgão(s) cujo campo de atuação estejam voltados aos interesses desse estudo, encontra-se como órgão superior, o Conselho do Mercado Comum(CMC), ao qual compete a condução política e a tomada de decisões que assegurem o cumprimento de objetivos e prazos na constituição definitiva do Mercado Comum. Suas decisões devem ser implementadas pelo Grupo Mercado Comum(GMC), na condição de órgão executivo. (FREITAS,1994:65)

O art.13º do Tratado de Assunção, ratificado pelo art. 14º do Protocolo de Ouro Preto, ao dispor sobre as atribuições do Grupo Mercado Comum, capacita-o para a criação/extinção de subgrupos de trabalho para a consecução de seus objetivos.

No anexo V do referido Tratado, está indicado dez destes subgrupos, e aos quais é agregado, posteriormente, o subgrupo 11 (Resolução do MERCOSUL/GMC/RES. N.º 11/1992), que deve tratar de Relações Trabalhistas, Emprego e Seguridade Social. (FIGUEIRAS,1996:36).

No interesse deste trabalho, destaca-se do citado conjunto dos subgrupos de trabalho, o Subgrupo 10(SGT), cujas atribuições englobam a elaboração de acordos

específicos para a harmonização e a coordenação de políticas macroeconômicas, além da determinação de metodologia específica para a comparação de convergências, assimetrias de curto prazo no tocante à política econômica e para a análise das estruturas fiscais dos países-membros. (FIGUEIRAS,1996:36 e FREITAS,1994:65).

Digno de nota é o compromisso assumido pelos estados-partes, constante no art. 1º, *in fine*, de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes, no intuito de fortalecer o processo de integração no qual acordaram. Essa disposição do Tratado foi complementada, ainda, no art. 4º, no qual se dispõe sobre a necessidade de coordenação das respectivas legislações nacionais com vistas à elaboração de normas comuns sobre concorrência comercial. (PABST,1997:97).

Por sua vez, a Comissão parlamentar Conjunta(CPC), que é um órgão representativo dos Parlamentares dos estados-partes no âmbito do MERCOSUL, tem como uma das funções auxiliar na harmonização de legislações, tal como o exigido pelo avanço do processo de integração. (FIGUEIRAS,1996:240).

Nesse sentido relata-se a seguir, os progressos obtidos no decorrer da existência do Tratado de Assunção, que marcou o início do processo integracional envolvendo os países do Cone Sul. Há de destacar ainda, os pontos críticos e os empecilhos que possam dificultar seu avanço rumo à consolidação do mercado comum.

2.2.3 - O processo de integração: Avanços e dificuldades

Sempre frente ao intento de se promover o desenvolvimento comercial e econômico dos estados-partes do MERCOSUL, criando-se um espaço econômico integrado e de competitividade homogênea, foram definidos ao longo destes últimos seis anos, acordos setoriais, critérios de uniformização das leis nacionais e regras comuns para a adaptação dos quatros países a este fim.

No Encontro de Las Leñas que ocorreu na província de Mendoza na Argentina, em junho de 1992, ficou acordado um cronograma, que estabelecia um programa de coordenação macroeconômica, setorial e institucional, e fixava um ritmo de avanços para a constituição do Mercado Comum. Para tanto, esse programa de trabalho incluía disposições a serem aplicadas no íterim da criação de uma zona de livre comércio e o início de uma união aduaneira. (MENDES, 1997:9).

O cronograma aprovado pelos quatro mandatários, tinha como objetivo a adequação de políticas comerciais, setoriais e fiscais. Conforme Figueiras(1996:62)

dentre os temas abordados na formulação do programa, figuraram o seguro de crédito de exportação, a legislação aduaneira e os procedimentos para sua harmonização, a legislação financeira e tributária, as zonas francas, e o regime de câmbio.

No relato de Mendes(1997:10), os elementos básicos do acordo acima citado, e que são apontados como os “instrumentos de liberalização do comércio intrabloco”, incluem o Programa de Liberação Comercial, que baseou-se em um regime de reduções e eliminações tarifárias, que atuasse de forma linear, automática e progressiva, sobre às restrições ao comércio recíproco entre os países-membros, incluindo aí todo o universo dos bens e serviços a serem comercializados. No seu entender, esse mecanismo foi o principal responsável pelo avanço alcançado no intercâmbio comercial entre os países, nos primeiros três anos do MERCOSUL

O segundo instrumento a ser citado, o Regime de Origem, criou os certificados de origens para uso dos países-membros em prol do programa de liberalização de mercadorias, ao assegurar a procedência das mercadorias transacionadas. Esse mecanismo deve extinto quando tarifa externa comum atingir a todos os produtos.

O Regime de Solução de Controvérsias e Salvaguardas⁴, por sua vez, foram sobrepostos ao programa de liberalização, de forma que as reduções e eliminações tarifárias não penalizasse as indústrias domésticas.

A Decisão n.º 13/93, do Grupo Mercado Comum, levada a público no final de 1993, expôs um documento denominado ‘Consolidação da União Aduaneira e Transição para o Mercado Comum’, que formalizou a constituição de uma União Aduaneira, para 1º de janeiro de 1995, como etapa necessária para a construção do Mercado Comum, além de dilatar o prazo de entrada em vigor deste. (VEIGA,1994:96).

Ademais, o citado Documento definiu um cronograma de montagem da tarifa externa comum(TEC) para os produtos inclusos, além de estabelecer uma relação de requisitos mínimos para o funcionamento da União Aduaneira.

Assim, como mencionado no subitem anterior, o processo de integração que ora se desenvolve no Cone Sul - o MERCOSUL - envolvendo a Argentina, o Brasil, o Paraguai e o Uruguai, chegou ao fim do chamado ‘período de transição’ com a definição da Tarifa Externa Comum(TEC), durante a assinatura do Protocolo de Ouro

⁴ Disposto no Protocolo de Brasília de 17 de dezembro de 1991, e mantido pelo Protocolo de Ouro Preto, em dezembro de 1994.

Preto, em dezembro de 1994, apresentando resultados positivos, mas desiguais à luz de seus condicionantes e do quadro em que se desenvolve.

Para o referido período de transição, ainda segundo Veiga(1994:96), o objetivo explícito foi a conclusão de um regime de união aduaneira entre os países-membros, entendendo-se, porém, que se trata de uma união 'imperfeita' ou 'flexível'.

É dessa forma, na medida em que, na implementação da TEC, a partir de 1º de janeiro de 1995, ficaram excluídos os produtos inclusos nas listas de exceções, válidas até mesmo no comércio intra-regional. Ademais, ampliou-se o prazo de transição na direção da convergência, portanto, o esperado é que o processo de convergência só se complete em 2006.

Os resultados mais visíveis e positivos para os países-membros derivados do avanço da desgravação e da adoção de uma tarifa externa comum(TEC), aliados a fatores externos ao processo de integração, estão relacionado com os aspectos comerciais, devidamente apresentados a seguir (2.2.4), e que permitiram avanços significativos e talvez irreversíveis à integração comercial. (VEIGA,1994:110).

Quanto as outras negociações rumo a criação de um mercado comum, os resultados não são tão nítidos, mas não significa os diferentes subgrupos de trabalho não tenha avançado no tocante a acordos que apontem para a harmonização ou compatibilização que conduza à meta do mercado comum.(PEREIRA,1996:20). Convém ressaltar, que no entanto, escapa ao escopo deste estudo enumerar os resultados obtidos em todos os subgrupos de negociações.

Ademais, Figueiras(1996:51), pondera que conforme Decisão Mercosul/CMC/DEC. 6/94, resultado da VI Reunião do Conselho do Mercado Comum, realizada em Buenos Aires em 5 de agosto de 1994, convencionou-se que pelo Regime Geral de Origem do MERCOSUL o índice de nacionalização seria de 60%, excetuando-se os bens de capital (80%).

Os bens constantes em dos acordos bilaterais também foram excluídos. Compromissos como o Programa de Expansão do Comércio(PEC) entre Brasil e Uruguai, e o Convênio Argentino-Uruguai de Cooperação Econômica(CAUCE), nos quais serão mantidos os índices de 50% de nacionalização. O tratamento diferenciado concedido ao Uruguai se estende até o ano de 2001, tornando-se as regras de origem gradativamente mais rígidas.

Aponta-se como mérito desta Decisão, a percepção dos conseqüentes desequilíbrios causados a partir da intensificação dos fluxos de comércio intra-regional, ao propor um regime de transição à situação de livre comércio baseado na lógica compensatória para os países mais afetados por tais desequilíbrios. (VEIGA,1994:102).

Há ainda de se considerar que, em um processo de integração, como almejado pelos signatários do MERCOSUL, as conseqüências das ações (políticas) econômicas em um país afeta diretamente seus parceiros, como argumenta Carrera,Féliz,Panigo(1998:606):

“...the empirical evidence shows that when there exists a greater degree of economic integeation (understood as na increase in trade, financial and real investiment flows, as well as greatwe labor mobility) the same takes to greater macroeconomic interdependece. This implies that externalities or spill-over effects between countries increase, with each policy descision increasingly affecting the neibhbor and vice-versa...”

Não obstante, é legítimo argumentar que “os esforços de harmonização devem se concentrar nas políticas que, além de apresentarem elevados graus de assimetrias entre os países, tenham importantes impactos sobre a competitividade das empresas”(VEIGA,1994:99).

Outrossim, segundo Mendes(1997:12), as políticas cambiais, tributárias e tarifárias constituem-se aspectos de maior relevância para os objetivos em questão, visto que podem causar conflitos entre os países ao motivarem impactos nos custos produtivos e nos níveis de concorrência de cada país, resultando em distorções e dificultando o avanço do intercâmbio comercial e do próprio processo de integração em si.

Nesse sentido, ao avanço da integração econômica no Cone Sul, destaca-se aqui, a imposição da difícil empreitada de harmonizar os sistemas tributários dos países-membros (a harmonização, não significa o nivelamento das alíquotas dos impostos, mas, uma aproximação, como está sendo feito na União Européia) a fim de tornar a incidência fiscal a mais neutra possível sobre os custos de produção.(PEREIRA,1996:64).

Quadro 1 – Principais etapas do MERCOSUL

Datas	Etapas	Objetivos
26/03/91	Tratado de Assunção	Instrumentos para criação do MERCOSUL
17/12/91	Protocolo de Brasília	Resolução de divergências
27/06/92	Cronograma de Las Leñas	Liberalização comercial e coordenação macroeconômica
28/12/92	Terceiro Conselho do MERCOSUL	Estabelecimento das bases para a tarifa externa comum(TEC)
17/12/94	Protocolo de Ouro Preto	Implantação da União Aduaneira e institucionalização definitiva

Fonte: Elaboração própria.

2.2.4 Evolução recente do comércio Intra - Regional (1990-97)

No período de transição entre a Zona de Livre Comércio e a efetivação da União Aduaneira(1995), conforme foi mencionado no item anterior, o MERCOSUL combinou uma metodologia traduzida pelo mecanismo de desgravação tarifária linear, automático e progressivo e com uma proposta de eliminação de assimetrias entre os países-membros, especialmente as de origem regulatória.

Os efeitos destas ações acordadas entre os estados-partes fizeram-se sentir a partir dos resultados obtidos no dinamismo da integração comercial intrazonal, no período entre 1990 e 1997. (Vide Tabela 1).

Por conseguinte, os dados relativos a este comércio intra-regional mostram que o objetivo de promovê-lo foi alcançado plenamente. Constata-se que entre 1991 e 1997 as exportações intrazonais em relação às exportações totais passaram de 11% (US\$ 5,1 bilhões) para 24,7% (US\$ 20 bilhões). (AVERBUG,1998:138).

Percebe-se, primeiramente que a balança comercial entre o Brasil e o MERCOSUL apresentou superávits no período 1991-1994, e déficits nos demais anos. Enquanto isso, as balanças comerciais entre Brasil e Argentina revelam superávits

apenas no período de 1992-1994, superávits com o Paraguai em todos os anos considerados e superávits com o Uruguai entre 1992-1995.

A Argentina destacou-se em 1997, como o melhor saldo comercial intraregional, (22% das suas exportações). Mas foi o Brasil que teve suas exportações aumentadas em cerca de 23,1%, seguidas pelas do Uruguai e da Argentina. As operações comerciais intrazonais estão resumidas na Tabela 1.

Os dados demonstram ainda que a Argentina é o país que detêm a maior participação no comércio total com o Brasil no MERCOSUL, em torno de 4/5 do total do bloco. Conforme Averbug(1998:138), esse comércio bilateral Brasil-Argentina representa aproximadamente 75% do fluxo total da região.

Tabela 1
Exportações Intra-Regionais do MERCOSUL - 1990/97 (em US\$ milhões), Taxas médias geométricas de crescimento (em % a a)

Origem	Destino	1990*	1991*	1992*	1993	1994	1995	1996	1997	Taxas médias geométricas de crescimento (em %a.a.)
Argentina	Brasil	1.826	2.063	2.271	3.674	4.804	6.769	7.925	8.996	25,58
	Paraguai	1.412	1.615	1.687	2.811	3.655	5.484	6.615	7.752	
	Uruguai	151	152	201	355	498	631	584	556	
Brasil	Uruguai	263	296	383	508	650	654	726	688	31,64
	Argentina	1.320	2.309	4.129	5.387	5.921	6.154	7.305	9.043	
	Paraguai	645	1.476	3.071	3.659	4.136	4.041	5.170	6.767	
Paraguai	Uruguai	380	496	541	952	1.054	1.301	1.325	1.406	10,35
	Argentina	295	337	517	776	732	812	811	870	
	Brasil	401	276	259	287	340	465	660	799	
Uruguai	Argentina	56	45	64	65	67	63	96	115	9,39
	Brasil	333	220	184	215	264	383	521	631	
	Paraguai	12	11	11	7	10	20	44	53	
MERCOSUL	Argentina	710	607	403	675	891	995	1.234	1.331	24,89
	Brasil	116	163	49	284	375	265	271	314	
	Paraguai	585	434	343	375	491	705	913	959	
	Uruguai	9	10	11	16	24	25	50	58	
	Argentina	4.257	5.256	7.061	10.024	11.956	14.154	17.124	20.169	
	Brasil	1.826	2.063	2.271	3.674	4.804	6.769	7.925	8.996	
	Paraguai	1.320	2.310	4.129	5.387	5.921	6.154	7.305	9.043	
	Uruguai	401	276	259	287	340	340	660	799	
	Argentina	710	607	403	675	891	891	1.234	1.331	

Fontes: AVERBUG(1998:140) e *FREITAS(1994:69)

2.3 Harmonização Tributária

Inicialmente, é imperativo esclarecer que no aspecto semântico do termo “harmonização”, seu significado indica “conciliação”, “estar de acordo”. Em *strictu sensu*, não conduz necessariamente à noção de homogeneizar, de tornar igual.

Assim, buscar a harmonização tributária é sobretudo se conduzir no sentido de conciliar o aparato tributário, em função de ajustar e não de tornar homogêneos(sem diferenças) os entes envolvidos.

Também Pita(1996:121), segue essa percepção quando refere-se a harmonização tributária, como um processo, em que os países envolvidos executam alterações nos seus sistemas tributários, compatibilizando-os, em prol da eliminação de distorções que possam influir em suas relações econômicas no contexto de um tratado de integração econômica.

Ao que defende ser diverso de propor uma unificação das “normas legislativas ou administrativas relativas a um determinado tributo ou a um sistema tributário”, mas sim adequá-los a regras comuns que possibilitem eliminar ou reduzir as disparidades geradas pelas discrepâncias mais graves.

O referido autor pondera, inclusive, que a harmonização tributária não se constitui um fim em si mesma, mas um meio decorrente do cumprimento dos objetivos do processo de integração, e portanto, deve-se concebê-la como essencialmente dinâmica. Assim, o próprio desenvolvimento do processo de integração deve atribuir a extensão e o ritmo da harmonização.

Ademais, há de se considerar que cada etapa desse processo compõe-se de objetivos econômicos, tanto finais quanto intermediários, que só serão concretizados através da harmonização tributária, pois esta constitui-se em um meio de suprimir as dificuldades que possam surgir da tributação ou ainda, introduzir os ajustes que sirvam de incentivo à consecução dos objetivos em questão.

Por conseguinte, admite-se que as políticas tributárias necessariamente se incluem no processo de ajuste e coordenação destes objetivos, em nível nacional de forma a adequá-los àqueles definidos em nível regional. Pita(1996:129), argumenta então que “a tributação é esquematizada em função de n objetivos de natureza fiscal e extrafiscal”. Ao que ele completa,

“...para compatibilizar a estrutura e distribuição da carga tributária inerente à tributação não bastará considerar apenas as mudanças decorrentes da adequação dos objetivos nacionais aos regionais, devendo-se também contemplar-se a aplicação, pelos países, não só de impostos, mas de sistemas tributários compatíveis, a fim de que possam ser operados harmonicamente em função das diferentes alternativas que vão apresentando os objetivos regionais no decorrer do processo de integração econômica.”

Cabe esclarecer que a política tributária está no campo da política fiscal, a qual é compreendida como a política relativa ao processo receita-despesa. Ambas, no entendimento deste autor, têm o caráter de políticas instrumentais, na medida que não estabelecem objetivos, mas atuam a partir destes, identificando e estruturando instrumentos que melhor se adaptem a tais objetivos.

É, portanto, proposta deste capítulo a análise, face ao levantamento anterior, das áreas de conflito entre os sistemas fiscais dos países integrantes do MERCOSUL, sob o ponto de vista estritamente tributário.

Mais especificamente, referente à tributação interna ao âmbito da competitividade das empresas, e com propósito único de abordar os mecanismos e as bases para a harmonização no contexto do MERCOSUL.

2.3.1 Tributação Interna e Concorrência Intra-Regional

Desde as suas etapas iniciais, os processos de integração econômica, por sua própria natureza, demandam um determinado grau de harmonização entre os instrumentos aduaneiros de cada um dos países-membros, e este no limite, deve refletir e indicar o nível de integração pretendido.

Nesse entendimento, e pela seqüência de fases enunciadas para um processo de integração econômica, em que são identificadas como as duas primeiras, a zona de livre comércio e a união aduaneira, justificam-se plenamente os argumentos acima, tanto que são as mais estreitamente vinculadas aos problemas decorrentes da tributação aduaneira.

Destarte, admite-se que a prioridade atribuída às questões de natureza aduaneira, necessariamente, não exclui o conhecimento de que simultâneos a estes não de ocorrer também outros problemas tributários, não mais derivados dos tributos

aduanheiros, mas dos tributos internos, ou melhor, "das divergências existentes entre os sistemas tributários de cada um dos países associados - os quais podem constituir obstáculos à consecução dos objetivos inerentes aos processos de integração econômica."(PITA,1996:125).

Portanto, reconhecida a proeminência dos fatores tributários aduanheiros nas etapas iniciais dos processos integracionais, concebe-se que uma vez alcançadas as fases intermediárias, manifestar-se-ão com maior força os transtornos oriundos dos tributos internos, para os quais vão ser exigidas, medidas outras, para a consecução dos objetivos do processo em questão.

Outrossim, cabe considerar que para evitar as distorções e inconvenientes ao avanço de uma proposta de integração econômica, decorrentes tanto da tributação aduaneira quanto da tributação interna, faz-se imperativo adotar medidas no sentido de harmonizar os sistemas tributários dos países envolvidos.

Para tanto, e dada a complexidade de tal tarefa, cabe identificar, em um primeiro momento, os problemas decorrentes da tributação interna no referido contexto, além de averiguar em que medida e por que meios os impostos estão de acordo com os objetivos definidos na estratégia de integração que se decida adotar.

Pita(1996:126), ao tratar do assunto, abordou esses problemas dividindo-os em três grupos, sendo que o primeiro, refere-se à adoção de barreiras tarifárias "voltadas para dentro", levadas a cabo pela prática de alíquotas diferenciadas, de forma discriminatória, conforme a origem do produto tributado, cujo efeito é minimizar a liberalização dos produtos ao nível da tarifa aduaneira.

Um segundo problema identificado, refere-se àqueles surgidos a partir de disparidades entre os impostos infligidos pelos países participantes da iniciativa de integração econômica, os quais são ainda divididos em dois subgrupos: o primeiro vinculado a concorrência intra-regional, face à suposição de que "por ação dos impostos internos, é possível alterar, mediante distorção, as condições de concorrência entre os países, ao incorporar-se o imposto ao custo dos produtos de exportação." (PITA,1996:126).

No outro subgrupo, consta o aspecto referente ao fomento de investimento, onde o conjunto dos tributos, principalmente os impostos sobre os lucros das empresas, pode vir a influenciar o destino dos investimentos entre os países da região.

Nesse aspecto, divulga-se que se for considerado equivalente todas os demais condicionantes inerentes às decisões sobre a alocação geográfica dos investimentos, restando apenas o imposto que onere os lucros obtidos a partir destes, as diferenças de rentabilidade certamente terão um peso fundamental na direção dos investimentos.

Por conseguinte, a tributação interna, sob certos aspectos, pode determinar a localização dos investimentos que estiveram atraídos pela extensão do mercado zonal, principalmente através do imposto de renda sobre os lucros das empresas.

Por fim, o terceiro problema envolve, em última instância, as discrepâncias entre os próprios sistemas tributários e entre os instrumentos que configuram estes sistemas, de forma que possam vir a obstacular os objetivos de harmonização dos mesmos.

Vale enfatizar a necessidade de uma perfeita compreensão das dificuldades intrínsecas aos problemas mencionados, inclusive aqueles ligados às divergências na prática dos impostos pelos países-membros, que ao afetarem os preços dos produtos exportáveis modificam necessariamente a concorrência intra-regional.

Assim, considera-se que um fator institucional como o imposto, fora das condições de concorrência prevalentes via mercado, pode alterar as condições na determinação das correntes de comércio.

Em suma, segundo Pita(1996:128), com relação às condições de concorrência, a tributação interna pode induzir distorções pela ação da carga tributária incorporada ao preço dos bens comerciáveis e por restituições excessivas que signifiquem subsídios.

Em se tratando da tributação interna, os tributos que atingem “de forma mais notória e imediata as condições de concorrência são os denominados impostos de consumo, que recaem sobre a circulação de bens e serviços.” (PITA,1996:136).

Ademais, conforme Figueiras(1996:124), as dificuldades concernente ao trato deste impostos abrangem tanto aquelas referentes a fiscalização e arrecadação, quanto a questão da “transferência do ônus da carga fiscal do contribuinte de fato, ou seja o consumidor final.”

Um programa de harmonização desse tipo de tributo, na opção pelo princípio jurisdicional de tributação exclusiva no país de origem, os produtos

transacionados vão refletir a carga tributária correspondente ao país em que foram produzidos.

No caso de se dispor do princípio jurisdicional da tributação exclusiva no país de destino, há a restituição dos tributos aplicados no país de origem, ou seja no país exportador.

2.3.2. A Experiência da União Européia

A União Européia tem como estrutura administrativa uma organização supranacional, constituída pelo Parlamento Europeu, órgão máximo de controle, pelo Conselho de Ministros, por uma Comissão Executiva, por um Tribunal de Justiça e um tribunal de Contas. (VENTURA,1994:27).

No tocante a harmonização tributária no contexto da Comunidade Econômica Européia (CEE), Silva(1996:148), ilustra esse tema relatando que no início do processo de formação do Mercado Comum Europeu, em fins da década de 50, eram notórias as assimetrias dos sistemas tributários nacionais dos países signatários do Tratado de Roma (1957).

A França, por exemplo, adotava desde sua reforma fiscal de 1954/55, um imposto sobre valor agregado, enquanto os demais países integrantes eram adeptos da prática dos tributos cumulativos, incidentes sobre vendas de bens e serviços, e com estruturas de alíquotas variadas.

O avanço dos planos e programas de harmonização fiscal, partiu do “informe de Newmark”, publicado em 1962, concluindo-se que não haveria necessidade de abolir todas as diferenças entre os países-membros, mas somente aquelas que fossem de encontro com fomentação do mercado comum.

Posteriormente, o “informe Werner” propôs a generalização do campo de aplicação do Imposto sobre Valor Agregado - IVA e a aproximação dos tipos de incidência do mesmo; além da harmonização dos tributos sobre os investimentos de renda fixa e do Imposto sobre as Sociedades. (FIGUEIRAS,1996:125).

Ainda conforme o referido autor, a Comissão Europeia apresentou em 1975, um terceiro programa de matéria tributária que em linhas gerais dispôs sobre a criação de todas as condições fiscais necessárias à livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais.

O objetivo do mercado único foi agendado com antecedência, em 1985, iniciando-se com a queda das fronteiras internas no tocante às mercadorias e serviços. Para tanto, aplicaram-se regras no interesse da harmonização da tributação relativa, principalmente relacionadas à tributação indireta.

Nesse sentido promoveu-se a aproximação progressiva das alíquotas dos impostos sobre valor agregado e das bases tributárias. Produziu-se, também, um sistema informatizado de compensação, para simplificar as transações intracomunitárias, e garantir tratamento igualitário às compras e vendas realizadas no interior dos países-membros, além de permitir a adoção do princípio do destino aos referidos impostos.

Como já foi mencionado, este princípio prima pela cobrança do tributo no país ou unidade federativa onde se verifica a demanda final – em geral o consumo, evitando-se que se onere os investimentos.

Assim, mesmo quando o pagamento for exigido antecipadamente, através de um “contribuinte substituto”, há um sistema informatizado de compensação que possibilita que os tributos pagos pelo consumidor final se traduza em “recursos de uma instituição pública supostamente prestadora de serviços a este consumidor. (SILVA,1996:148).

Em 1987, foram editados planos voltados ao novo sistema comunitário de imposição ao valor agregado - IVA, com o objetivo de suprimir as barreiras fiscais. O referido sistema estava calcado na aproximação da alíquotas do IVA e dos impostos especiais dos países-membros, no regime tributário aplicável aos intercâmbio intracomunitários e em um sistema de compensação dos recursos fiscais entre os estados-partes. (FIGUEIRAS,1996:126).

Outras medidas relevantes para a implementação do mercado único na Europa referem-se à harmonização dos tributos incidentes sobre produtos específicos. Sob esta orientação, foram instituídos intervalos de tributação para alguns bens de consumo (bebidas alcoólicas, tabaco e óleos minerais) e fomentou-se a expedição de projetos acerca da estrutura de direitos aplicáveis a tais produtos.

Figueiras(1996:126) argumenta que o citado conjunto de propostas e medidas provocou diversas críticas e problemas, e a partir destes surgiu um regime transitório, previsto para funcionar no período de 1993 a 1997, sendo então substituído por um regime definitivo de tributação dos intercâmbios entre os estados-partes.

Pelo exposto pode-se perceber que o objetivo da harmonização tributária na União Européia está avançando a passos lentos e, portanto, longe de se encerrar, mesmo após a instalação do mercado único.

Destaca-se que no levantamento empreendido por Figueiras(1996:127), um dos pontos estabelecidos no "informe Lemierre", refere-se à busca da redução das cargas tributárias que oneram as empresas e sobre as administrações, no sentido de evitar as distorções à livre competição sem se opor à livre circulação de bens e serviços.

Por fim, há a consideração de Silva(1996:148), de que em geral, não há necessidade da harmonização tributária continuar até a uniformização das normas tributárias. Não obstante, alguns tributos estão particularmente relacionados às condições de competitividade dos bens e serviços, ou seja essenciais às decisões sobre a localização dos investimentos, que portanto, em estágios mais avançados de integração, a uniformização normativa tornar-se-ia recomendável.

Mesmo assim defende a improbabilidade da União Européia reduzir-se a tal aprofundamento face às diferenças sócio-econômicas e culturais nacionais em seu território, que em grande parte, vai determinar as diferentes preferências com relação ao nível de intervenção do Estado, da carga tributária e da estrutura dos sistemas fiscais nacionais.

Isto, exigiria pela própria natureza da base tributária, que os tributos não impusessem tantas distorções ou que fossem utilizados de forma diferenciada. (SILVA,1996:149).

2.3.3 MERCOSUL: Mecanismos e Bases para a Harmonização Tributária

No que tange à identificação dos mecanismos que dariam solução para as possíveis distorções nos processos de integração econômica, a partir do relato de

Pita(1996:132) considera-se que estes são, em princípio, concebidos sob três formas distintas: uniformização, compatibilização e instrumentalização.

No primeiro caso, a uniformização, implica uniformizar a tributação em todos os seus aspectos, tanto as cargas tributárias quanto as normas nos aspectos estruturais e técnico-formais, sobretudo referente às alíquotas. Portanto, este mecanismo só seria coerente em etapas mais profundas de um processo de integração.

A segunda forma de consecução da harmonização tributária refere-se a adequação da estrutura tributária, de tal forma que se viabilize a aplicação de mecanismos compensatórios, aptos a neutralizar os prováveis efeitos de desigualdades nas cargas tributárias.

Este mecanismo tem como campo de atuação apenas os aspectos técnico-formais, sem que sejam afetados os níveis de tributação, possibilitando a manutenção da estrutura que melhor atenda as prioridades nacionais.

O último caso, envolve a instrumentação de uma certa estratégia de integração. Este mecanismo visa determinar desigualdades que possam “compensar algum desequilíbrio estrutural entre os países da região”. (PITA,1996:132).

Discutidos os mecanismos indispensáveis aos objetivos exigidos em um processo de integração econômica, há de se apresentar então em que bases tais mecanismos podem se estabelecer.

No dizer de Pita(1996:133): “quer se trate de uniformizar, compatibilizar ou instrumentar, há que introduzir certo grau de harmonização na estrutura formal e funcional dos sistemas tributários” ou conforme o caso, de algum dos impostos que os compõem, sempre que um destes mecanismos opere apenas através dele.

No caso da uniformização, não resta dúvida que envolve todos os aspectos estruturais e técnico-formais, uma vez que implica no nivelamento total de todos os aspectos dos tributos subjacentes a esse mecanismo.

No tocante à compatibilização, é o caso de ajustar os aspectos estruturais, mas manter-se as desigualdades que vão ser compatibilizadas através da aplicação de fórmulas compensatórias, tendo em vista que sua eficácia depende de uma atuação “idêntica ou pelo menos, aproximada sobre os impostos estruturados formalmente”.(PITA,1996:134).

Em se tratando da instrumentação também são válidas as considerações feitas à compatibilização, uma vez que ao se buscar o reconhecimento dos efeitos

diferenciais das imposições similares por parte de diferentes países, torna-se necessário harmonizar previamente os instrumentos utilizados a esse fim.

O autor acima citado, esclarece que esta harmonização pode se dar pelo estabelecimento de uma identidade nas estruturas técnico-formais dos instrumentos, ou ao menos adequando as estruturas tributárias em questão, visto que se permanecer alguma disparidade, há como proceder uma relação para que se permita não só a previsão da magnitude dos efeitos de cada um dos impostos, como também compará-los.

Esclarecidas os conceitos, procedimentos e instrumentos necessários e disponíveis na consecução do objetivo de formação de um mercado comum como é o MERCOSUL, há de se supor que os países envolvidos estejam atentos na busca da eficiência de suas economias e o fortalecer de suas posições em conjunto e em particular no mercado internacional.

Como anteriormente demonstrado, a existência de disparidades no tocante a tributação interna desses países implicaria em cargas tributárias desiguais, acarretando distorções nas condições de concorrência entre os produtores, sempre que um componente institucional, como é o caso do imposto, integrar os custos que por sua vez, determinam os preços de comercialização dos produtos.

Outra questão importante é que o alcance de um verdadeiro mercado comum depende do livre trânsito entre os países dos fatores produtivos (trabalho e capital). O livre estabelecimento das empresas em qualquer dos estados-partes, requer que o capital, a tecnologia e os recursos humanos possam circular livremente, sem obstáculos não relacionados com a eliminação dos direitos aduaneiros e restrições quantitativas. Figueiras(1996:81) afirma que tais empecilhos

“podem estar presentes mesmo numa União Aduaneira, como é o atual estágio do Mercosul, e ser de três ordens: (1) os controles físicos nas fronteiras sobre a circulação de pessoas e bens;(2) as regulamentações técnicas nacionais que desencorajavam ou paralisam as importações; e (3)as disparidades fiscais (Imposto sobre o valor Agregado, impostos sobre consumos específicos).”

Os dados apresentados no capítulo anterior, permitiram a constatação da diversidade das legislações dos quatro países: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, quanto aos seus sistemas e alíquotas, e em particular o caso dos tributos indiretos.

Permite ainda, a comprovação de que esses países possuem como imposto indireto, o Imposto sobre Valor Agregado - IVA na Argentina, Uruguai e Paraguai, de competência do governo central.

Mas no Brasil encontram-se alinhados, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e o Impostos sobre Serviços (ISS), cuja competência é do âmbito estadual, federal e municipal, respectivamente.

Desde logo vê-se que as modificações rumo ao mercado comum requerem esforços dos países envolvidos, principalmente no que respeita ao Brasil.

Pita(1996:123) corrobora tal relato quando afirma que a tributação geral sobre o consumo, nos quatro países, tem por base um imposto sobre o valor agregado, embora estes apresentem divergências quanto as competências, estruturas e alíquotas.

Para Sampaio(1994:79) a direção da harmonização das condições de comércio entre os países signatários do MERCOSUL, aponta para a discussão e implementação da harmonização dos impostos circulatórios. Dado que tais tributos adquirem características transacionais, quando recaem sobre o produto, e não sobre os resultados, influenciando a livre circulação dos bens, serviços e fatores produtivos.

Na ata da reunião do Subgrupo de Trabalho n.º10, responsável pela Coordenação de Políticas Macroeconômicas, no item específico de harmonização tributária, iniciou-se um trabalho comparativo dos impostos seletivos sob o consumo, analisando-se país a país.(SAMPAIO,1994:82).

Esse trabalho resultou em dois Informes da COMISION DE ASPECTOS TRIBUTARIOS que considerou conjuntamente os impostos vigentes na Argentina, Paraguai e Uruguai, face as similaridades de suas características estruturais, e por isso mesmo descreveu o Brasil em separado (p.60):

“...en el presente informe se consideran conjuntamente los impuestos vigentes en Argentina, Paraguay y Uruguay, por la similitud de sus características estructurales, en tanto que los gravámenes aplicados en la Republica Federativa del Brasil se describen por separado.”

A referida Comissão entendeu que no tocante aos impostos gerais sobre o consumo, pelo menos a médio prazo, seria aconselhável a adoção do princípio da imposição exclusiva no país de destino e com a manutenção das barreiras fiscais.

Ademais, relatou todas as dificuldades de harmonização das estruturas tributárias dos quatro signatários do MERCOSUL, enfatizando a posição do Brasil e as características do ICMS.

Esta avaliação também foi validada na análise dos impostos seletivos ou específicos sobre o consumo e publicada no segundo Informe. Conclui o relatório afirmando que “...al arribar el proceso de integración a la fase de mercado comum, esas fronteras deben suprimir-se para possibilitar que esse mercado funcione como un mercado único.”(p.40)

2.3.4 Harmonização Tributária e Competitividade

Na confirmação do exposto anteriormente, declara-se que o avançar de um processo de integração econômica perpassa necessariamente pela abolição das barreiras alfandegárias intra-regionais, e a esse passo segue-se a percepção de que é uma constante nos referido processos os efeitos comuns.

No conjunto destes efeitos destaca-se o acirramento da concorrência entre os produtores dos países da região e a decisão sobre a localização dos novos investimentos, que foram induzidos pela ampliação do mercado onde os produtos vão circular sem tributos aduaneiros, ou ao menos com faixa de preferência em relação aos produtos oriundos de terceiros países.

A partir deste argumento pode-se concluir que em princípio, a tributação interna pode afetar os aspectos concorrenciais do mercado ampliado em dois sentidos, e ambos referentes à competitividade entre os países-membros: as condições de concorrência e a alocação geográfica dos investimentos. (PITA,1996:122).

No tocante às condições de concorrência, como já foi mencionado antes, um fator de natureza institucional, como o tributo pode comprometer a posição do produto mais eficiente, e os tributos que incidem diretamente na formação dos preços, são fundamentalmente os tributos sobre a produção e o consumo.

Em outras palavras, um produtor menos eficiente no mercado ampliado, pode ser beneficiado frente a seus concorrentes, pela imposição de gravames nos respectivos países, de forma que mesmo produzindo com mais eficiência, perdem a competitividade.

Assim parece claro que para que se mantenha as condições de livre concorrência pautadas em critérios de eficiência econômica, torna-se necessário a remoção e/ou compatibilização dos entraves de natureza institucional.

Destarte à medida que essas barreiras forem sendo eliminadas vão se confirmando os obstáculos relacionados a políticas governamentais, como é o caso da tributação interna.

Como já foi exaustivamente tratado, as diferenças nessa tributação constituem-se, ao lado dos gravames aduaneiros, barreiras de natureza institucional à concorrência no mercado ampliado e na localização geográfica dos investimentos.

Mais especificamente sob este último aspecto, os tributos que aparecem em primeiro plano são os impostos sobre a renda e os que oneram os lucros das empresas. No dizer de Pita(1996:139), as divergências envolvendo esse tipo de tributação decorre da estrutura dos impostos e das opções conceituais usadas para definir a matéria tributável e as alíquotas.

Pelas razões apontadas pelo referido autor, percebe-se que um programa de harmonização dos impostos de renda só pode acontecer pela aproximação das legislações referente à estrutura e às opções conceituais.

No tocante às disparidades que implicam distorções na competitividade das empresas, mencione-se que a decisão MERCOSUL/CMC/DEC. N.º 20/94 deliberou pela instituição de um Comitê Técnico encarregado do tratamento do tema das Políticas Públicas que distorcem a competitividade:

“O Comitê Técnico referido no art. 1º deve identificar as medidas no âmbito de políticas públicas, vigentes em cada Estado-parte, que possam distorcer as condições de concorrência de modo a beneficiar os agentes econômicos localizados no país que as pratica. As medidas que deverão ser consideradas pelo Comitê Técnico são aquelas que distorçam a competitividade. O Comitê Técnico deve classificar as referidas medidas nas seguintes categorias: (a) medidas que impliquem exceções ao regime comercial comum do Mercosul; (b) medidas de natureza tributária; (c) medidas de natureza creditícia; (d) medidas associadas ao regime de compras governamentais; (e) outras”. (FIGUEIRAS, 1996:68)

Outro avanço no que respeita a uma política regional de concorrência, a Decisão n.º 17/96 que contém o Protocolo da Defesa da Concorrência no MERCOSUL, cujas metas envolvem o fornecimento de mecanismos para controle de práticas anticompetitivas, além de determinar que as leis internas sejam convergentes para assegurar condições semelhantes de concorrência e independência entre as empresas com relação à formação de preços e outras variáveis de mercado.

Finalmente, um terceiro objetivo do referido Protocolo abrange uma agenda para a fiscalização de políticas públicas que distorcem as condições de concorrência e afetam o comércio entre os países-membros.

Assim, no dizer de Araújo Jr & Tineo(1997:260) os benefícios da concorrência, quer se relacionem com a eficiência, o bem-estar do consumidor ou a desconcentração do poder econômico, não estão expressamente considerados no Protocolo, mas são esperados como resultados de um mercado ampliado.

Constata-se, portanto que as medidas advindas de políticas públicas que possam comprometer as condições relativas a competitividade já foram devidamente regulamentadas, restando aquelas atos que depende de esforço conjunto dos estados-partes.

Por conseguinte destaca-se que o cerne da manutenção dos fatores sistêmicos relativos à competitividade das empresas no contexto do MERCOSUL, aponta tanto para a harmonização dos tributos internos quanto pela adequação dos respectivos sistemas tributários à realidade integracional e na parcimônia das políticas públicas.

3. METODOLOGIA DO ESTUDO

A atual estrutura impositiva dos países-membros do MERCOSUL, no que concerne a tributação sobre as pessoas jurídicas - estamos definindo a pessoa jurídica com o mesmo conceito de empresa ou firma¹ - e a exemplo do Brasil, todos os demais encargos que possam onerar as empresas, postam-se como fatores político-institucionais ou determinantes sistêmicos da competitividade das empresas envolvidas em citado processo.

Inicialmente, objetivando uma análise descritiva e temporal, frente ao sistema tributário nacional da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, e tendo em vista a determinação de medidas harmônicas no tratamento tributário das empresas, fomentou-se uma pesquisa documental e bibliográfica.

Nesse sentido, analisou-se os aspectos institucionais em vigor nos países-membros ao nível global de suas economias. O foco da apresentação e análise foi *a priori*, aquele exclusivamente concernente às empresas.

As elaborações recém referidas permitiram conhecer aspectos básicos e determinantes do estágio legal em que se encontra cada país. Com esses elementos, partiu-se para a análise das evidências da estrutura tributária, face a formação de um mercado comum.

3.1. Objetivos: Geral e Específicos

O objetivo geral é analisar os sistemas tributários dos países integrantes do MERCOSUL em seus aspectos sobre a tributação das empresas à luz dos fatores sistêmicos da competitividade.

Mais especificamente e vinculados a esse objetivo principal, tem-se a pretensão de atingir os outros objetivos, listados a seguir, congruentes com a busca do entendimento da relação entre as variáveis apontadas:

I – Caracterizar o papel da tributação interna nos processos de integração econômica;

¹ Adota-se aqui a definição apresentada por GUIMARÃES(1982:26), onde a empresa, como sinônimo de firma, é o espaço(*locus*) de acumulação de capital que exhibe como estrutura organizacional típica a multidivisional, aludindo a existência das *quase-firmas*. Maiores esclarecimentos ver Cap. 7.

II – Determinar os mecanismos e as bases para a meta da harmonização tributária nos citados processos;

III – Determinar a harmonização tributária relacionada à competitividade das empresas.

3.2. Categorias Analíticas

Face aos objetivos do estudo, anteriormente definidos, as categorias analíticas aduzidas nesse estudo foram as seguintes:

- a) Integração regional;
- b) Tributação interna referente às empresas;
- c) A harmonização tributária como indutor essencial para um processo de integração;
- d) Assimetrias tributárias e competitividade.

A integração regional, foi discutida nas suas diversas acepções e fundamentos, distinguindo-as, no sentido de identificar a linha teórica da formação de um mercado comum, localizando analiticamente o caso do MERCOSUL.

A tributação interna, por sua vez, foi percebida, primeiro como aquela interna aos países, ou ainda, as legislações direta e indireta sistematizadas por cada país envolvido no referido processo de integração.

A seguir, tornou-se preciso, em que medida a citada tributação, por seus efeitos, se faz presente no decurso de tais processos, além de identificar as possíveis medidas que os neutralizem.

Há de se destacar que do referido aparato, focalizou-se exclusivamente como agente passível de análise, a tributação interna relativa as pessoas jurídicas, aqui entendidas como empresas ou firmas.

Outra categoria considerada, a harmonização tributária, foi concebida a partir da identificação de mecanismos e de bases conciliatórias imprescindíveis para tal fim.

3.3 - Características do Universo da Pesquisa

O período a ser considerado tem corte inicial o ano de 1990, que antecede o marco institucional, o *Tratado de Assunção*, que estabeleceu o MERCOSUL em 26 de março de 1991, com a assinatura dos presidentes da Argentina, do Brasil, do Paraguai e do Uruguai.

O corte histórico final é dado ao término do ano de 1997, levando em conta as negociações e acordos relevantes aos objetivos definidos para esse estudo. Convém ressaltar que o processo integracional, foco deste estudo, encontra-se ainda em uma etapa incipiente face ao objetivo do mercado comum. Assim, a necessidade do corte temporal final (1997), é apenas de cunho prático, tendo em vista a necessidade de um limite temporal para exposições, análises e conclusões.

Portanto, a inclusão deste último ano decorreu, em última instância, da existência de publicações que envolvem os dados estatísticos do comércio inter e intrazonal.

Delimitou-se como área de pesquisa aquela envolvendo os quatros integrantes iniciais do MERCOSUL, excluindo os países que se filiaram à integração regional recentemente e/ou têm acordos firmados para a adesão ao Mercado do Cone Sul.

3.4 - Técnicas de Pesquisa

Para consecução dos objetivos do estudo ora proposto realizou-se pesquisa documental e bibliográfica, uma vez que a fonte primordial dos dados está centrada nos Sistemas Tributários dos estados-membros do MERCOSUL.

A pesquisa documental e primária aconteceu sobre a *Nueva Constitucion de la Nacion del Argentina*; a Constituição da República Federativa do Brasil e o Código Tributário Nacional; *Constitución de la Republica del Paraguai* e a *Constitución de la Republica Oriental del Uruguai*.

Consta ainda, como uma fonte essencial a publicação da *Comisión de Aspectos Tributarios*, divulgada pelo Grupo de Trabalho X, envolvendo os dois informes sobre a harmonização dos impostos gerais e seletivos ou específicos sobre o consumo.

Outrossim, todos os demais dados e informações básicas que alimentam esta investigação foram levantados através de fontes bibliográficas e indiretas. Destacam-se, aquelas disponíveis nos periódicos, livros e bancos de dados do **Ministério da Fazenda**, constantes no corpo institucional do governo brasileiro, tanto no tocante às estatísticas básicas, quanto às legislações (Sistemas Tributários) de cada país.

Concernente a este último aspecto, o acesso ateve-se, principalmente, a publicação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE(1997), que trata justamente sobre a legislação dos países-membros do MERCOSUL.

Outra publicação que foi de suma importância, refere-se ao trabalho de Bordin & Lagemann(1996), publicado pela Secretaria da fazenda do Rio Grande do Sul, e que também refere-se a uma análise da tributação nos respectivos países. O mesmo se pode dizer do artigo de Silva(1996), publicado pela Revista Brasileira de Contabilidade.

Ressalte-se que, como foi afirmado, a pesquisa abrangeu as Constituições da Argentina, do Paraguai e do Uruguai que estão em sua língua original, o espanhol, assim como os resultados da análise da Comissão supracitada. Deste modo a apresentação desse conteúdo foi feita através traduções e interpretações de leis ou artigos de lei, aliadas às publicações acima referidas.

Então, num primeiro momento, procedeu-se à explanação de forma sucinta dos aspectos de caráter legal vigente, de forma individualizada de cada estado-parte. O passo seguinte foi montar um quadro explicativo, simplificando e sintetizando as informações expostas.

Por fim, procedeu-se a análise dos aspectos coincidentes e divergentes, comparando cada um país-membro individualizado com os demais.

4. SISTEMAS TRIBUTÁRIOS DOS PAÍSES-MEMBROS DO MERCOSUL

O Tratado de Assunção marca uma etapa no processo de integração rumo ao Mercado Comum do Cone Sul. Sua primeira fase consistiu na formação de uma área de livre comércio, caracterizada pelo programa de desgravação do imposto de importação sobre as mercadorias produzidas internamente e transacionadas entre os países do bloco.

Esse programa de liberação comercial consistia de “reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, e a eliminação de restrições não tarifárias” (SAMPAIO,1994:73). Essa fase durou de 30 de junho de 1991 até 31 de dezembro de 1994.

Por conseguinte, o MERCOSUL constituiu-se a partir de 1º de janeiro de 1995 em uma união aduaneira imperfeita, em formação, com a manutenção das fronteiras fiscais. O prosseguimento no processo de integração, apresenta-se assim, atrelado à harmonização da legislação e procedimentos aduaneiros.

Nesse sentido a matéria tributária assume foros de relevância. Segundo Sampaio(1994:74) “cabe mencionar que a harmonização fiscal não é fim objetivado pelo tratado: no entanto e em decorrência da formalização do mercado, acabar-se-á por instituir, em data remota, um sistema harmônico. Neste aspecto, faz-se necessária a fixação de regras claras e homogêneas entre os países participantes”.

Faz-se mister, também, que essa harmonização se conduza paralelamente à “harmonização da tributação interna sobre bens e serviços, para que não ocorram distorções nas condições de concorrência entre produtores, quando da localização dos investimentos”. (FIGUEIRAS,1996:76).

Torna-se evidente, que no aprofundamento do citado processo de integração, nas etapas vindouras, a ênfase deve recair sobre a harmonização dos impostos internos. Esta questão é abordada, especificamente, no artigo 7º do Tratado de Assunção.

Este artigo prevê que os impostos, taxas e outros gravames internos devem dar aos produtos originários do território de um estado-parte tratamento idêntico ao produto nacional. Porquanto estabeleceu o princípio da não-discriminação como critério norteador da tributação envolvendo os impostos internos.

Nesse contexto, justifica-se, pois, que se volte a atenção ao estudo da realidade dos impostos internos dos estados-partes, como é o propósito dessa contribuição. Para tanto, concebe-se a compreensão dos sistemas tributários de cada país-membro isoladamente, para só então propor uma abordagem da interação(harmonização) entre os mecanismos fiscais dos países membros.

Assim ante a percepção que a natureza e a incidência dos tributos variam de país a país, impõe-se um esforço político e legal por parte das nações envolvidas, no sentido de compor os ajustes necessários. E ainda, face à improbabilidade da harmonização total de suas legislações, resta a opção de se constituir o Mercado Comum minimizando os efeitos das transferências fiscais de um Estado contratante para outro. (SAMPAIO,1994:75)

Admite-se então, que subjaz a uma relação conveniente entre governantes e governados, uma ordem legal vigente. Além disso, o cenário jurídico em vigor em um Estado organizado, deve refletir o grau de seu desenvolvimento político e econômico.

Por conseguinte, o presente capítulo tem como escopo o fornecimento de um panorama geral dos sistemas tributários dos países signatários do MERCOSUL e em particular a identificação dos gravames que oneram as empresas nestes países.

Cumprido destacar, no entanto, que no tempo decorrido entre a elaboração e publicação deste capítulo, a legislação em comento poderá vir a sofrer alterações, o que no entanto não comprometerá o estudo realizado, uma vez que se trata da análise da estrutura básica e genérica da tributação dos países integrantes do MERCOSUL.

Outrossim, face ao objetivo maior deste trabalho, realiza-se a seguir um estudo das Constituições da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, restringindo-se, porém, aos aspectos relacionados com suas estruturas tributária e de poder vigentes nos referidos países.

Deve-se confirmar a ressalva dos autores Bordin & Lagemann(1996:7), de que somente a Constituição Brasileira define todo o sistema tributário nacional, o que dificulta uma visão da totalidade dos tributos existentes em todo território nacional nos demais países-membros do MERCOSUL.

Na sequência, expõe-se os principais tributos cobrados pelos citados países, no intuito de destacar as semelhanças e diferenças entre os quatro países. E por fim, elabora-se um quadro sintético para cada país-membro, ressaltando apenas as imposições sobre as empresas.

Ademais, na descrição a seguir, serão considerados apenas aqueles de maior expressão e importância para o sistema de cada país, e que estão ou estiveram em vigor entre 1990 e 1997.

4.1 ARGENTINA

4.1.1 Aspectos Constitucionais

A Argentina, tem como forma de governo, a República Federativa e, está dividida em províncias. O Governo Federal é exercido pelos Poderes Legislativo, dividido em Câmara dos Deputados e Senado Federal, Executivo, sob o comando do Presidente da República, e Judiciário.

Nas províncias, o poder local é exercido de forma autônoma pelos Governadores e Legisladores, através de Constituições próprias, sendo assegurada também, a autonomia municipal.

A Constituição Argentina, como antes mencionado, não traz um título específico sobre tributação e orçamento, restringindo-se a dispor que é de responsabilidade do governo federal garantir a provisão para os gastos da Nação com fundos do Tesouro Nacional.

Essas receitas segundo o estudo de Silva(1996:66) advêm da renda obtida pelos direitos de importação e exportação, da venda e locação de terras de propriedade nacional, da renda dos correios e das demais contribuições.

Por conseguinte na repartição dos recursos entre a Nação, as Províncias e a cidade de Buenos Aires são observados critérios objetivos de forma equitativa e solidária entre os entes, e em relação direta com as competências, serviços e funções de cada um deles, com prioridade ao grau equivalente de desenvolvimento, qualidade de vida e igualdade de oportunidade em todo o território nacional. (SILVA,1996:66)

O Congresso Nacional Argentino possui competência para legislar sobre matéria aduaneira, instituir direitos de importação e exportação, criar contribuições indiretas, de forma concorrente com as províncias, e contribuições diretas, proporcionalmente iguais em todo o território nacional, nos casos em que a defesa, segurança comum ou bem geral da nação as exijam.

Por outro lado, ainda segundo Silva(1996:66) encontra-se previsto na Lei Maior Argentina que as bases de acordos entre a Nação e as províncias instituindo regimes de co-participação das contribuições, devem ser estabelecidas por uma Lei-Convênio, de forma a garantir a automaticidade da destinação para os fundos.

4. 1. 2 Estrutura Legal

O ordenamento jurídico da Argentina, apresenta seus tributos divididos em três níveis: federal, estadual(províncias) e municipal . A maior fonte de receita do governo federal provém do Imposto sobre Valor Agregado, do Imposto de Importação-Exportação e do Imposto de Renda. (SAMPAIO,1994:77).

Saliente-se que, a Argentina dentre os demais países-membros do MERCOSUL, é a única nação que adota a forma de tributação internacional da renda (princípio da universalidade) pelo critério da residência.

Consta na estrutura impositiva da Argentina, segundo a aludida discriminação das competências, sob a denominação de Impostos Nacionais: o Imposto sobre a Renda (IR), os Impostos Internos (II), os Impostos sobre Combustíveis (IC), os Imposto de Selos (IS) e o Imposto sobre o Valor Agregado (IVA).

Os Impostos Provinciais, incluem o Imposto sobre Faturamento Bruto (IFB), o Imposto sobre a Propriedade de Veículos (IPV) e o Imposto Imobiliário. No tocante aos municípios, existem taxas por prestação de determinados serviços, com as alíquotas variando de acordo com cada município.

Cumpre relatar que relativo ao regime de investimentos estrangeiros, estes têm igualdade de tratamento com o capital nacional, além da livre transferência ao exterior dos ganhos sobre o capital investido, assim como a repatriação de capital.

Em prosseguimento, expõe-se a seguir, o conjunto dos tributos supracitados, em suas particularidades, de forma que se possa identificar suas base de cálculo, fato gerador, contribuintes e alíquotas. Inicia-se com os tributos de competência federal, a saber:

a) Imposto sobre a Renda:

É um imposto que tem como contribuintes as pessoas físicas e jurídicas. Por conseguinte o fato gerador de sua incidência é o efetivo recebimento de renda pelo contribuinte, considerando como base de cálculo a renda líquida(*renta neta*). No caso das pessoas físicas(IRPF), este imposto é progressivo, e as alíquotas variam em quatro faixas entre 11% e 30%.

Conforme Bordin & Lagemann(1996:7) não existe faixa isenta. “A isenção da renda mínima fica garantida através da aplicação de um desconto padrão específico. Atualmente seu valor mensal é de 400 pesos”, o que corresponde a aproximadamente 400 dólares. O imposto de renda das empresas(IRPJ) tem sua alíquota atual fixada em 30%.

b) Imposto sobre Ativos

Entre 1989 e 1994 vigorou o Imposto sobre Ativos, cujo fato gerador era a propriedade de ativos, e os Contribuintes eram as empresas, associações e pessoas físicas titulares de imóveis rurais. Ainda segundo Bordin & Lagemann(1996:7), a alíquota inicial foi fixada em 2%, mas logo ela foi reduzida para 1%.

O objetivo principal desse imposto consistiu em garantir uma contribuição mínima das empresas (empresas com prejuízos, p.ex., também pagavam) para o Imposto de Renda das empresas(IRPJ), visto que o mesmo era compensável, de forma que o IR determinado para o mesmo exercício fiscal podia ser computado como antecipação do Imposto sobre Ativos contrapondo-se assim, à sonegação realizada pelas empresas na apuração do lucro real.

c) Impostos Internos

Constata-se que este imposto é indireto, específico, proporcional, e não cumulativo e grava apenas uma única fase de comercialização dos bens tributados. O fato gerador é a importação e a primeira transferência a qualquer título (oneroso ou gratuito) do bem ou serviço gravado. Nesse caso a base de cálculo é o valor do produto/ serviço e as alíquotas variam de acordo com o produto/serviço e são aplicadas “por dentro”, com o que o imposto faz parte de sua base de cálculo.

São contribuintes o fabricante, o importador ou o distribuidor de produtos específicos. A Lei n.º 24.674, de 17 de julho de 1996, limitou a tributação aos tabacos, bebidas não alcoólicas, xaropes, extratos e concentrados.

Em setembro do mesmo ano foram incluídos os veículos para transporte de passageiros com menos de nove assentos e manteve ainda “ a tributação dos seguros e de alguns produtos eletrônicos. Como resultado, manteve-se concentrada a arrecadação em poucos produtos, notadamente cigarros, responsáveis, em 1995, por 62,3% do total destes impostos” (BORDIN & LAGEMANN, 1996:7)

Vale salientar ainda, conforme esses autores que a Lei n.º 24.625/95, instituiu um imposto emergencial sobre cigarro, de 7% sobre o preço final, vigorando de 9 de janeiro de 1996 a 9 de janeiro de 1999, cujas receitas ficaram vinculadas ao Programa de Mudança Rural e ao Programa Social-Agropecuário.

A Lei n.º 24.698/96 de setembro de 1996, impôs alterações no montante do imposto por litro de combustível com a finalidade estrita de aumentar a arrecadação.

d) Imposto de Selos

Atualmente este imposto atinge a tributação das escrituras públicas de compra e vendas de imóveis. Os contribuintes são as partes intervenientes e a alíquota é progressiva em função do valor do imóvel, variando entre 0,75% e 2,5%.

e) Imposto sobre o Valor Agregado (IVA)

Previsto pela Lei n.º 23.349/85 e regulamentado pelo Decreto n.º 2.407/86, os fatos geradores são a venda ou importação de mercadorias e a prestação de serviços. Os contribuintes são os produtores, os fabricantes, os comerciantes e os prestadores de serviços. É um imposto sobre o valor adicionado do tipo consumo.

A alíquota básica foi aumentada, em abril de 1995, de 18% para 21%. A alíquota especial (máxima) de 27% vale para gás, eletricidade e fornecimento de águas reguladas por medidor e serviços de telecomunicações, de fornecimento de gás, de energia elétrica ou água, quando do fornecimento a contribuintes (responsável inscrito ou responsável não inscrito) A alíquota é aplicada “por fora”. (BORDIN & LAGEMANN, 1996:9)

Dentre os produtos isentos estão a água natural, o pão comum e o leite em pó vendidos ao consumidor final, assim como todas as exportações, remédios, serviços de assistência médica, transporte de passageiros, livros, jornais e periódicos, e serviços prestados por obras assistenciais e sociais.

f) Imposto sobre Bens Pessoais

Os contribuintes são as pessoas físicas radicadas no exterior e que possuem bens no país e no exterior. Assim, o fato gerador é a posse de bens pessoais. A alíquota é de 0,5%.

Em prosseguimento, apresenta-se os tributos que por delegação constitucional é de competência provincial:

a) Imposto sobre o Faturamento Bruto

Os contribuintes são o produtor, industrial, comerciante ou prestador de serviços, agente ativo do fato gerador, identificado como toda operação onerosa desenvolvida com caráter habitual. As alíquotas aplicáveis sobre a base de cálculo, ou o valor da operação, variam de 0,25% a 20%.

Em linhas gerais, no entanto, o setor primário é gravado com 1%, o industrial com 1,5%, o setor de serviços com 2,5% e o financeiro com 4,5%. Bordin & Lagemann(1996:9), afirmam que o “pacto federativo assinado entre o Governo Federal e as províncias prevê a retirada do peso tributário do setor produtivo e do exportador no intuito de reduzir o custo tributário na Argentina”.

b) Imposto sobre a Propriedade de Veículos

Os contribuintes deste tributo são os proprietários de veículos; o fato gerador a propriedade de veículos, a base de cálculo o valor do veículo e a sua alíquota, em geral, é de 1% sobre o valor do veículo.

c) Imposto Imobiliário

Os proprietários de imóveis são os contribuintes do imposto; o fato gerador é a propriedade de imóveis, a base de cálculo é o valor do imóvel (avaliação fiscal). As alíquotas se distinguem para imóveis rurais, 1,5% e urbanos, 0,4%.

Há algumas experiências com a aplicação de alíquotas progressivas em função do valor dos imóveis, como é por exemplo, o caso da província de Santa Fé, que aplica uma quota fixa e uma quota marginal progressiva, variando de 0,33% a 0,83%.

O Chaco também apresenta um adicional com alíquotas progressivas. No entanto, em regra, aplica-se, uma alíquota em torno de 0,4% no caso de imóveis urbanos e de 1,5% no caso de imóveis rurais. (FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS LATINOAMERICANAS, 1991:86)

Sob uma perspectiva geral, constata-se que o quadro institucional Argentino abrange uma tributação incidente sobre a renda, propriedade e consumo.

Ressalte-se que do universo apresentado, destaca-se na seção seguinte em um quadro sintético, apenas os tributos em vigor no período e que oneram as empresas.

4.1.3 Resumo do Regime Tributário Argentino sobre as empresas

Quadro 2

Argentina : Tributação das empresas vigente entre 1990-97

DESIGNAÇÃO/ COMPETÊNCIA	CONTRIBUINTES	FATO GERADOR	BASE DE CÁLCULO	ALÍQUOTA
Imposto de Renda (nacional)	Pessoas físicas e jurídicas * Dividendos/ remessas de lucro ao exterior são isentos do imposto	Renda oriundas das atividades das pessoas físicas e jurídicas	Renda líquida das pessoas físicas e jurídicas	Pessoas jurídicas: 30% Pessoas físicas: Progressiva de 11% até 30%.
Imposto sobre Ativos (nacional)	Empresas, associações e pessoas físicas titulares de imóveis rurais	Propriedade de ativos	Valor do imóvel rural	1%. Vigorou até 1994, e era compensável no IRPJ.
Impostos Internos (nacional)	Fabricante, importador ou distribuidor de produtos/serviços específicos	A importação e a primeira transferência a qualquer título (oneroso ou gratuito)	Valor do produto/serviço. *Imposto indireto, proporcional e não cumulativo.	Varia de acordo com o produto/serviço, é aplicada "por dentro".
Imposto sobre Valor Agregado (nacional)	Produtor, comerciante e prestador de serviços	Venda/ importação de mercadorias e prestação de serviços	Valor da venda/ importação do bem/ prestação de serviços	a básica (média) é 21% e a máxima : 27%
Imposto sobre faturamento Bruto (provincial)	Produtor, comerciante ou prestador de serviços	Toda operação onerosa com caráter habitual	Valor da operação	Variam de 0,25% a 20%. Setor primário: 1%, Secundário: 1,5%, serviços: 2,5% e financeiro: 4,5%.

Fonte: Elaboração própria.

4.2 BRASIL

4.2.1 Aspectos Constitucionais

Organizada sob a forma de república federativa, a Nação Brasileira, está dividida em três pessoas distintas de Direito público, a saber: União, Estados e Distrito Federal e Municípios, as quais referendam os níveis de governo.

A atual estrutura tributária brasileira, foi implementada pela promulgação da Constituição Federal de 1988 (CF/88), a qual define como inerente ao Estado em cada um dos seus níveis o poder de tributar.

Assim, a autonomia político-administrativa concede a cada esfera de governo a possibilidade de instituir impostos, taxas (em razão do poder de polícia ou pela utilização de serviços públicos) e contribuições de melhoria (decorrentes de obras públicas).

É, no entanto, exclusivo da União a competência para a criação de empréstimos compulsórios (em função de calamidade pública, guerra externa ou investimento público de caráter relevante e urgente) e contribuições sociais.

O sistema tributário Brasileiro, está contido em capítulo próprio na Constituição de 1988(art.145º ao art.169º), no qual estão discriminadas as rendas tributárias, com exceção das contribuições sociais, da qual estão apenas indicadas as fontes.

4.2.2 Estrutura Legal

O sistema fiscal Brasileiro vigente, que foi implementado na Constituição Federal (CF/88), prima pela descentralização quanto a apropriação dos recursos fiscais pela União, Estados, Distrito Federal e Municípios, tendo em vista a competência e a distribuição dos tributos nas bases tributárias, compostas basicamente de consumo, serviços e renda.

No tocante aos investimentos estrangeiros, a legislação Brasileira, traz algumas limitações quanto ao mercado interno de títulos e valores mobiliários e quanto a determinadas atividades como energia nuclear, indústria pesqueira e serviços de saúde, dentre outros.

Registra ainda, a ressalva que as remessas de moedas ao exterior podem sofrer restrições sempre que não houve o correspondente registro no Banco Central do Brasil.

Elegendo no contexto de sua estrutura e composição, a competência dos tributos, estes estão dispostos em impostos e contribuições federais, estaduais e municipais. No primeiro campo estão:

a) Imposto sobre a Renda (IR)

Consta na Constituição Federal de 1988, no art. 153º, parágrafo III, § 2º. As matrizes legais do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) são respectivamente, o Decreto-Lei n.º 1.598, de 26 de dezembro de 1977, que adaptou o IRPJ à Lei das Sociedades Anônimas - Lei n.º 6.404, e o Decreto n.º 1.041 de 11 de janeiro de 1994, que adotou a sistemática atual.

O IRPJ tem como contribuinte as pessoas jurídicas e as empresa individuais, abrangendo todas as firmas registradas ou não. A base de cálculo do imposto, é o lucro: real, presumido ou arbitrado, correspondente ao período-base de incidência.

A alíquota foi reduzida, em 1996 de 25% para 15% tanto para o lucro real como para o lucro presumido. À pessoa jurídica que explora a atividade rural também é aplicada a alíquota de 15% sobre o lucro de exploração ajustado. Mas além da alíquota normal, aplica-se um adicional de 10% sobre os lucros excedentes no ano a R\$ 240.000,00.

A Lei n.º 9.317/96 de 5 de dezembro de 1996, instituiu o “imposto único”, através do sistema SIMPLES para micro e pequenas empresas.

Estão sujeitos ao IRPF os rendimentos e proventos de qualquer natureza, sendo informados pelos critérios da generalidade e progressividade. São contribuintes as pessoas físicas domiciliadas ou residentes no Brasil, titulares de disponibilidade econômica ou jurídica da renda, inclusive os rendimentos com ganhos de capital.

A faixa de renda isenta é até o valor de R\$900,00 mensais e as duas faixas de renda tributadas com as alíquotas marginais de 15%, para renda entre R\$ 900,00 e R\$ 1.800,00, e 25%, para as rendas acima desse valor.

b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

É um imposto seletivo em função da essencialidade do produto, não cumulativo, e incidindo apenas sobre o valor agregado, ou seja, limitado a fase industrial. As alíquotas variam de 0 a 365,63%, sendo esta última incidente sobre cigarros.

São contribuintes o importador e o industrial, sendo portanto, fatos geradores do IPI o desembaraço aduaneiro e a saída do produto do estabelecimento industrial ou equiparado. O imposto é calculado sobre o valor que servir de base para cálculo dos tributos aduaneiros e o preço da operação, na saída do estabelecimento importador, e o valor total da operação que decorrer da saída do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial.

c) Imposto sobre Operações financeiras (IOF)

Na denominação legal, é imposto sobre as operações de crédito, câmbio e seguro ou relativas a títulos ou valores mobiliários, e incide como o indicado sobre a concessão de crédito; nesse caso o contribuinte é tomador de crédito.

Incidente sobre o câmbio, o contribuinte é o comprador da moeda estrangeira; sobre seguro e o contribuinte é o segurado e sobre operações relativas a títulos ou valores mobiliários, os contribuintes são aqueles que adquirem os títulos ou valores mobiliários e o titular de aplicações financeira de renda fixa.

Também as operações com ouro, como ativo financeiro ou instrumento cambial são alcançadas por esse imposto à alíquota de 1%, e o contribuinte é a instituição financeira autorizada pelo Banco Central.

d) Imposto Territorial Rural (ITR)

O fato gerador desse tributo é a propriedade, domínio útil ou a posse de imóvel por natureza, em 1º de janeiro de cada exercício, localizado fora da zona urbana do município. Seu contribuinte é o proprietário do imóvel rural, o titular do domínio útil ou seu possuidor, a qualquer título.

A base de cálculo é o valor da terra nua e a alíquota varia de 0,02% a 4,5%, segundo o tamanho do imóvel rural e o percentual de utilização efetiva de sua área aproveitável.

e) Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira (IPMF)

Instituído pela Lei-Complementar n.º77, de 13 de julho de 1993, com alíquota de 0,25% tem como fato gerador as operações de crédito, lançadas por instituições financeiras, em conta corrente de depósitos, de empréstimos, de poupança, de depósito especial remunerada e de depósito judicial.

São contribuintes deste imposto os titulares das contas mantidas junto as referidas instituições financeiras. A base de cálculo é o valor do lançamento, da liquidação ou pagamento, o valor da movimentação ou transmissão nas citadas contas.

Este tributo foi criado com caráter provisório, e tributou a movimentação financeira durante o ano de 1994. Retornou como Contribuição em 1997, com a alíquota de 0,20%.

Concernente aos tributos de competência dos Estados e do Distrito Federal, tem-se:

a) Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS)

Este é um imposto geral sobre o consumo, mas que não alcança todos os serviços, na medida que a grande maioria deles são tributados pelos municípios. Está previsto na Constituição Federal/88 no art. 155, I, *b*, que determina que este incidirá também sobre a entrada de mercadorias importadas do exterior e serviços prestados no exterior.

Em geral o contribuinte é qualquer pessoa, física ou jurídica, que realize operação com mercadoria ou prestação de serviços descrita como fato gerador do imposto. (FIGUEIRAS,1996:129).

b) Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores(IPVA)

A alíquota de 3% incide sobre o valor de mercado de veículos automotores. O contribuinte é o sujeito do verbo “ser proprietário”.

c) Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCD)

É um imposto progressivo com alíquotas variando entre 1% a 8% para heranças e 3% a 8% sobre doações. A base de cálculo é o valor venal dos bens transmitidos.

Sob a competência dos Municípios, tem-se:

a) Imposto sobre Serviços (ISS)

Esse imposto incide sobre serviços definidos e listados na Lei Complementar n.º 56/87, que exclui os serviços de transporte intermunicipal e interestadual e de comunicação. O contribuinte em regra é o prestador de serviços.

b) Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU)

O fato gerador é a propriedade de imóvel urbano. O contribuinte é o seu proprietário. A base de cálculo é o valor venal do imóvel e a alíquota é progressiva para os imóveis que não exercem função social.

c) Imposto de Transmissão Inter Vivos de Bens Imóveis (ITBI)

Incide sobre a transmissão de bens imóveis “entre vivos” e por ato oneroso. A base de cálculo é o valor venal e a alíquota é fixada em lei.

d) Imposto sobre venda a Varejo de Combustíveis (IVV)

Foi fixada uma alíquota mínima de 1,5% e máxima de 3% para este imposto. A Emenda Constitucional n.º 3 de 1993, extinguiu a partir de 1º de janeiro de 1996, a aplicação deste imposto.

Torna-se necessário esclarecer acerca da particularidade da estrutura fiscal brasileira no que se refere às Contribuições Especiais¹, ou Parafiscais, conforme parecer dos tributaristas brasileiros.

Sob a competência do Governo Federal e onerando diretamente as empresas tem-se a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (CONFINS), com uma alíquota de 2% sobre o faturamento bruto mensal das Pessoas Jurídicas.

A Contribuição para o Programa de Integração Social e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP), têm alíquotas entre 0,65% e 1%.

São contribuintes do PASEP as entidades públicas, dentre elas a União, Estados, Distrito Federal e Municípios, além das autarquias e sociedades de economia mista e são contribuintes do PIS todas as pessoas jurídicas de direito privado e sociedades cooperativas em relação às operações com os não cooperados.

Há ainda a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) com a alíquota de 1% cujos contribuintes são as pessoas jurídicas em geral inclusive as microempresas.

Faz-se mister, então, o destaque dentre todo o conjunto de tributos apresentados envolvendo o Sistema Tributário Brasileiro, àqueles que incidem direta ou indiretamente sobre as empresas. Isto é exposto a seguir em um quadro sintético.

4.2.3 Resumo do Regime Tributário Brasileiro incidente sobre as empresas

Quadro 3

Brasil: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

(continua)

Designação/ Competência	Contribuinte	Fato Gerador	Base de Cálculo	Alíquota
Imposto de Renda (federal)	Pessoas físicas e jurídicas	Renda oriunda de atividades empresarial, agropecuária e financeira (IRPJ) e renda e proventos de qualquer natureza (IRPF)	Lucro: Real, Presumido, arbitrado e adicional sobre lucros excedentes a R\$240.000,00	Lucro real-15%, Presumido e Arbitrado-10%. O IRPF é isento até R\$900,00 mensais e progressivo acima : 15% e 25%

(conclusão)

¹ contribuições sociais previstas no art. 149 da atual Constituição Federal.

Designação/ Competência	Contribuinte	Fato Gerador	Base de Cálculo	Alíquota
Imposto sobre Produtos Industrializados (federal)	Importadores e produtores	- Seletivo, segundo a essencialidade dos produtos - Não cumulativo, limitado à fase industrial	Valor da importação e/ou produção	Varia de 0 a 50% sobre a quase totalidade dos produtos
Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) (federal)	Tomador de crédito, comprador de moeda estrangeira, Segurado e adquirentes de títulos ou valores mobiliários e aplicadores	Operações financeiras	Montante das operações financeiras	A grande diversidade de operações impede uma visão do quadro das alíquotas neste resumo
Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira (IPMF) (federal)	Pessoas jurídicas e físicas	Movimentação financeira	Valor da operação	0,25%
Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) (estadual)	Consumidor final de mercadorias e serviços e específicos	Consumo de bens e de certos serviços	Valor do produto ou serviço	Internas aos Estados em sua maioria é 17%.
Imposto sobre Serviços (ISS) (municipal)	Serviços constantes na lista anexa a Lei-Complementar n.º 56/87	Prestação de serviços	Valor do serviço	Varia entre 5% e 10%
COFINS (federal)	Pessoas jurídicas em geral	Faturamento bruto mensal	Montante bruto faturado mensalmente	2%
PIS/PASEP (federal)	Pessoas Jurídicas em geral e entidades públicas	Receita operacional bruta /Receitas correntes e transferências	Montante da Receita operacional bruta /Receitas correntes e transferências	Varia entre 0,65% e 1%.
CSLL (federal)	Pessoas Jurídicas em geral	Receita bruta mensal e ganhos de capital	Montante da Receita bruta mensal e ganhos de capital	1%

Fonte: Elaboração própria

4.3 PARAGUAI

4.3.1 Aspectos Constitucionais

O Paraguai é organizado em uma República Unitária indivisível, com o seu governo na forma representativa. O Governo da República é exercido pelos poderes Legislativo, Executivo e Judiciário. Silva(1996:68) relata que o Poder Legislativo é composto pela Câmara e pelo Senado, figurando entre as suas atribuições legislar sobre matéria orçamentária. Como competência exclusiva da Câmara dos Deputados está a de iniciar a apreciação dos projetos de lei referentes aso sistemas tributários e ao “*Presupuesto General de la Nación*” (Orçamento Geral da Nação).

A estrutura política e administrativa da República Paraguaia, divide-se em Departamentos, e estes, em Municípios, que possuem competência privativa para administrar os interesses comunitários, “em particular aqueles concernentes a urbanismo, abastecimento, educação e cultura, assistência social e sanitária, montepio, turismo e inspeção e polícia municipal”.(BORDIN & LAGEMANN,1996:13)

Esse país reformou sua Constituição em 1992, alterando também seu sistema tributário. Na ocasião os Departamentos ganharam autonomia política, mas não financeira. Para os Municípios manteve-se as mesmas competências. Em 1994, o Governo Central repassou-lhes a administração e a cobrança do Imposto Imobiliário.

A Constituição Paraguaia tem como princípio maior a igualdade como base dos tributos. A soma do produto dos impostos, taxas, contribuições e demais recursos, responderão pelos gastos do Estado na consecução de seus fins.

4.3.2 Estrutura Legal

No Paraguai, conforme argumenta Sampaio(1994:77), a tradição legislativa em matéria fiscal, é recente, portanto, não se dispõe de estudos doutrinários que viabilizem um entendimento mais amplo dos mecanismos tributários existentes nesse país. No mais pode-se afirmar apenas, que o seu sistema é bem mais simples do que aquele encontrado nos outros países do MERCOSUL.

Consta no aparato Constitucional Paraguaio que todo tributo será instituído exclusivamente pela lei, que “determina a matéria tributária, os sujeitos obrigados e o sistema direto ou indireto, proporcional ou progressivo conforme o caso.” Dispõe ainda que só a lei poderá estabelecer isenções.(SILVA,1996:68).

É digno de destaque o regime de investimento no país que goza de igualdade legal (Lei n.º117/91), investimentos nacionais e estrangeiros, os quais não sofrem qualquer restrição ou limitações.

O único diferencial é um adicional de 5% no imposto sobre o lucro ou dividendos remetidos ao exterior; no caso de reinvestimentos, ficam isentos do adicional.

Ato contínuo, apresenta-se agora, a discriminação dos tributos vigentes segundo o sistema tributário Paraguaio, com a particularidade de ser exclusivamente impostos de competência nacional e municipal:

a) Imposto sobre a Renda

Este tributo tem como fato gerador as rendas oriundas das atividades comerciais, industriais, de serviços e agropecuárias. Os contribuintes são os estabelecimentos comerciais e industriais, de serviços e agropecuários e a base de cálculo é a renda líquida com a alíquota geral de 30%.

O Imposto de Renda da agropecuária ainda não está implantado no país, embora o orçamento enviado ao Congresso já previsse seu início para janeiro de 1995 com a previsão de alíquota de 25%. “Dessa forma, poderia ser extinto o Imposto sobre a Comercialização Interna de Gado Vacum, que está substituindo, provisoriamente, a tributação da renda agropecuária.”(BORDIN & LAGEMANN,1996:13)

Cabe observar que o Paraguai não exhibe a tributação sobre a renda pessoal, nem há forma alternativa de cobrança.

b) Tributo Único

Este tributo tem como fato gerador as receitas provenientes de atividades comerciais, industriais ou de serviços que não sejam de caráter pessoal. Os contribuintes são as empresas individuais com faturamento anual de até 37 milhões de guaranis (aproximadamente US\$ 17.600). A base de cálculo é o faturamento bruto e as alíquotas variam de 1% a 4%, de acordo com as categorias dos contribuintes. (BORDIN & LAGEMANN,1996:13)

Os citados autores relatam que esses contribuintes (teoricamente correspondentes a microempresas) não são contribuintes do Imposto de Renda nem do IVA, mas podem deduzir do tributo único a ser pago 50% dos créditos do IVA existentes em sua documentação relativa a aquisições de bens e serviços, limitado ao valor do imposto a ser pago.

c) Imposto Imobiliário

Este tributo tem como fato gerador a propriedade ou a posse de bem imóvel. A base de cálculo é o valor fiscal do bem imóvel (que a administração tributária objetiva ajustar ao valor real do mercado).

Os contribuintes são as pessoas físicas ou jurídicas e demais entidades. E a alíquota geral prevista é de 1%. No caso dos imóveis rurais, se for a única propriedade e menor de cinco hectares, a alíquota é de 0,5%. Há também um adicional sobre imóveis urbanos baldios e sobre imóveis de grande extensão e latifúndios variando de 0,5% a 1%, conforme o tamanho do imóvel. (BORDIN & LAGEMANN, 1996:14).

Esse imposto foi transferido aos municípios, que passaram a administrá-lo a partir de 1994.

d) Imposto sobre o Valor Agregado - IVA

Instituído através da Lei n.º 125, sancionada em 28 de dezembro de 1991 e promulgada em 9 de janeiro de 1992, contudo só passou a vigorar em 1º de julho de 1992. Onera todas as transações comerciais, inclusive serviços, portanto, os fatos geradores são a venda de bens, a prestação de serviços e a importação de bens. A base de cálculo é o valor da operação e a alíquota inicial foi de 8%. (FIGUEIRAS, 1996:131 e SAMPAIO, 1994:84).

As principais isenções englobam os produtos agropecuários em estado natural; o petróleo importado; os combustíveis derivados de petróleo; as exportações; e os bens imóveis e heranças. Por sua vez, os contribuintes são divididos da seguinte forma:

- ♦ pessoas físicas prestadoras de serviços com faturamento anual superior a 14 milhões de guaranis (aproximadamente US\$ 6.700);

- ♦ empresas individuais exercendo atividades industriais, comerciais e de serviços com faturamento anual superior a 37 milhões de guaranis (aproximadamente US\$ 17.600);
- ♦ sociedades com ou sem personalidade jurídica, entes autárquicos, empresas públicas.(BORDIN & LAGEMANN,1996:14)

A alíquota é de 10% e aplicada “por fora”. Conforme afirmam Bordin & Lagemann(1996:14), a partir de janeiro de 1994 foi introduzido um regime especial para as importações, que consiste na redução da base de cálculo para 20%, resultando numa alíquota efetiva de 2 %. “Este fluxo deve destinar-se ao turismo comercial, caso de Ciudad del Este, paraíso do comércio fronteiriço nas Américas”.

e) Imposto Seletivo sobre o Consumo

Os fatos geradores deste tributos são a importação para produtos estrangeiros e a primeira venda dos bens nacionais. Incide basicamente sobre cigarros, fumo, bebidas, álcool e combustíveis derivados do petróleo. (BORDIN & LAGEMANN,1996:14)

São contribuintes os importadores e os fabricantes e a base de cálculo é o preço de venda em fábrica (excluído o valor do próprio imposto e o IVA) e valor global da importação.

f) Imposto sobre a Comercialização Interna de gado vacum

O fato gerador é a venda de gado vacum, e os contribuintes são os proprietários do gado. A base de cálculo é fixada pelo Poder Executivo, através do preço médio do gado vacum no mercado interno. A alíquota é de 2%.

g) Imposto sobre Atos e Documentos

Incide sobre as obrigações, atos e contratos, que conste em algum documento. Existe uma tarifa proporcional, com alíquotas de 0,5% a 12% e uma tarifa nominal com valor fixo. Ressalte-se que esse imposto exclui os atos abrangidos pelo IVA.

2) Impostos Municipais

Somam 5 (cinco), e o campo de incidência se estende sobre serviços como por exemplo transporte coletivo terrestre e publicidade. Outros tributam a propriedade de imóveis, automóveis(*patentes de rodados*) e de animais (cachorros), bem como a transferência de bens de raiz.

A seguir expõe-se sinteticamente os impostos em vigor no Paraguai no período de 1990 a 1996 e incidentes sobre as empresas.

4.3.3. Resumo do Regime Tributário Paraguaio incidente sobre as empresas

Quadro 4

Paraguai: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

Designação/ Competência	Contribuintes	Fato Gerador	Base de Cálculo	Alíquota
Imposto de Renda (nacional)	estabelecimentos comerciais, industriais, de serviços e agropecuários	Rendas oriundas das atividades comerciais, industriais, de serviços e agropecuárias	Renda líquida	30% para a renda agropecuária
Tributo Único (nacional)	Empresas individuais com faturamento anual de até 20,4 milhões de guaranis(≡ US\$ 14 mil)	Receitas oriundas de atividades comerciais e industriais	faturamento bruto	De 1% a 4% de acordo com a categoria de contribuintes
Imposto sobre o Valor Agregado—IVA (nacional)	Pessoas físicas prestadoras de serviços com faturamento anual superior a 9,6 milhões de guaranis(≡ US\$6.640,00) Firmas individuais com faturamento anual superior a 20,4 milhões de guaranis(≡ US\$ 14 mil) Demais empresas públicas e privadas	Venda de bens, prestação de serviços e a importação de bens.	Valor das operações	10% por fora 2% para importações 6% para agropecuários
Imposto Seletivo sobre o Consumo (nacional)	Importadores e produtores de bens considerados supérfluos e os com bom potencial de receita	Importação para os produtos estrangeiros e primeira venda para os bens nacionais	Preço de venda da fábrica (excluído o IVA)	Varia de 3% a 41,5%
Imposto sobre a Comercialização Interna de Gado Vacum (nacional)	Proprietários de gado	Venda de gado vacum	Preço médio do gado vacum no mercado interno	2%

Fonte: Elaboração própria

4.4. Uruguai

4.4.1 Aspectos Constitucionais

A República Oriental do Uruguai, está dividida administrativamente em 19 Departamentos. O Governo Federal é exercido pelos Poderes Legislativo, através da Assembléia Geral, que é composta pela Câmara de Representantes e da Câmara de Senadores; pelo Poder Executivo, exercido pelo Presidente da República e pelo Conselho de Ministros; e pelo Poder Judiciário que é exercido pela Suprema Corte de Justiça e pelos Tribunais e Juizados, na forma que a lei assim o estabelecer.

A competência da Assembléia Geral, dentre outras prerrogativas constitucionais, abrange a instituição de aduanas e direitos de importação e exportação, por maioria absoluta de cada Câmara; além de estabelecer contribuições necessárias para cobrir "*los presupuestos, su distribución, el orden de su recaudación e inversión, y suprimir, modificar o aumentar as existentes*"². Contudo só ao Poder Executivo é admitido a iniciativa de todo projeto de lei que determine a desoneração tributária, devendo constar do "*Presupuesto*" Nacional(Orçamento Nacional) os recursos e sua estimativa de arrecadação.

Na oportunidade, cumpre relatar que os impostos instituídos ou modificados por decretos dos Governos Departamentais, só entram em vigor dez dias a contar da data da publicação no Diário Oficial e do registro no Cadastro Nacional de Leis e Decretos, além da publicação dos periódicos do Departamento.

Todavia, ao Poder Executivo cabe apelar na Câmara dos Representantes, no prazo de quinze dias da publicação dos referidos atos no Diário Oficial. Para tanto deve alegar razões de interesse geral e a apelação tem efeito suspensivo. "Após o transcurso de sessenta dias de interposição do recurso, não tendo havido pronunciamento da Câmara de Representantes, a apelação será considerada como não interposta."(SILVA,1996:67)

4.4.2. Estrutura Legal

Em sentido amplo, no contexto do MERCOSUL, o Sistema Tributário Uruguaio é peculiar, apresentando baixa incidência tributária, com características de "paraíso fiscal".

² Os orçamentos, sua repartição, a ordem de sua arrecadação e investimento, e a supressão, modificação ou aumento das existentes.

Esta singularidade é mencionada por Sampaio(1994:78) quando cita a legislação ali em vigor, e diferencia as corporações em residentes e não residentes. As empresas consideradas não-residentes (SAFI), cumprem um regime fiscal diferenciado e mais benéfico. Para as primeiras, há incidência normal de IRPJ à alíquota de 30%.

Ainda nessa perspectiva, alude-se a completa abertura do Uruguai para o regime de investimentos, inclusive, não impondo qualquer restrição à repatriação de capital nem de lucros.

Silva(1996: 66 e 72), destaca que as instituições de ensino privadas e as culturais estarão exoneradas de impostos nacionais e municipais, devendo ser considerados como subvenções pelos seus serviços; estes benefícios se estendem aos templos dedicados aos cultos das diversas religiões.

De maneira geral, o Sistema Uruguaio segundo suas competências apresenta-se da seguinte forma:

a)Impostos Nacionais

1) Imposto sobre a Renda

A tributação a nível da empresa realiza-se mediante a classificação em três diferentes setores, sendo que a tributação para os setores secundário e terciário é o Imposto de Renda da Indústria e Comércio. Para as atividades agropecuárias, há o imposto aplicado de forma excludente: Imposto sobre rendas Agropecuárias, que tem como base de cálculo a renda líquida e o Imposto sobre Atividades Agropecuárias, referente a pequenas propriedades (menos de 200 hectares). A alíquota vigente é de 30%.

Em 1995 foi instituída uma contribuição mínima de US\$ 800,00 para as empresas industriais, comerciais e agropecuárias. Essa contribuição é dedutiva do imposto de renda pessoa jurídica.

O imposto sobre soldos, substitui provisoriamente o imposto de renda da pessoa física, e incide sobre soldos e pensões. As alíquotas aplicadas variam progressivamente entre 1% e 5%.

2) Imposto sobre o Valor Agregado - IVA

Instituído com a aprovação da Lei n.º 14.100 de dezembro de 1972, que incide sobre as operações com mercadorias e a prestação de serviços, o que compreende bens provenientes da agroindústria, imóveis, combustíveis, assim como os serviços em geral. Suas alíquotas variam de 12%(mínima), incidente sobre certos produtos tais como remédios e alimentos, a 22% considerada normal.

É um imposto de base ampla, multifásico, não cumulativo, sendo considerado um imposto tipo consumo. As microempresas gozam de tratamento especial com o pagamento de uma taxa mínima fixada pelo Poder Executivo. (BORDIN & LAGEMAN,1996:16).

As isenções abrangem o leite, frutas, verduras e produtos agrícolas em estado natural, pescado, carne ovina, insumos agrícolas e exportações. Os combustíveis e cigarros onerados pelo Imposto Específico Interno - IMESI, também ficam isentos.

Em 1995, conforme Bordin & Lagemann(1996:17), a alíquota básica foi elevada de 22% para 23%, a alíquota reduzida também foi elevada de 12% para 14%. Esta última é aplicada para certos bens e serviços, como medicamentos e gêneros de primeira necessidade. “A alíquota é aplicada ‘por fora’, quer dizer, o imposto não constitui base de cálculo de si mesmo.”

3) Imposto Específico Interno(IMESI)

O fato gerador é a primeira venda no país dos bens listados (pela ordem de importância na arrecadação: combustíveis e lubrificantes, tabacos e cigarros, bebidas, automóveis e cosméticos). As exportações estão desoneradas e os contribuintes são os importadores ou os fabricantes.

A alíquota varia de produto a produto, e em regra é aplicada “por fora”. Há, porém, casos que a base de cálculo é fixada pela administração tributária, como por exemplo os cigarros, em que se pode caracterizar a aplicação da alíquota “por dentro”. (BORDIN & LAGEMANN,1996:17).

4) Imposto sobre a Compra de Moeda Estrangeira (ICOME)

Incide sobre a compra de moeda estrangeira e os contribuintes são as pessoas de direito público e estatais. A alíquota é de 2%.

5) Imposto sobre o Ativos de Empresas Bancárias(IMABA)

Incide sobre os ativos das empresas bancárias e empréstimos concedidos. As alíquotas variam de 0,75% para empréstimos concedidos com prazo inferiores a três anos e de 1,75% para os demais ativos gravados.

6) Impostos sobre Venda de Bens Agropecuários (IMEBA)

Incide sobre lãs e couros ovino e bovino, gados ovino e bovino destinados à matança ou à exportação e sobre os cereais e oleaginosas, dentre outros. Conforme Bordin & Lagemann (1996:18), esse imposto funcionava como forma de antecipar o Imposto de renda.

7) Imposto sobre Eixos

Incide sobre o valor dos caminhões, semi-reboques e reboques com capacidade de carga superior a duas toneladas. Os contribuintes são os proprietários desses bens.

8) Imposto sobre Circulação de Veículos Automotores a Diesel

Instituído em 1991, cujo fato gerador é a propriedade de veículos movidos a diesel e contribuintes seus proprietários.

b) Impostos Municipais

1) Imposto sobre a propriedade de Veículos Automotores

A base de cálculo é fixada anualmente pelos Governos locais de acordo com os preços de mercado e as alíquotas variam de 3,5% a 4,5%.

2) Contribuição Imobiliária

A alíquota sobre imóveis rurais é de 1,25%, e sobre imóveis urbanos de 0,6% a 2%.

3) Imposto sobre a Compra e a Venda de Bens em Remates Públicos

Incidente sobre o preço de venda dos bens em remates públicos com a alíquota de 3%.

Finalmente, do universo tributário vigente no Uruguai e acima exposto, destaca-se a seguir, de forma sintética, apenas os gravames que oneram as empresas.

4.4.3 - Resumo do Regime Tributário Uruguaio incidente sobre as empresas

Quadro 5

Uruguai: Tributação das empresas vigente entre 1990-97

Designação/ Competência	Contribuintes	Fato Gerador	Base de Cálculo	Alíquota
Imposto de Renda (nacional) ■ da indústria e comércio (IRIC) ■ De rendas agropecuárias (IRA) ■ Das atividades agropecuárias (IMAGRO)	Estabelecimentos comerciais, industriais, agropecuários e de serviços	Rendas oriundas das atividades comerciais, industriais, de serviços e agropecuárias.	Renda líquida para indústria, comércio e empresas agropecuárias. Propriedades menores de 200 hectares é a Renda presumida	Geral - 30% Sobre soldos (salários e pensões) - 1% e 2%.
Imposto sobre Valor Agregado – IVA (nacional)	Sociedades com ou sem personalidade jurídica, autarquias e empresas públicas	Circulação de bens, prestação de serviços. Não cumulativo	Valor das operações	22% por fora 12% para medicamentos e bens de 1ª necessidade
Imposto Específico Interno – IMESI (nacional)	Importadores e fabricantes	Primeira venda, no país dos bens especificados	Valor do produto com alíquota por fora preço fixado com alíquota por dentro	Varia de produto a produto.
Imposto sobre Ativos de Empresas Bancárias – IMABA (nacional)	Empresas bancárias		Empréstimos bancários e demais ativos	0,75% empréstimos com prazo menor de 3 anos. 1,75% - demais ativos
Imposto sobre Venda de Bens Agropecuários – IMEBA (nacional)	Produtores agropecuários	Produção agropecuária	Valor da produção de lã, couros de ovinos e bovinos e cereais e oleaginosas	Suspenso temporariamente

Fonte: Elaboração própria

5. CONCLUSÃO

Os antecedentes históricos formais do MERCOSUL remontam a 1986, quando da assinatura da Ata para Integração Argentino-Brasileira, que instituiu o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE). Seus objetivos eram os de criar um espaço econômico comum, a abertura seletiva dos mercados e a complementação econômica dos dois Estados, com base nos princípios da flexibilidade, da gradualidade, do equilíbrio econômico e da simetria.

Segundo o art. 1º do Tratado de Assunção (26/03/1991), o chamado Mercado Comum do Sul ou MERCOSUL, implica na livre circulação de bens, serviços e de fatores produtivos entre os quatro países signatários do Tratado. Para tanto, estabeleceu-se como mecanismos a aplicação de uma tarifa externa comum (TEC), e no compromisso, dentre outros, de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes.

Houve, portanto, ao nível do Tratado, uma obrigação assumida pelos estados-partes de harmonizar suas legislações internas em prol do objetivo maior, a integração, rumo a um mercado comum.

Comprovou-se, em princípio, que os sistemas tributários dos quatro países estão centrados sobre as mesmas bases (consumo, renda e propriedade) e que acima de tudo que não existe um modelo que se possa reconhecer como ideal, o que implica que a mecânica para a tributação da renda, consumo e propriedade pode variar sobremaneira de uma realidade para outra.

Ao longo deste trabalho foi oportunamente ressaltado os aspectos constitucionais pertinentes aos Sistemas Tributários Nacionais dos países-membros do MERCOSUL, observando-se significativas divergências entre os mesmos.

Vale o destaque ao exposto em capítulos anteriores, que um sistema tributário pode se tornar um fator limitativo à integração econômica, na medida em que as disparidades institucionais – os impostos e sua base de incidência – entre os países envolvidos restringe a evolução de tal processo.

A esse entendimento sucedeu a constatação da necessidade da redução ou exclusão das assimetrias tributárias entre esses países. Ademais confirmou-se ainda que a harmonização tributária tem sua intensidade vinculada ao tipo de integração e à etapa do processo vigente, ou seja, quanto maior o grau de integração econômica pretendido e

quanto mais o processo evolui, mais se deve avançar em termos de integração tributária.

Ao longo do estudo em questão, ficou caracterizado também, que a formação de mercado comum representa uma fase posterior a etapa de união aduaneira e, para tanto, exige algumas medidas adicionais que completem o processo de integração.

Essas mudanças referem-se à criação de condições para uma ampla mobilidade de fatores, capitais e mão-de-obra, ou seja, nesse estágio, devem ser tomadas providências nesse sentido, através de medidas como a harmonização da legislação tributária, a coordenação dos tributos para abolir a dupla tributação, a eliminação de restrições à criação de empresas, dentre outras.

Torna-se relevante destacar que no tocante aos impostos existentes no âmbito do MERCOSUL considera-se que dos 9 (nove) impostos vigentes na Argentina no período entre 1990 e 1997, 3 (três) são considerados indiretos, ou seja 1/3 (um terço).

No Brasil foram elencados 11 (onze) impostos e 3 (três) contribuições especiais, desse universo tributário apenas 5 (cinco) são apontados como indiretos e que representam pouco mais de 40% da receita tributária brasileira global.

No Paraguai, dos 5 (cinco) impostos em vigor e que incidem sobre as empresas, 3 (três) podem ser considerados indiretos e respondem por cerca de 54% da sua receita tributária. Ao passo que no Uruguai dos 7 (sete) impostos destacados, 3 (três) são indiretos e significam cerca de 43% da receita tributária daquele país.

Assim, na estrutura tributária dos países integrantes do MERCOSUL, prevalece a tributação indireta sobre o consumo, que por sua vez é fundamental na composição da receita tributária dos quatro países-membros.

Em resumo, esses países têm como principal fonte de receita o imposto sobre o valor adicionado (ICMS e IPI no Brasil e IVA nos demais países) e os impostos seletivos ou específicos sobre determinados produtos, que em geral atingem o tabaco, as bebidas alcoólicas e os combustíveis.

Cumprir notar que, frente ao que foi exposto nesse estudo, os tributos que incidem sobre o consumo afetam diretamente as condições de concorrência, pois os países com maior carga tributária, vão exibir produtos com preços finais mais altos.

Por outro lado, há os impostos sobre a renda e sobre lucros das empresas que certamente influenciam a alocação geográfica de investimentos.

A esse respeito a constatação é que o imposto de renda das pessoas jurídicas é cobrado nos quatro países integrantes do MERCOSUL, e a base de cálculo do IRPJ é a "renda neta", que corresponderia ao lucro líquido do Brasil.

Em se tratando das alíquotas, pode-se afirmar que tanto a Argentina, quanto o Paraguai como o Uruguai adotam a proporcionalidade, da mesma maneira que o Brasil, ressaltando que o Brasil se utiliza de um adicional para Lucro Real acima de certo patamar. Os ganhos de capital de empresas sediadas nos quatro países são tributados.

Consta que o Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) na Argentina é cobrado apenas das sociedades de capital, excluindo de sua cobrança as firmas individuais, onde o lucro é tributado nas pessoas físicas de seus sócios e titulares.

No tocante a compensação de prejuízos observa-se que na Argentina poderão ser compensados nos 5 (cinco) anos subseqüentes à ocorrência, ao passo que no Uruguai são 3 (três) anos e no Paraguai não existe esta possibilidade. No Brasil há uma "trava" de 30% do Lucro real para compensação sem consideração do tempo.

Assim, à luz do escopo deste estudo, e frente a exposição dos referidos sistemas tributários (capítulo 3), cabe mencionar que as assimetrias no que respeita à tributação sobre as empresas está na própria composição dos impostos, que embora estejam alicerçados sobre as mesmas bases, divergem quanto as incidências, ou campo de aplicação.

Efetivamente, para dar seqüência a harmonização dos Sistemas Tributários, deve-se levar em consideração que estes sofrem influências da política fiscal do Governo, que por sua vez, é um dos instrumentos da política econômica.

Assim sendo, caracteriza-se como uma obviedade que a total harmonização dos sistemas tributários dos países que formam o referido bloco econômico se torna difícil, em princípio, por tratar-se de países com níveis diferenciados de desenvolvimento.

Há de considerar, no entanto, que os acordo regionais geram novos fluxos de comércio e seus efeitos são diretamente proporcionais à participação dos países. Portanto, a meta final desse processo deve ser a convergência dos distintos esquemas de integração, apesar das características peculiares dos países-membros.

Não obstante, cabe a observação de que a harmonização tributária está ocorrendo de forma transversa àquela exposta pela literatura. Isto é, o MERCOSUL

alcançou a fase de União Aduaneira, mas persistem as listas de exceções que inibem a livre circulação dos fatores.

Vale considerar que no contexto do MERCOSUL, frente ao objetivo da implementação de um mercado comum, as primeiras iniciativas no sentido de viabilizar a harmonização das normas tributárias foram exposta através Informes divulgados pela Comissão de Aspectos Tributários.

Dos estudos realizados e constantes nesses relatórios, o efeito prático deu-se no campo dos tributos indiretos, resultando na análise dos tributos sobre o consumo, os impostos gerais e específicos. Relegando a um futuro remoto a apreciação os impostos sobre a renda e capital.

A análise em questão foi sobre a constituição desses impostos e realizada em duas etapas, resultando em dois relatórios distintos, um comparando os impostos gerais sobre o consumo e o outro os impostos seletivos ou específicos.

Em síntese, a decisão, em ambos os casos, se referiu à competência tributária, se os bens e serviços deveriam ser gravados no origem (produção), ou no destino (consumo). No caso dos impostos gerais sobre o consumo foi sugerido a criação de um Imposto sobre o Valor Agregado (IVA) do tipo consumo. Essa opção se justifica pela sua capacidade de atender os requisitos para a realização dos "ajustes de fronteira".

Destarte, para que os produtos originários de um estado-membro não tenha competitividade prejudicada em outro estado-membro, os bens e serviços exportados não devem ser onerados por tributos indiretos aplicados no país de origem. Em decorrência disto, os tributos vigentes devem ser facilmente desoneráveis. Conseqüentemente tributos cumulativos como a COFINS ou PIS, no caso do Brasil devem ser extintos ou reformulados em sua base.

Portanto, a necessidade de minimizar as distorções na estrutura de preços e na alocação de recursos podem conduzir à preservação de apenas um imposto sobre o valor adicionado que atinja amplamente os bens e serviços destinados ao consumo, o que conduz ainda no Brasil, a extinção do IPI:

No caso dos impostos específicos sobre o consumo, foi também sugerido a tributação segundo o critério do destino. Estes impostos deveriam ser estruturados como monofásicos a nível de fabricante final e importadores.

Por consequência do exposto, constata-se que apesar do pequeno avanço no objetivo da harmonização tributária entre os estados-partes do MERCOSUL, é notório que evoluções aconteceram.

Faz-se constar ainda que a discussão sobre a possibilidade da correção das assimetrias percorre necessariamente, no estágio atual de integração, o estudo e implementação de reformas nos sistemas tributários e que já estão acordadas no âmbito do MERCOSUL.

Uma primeira instância, claramente se apresenta no âmbito da instituição de uma base única para os impostos sobre o valor agregado, e neste caso, é o Brasil que mais se destaca em assimetrias com relação aos demais países-membros.

Todavia, um outro elemento analítico relevante foi a observação de que com referência a tributação interna que gravam as empresas, as contribuições parafiscais que compõem a carga fiscal do produtor brasileiro vai de encontro com as perspectivas competitivas frente aos concorrentes dos demais países do MERCOSUL.

Enfim, considera-se que o escopo deste estudo é alcançado na comprovação de que as assimetrias na composição dos tributos evidenciada através dos Sistemas Tributários Nacionais dos países-membros do processo de integração do Cone Sul, apontam no sentido de inibir a evolução do mesmo.

Nesse sentido, defende-se que estruturas tributárias distintas resultam em cargas tributárias diferenciadas entre os estados partes e, por conseguinte em diferentes ambientes concorrenciais para as empresas nesse mercado mais amplo.

Por conseguinte, o aparato institucional é evidenciado como um determinante da competitividade, sob o a égide do governo nacional na criação e/ou manutenção, *ceteris paribus*, das condições de concorrência entre os países.

Por fim, como forma de por a termo esse estudo, afirma-se que a globalização da economia leva os países a tentar maximizar sua vantagens competitivas em todos os mercados possíveis. Nessa visão a integração regional só terá validade se servir para alavancar as mudanças internas e a inserção competitiva no mundo dos países, individualmente.

Outrossim, os blocos econômicos representam ao mesmo tempo desafios e oportunidades para os países integrantes, o que certamente é válido também, para os quatro países signatários do MERCOSUL.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAÚJO Jr., José Tavares. Concorrência, Competitividade e política econômica. In: **O Brasil e a economia global**. Renato Baumann(org.). Rio de Janeiro: Campus, 1996. 291p. p.75-84
- ARAÚJO Jr., José Tavares, TINEO, Luis. Integração Regional e Política de Concorrência. **Revista do Instituto Brasileiro de estudos das relações de Concorrência e Consumo(IBRAC)**, São Paulo, v.4, n.6, p.245-262, out./1997.
- ARGENTINA. Ley 24.674. Buenos Aires, 17 de julho de 1996.
- AVERBUG, André. MERCOSUL: Conjuntura e perspectivas. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.5, n.10, p.135-150, dez.1998.
- BAUMANN, Renato. Uma visão econômica da globalização. In: **O Brasil e a economia global**. Renato Baumann(org.). Rio de Janeiro: Campus, 1996. 291p. p.33-50.
- BENKO, George. **Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI**; tradução de Antônio de Pádua Danesi. São Paulo: Editora Hucitec, 1996. 266p. cap. 3: Globalização e organização econômica do território. P.67-86.
- BORDIN, Luis Carlos Vitali, LAGEMANN, Eugênio. Tributação no MERCOSUL. In: **Política tributária no MERCOSUL**. Porto Alegre: Secretaria da fazenda do Rio Grande do Sul, 1996. 26p.
- CARRERA, Jorge, FÉLIZ,Mariano, PANIGO, Demian. Economic integration and interdependence the case of MERCOSUR. In: **XXVI Encontro Nacional de Economia**, dez.1998,Vitória-ES. Anais..., vol.1. p.605-626.
- CAVALCANTI, Marco Antônio F. De Hollanda. **Integração econômica e localização sob concorrência imperfeita**. Rio de Janeiro: BNDES, 1997. 93p. (Dissertação, Mestrado em Economia).
- CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**; tradução de Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã, 1996.
- COMISION DE ASPECTOS TRIBUTARIOS. Informe sobre la armonizacion de los impuestos generales al consumo en el MERCOSUR, [s.n.t.].
- COMISION DE ASPECTOS TRIBUTARIOS. Parte Cuarta: La armonizacion de los impuestos selectivos o especificos en el MERCOSUR, [s.n.t.].
- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL PARAGUAY. Assunção, [s.n.],1992. p.5-49.

- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY. Montevideu, [s.n.], 1976. p.3-197
- CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL, Brasília: Senado Federal, centro gráfico, 1988. 292p. p.101-129.
- COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João Carlos(coordenadores). **Estudos da competitividade da indústria brasileira**.3.ed. Campinas-Sp: Papirus-UNICAMP, 1995. 510p.
- CRUSIUS, Yeda. O MERCOSUL e os sistemas tributários nacionais. **Tributação em Revista**, Brasília, v.1, n.2, p.5-12. Abr./jun.1995.
- DIAS, Vivianne Ventura. O Brasil entre o poder da força e a força do poder. In: **O Brasil e a economia global**. Renato Baumann(org.). Rio de Janeiro: Campus, 1996. 291p. p.55-72.
- IANNI, Octavio. **A era do globalismo**.2ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira,1996. 342p.
- FERRAZ, João Carlos, KUPFER, David, HAGUENAUER, Lia. **Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria**. Rio de Janeiro: Campus, 1995. 386p. Cap.1: Competitividade, padrões de concorrência e fatores determinantes, p.1-51.
- FIGUEIRAS, Marcos Simão. **MERCOSUL no contexto latino-americano**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1996. 281p.
- FREITAS, Carlos Eduardo. Coordenação de políticas macroeconômicas no Mercosul. **Boletim de Conjuntura Internacional**, Brasília, v.5, n.10, p.57-68. Nov. 1994.
- FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS LATINOAMERICANAS. **EL SISTEMA IMPOSITIVO ARGENTINO**. Buenos Aires: Manantial, 1991.
- GRIECO, Francisco de Assis. A integração Latino-Americana. In: **O Brasil e o Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 1994. P.51-71.
- LACERDA, Antônio Corrêa. O 'Custo Brasil' em um contexto de globalização da economia. **Economia & Empresa**, São Paulo, v.1, n.3, p.77-86, jul./set.1996.
- MAIA, Jayme de Mariz. Blocos econômicos e organismos regionais. In: **Economia Internacional e comércio exterior**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1995. P.90-110.
- MAGNOLI, Demétrio. **Globalização: estado nacional e espaço mundial**. São Paulo: Moderna, 1997. (Coleção polêmica).
- MENDES, Constantino Cronemberger. **Efeitos do MERCOSUL no Brasil: Uma visão setorial e locacional do comércio**, Brasília: IPEA, texto para discussão n.510, ago.1997, 43p.

- NUEVA CONSTITUCION DE LA NACION DEL ARGENTINA. Buenos Aires: Manantial, 1979. p.3-32.
- NUNES, Rubens. A noção de competitividade. **Economia & Empresa**, São Paulo, v.4, n.2, p.99-101, abr./jun. 1997.
- OMAN, Charles. O desafio para os países em desenvolvimento. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n.39, p.6-15, abr./jun. 1994.
- PABST, Haroldo. **MERCOSUL: direito da integração**. Rio de Janeiro: Forense, 1997. 278p.
- PEREIRA, Lia Valls. Tratado de Assunção: resultados e perspectivas. In: **MERCOSUL: Perspectivas da integração**. Antônio Salazar P. Brandão e Lia Valls Pereira(orgs.). Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 306p. p.11-46.
- PITA, Claudino. Uma abordagem conceitual da harmonização tributária no MERCOSUL. In: **MERCOSUL: Perspectivas da integração**. Antônio Salazar P. Brandão e Lia Valls Pereira(orgs.). Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 306p. p.121-141.
- PORTER, Michael E.. **A vantagem competitiva das nações**. tradução Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Campus, 1993. 897p.
- POSSAS, Maria Silvia. **Concorrência e competitividade: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista**. Campinas: UNICAMP, 1993. (Tese, Doutorado em Economia).
- _____. A globalização e a concorrência. In: **XXV Encontro Nacional de Economia**, dez.1997, Recife-PE Anais..., vol.3, p.1900-1917.
- SAMPAIO, Martin de Almeida. A tributação no contexto do Mercobusiness. In: **MERCOSUL: A estratégia legal dos negócios**. 2.ed. Luiz Olavo Baptista(coord.). São Paulo: Maltese,1994. 140p. cap.III, p.73-90.
- SILVA, Carlos Roberto Lavallo da. Harmonização tributária no MERCOSUL. In: **MERCOSUL: Perspectivas da integração**. Antônio Salazar P. Brandão e Lia Valls Pereira(orgs.). Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 306p. p.143-168.
- SILVA, Manoel Rubim da. Tributos no MERCOSUL. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n.102, p.64-73, nov./dez. 1996.
- SIMONSEN Associados. **Mercosul: o desafio do marketing de integração**. São Paulo: Makron, 1992.
- VEIGA, Pedro Motta. Mercosul: A agenda de consolidação interna e os dilemas da ampliação. **Boletim de Conjuntura Internacional**, Brasília, v.5, n.10, p.89-111, nov.1994.

VENTURA, Luciano Carvalho. **O Empresário e o Mercosul: o potencial de negócios e os instrumentos de gestão de empresas.** São Paulo: Maltese, 1994. 108p.