



**HARMONIZAÇÃO TRIBUTÁRIA EM PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO
ECONÔMICA**

**Uma análise das assimetrias da tributação sobre o investimento nos países do
MERCOSUL**

Banca examinadora:

Professor Orientador.....

Prof.

Prof.

Dedico este trabalho à minha família - Edda e César, Sílvia, Valéria e Francisco, e ao Sérgio - que nunca mediram esforços para ajudar na minha formação pessoal.

Aos meus queridos sobrinhos, André e David.

**FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO**

ANA CRISTINA BARBÁRA

**HARMONIZAÇÃO TRIBUTÁRIA EM PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO
ECONÔMICA**

**Uma análise das assimetrias da tributação sobre o investimento nos países do
MERCOSUL**

Dissertação apresentada ao Curso de
Mestrado em Administração Pública e
Governo da FGV/EAESP.

Área de Concentração: Políticas de Governo
como requisito para obtenção do título de
mestre em Administração Pública e Governo.

Orientador: Ruben César Keinert

SÃO PAULO
1999



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



1401/99



1199901401

Carly

| | |
|---|---------------|
| Escola de Administração de Empresas de São Paulo | |
| Data | Nº de Chamada |
| 16.06 | 336.2(8-6) |
| Tombo | B229h |
| 1401/99 | Dis. e. 2 |

0026-97860

BARBÁRA, Ana Cristina. Harmonização Tributária em processos de integração econômica: Uma análise das assimetrias da tributação sobre o investimento nos países do MERCOSUL. São Paulo: EAESP/FGV, 1999, 75 p. (Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Pós-Graduação da EAESP/FGV, Área de Concentração: Políticas de Governo.)

Resumo: Analisa as assimetrias da tributação sobre investimentos nos países do MERCOSUL. Aborda tópicos gerais de harmonização tributária em processos de integração regional; estuda as questões de harmonização do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e outros. Aponta as principais necessidades de harmonização dos tributos estudados.

Palavras-Chaves: Tributação - MERCOSUL - Harmonização tributária - Integração Econômica - Integração Regional - Investimento - etc...

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| INTRODUÇÃO | 1 |
| CAPÍTULO 1: HARMONIZAÇÃO TRIBUTÁRIA EM PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA. | 15 |
| Liberalização do Comércio, Integração Econômica e Tributação Indireta | 15 |
| A tributação aduaneira. | 16 |
| A tributação indireta interna. | 18 |
| Mobilidade de Fatores e Tributação direta. | 20 |
| Harmonização tributária na formação de um mercado comum | 27 |
| Tributação interna e o processo de integração econômica | 28 |
| CAPÍTULO 2: TRIBUTAÇÃO E INVESTIMENTOS NO MERCOSUL. | 38 |
| Descrição dos sistemas tributários nacionais dos Estados-membros | 38 |
| Argentina | 38 |
| Brasil | 42 |
| Paraguai | 46 |
| Uruguai | 47 |
| Quadro Comparativo entre a tributação sobre a renda: 1997 | 48 |
| CONSIDERAÇÕES FINAIS | 49 |
| ANEXOS | 52 |
| 1 - Protocolo de Colônia Para a Proteção e Promoção Recíproca de Investimentos do MERCOSUL, adotado através da Decisão do Conselho Comum n.º 11/93. | 52 |
| 2 - Protocolo sobre a promoção e proteção de investimentos provenientes de Estados não-membros do MERCOSUL, adotado através da Decisão do Conselho Mercado Comum 11/94 | 62 |
| BIBLIOGRAFIA | 70 |

Agradeço ao meu orientador, Prof. Ruben César Keinert, pelo incentivo e pelo respeito ao meu ritmo de trabalho.

À minha irmã Sílvia Barbára, pelas sugestões sempre oportunas.

Aos meus colegas e superiores na Secretaria da Receita Federal, Pêrsio Abib, Cláudia Maria de Andrade e Olga Falcon Martinez, pelo apoio incondicional à conclusão deste trabalho.

A todos os professores e funcionários da EAESP, com os quais convivi ao longo de dez anos, desde meu ingresso no curso de Graduação em Administração Pública, pelo exemplo de profissionalismo que aprendemos dessa instituição.

Introdução

O presente trabalho tem por objetivo analisar as iniciativas de harmonização tributária desenvolvidas entre os países-membros do Mercado Comum do Sul. Tema de grande destaque na agenda dos compromissos assumidos pelo Tratado de Assunção, ganha relevância ainda maior dado o aprofundamento dos fluxos comerciais multilaterais, sejam eles intra ou extra-regionais.

A intensificação dos intercâmbios e a crescente complexidade das relações comerciais, associadas à consolidação dos objetivos assumidos entre os países-membros do MERCOSUL, valorizam o tema e colocam na ordem do dia a necessidade de reflexão sobre o estabelecimento de políticas tributárias regionais, motivo pelo qual a proposta do presente trabalho se justifica.

O Mercado Comum do Sul, MERCOSUL, constituído a partir do Tratado de Assunção, assinado em 26 de março de 1991 pelos governos da Argentina, do Brasil, do Paraguai e do Uruguai, afigura-se, hoje, como uma bem sucedida proposta de integração econômica regional.

A iniciativa desses quatro países, pautada pela aceleração do intercâmbio regional e pelo incentivo à abertura econômica, resultou de uma série de mudanças políticas e econômicas - em escalas nacional, regional e global - que começaram a se desenhar em meados dos anos 70 e, principalmente, durante a década de 80.

Do ponto de vista político, dois importantes fatos merecem registro: a inflexão das políticas externas assumidas pelo Brasil e pela Argentina, que passam a desenvolver esforços de mútua aproximação, e o processo de redemocratização de vários países latino-americanos.

Historicamente, Argentina e Brasil traziam como herança uma antiga disputa pela hegemonia e influência sobre os países do Cone Sul e também da América do Sul. Em 1973, o litígio entre essas duas potências regionais atinge seu limite máximo, com o contencioso em torno da construção da Usina de Itaipu, um projeto que poderia levar à supremacia brasileira na Bacia Platina.

A partir de 1974, porém, o Brasil redireciona sua política externa, abrindo mão do histórico alinhamento automático com os Estados Unidos e buscando uma nova inserção no mundo ocidental, seja por um maior contato com outros países industrializados, seja estabelecendo um novo tipo de relacionamento com países do Terceiro Mundo.

Essa mudança de rumo na diplomacia brasileira significa, sobretudo, uma política de abertura e estreitamento de laços junto à América Latina e, para tanto, a aproximação com a Argentina torna-se de vital importância. Nesse sentido, o Brasil inicia uma fase de distensão com aquele que, durante décadas, havia sido o principal oponente de suas aspirações geopolíticas no continente sul-americano.

A substituição da política de confronto pela diplomacia de aproximação se concretiza em 1979, com a assinatura tripartite do acordo Corpus-Itaipu, que põe fim àquele que havia se tornado o principal foco de conflito entre os dois países. A distensão política que se inicia com o tratado cria um ambiente fértil para o início de sucessivos acordos de cooperação econômica e comércio bilateral.

A restauração de regimes democráticos na América Latina ocorrida nos anos 80 também favorece o estreitamento dos laços entre os países do Cone Sul e condicionam, pelo menos em parte, as primeiras iniciativas que levariam, posteriormente, à criação MERCOSUL. Deve-se salientar que a redemocratização, ainda que negociada, configurava-se num ambiente ainda pouco estável e bastante vulnerabilizado pela crise econômica. Nesse sentido, iniciativas de cooperação intra-regional poderiam contribuir para o fortalecimento da ainda incipiente democracia.

Por fim, a viabilização do MERCOSUL deve ser analisada à luz das mudanças nas relações internacionais causadas pelo fim da Guerra Fria. Parece-nos razoável pensar que a substituição do sistema bipolar por um outro, multipolar, alterou o papel e a representação estratégica de muitos países e mesmo de certas regiões e passou a influir diretamente nos fluxos de investimentos estrangeiros, que deixaram de subordinar-se a interesses geopolíticos. Essa evidência condicionou, em parte, o estabelecimento de blocos regionais, ainda que de naturezas distintas entre si, em diversas zonas geoeconômicas.

No plano econômico, não só os quatro países-membros, mas toda a América Latina, inicia a década de 80 mergulhada em profunda crise, marcada pela fuga de capitais estrangeiros, estagnação econômica, inflação em ritmo de crescimento acelerado, perda de competitividade e grande endividamento externo. Toda essa situação é reflexo de uma conjuntura externa complexa, cujas origens encontram-se nas transformações da economia mundial ocorridas na década de 70, como veremos a seguir.

O longo ciclo de crescimento econômico que se iniciou a partir da 2ª Guerra Mundial foi interrompido em meados dos anos 70, dando início a uma fase de recessão no mundo industrializado que afetou drasticamente os países do Terceiro Mundo e, em particular, a América Latina.

A expansão econômica do pós-guerra decorreu da associação de diversos fatores: inovação tecnológica, grande contingente de mão-de-obra e constante elevação da produtividade do trabalho, utilização intensiva do petróleo como principal fonte energética, ampliação das escalas de produção das empresas multinacionais e liberalização do comércio internacional.

Houve, naquele período, um crescimento da demanda global decorrente do processo de reconstrução das economias arrasadas pela guerra, do aumento dos gastos militares proporcionados pela Guerra Fria e, sobretudo, da generalização dos padrões de consumo norte-americanos.

Já no final dos anos 60, esse modelo de desenvolvimento, alicerçado na hegemonia econômica norte-americana e na adoção do dólar como moeda-reserva do sistema internacional, dava os primeiros sinais de esgotamento. Fatores que até então haviam favorecido o ciclo de expansão - porque estimulavam a demanda - transformaram-se em elementos que refreavam o crescimento da economia. Entre eles, podemos citar o volumoso aumento de gastos estatais que iam da elaboração de políticas públicas redistributivas às gigantescas despesas militares, assim como o aumento real do custo da mão-de-obra.

O rápido processo de reconstrução das economias européias e japonesa acirrou a competitividade, gerando déficits consideráveis e estimulando a guerra comercial entre os países desenvolvidos, com a conseqüente adoção de medidas protecionistas em todos eles. O colapso do sistema financeiro internacional instituído em *Bretton Woods* e a primeira crise do petróleo, ocorridos respectivamente em 1971 e em 1973, assinalam o aprofundamento e a dimensão global da crise econômica.

À recessão dos anos 70 seguiu-se uma ampla reestruturação do sistemas econômico internacional, impulsionada pelo desenvolvimento tecnológico, que se pautou pelo acirramento dos níveis de competitividade por mercados cada vez mais amplos, e pelo

redirecionamento de parte dos capitais da economia real para os mercados financeiros. Esse novo contexto contribuiu para explicar o surgimento ou aprofundamento de inúmeras iniciativas de cooperação econômica regional.

É inegável que os custos do longo período de crise dos anos 70, assim como a reestruturação que se seguiu, foram transferidos para países do Terceiro Mundo, em particular a América Latina. O impacto desse fenômeno verificou-se pela elevação das taxas de juros internacionais, pela queda no valor de *commodities*, acompanhados também pela redução, em menor grau, do volume das exportações e pelo decréscimo dos empréstimos bancários estrangeiros. Este último fator mostrou-se especialmente grave para as economias latino-americanas, dado o alto grau de dependência que as mesmas tinham com os bancos internacionais. Como resultado, a América Latina sofreu, nos anos 80, uma severa reversão das transferências de recursos, cujas consequências negativas se fizeram sentir com maior intensidade nas economias que apresentavam maior grau de internacionalização, como o Brasil e a Argentina.

As iniciativas de integração regional intensificam-se como consequência dessas transformações: num ambiente de liberação dos fluxos de bens, serviços e capital financeiro, de crescente grau de concentração econômica e de ampliação dos níveis de competitividade internacional, a organização de blocos supranacionais transforma-se em alternativa que contribui, simultaneamente, para a proteção das economias nacionais menos competitivas, e a sua inserção no sistema internacional.

À luz das diversas classificações definidas pela teoria da integração econômica, esses novos blocos econômicos têm assumido as mais diferentes formas e políticas. Nesse sentido, o projeto de constituição do MERCOSUL nasce ambicioso, visto que o Mercado Comum é um modelo avançado de integração regional.

Podemos afirmar, também, que o processo político de gestação do MERCOSUL foi relativamente acelerado: da reversão do ambiente de conflito e competição nas relações

bilaterais Brasil-Argentina, em fins da década de 70, aos primeiros protocolos de cooperação econômica reunidos no **Programa de Integração e Cooperação Econômica Brasil/Argentina - PICE**, em 1986, transcorreram alguns poucos anos. Nesse curto período, desenvolveram-se as condições que tornaram exequível o MERCOSUL.

A aproximação política dos governos Sarney e Alfonsín, empenhados na retomada do desenvolvimento econômico e na redemocratização de seus países, lançou as bases de um processo que resultou na adesão de Paraguai e Uruguai ao projeto de integração regional e, por fim, na assinatura do Tratado de Assunção.

Premissas e características do novo bloco econômico

O Tratado de Assunção define as características do novo mercado integrado. O artigo 1º do citado documento, postula claramente a decisão de consolidar um **Mercado Comum**, o que implica:

“A livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários, restrições não tarifárias à circulação de mercado de qualquer outra medida de efeito equivalente;

O estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros Estados ou agrupamento de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais;

A coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados-partes - de comércio exterior, agrícola, industrial, **fiscal**, monetária, cambial e **de capitais**, de serviços, alfandegárias, de transporte e comunicações e outras que se acordem - a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados-partes; e

O compromisso dos Estados-partes de **harmonizar suas legislações**, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração.”

Além dos objetivos e princípios que presidiram a formação do Mercado, o Tratado de Assunção definiu, em seu artigo 5º, a estratégia de integração a ser adotada. O principal instrumento foi o **Programa de Liberação Comercial**, que fez reduzir progressivamente as tarifas no comércio entre os Estados-partes, bem como previu a eliminação de restrições não-tarifárias a esse comércio¹. Esse instrumento é característico da formação de acordos de áreas de preferência tarifária ou zonas de livre comércio, como o *Nafta*, e futuramente a ALCA, entre outros.

Ainda no artigo 5º, o Tratado previu a implementação, a partir de 1º de janeiro de 1995, de uma **tarifa externa comum**, com a adoção de alíquotas unificadas para a tributação de produtos originários de terceiros países.² Essas medidas - redução das tarifas intra-regionais e homogeneização das tarifas externas - concedeu ao MERCOSUL o status de União Aduaneira, que se caracteriza exatamente pela adoção conjunta dos dois instrumentos citados.

O sucesso do novo acordo pode ser avaliado pelo crescimento do comércio intra-regional a partir da assinatura do Tratado de Assunção. Entre 1991 e 1997, as exportações intrazona em relação às exportações totais passaram de 11,1% (US\$ 5,1 bilhões) para 24,7% (US\$ 20 bilhões). Em 1997, as exportações intra-regionais que mais cresceram foram as do Brasil (23,1%), seguidas pelas do Uruguai e da Argentina. A região já absorve 17,1% das exportações do Brasil, que, por sua vez, consumiu 29,6% das exportações da Argentina e 37,1% do Paraguai nos primeiros nove meses de 1997.

¹ Para essa redução, foi prevista uma lista de adequação, por país, de produtos que não se sujeitariam ao cronograma comum de redução de tarifas.

² Somente para 85% do universo tarifário foi estabelecida a TEC, variando de 0 a 20%. Os demais produtos estão no regime de convergência, até 2001 ou 2006, dependendo do produto.

Também a estrutura institucional do bloco econômico foi ampliada pelo Protocolo de Ouro Preto, assinado em 17 de dezembro de 1994, para melhor responder aos desafios da formulação de políticas comuns ao novo bloco, sendo a principal medida a criação da **Comissão de Comércio do MERCOSUL**, órgão que passa a ser responsável pela formulação e implementação da política comercial comum do bloco.

Outra inovação importante do Protocolo é a outorga ao MERCOSUL de personalidade jurídica de direito internacional. A partir de então, o bloco consolida-se como interlocutor em foros econômicos e políticos bilaterais e multilaterais. O MERCOSUL representa os Estados-partes em vários processos de integração regional, como a ALCSA (Área de Livre Comércio Sul-Americana), e hemisférica, como a ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) e nos vários acordos de aproximação e cooperação econômica, como, por exemplo, com a União Européia, com a Comunidade Andina, e com a ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), entre outros.

Do ponto de vista da teoria da integração econômica, o MERCOSUL é, contudo, uma união aduaneira imperfeita. O acesso efetivo aos mercados, componente central dessa etapa de integração, não está garantido, apesar de avanços significativos. Ainda subsistem regulamentações nacionais que limitam o livre comércio de bens. As mais visíveis são as tarifas (que ainda sobrevivem no "regime de adequação", prorrogado para até o ano 2000) e o tratamento especial concedido aos setores automobilístico e açucareiro. Também existem obstáculos menos visíveis, como restrições não-tarifárias de caráter fronteiriço e não-fronteiriço.

O aprofundamento da integração entre os Estados-partes do MERCOSUL em direção aos objetivos do Tratado de Assunção, ratificados no Protocolo de Ouro Preto, requer a eliminação dos obstáculos e de todo entrave institucional à livre circulação de bens, serviços e fatores de produção. Para tanto, é fundamental a coordenação de políticas públicas que afetam a concorrência entre os produtores dos Estados-partes, que são justamente aquelas elencadas no art. 1º do Tratado. O reconhecimento dessa

necessidade levou à criação, no âmbito da Comissão de Comércio do MERCOSUL, de um Comitê Técnico³ encarregado de reduzir os entraves que comprometem a liberalização dos fluxos de bens, serviços e capitais. Sua atuação, contudo, tem sido tímida e lenta, até o momento.

As estratégias de harmonização tributária na Europa

Define-se tributação como “a transferência compulsória de recursos do setor privado para o setor público, a interface financeira entre ambos” (THIEL, 1996, p.753). Toda tributação tem forte influência sobre transações econômicas nacionais e internacionais.

O caráter preponderante da imposição tributária é arrecadatório, tendo como objetivo prover o Estado de recursos para suas atividades. Ao mesmo tempo, a tributação se reveste de um caráter regulatório, visando objetivos outros, como o equilíbrio macroeconômico ou proteção das atividades econômicas nacionais.

No contexto de um processo integracionista, as políticas tributárias nacionais estão entre as que devem ser compatibilizadas, tanto para incentivar a integração, como para preservar a integridade fiscal dos Estados Nacionais. A harmonização da fiscalidade entre os sócios de um Mercado Comum é condição para seu desenvolvimento contínuo. Não obstante, é, também, um terreno onde os avanços são difíceis, já que a tributação é um símbolo da soberania nacional.

Os primeiros estudos sobre harmonização tributária em processos de integração foram desenvolvidos em função da consolidação da Comunidade Européia, nos primórdios da implementação do Tratado de Roma, assinado em 1957. De acordo com MOLLE (1991), os sistemas tributários dos seis signatários do Tratado de Roma⁴, que constitui

³ (C.T. n.º 4 - Políticas públicas que distorcem a competitividade)

⁴ Alemanha, França, Itália, Bélgica, Holanda e Luxemburgo.

a Comunidade Européia, diferiam em muitos aspectos.

As principais discrepâncias residiam na multiplicidade de formas de tributação indireta, com a existência de impostos cumulativos e nos diferentes sistemas de tributação das pessoas jurídicas, com implicações na mobilidade do capital e do investimento. Também a tributação sobre a renda das pessoas físicas apresentava diferenças quanto alíquotas, deduções e procedimentos administrativos. A heterogeneidade dos sistemas tributários refletiam importantes diferenças nas estruturas sociais e econômicas dos países.

O Tratado de Roma definiu como um dos objetivos principais da Comunidade Européia a harmonização da legislação concernente a impostos sobre consumo e outras formas de tributação indireta, sem, contudo, especificar detalhes sobre a aproximação das legislações tributárias. Essa lacuna vem sendo preenchida pelo trabalho dos comitês de estudo especializados no âmbito da Comissão Européia. Suas propostas e recomendações são publicadas na forma de relatórios que, uma vez aprovadas, subsidiam a elaboração de Diretivas da Comissão.

Um importante documento publicado em 1962, o **Relatório Neumark**, apontava, além das divergências relatadas, também a necessidade de harmonização da tributação sobre a renda, mas suas recomendações não transformaram-se em Diretivas, dada a falta de consenso em relação às propostas em torno do assunto.

Na década de 80, preocupação se volta para a consolidação do Mercado Único e a eliminação dos obstáculos à liberdade de circulação que fragmentava os mercados.

Hoje, a União Européia caminha para a união monetária e econômica, com o advento de uma moeda única, o Euro. Nessa fase, espera-se o desaparecimento dos riscos de câmbio e a redução do custo das transações. As diferenças entre os diversos sistemas fiscais nacionais tornar-se-ão mais patentes e terão uma influência ainda mais determinante nas decisões de alocação dos capitais.

Os *policy makers* voltam-se para uma abordagem global para as política fiscal e tributária. Em 1997, a Comissão Europeia publica um documento em que expõe os novos temas relevantes: a necessidade de orientar as estruturas fiscais dos Estados-membros de uma forma mais favorável ao emprego, preconizando um alargamento da matéria tributável e de uma redução das taxas, e a necessidade de uma abordagem coordenada para a concorrência prejudicial em matéria fiscal. A respeito disso, diz um texto oficial da Comissão Europeia:

“Os riscos de concorrência prejudicial em matéria fiscal aumentam num contexto mundial em que a inovação tecnológica e a mundialização reforçam a mobilidade dos serviços e dos movimentos de capitais. Tornar-se-á, conseqüentemente, uma crescente fonte de conflitos entre os Estados se não for instaurada uma maior coordenação, pelo menos a nível europeu.”

No bojo dessas medidas, está em pauta a elaboração de um código de conduta para a tributação das empresas, associado a uma comunicação paralela da Comissão sobre os auxílios estatais de caráter fiscal. Outros pontos se referem à adoção de medidas destinadas a eliminar as distorções a nível da tributação dos rendimentos do capital, outras destinadas a suprimir as retenções na fonte aplicadas aos pagamentos transfronteiriços de juros e *royalties* entre empresas e a eliminar importantes distorções restantes em matéria de impostos indiretos.

Em relação ao aprimoramento do mercado único, as preocupações voltam-se para uma política fiscal coordenada entre os Estados-membros com o objetivo de coibir a fraude transfronteiriças.

A cada fase do processo de integração, a pauta de discussões sobre o tema incorpora novas preocupações em relação aos possíveis efeitos da manutenção de assimetrias entre os sistemas tributários dos sócios.

Observar as sucessivas estratégias de harmonização tributária da União Européia, ao longo das várias etapas do processo de unificação é fundamental para aprofundamento no estudo do tema, pelo fato de ser este o processo de integração econômica mais bem sucedido da história recente, e ser o único Mercado Comum em pleno funcionamento. Utilizaremos, com frequência, a análise destas estratégias, estabelecendo comparações com as etapas e estratégias do MERCOSUL.

Tributação e investimento no MERCOSUL

Os principais benefícios econômicos esperados num processo avançado de integração regional estão relacionados aos efeitos da ampliação dos mercados nacionais: ampliação da demanda e da oferta internas; aumento da qualidade dos bens e serviços, advindos da intensificação da concorrência interna; uso mais eficiente dos recursos; obtenção de economias de escala; eliminação dos monopólios nacionais; soma de competências nacionais e maximização das vantagens comparativas, por meio da complementação dos diferentes setores da economia. Todos esses benefícios vão sendo conquistados através da garantia de acesso aos mercados.

No caso do MERCOSUL, as novas dimensões do mercado ampliado significam 207 milhões de habitantes e um PIB em torno de US \$ 860 bilhões (1997), o que torna toda a região muito mais atrativa a novos investimentos diretos, tanto nacionais como estrangeiros. Como todos os sócios são importadores de capital, a questão da promoção de investimentos ganha, então, especial relevância, sobretudo porque um investimento realizado em qualquer dos países aproveitará o acesso aos consumidores dos demais. Quando do advento do Regime Automotivo brasileiro, em 1995, entre as razões difundidas para sua adoção estava a forte probabilidade dos investimentos no setor automobilístico serem realizados na Argentina, que, naquele momento, apresentava condições gerais mais favoráveis ao mesmo tempo em que era garantido às montadoras de automóveis, a médio prazo, livre acesso ao mercado brasileiro.

A necessidade de uma política comum de investimentos para o MERCOSUL foi

rapidamente sentida, prova disso é que os Estados-partes adotaram dois protocolos de promoção e proteção aos investimentos: o **Protocolo de Colônia Para a Proteção e Promoção Recíproca de Investimentos do MERCOSUL**, adotado através da Decisão do Conselho Comum n.º 11/93, e o **Protocolo Sobre a Promoção e Proteção de Investimentos Provenientes de Estados Não-Membros do MERCOSUL**, adotado através da Decisão do Conselho Mercado Comum n.º 11/94. Essas iniciativas, cujos documentos constam do anexo deste trabalho, harmonizam os princípios que regulam os investimentos na região.

Os protocolos visam eliminar as barreiras à entrada do capital e dar ao capital estrangeiro o mesmo tratamento dispensado ao capital nacional, não podendo o Estado-parte receptor do investimento utilizar-se de medidas discriminatórias que cerceiem a liberdade de gestão, uso, gozo e disposição. Os novos marcos jurídicos reduzem os riscos políticos de investimento no MERCOSUL, estabelecendo garantias quanto à conversão e transferência do investimento e de seus ganhos e quanto à desapropriação, sujeitando a matéria à arbitragem internacional e à aplicação dos princípios de direito internacional.

Os protocolos excluem, porém, as regras tributárias da harmonização e a tributação sobre o investimento continua a seguir as regras nacionais. Cabe, então, a pergunta: o tratamento tributário diferenciado entre os países membros pode afetar a localização dos novos investimentos na região? Esse estudo pretende ser uma pequena contribuição ao debate: investigaremos se possíveis assimetrias nos sistemas tributários são capazes de afetar o fluxos de investimentos externos e intra-regionais nos países do MERCOSUL.

Quando tratamos de atração de capitais, há inúmeros aspectos de política fiscal, monetária e cambial mais importantes do que a tributação. Isto vale tanto para o capital especulativo, como para os investimentos diretos e mesmo para os fluxos comerciais. Não é objeto deste trabalho, no entanto, a discussão dessas políticas.

Também não pretendemos estabelecer comparações entre o MERCOSUL e outras regiões, a fim de identificar se a tributação é um fator de atração de investimentos externos para a região, mas tão somente comparar entre os sócios, pretendendo saber se há condições mais favoráveis para a promoção do investimento, do ponto de vista do tratamento tributário, para algum deles. Essas assimetrias, se existem, são capazes de afetar a concorrência pelo investimento entre os sócios, seja ele proveniente da própria região ou de terceiros países?

Para responder a essa questão, estudaremos, no primeiro capítulo, como a tributação influencia as relações econômicas num ambiente de maior intercâmbio e integração entre países ou blocos econômicos, bem como as formas de harmonizar a atividade tributária em ambientes econômicos abertos, de modo a eliminar distorções que prejudiquem a liberalização do comércio e integração mais profunda.

No segundo capítulo, faremos um levantamento empírico da tributação incidente sobre o investimento nos quatro países do MERCOSUL. A partir desse levantamento elaboraremos um quadro-resumo comparativo.

Nas considerações finais desse estudo, procuraremos responder, com base nas formulações teóricas do primeiro capítulo, que mudanças são recomendáveis para que a tributação seja um fator de favorecimento, e não de impedimento, à integração do MERCOSUL.

CAPÍTULO 1: Harmonização tributária em processos de integração econômica.

Como ficou ressaltado na introdução deste estudo, a formação de um Mercado Comum tem como pressuposto a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, sendo necessária, para a consecução desta proposta, a convergência das várias políticas públicas que afetam o comportamento dos agentes econômicos. A essência da proposição da livre circulação, enunciada nos tratados internacionais, é a igualdade de oportunidades para os agentes econômicos dos Estados-partes do Mercado. Isso significa a eliminação de barreiras que possam dificultar a atuação desses agentes econômicos no espaço intra-regional. O aumento da concorrência ou competição advindos dessa eliminação é principal efeito benéfico pretendido num processo de integração.

Assumimos a premissa de que tributação pode estar entre os muitos obstáculos à livre circulação de fatores em um Mercado Comum. O objetivo deste capítulo é analisar as relações entre a tributação e os processos de integração econômica, introduzindo, a partir dos mecanismos identificados nessa relação, os conceitos de Harmonização Tributária nos processos de integração regional.

Liberalização do Comércio, Integração Econômica e Tributação Indireta

A princípio, faremos uma distinção conceitual importante em relação à atividade tributária e ao impacto que ela tem sobre as relações econômicas dentro e fora de um espaço econômico integrado: a distinção entre *tributação indireta* e *tributação direta*.

Tributos diretos são aqueles que gravam o contribuinte diretamente, incidindo sobre a renda, posse ou propriedade das pessoas físicas e jurídicas. Os tributos diretos afetam mais diretamente a circulação dos fatores de produção - pessoas e capital - na medida

em que alteram a riqueza e a posição financeira desses fatores.

Tributos indiretos são aqueles que permitem a transferência de seu ônus a terceiros, que não o contribuinte de direito, por meio do mecanismo de preços da economia, isto é, estão sujeitos ao fenômeno da *repercussão*. São os impostos sobre o consumo, negócios e atos jurídicos em geral, que compõem o preço final dos bens e serviços sobre os quais eles recaem. Isto significa que, sob condições similares de custo-produção, diferentes princípios e níveis de tributação trarão reflexos distintos sobre os níveis de preços. Em consequência, interfere imediata e predominantemente a atividade comercial, afetando os *termos de troca* dentro de uma economia e entre ela e os outros países. Mudanças nos termos de troca implicam redistribuição de renda entre cidadãos de um país, entre os países e seus parceiros, bem como entre uma união econômica e o resto do mundo.

Essa divisão entre tributos diretos e indiretos não é conceitualmente perfeita, mas amplamente utilizada por diversos autores, como veremos ao longo deste estudo.

A tributação aduaneira.

Um outro corte teórico é recorrente na literatura sobre tributação e distingue a tributação sobre o comércio exterior, chamada tributação aduaneira, da tributação indireta doméstica.

A tributação aduaneira tem como fato gerador as transações de comércio exterior (a exportação bem como a importação ou internação de bens e serviços num território aduaneiro comum, podendo as fronteiras que delimitam esse território serem nacionais ou supranacionais). Por incidir sobre o consumo de bens e serviços, a tributação aduaneira é uma tributação indireta, que onera os bens e serviços importados pelos países.

Um imposto de importação incidente sobre determinado produto tem o mesmo efeito de um tributo *ad valorem* sobre o consumo doméstico e um subsídio *ad valorem* sobre a produção doméstica deste produto. Ao aumentar seu preço doméstico, o tributo desencoraja seu consumo, enquanto atrai recursos para uma produção ineficiente. Apesar de argumentos que justificam a imposição desses tributos, como o da indústria infante, podemos afirmar estes impostos, em verdade, distorcem a alocação dos recursos especialmente para os países que os impõem.

Os tributos aduaneiros perderam importância nos países industriais, mas continuam relevantes para os países em desenvolvimento, onde são largamente utilizados como fonte arrecadatória. Dadas as dificuldades de imposição doméstica de tributos, a importação provê estes países de uma conveniente maneira de obter receita. Outro objetivo é a proteção da indústria doméstica e indução à substituição de importações, tendo grande caráter extrafiscal.

TANZI (1995) analisa a maior integração dos países pela intensificação das trocas comerciais e financeiras e pela formação de espaços econômicos integrados, prognosticando a tendência de completa eliminação tanto do imposto de importação quanto do imposto de exportação. Pode-se esperar que esta tendência continue e que no futuro os tributos sobre comércio exterior tenham um papel menor na circulação de bens pelos países.

No processo de formação do mercado ampliado, a tributação aduaneira é, de fato, abolida no comércio intra-regional e, no comércio entre os países do bloco com terceiros, a tributação é harmonizada por intermédio da adoção de uma tarifa aduaneira comum, que no Tratado de Assunção, foi prevista no artigo 5º.

A tributação indireta interna.

Os impostos indiretos domésticos comportam dois tipos principais: os impostos gerais sobre venda e os impostos especiais ou específicos sobre consumo (*excise tax*). Os impostos gerais sobre venda podem ser tradicionais (incidência em cascata), impostos sobre venda a varejo e os impostos sobre valor agregado (IVA).

Os impostos em cascata caracterizam-se pela incidência em todas as transações comerciais. Ao final de cada etapa da produção, na comercialização das mercadorias, aplicam-se as alíquotas do imposto sobre o valor total do produto, incluindo aquelas parcelas de valor que já haviam sido tributadas na etapa produtiva anterior. Este tipo de tributo foi largamente utilizado em muitos países, e ainda o é em algumas economias em desenvolvimento, inclusive no Brasil⁵.

Impostos em cascata tendem a distorcer a livre circulação de bens e, conseqüentemente, a alocação dos recursos. O grau de distorção depende do nível de industrialização da economia e da integração das empresas domésticas. Quanto mais etapas produtivas houver, mais vezes haverá a incidência em cascata. Empresas integradas verticalmente têm vantagem com esse tipo de tributo, em relação às suas concorrentes não-integradas.

As duas outras formas alternativas de imposto sobre vendas não apresentam as mesmas distorções: o imposto sobre valor agregado (IVA) incide apenas sobre o valor agregado a cada etapa da produção. O imposto sobre vendas a varejo (IVV) incide apenas uma vez, sobre o preço do produto final. Em termos do valor do tributo, as duas formas são equivalentes, porém acarretam problemas diferentes concernentes à administração tributária. Uma eventual sonegação do IVV implica prejuízos muito maiores ao Fisco. Talvez por essa razão, a literatura indique o IVA como uma alternativa superior para substituir os impostos tradicionais. A respeito dele diz Tanzi:

⁵ No Brasil, essa tributação não se dá sob a forma de imposto, mas de contribuições sociais: PIS, COFINS e CPMF.

“O IVA, um *newcomer* no campo da tributação, propagou-se como fogo nas últimas duas décadas. Provavelmente, foi a mais importante mudança tecnológica no campo da tributação desde o advento do imposto de renda global. Todos os países europeus e americanos, exceto os Estados Unidos, adotam agora este imposto.”(TANZI, 1995)

Podemos afirmar que o IVA é a alternativa mais adequada diante da liberalização comercial e da integração econômica, tanto em escala regional como global, pois permite um tratamento uniforme dos impostos que oneram a produção e comércio, fornecendo uma base tributária abrangente, oferecendo maior visibilidade ao componente tributário dos preços e facilitando a desoneração nos casos de exportação. Comparativamente ao imposto incidente no final da cadeia produtiva, o IVA é superior devido à independência que guarda em relação a distintos graus de organização do processo produtivo e da estrutura de comercialização dos produtos.

Os impostos especiais (*excise tax*) incidem, com altas alíquotas, sobre um número reduzido de produtos de elevado potencial tributário devido à baixa elasticidade da demanda em relação ao preço. Em geral, isso explica-se pela dependência que tais produtos causam, como o tabaco e as bebidas alcóolicas. Sua adoção tem como justificativa extrafiscal desestimular o consumo. O mesmo aplica-se a produtos que causam danos ecológicos, como combustíveis. Os impostos especiais devem seguir ganhando importância e convivendo com os impostos gerais sobre vendas, graças à alta receita tributária que podem render ao governo, com custo administrativo relativamente baixo.

Mobilidade de Fatores e Tributação direta.

Por interferir na posição de riqueza das pessoas e das empresas, a tributação direta pode afetar a mobilidade dos fatores de produção.

No caso do fator trabalho, a influência da tributação é pouco significativa. A decisão de onde viver e trabalhar é determinada pela oferta de emprego e salários mais altos e também fatores de natureza psicossocial. A produtividade marginal do trabalho e, conseqüentemente, o nível de salários continuarão a diferir entre os países apesar da equalização trazida pelo comércio, pelo movimento de capitais e pelas mudanças no câmbio. Existem evidências, no entanto, de que os trabalhadores mais qualificados e com rendimentos mais elevados são os que têm maior mobilidade e reagem mais rapidamente às diferenças de tratamento fiscal, o que nos leva a uma situação em que a carga fiscal recai cada vez mais sobre os trabalhadores menos qualificados e com menor mobilidade. Este é um tema que tem sido debatido, sobretudo, na União Européia.

Já com relação à tributação sobre o capital, o efeito da integração econômica é mais importante e drástico. A ampla mobilidade do capital é uma tendência do atual estágio do capitalismo e pode conduzir a uma fuga de capitais dos países de alta tributação para os países de baixa tributação. Sobretudo os países de pequena economia real, incapazes de atrair investimentos diretos e que não conseguem impor taxações sobre a renda do capital, podem vir a tornar-se paraísos fiscais para o capital internacional. Tal situação dificulta, num ambiente econômico aberto, a manutenção dos atuais níveis de tributação para os demais países.

O modelo da tributação da renda do capital foi concebido quando as economias dos países industriais eram relativamente fechadas, a informação era limitada, e os capitais dificilmente se moviam pelos países. Este modelo não foi alterado a despeito da maior abertura e integração das economias e do crescimento dos movimentos de capital.

A tributação da renda do capital tributação tem caráter nacional e, em alguns casos, local; os tributos são cobrados pelos países ou jurisdições subnacionais, o que implica numa relação especial entre o país tributante e os sujeitos tributados, sejam eles indivíduos ou entidades legais. Esta relação se baseia no princípios da territorialidade que dá ao governo o direito de tributar as pessoas que vivem nessa área e as atividades que aí ocorrem para obter receita e financiar a si próprio.

Com a integração econômica, apesar da tributação permanecer como monopólio do governo que controla um dado território, as autoridades tributárias devem lidar com a crescente importância das rendas ganhas neste território por estrangeiros e com as rendas ganhas pelos residentes em outras partes do mundo.

A existência de oportunidades econômicas distintas de um país para o outro e diferentes níveis de tributação e eficiência da administração tributária podem estimular os investimentos de indivíduos e empresas fora de seus territórios de origem. A intensificação desse fenômeno, que leva à perda do caráter nacional ou regional das atividades econômicas, poderá criar fricções entre as estruturas legal, institucional e administrativa da tributação, que permanecem atadas pelo princípio da territorialidade.

Com a crescente atuação das multinacionais e a internacionalização da alocação da poupança financeira - administrada sofisticadamente com o auxílio de tecnologias avançadas - surgem dois problemas: a dificuldade crescente em verificar as rendas declaradas pelos contribuintes e o acirramento da competição tributária entre os países.

Algumas economias, ao diminuir suas alíquotas de impostos, podem atrair bases tributárias estrangeiras. A longo prazo, o movimento do capital tenderá a equalizar taxas líquidas de retorno dos investimentos, sob pena de gerarem ineficiência na alocação nacional dos recursos e com perdas no bem estar do mundo como um todo.

Essa imigração vai reduzir a receita tributária de alguns países diminuindo sua capacidade de sustentar os níveis correntes de gastos. Essa mesma mobilidade de capital, ao aumentar a elasticidade da oferta internacional de crédito, permitirá o financiamento de desequilíbrios fiscais por aqueles países que experimentaram perdas de receita.

Apesar de todas as consequências decorrentes da flutuação do capital em direção a jurisdições de baixa tributação, esse mesmo fenômeno poderá, por outro lado, induzir a cooperação entre os países com o objetivo de aumentar a troca de informações sobre as atividades econômicas e, a médio prazo, coordenar mudanças que levem à harmonização de seus sistemas de tributação financeira.

Por ora, podemos afirmar que aspectos tributários influenciam a alocação mundial da poupança e do investimento e a extensão da integração entre as empresas no cenário internacional, à medida em que influenciam a distribuição de filiais e subsidiárias das corporações multinacionais, assim como a escolha do local para a instalação das sedes.

Há dois princípios gerais para a tributação internacional das rendas do capital: o princípio da residência do contribuinte e o princípio da fonte pagadora. Segundo o princípio da residência, o país onde reside o investidor deve tributar suas rendas, quer tenham sido geradas no país ou em outra jurisdição. Com isso, a decisão de investir não seria afetada pelo nível tributário, pois, estaria sujeito à mesma carga tributária, qual seja, a vigente no seu país. Esse princípio é mais consistente com uma tributação em bases globais, garantido neutralidade na exportação do capital.

Segundo o princípio da fonte da renda, a residência do investidor não é aspecto relevante. O tributo se despersonaliza, e o capital sofre uma tributação diferente, dependendo do país onde foi investido. Por não interferir na alocação da poupança, diz-se que esse princípio preserva a neutralidade na importação do capital.

Se um determinado investidor reside em um país que adota o princípio da residência e realiza investimentos em um país que adota o princípio da fonte, pode estar sujeito à bitributação. Devido à existência desses dois princípios, os acordos para evitar a bitributação têm papel fundamental, sendo mais atrativos para os países exportadores de capital.

Apesar de sua superioridade técnica num ambiente econômico integrado, o princípio da residência apresenta falhas: a primeira se relaciona ao advento de paraísos fiscais, que oferecem um conveniente “endereço tributário” para os residentes em países que adotam esse princípio. Também as empresas tenderão a estabelecer suas matrizes, o que atrairá parte da renda tributável mundial. Essa possibilidade reduz as vantagens do princípio da residência, levando a perdas de receita tributária nos países que o adotam, e em outros países, dos quais o capital migrará, buscando a não-tributação pelo fato de pertencer a não-residentes.

Os problemas concernentes à tributação do capital, apesar de afetarem todos os países, se intensificam nos casos de esquemas avançados de integração, pelo livre acesso ao mercado ampliado de bens e serviços que as empresas aproveitarão, não importa o território onde realizam seus investimentos.

Trata-se, portanto, de uma questão de difícil coordenação. Mesmo na União Européia, a harmonização na tributação de capitais não encontrou solução definitiva. E, após a introdução da moeda única, a expectativa é que os rendimentos de capital tornar-se-ão ainda mais móveis. Por considerar a tributação dos rendimentos da poupança uma questão delicada, a Comissão Européia tenciona progredir por etapas. Numa primeira fase, os Estados-membros assumiriam um compromisso político baseado no firme propósito de buscar uma solução comum (sob a forma de uma diretiva) a fim de evitar distorções da concorrência ou a não-tributação, com relação aos juros pagos, num determinado Estado-membro, às pessoas residentes para efeitos fiscais em outro Estado-membro.

As retenções na fonte que incidem sobre os pagamentos de juros ou *royalties* entre as empresas também estão sendo revistas. Elas criam dificuldades para os operadores econômicos que exercem atividades transfronteiriças.

No campo da tributação das empresas, vê-se que este é um dos poucos domínios em que o Conselho Europeu só pode adotar medidas legislativas por unanimidade. Na prática, isso tem tornado difícil a sua adoção. Atualmente, existem duas diretivas e uma convenção, todas acordadas na mesma reunião do Conselho de 23 de Julho de 1990. Recentemente, em 1 de Dezembro de 1997, o Conselho adotou um conjunto de medidas destinadas a lutar contra a concorrência fiscal prejudicial, o que se prevê que dê um novo impulso no que diz respeito à coordenação da tributação no nível da União.

A primeira diretiva em vigor é a denominada Diretiva matrizes /filiais que elimina a dupla tributação sobre os dividendos pagos pelas filiais às suas matrizes localizadas num Estado-membro diferente.

A segunda é a denominada Diretiva fusões e estabelece um regime fiscal comum ao abrigo do qual os ganhos de capital decorrentes de concentrações, cisões, transferências de ativos ou trocas de ações não estarão sujeitas a imposto quando da operação em questão, mas apenas quando da realização desses ganhos.

A convenção introduz um procedimento de arbitragem destinado a evitar a dupla tributação resultante de interpretações divergentes dos Estados-membros no que diz respeito aos preços de transferência utilizados por sociedades associadas para as suas operações conjuntas. A convenção entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1995 por um período de 5 anos. Foi adotada em 21 de Dezembro de 1995 uma nova convenção destinada a incluir a Áustria, Suécia e Finlândia, não tendo ainda entrado em vigor, dado ainda não ter sido ratificada por um número suficiente de Estados-membros.

Após Julho de 1990, foram feitos muitos esforços para o avanço destas questões, não tendo sido obtidos, não obstante, resultados concretos. O denominado "Comité Ruding", um comité de peritos independentes no domínio da tributação das empresas, presidido pelo antigo Ministro das Finanças holandês Dr. Ruding, emitiu um relatório em 18 de Março de 1992, que aprecia a necessidade de uma maior harmonização da tributação das empresas e que apresenta um conjunto considerável de recomendações concretas. A Comissão apresentou uma proposta de diretiva destinada a eliminar os impostos com retenção na fonte sobre os pagamentos transfronteiriços de juros e de *royalties* entre empresas, uma proposta de diretiva relativa à compensação transfronteiriços de prejuízos e propostas para alargar o âmbito das matriz/filiais e concentrações, estando todas estas propostas bloqueadas no Conselho Europeu.

Em Abril de 1996, a Comissão apresentou aos ministros de economia e finanças, reunidos em Verrina, uma nova abordagem global e exaustiva da fiscalidade, que insere as questões fiscais no contexto mais amplo das políticas comunitárias.

Como consequência destes debates, os Ministros das Finanças acordaram unanimemente, em 1 de Dezembro de 1997, num conjunto de medidas fiscais destinadas a lutar contra a concorrência fiscal prejudicial, que incluía um código de conduta, os elementos essenciais do regime de tributação da poupança e um acordo de princípio quanto à necessidade de eliminar os impostos com retenção na fonte sobre pagamentos transfronteiras de juros e *royalties* entre empresas.

A aplicação do acordo precederá a realização da União Monetária e a introdução do euro, que tornarão os preços mais transparentes a nível da União e eliminarão os riscos e custos cambiais, aumentando assim a sensibilidade dos fluxos de capitais transfronteiras perante as diferenças entre os regimes fiscais.

A resolução relativa ao código de conduta contém uma definição de medidas potencialmente prejudiciais, a começar pelas medidas fiscais que proporcionam um nível

efetivo de tributação significativamente mais baixo, incluindo a taxa zero, do que aquelas que se aplicam em geral nos Estados-membros em questão. Prevê um processo de revisão destinado a determinar que medidas potencialmente prejudiciais têm efetivamente essa natureza, tendo assim de ser suprimidas. A revisão será efetuada por um grupo do Conselho constituído por representantes de alto nível dos Estados-membros e da Comissão, devendo as suas conclusões ser apresentadas ao Conselho.

O Conselho analisará os relatórios do grupo e decidirá quanto à sua publicação. Em princípio, as medidas prejudiciais devem ser suprimidas até 31 de Dezembro de 2002. Relativamente a novas medidas, existe uma cláusula de *status quo*: os Estados-membros abster-se-ão de introduzir novas medidas prejudiciais. A aplicação do código será objeto de exame pelo Conselho após um período de dois anos. A resolução inclui uma referência ao compromisso expresso da Comissão no que se refere às regras relativas aos auxílios estatais em matéria de incentivos fiscais contidas nos artigos 92º a 94º do Tratado CE: a Comissão publicará orientações quanto à aplicação das regras relativas aos auxílios estatais em matéria de incentivos fiscais às empresas.

Harmonização tributária na formação de um mercado comum

A partir do quanto foi visto até agora, podemos concluir que a tributação afeta de duas maneiras principais a competitividade na integração dos mercados: a tributação indireta pode trazer reflexos nas condições de concorrência entre produtos e serviços. A tributação direta tem um efeito que está mais freqüentemente associado à alocação de recursos na economia. Sistemas tributários desiguais podem gerar distorções com efeitos sobre o nível de competitividade e a distribuição dos recursos.

Quando o processo de integração econômica se intensifica, numa perspectiva de formação de um mercado comum, essas distorções precisam ser eliminadas de maneira a não comprometer o projeto integracionista, por meio de um processo de Harmonização Tributária. Numa definição de Hugo Gonzalez Cano:

“Harmonização Tributária é o processo de ajustes das estruturas tributárias dos países membros com a finalidade de torná-las compatíveis com os objetivos de determinado tipo de integração (CANO, 199X)”.

No processo de ajuste a que se refere CANO, as primeiras medidas adotadas pelos países se referem, em geral, à tributação aduaneira, especialmente nas duas primeiras etapas da integração econômica - zona de livre comércio e união aduaneira. Como ressalta PITA:

“Na zona de livre comércio, as necessidades de harmonização aduaneira decorrem das exigências apresentadas pela formação do correspondente mercado zonal, no qual se promove a progressiva liberação do comércio até chegar-se à total abolição das barreiras tarifárias entre os países-membros. Nesse caso, a harmonização compreenderá aqueles instrumentos aduaneiros aplicáveis no mercado ampliado resultante da soma dos mercados de cada um dos países participantes do processo.(PITA, 1995)”

Na união aduaneira, estágio atual do MERCOSUL, a harmonização abrange não só os instrumentos aplicáveis no mercado interior ampliado, mas também os instrumentos que se aplicam no comércio com terceiros países. Isso porque, nessa fase do processo de integração, ocorre a substituição dos territórios aduaneiros dos países-membros por um único território aduaneiro. A consolidação de uma fronteira aduaneira comum confere a esse espaço um caráter de unidade em suas relações com terceiros países.

Na fase inicial do processo de integração econômica européia, já se havia obtido certo grau de harmonização mediante o cumprimento de uma etapa prévia de uniformização das bases técnicas dos instrumentos aduaneiros, especialmente com referência à nomenclatura de classificação de mercadorias, ao tipo de tributos aduaneiros utilizados e ao conceito de valor aduaneiro. Tais esforços resultaram da criação do **Conselho de Cooperação Aduaneira**, cujos trabalhos facilitaram significativamente a implementação de outros processos de integração econômica. Sob a responsabilidade do conselho foram criadas normas capazes de abrigar os objetivos em matéria de harmonização dos instrumentos aduaneiros, através de um conjunto de ajustes ou adaptações

Em termos gerais pode-se dizer que os processo de integração regional priorizam a eliminação dos problemas de natureza aduaneira. Uma vez alcançadas as etapas intermediárias da integração, manifestar-se-ão com maior força os inconvenientes advindos dos tributos internos, que deverão exigir medidas corretivas especiais.

Tributação interna e o processo de integração econômica

A tributação interna, tanto a direta como a indireta, uma vez ultrapassados os obstáculos aduaneiros, passa a ser o principal entrave institucional para a livre concorrência no mercado ampliado, já que os tributos internos também incidem na formação dos preços e na rentabilidade dos investimentos. Para evitar as distorções e os inconvenientes que podem ser causados pela tributação interna, será necessário, à medida que se for

avanzando no processo de integração, harmonizar os sistemas tributários, removendo os obstáculos que possivelmente se apresentarão.

Eventuais divergências entre os instrumentos que configuram os sistemas tributários podem impedir sua utilização harm nica. A superação desses problemas encontra-se na implantação de um conjunto de opções técnicas e um plano de políticas tributárias. Todo esse conjunto de ações deverá pautar-se pela escolha de instrumentos empregados que viabilizem a comparação entre os sistemas e, também, a introdução dos ajustes necessários para implementar uma política tributária harm nica que, contemplando os objetivos propostos em nível regional, preservem os interesses abrigados nas políticas tributárias nacionais.

A política tributária é um ramo da política fiscal que, por sua vez, pode ser entendida como um conjunto de orientações relativas ao processo receita-despesa desenvolvido pelo Estado. Essas políticas - a tributária e a fiscal - têm caráter instrumental e são estabelecidas para viabilizar objetivos mais amplos, previamente definidos e tidos como indispensáveis. Fazer política tributária significa escolher e estruturar os instrumentos que melhor se compatibilizem com tais objetivos.

Outros ramos da política fiscal definem a magnitude da despesa pública, considerando as limitações existentes para a captação de recursos e a participação das receitas tributárias em seu financiamento. A partir desse dado - a determinação do montante global dos recursos a serem captados por meio de tributos - desenvolve-se a política tributária, cuja função é ocupar-se da distribuição da carga tributária e dos efeitos dos tributos sobre o sistema econômico.

A distribuição da carga tributária, por sua vez, compreende dois aspectos. O primeiro deles refere-se   estruturação formal e funcional de um sistema tributário capaz de influir na alocação de recursos pelo setor privado. O segundo refere-se   determinação dos níveis de tributação correspondentes a cada um dos tributos que integram o sistema.

Uma vez definido esses níveis, determina-se a distribuição da carga total no sistema e também suas relações com a distribuição social, setorial e espacial da renda.

Estabelecidas a distribuição da carga tributária e as respectivas alíquotas para cada um dos tributos, tornam-se explícitas as alterações que o sistema tributário introduzirá nos níveis de renda e nos preços relativos dos bens, serviços e fatores. Essas mudanças atuam como indutores dos agentes econômicos, orientando suas ações, de forma previsível e deliberada, de acordo com os objetivos econômicos que se pretende alcançar.

Esse efeito indutor tem sido denominado efeito paramétrico, visto que a tributação constitui um parâmetro instrumental norteador das decisões dos agentes econômicos. Nesse sentido a política tributária adquire o caráter de ferramenta de ação sobre o sistema econômico, constituindo-se uma técnica liberal de intervenção do Estado na economia. Toda iniciativa que atue na perspectiva de uma harmonização tributária deve considerar esses aspectos inerentes à tributação.

A coordenação das políticas tributárias nacionais envolvem também os aspectos já considerados: a harmonização da estrutura formal e funcional dos sistemas tributários e dos níveis de tributação.

A harmonização da estrutura formal e funcional do sistema tributário pode ser total ou parcial, isto é, pode limitar-se a apenas um tributo ou mesmo, a aspectos parciais desse imposto. O equacionamento dos problemas levantados nessa fase remete aos aspectos estruturais e técnico-formais das legislações.

Mesmo resolvidas as questões relativas à harmonização das estruturas formais e funcionais dos tributos, os diversos sistemas poderão preservar diferenças que atendam a interesses especificamente nacionais - ou mesmo locais - por meio da adoção de alíquotas distintas para um mesmo tributo.

A adoção de mecanismos que visem a harmonização dos diferentes níveis de tributação introduz rigidez no instrumental tributário, já que são precisamente esses níveis que refletem as diferentes orientações econômicas. É conveniente, portanto, a aplicação desse tipo de estratégias em etapas mais avançadas da integração, isto é, quando se contar com um planejamento econômico articulado em nível regional.

Mecanismos e bases da harmonização tributária

A harmonização tributária pode valer-se de três tipos de mecanismos que viabilizam dos objetivos propostos no processo de integração:

Uniformização: significa uniformizar a tributação em todos os seus aspectos, igualar as cargas tributárias que recaem sobre uma mesma matéria tributável, vale dizer, igualar as legislações de um determinado tributo nos aspectos tanto estruturais quanto técnico-formais e referentes a alíquotas. Visto que inflexibiliza definitivamente o instrumental tributário para operar de acordo com os objetivos nacionais, o mecanismo de uniformização é compatível apenas com as etapas mais avançadas do processo de integração econômica.

Compatibilização: significa adequar a estrutura dos tributos, de modo a permitir a aplicação de mecanismos compensatórios capazes de neutralizar os possíveis efeitos de uma disparidade nas cargas tributárias. Esse mecanismo é menos rígido que o anterior, pois atua apenas sobre aspectos técnico-formais, sem afetar os níveis de tributação, que poderão conservar a estrutura que melhor atenda aos objetivos nacionais.

Instrumentação: trata-se de criar instrumentos capazes de estabelecer desigualdades que venham a compensar algum desequilíbrio estrutural entre os países da região, induzindo, por exemplo, uma alocação geográfica de recursos conforme as prioridades regionais estabelecidas.

Se a política tributária tem natureza instrumental e está a serviço de objetivos econômicos previamente estabelecidos, não cabe formular uma única política instrumental enquanto persistirem políticas definidoras de objetivos formulados em nível nacional, que não raro se contrapõem.

A aplicação de uma política tributária global, e portanto única para todos os países, seria admissível se existisse uma política econômica global e igualmente única. Isso corresponderia a uma fase muito avançada no processo de integração: a união econômica total.

Seguindo os três mecanismos de harmonização, quer se trate de uniformizar, compatibilizar ou instrumentar, há que se introduzir certo grau de harmonização na estrutura formal e funcional dos sistemas tributários ou, segundo o caso, de algum dos impostos que os integram, sempre que a uniformização, compatibilização ou instrumentação opere apenas através dele.

Tratando-se de uniformização, não há menor dúvida de que incide sobre os aspectos estruturais e técnico-formais, já que significa a total igualação de todos os aspectos dos tributos sujeitos a esse mecanismo.

No caso da compatibilização, trata-se justamente de atuar sobre aqueles aspectos estruturais, preservando as disparidades que serão compatibilizadas através da aplicação de fórmulas compensatórias. Para serem eficazes, terão que atuar de maneira idêntica ou, pelo menos, aproximada sobre os impostos estruturados formalmente.

As mesmas considerações feitas em relação à compatibilização são válidas para a instrumentação. Quando se procura estabelecer efeitos deliberadamente diferenciais através da aplicação de impostos similares por parte de diferentes países, é necessário harmonizar previamente esses instrumentos, seja estabelecendo uma identidade nas estruturas técnico-formais dos instrumentos, ou pelo menos adequando de tal forma as estruturas que, mesmo permanecendo certas disparidades, se estabeleça uma precisa correlação que permita não só prever a magnitude dos efeitos de cada um dos impostos, mas também estabelecer comparações entre eles.

As bases para a harmonização dos sistemas tributários devem seguir o rumo traçado pelo campo aduaneiro. Em matéria aduaneira, a primeira preocupação tem sido a harmonização em nível de instrumentos, que, uma vez alcançada, permite estabelecer comparações válidas em matéria de política aduaneira, já que ela ficará explícita nos diferentes níveis de tributação determinados pelas alíquotas aplicáveis sobre bases ou conceitos homogêneos. No caso da tributação interna, essa harmonização de instrumentos aponta para tributação geral do consumo mediante a técnica do valor agregado, hoje aplicada pela quase totalidade dos países.

Como a abolição das barreiras aduaneiras intra-regionais é uma constante em todas as formas possíveis de integração econômica, surgem certos efeitos comuns, destacando-se a concorrência que se estabelecerá entre os produtores dos países da região e a localização de novos investimentos promovidos pelo aumento do mercado onde os produtos circularão sem tributos aduaneiros, ou pelo menos, com margens de preferência em relação aos produtos similares procedentes de terceiros países.

Disso, conclui-se que os principais e mais imediatos obstáculos que a tributação interna pode opor ao avanço dos processos de integração econômica estão relacionados a esses dois efeitos. Assim, no mercado comum consolidado deverão ser considerados os obstáculos que a tributação interna opõe ao movimento de fatores, e, ao chegar-se à união econômica, será necessário proceder à uniformização das legislações tributárias ou

atingir um alto grau de aproximação, dada a coordenação das políticas econômicas e, conseqüentemente, das políticas tributárias.

É por isso que o MERCOSUL deve, hoje, tratar das distorções que a tributação interna pode causar nas condições de concorrência e na alocação de investimentos. Os tributos que afetam 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.

Nos últimos anos tem havido, nessa área de tributação, notável progresso em termos de aproximação estrutural e técnico-formal das legislações, dada a grande difusão alcançada pela tributação sobre o valor agregado, especialmente entre os países do MERCOSUL. Contudo, subsistem outras formas de tributação do consumo, aplicadas com estruturas pouco ortodoxas.

Mesmo naqueles impostos gerais de consumo do tipo valor agregado em que se tem conseguido uma real aproximação dos aspectos estruturais, há significativas disparidades relativas aos níveis de tributação, base tributável, reconhecimento de crédito, isenções etc.

Dai a necessidade de desenvolver um programa de harmonização desse tipo de tributo, devendo-se, para tanto, definir o mecanismo a ser aplicado. Quando se opta pelo princípio jurisdicional de tributação exclusiva no país de origem, as mercadorias circulam no mercado ampliado com a carga tributária correspondente ao país em que foram produzidas, isto é, em que tiveram origem. Sendo assim, as diferenças existentes entre os países se refletirão nos preços, o que produzirá distorções nas condições de concorrência, salvo se as legislações sobre esse tipo de tributação sofrerem **uniformização** em todos os aspectos.

Se o princípio jurisdicional aplicado for o da tributação exclusiva no país de destino, não será necessário haver a uniformidade antes assinalada e os tributos aplicados no país de

origem (no país exportador) seriam restituídos quando as mercadorias cruzassem as fronteiras.

Neste último caso, cumpre aplicar o mecanismo da **compatibilização**, o qual exige, como condição para seu correto funcionamento que as estruturas dos tributos sobre os quais será aplicado apresentem um requisito essencial: qualquer que seja a fase do ciclo de distribuição em que se encontre o produto a ser exportado, o componente tributário contido no preço deve ser determinado de maneira rápida e segura, para que se façam os ajustes fiscais em fronteiras. Evita-se, assim, introduzir um grau de rigidez indesejável no manejo das políticas tributárias dos países, neutralizando, ao mesmo tempo, as disparidades que possam existir.

De acordo com as normas que regem o comércio internacional, aceita-se pacificamente a realização dos ajustes fiscais em fronteira na forma já descrita, sempre que eles se apliquem aos impostos indiretos. Porém, não só esse tipo de tributação incide sobre o preço dos produtos em face do fenômeno da repercussão, mas também que existem outros impostos que se transferem através dos preços e que deveriam ser compensados pela aplicação daqueles mesmos ajustes fiscais de fronteira.

Ainda que tal polêmica abarque uma ampla gama de instrumentos fiscais que chegue até a despesa pública e influa nos custos das empresas exportadoras e importadoras, os temas que aparecem com maior insistência, e talvez com maior razão, referem-se à tributação sobre os lucros das empresas e aos encargos sociais que também influenciam, dentro de certos parâmetros de custos diferenciais, as condições de concorrência.

A tributação interna também afeta a alocação dos investimentos. Os tributos que aparecem em primeiro plano, nesse caso, são os impostos sobre a renda e aqueles que recaem sobre os lucros das empresas. Por afetarem de maneira mais imediata a rentabilidade dos investimentos, esses impostos têm grande peso nas tomadas de decisão sobre onde investir. Isso é especialmente factível quando tratar-se de impostos cuja

repercussão é nula ou apenas parcial e esporádica.

As diferenças da tributação sobre a renda existentes de um sistema tributário para outro frequentemente estão associadas a três fatores principais: a estrutura dos impostos, as opções conceituais para definir a matéria tributável e as alíquotas. Tratando-se de um tipo de tributação complexa, a definição da base tributável exige uma regulamentação pormenorizada que permite selecionar uma entre várias opções técnicas. Portanto, um programa de harmonização dos impostos de renda deveria começar por um esforço no campo técnico para aproximar as legislações no que se refere à estrutura e às opções conceituais. Uma vez alcançada essa meta, estariam criadas as condições necessárias para identificar e comparar a tributação efetiva aplicada através desses instrumentos.

A coordenação regional também se faz necessária na concessão de incentivos tributários, para sanar problemas gerados pela vasta e confusa legislação sobre o assunto nos países do MERCOSUL. Por tratar-se de um instrumento de política de desenvolvimento claramente nacional, o projeto de harmonização, embora necessário, encontra limitações significativas. A superação dessas dificuldades está diretamente relacionada à consolidação do processo de integração regional.

Os acordos que tratam da dupla tributação internacional da renda também constituem fatores de disparidades adicionais que podem ser equacionados pela harmonização da legislação em nível regional.

De maneira geral, esses acordos estabelecem, entre os países signatários, tratamentos especiais mais benéficos para certos tipos de rendas obtidos por pessoas naturais ou jurídicas do outro Estado contratante.

Esses acordos geralmente são celebrados com base em modelos concebidos para resolver os problemas da dupla tributação internacional da renda entre países desenvolvidos e, portanto não contemplam adequadamente a situação dos países em

desenvolvimento, pois partem do pressuposto de que o fluxo de investimentos e de rendas geradas por esses investimentos é recíproco e equilibrado. Esses modelos dão preferência ao poder tributário do país de domicílio do investidor, que quase sempre é um país desenvolvido.

Para as economias em desenvolvimento, como é o caso dos países do MERCOSUL, esse tipo de acordo tem por finalidade atrair ou facilitar os investimentos estrangeiros. Para tanto, limita a tributação sobre rendas e ganhos de capital auferidos pelos investidores dos outros países contratantes.

Como tentamos demonstrar, o processo de harmonização fiscal é um instrumento necessário para a consolidação do projeto de integração regional. A coordenação de políticas tributárias pode evitar distorções nos fluxos de capitais entre os países-membros e facilitar uma adequada alocação de recursos provenientes do comércio internacional.

Além disso considerando a complexidade de obrigações fiscais e administrativas exigidas, especialmente em relação ao controle dos tributos indiretos, a harmonização dos sistemas poderá gerar uma efetiva economia de custos destes controles para os países integrados. Também poderá minimizar a prática de planejamentos fiscais prejudiciais a todos os países do MERCOSUL.

Capítulo 2: Tributação e investimentos no MERCOSUL.

Neste capítulo apresentaremos uma exposição do tratamento tributário que cada sócio do MERCOSUL dispensa aos investimentos realizados em seu território. A maior parte das informações foi extraída de relatórios publicados pela INTAL-BID, com dados relativos a 1997. Na sequência, foi elaborado quadro-resumo comparativo ressaltando as principais diferenças encontradas.

Descrição dos sistemas tributários nacionais do Estados-membros

Argentina

Como resultado do princípio de igualdade de tratamento, o investimento estrangeiro na Argentina tem as mesmas cargas impositivas que os investimentos locais. Não há nenhum tipo de tratamento discriminatório a respeito. A maioria dos impostos gravam o consumo e as importações; outros impostos gravam os lucros, o valor agregado e as propriedades, como imóveis e veículos.

Os dois impostos centrais na estrutura fiscal argentina são o imposto sobre a renda e o imposto sobre valor agregado, que se aplicam em forma exatamente idêntica a nacionais argentinos e investidores estrangeiros.

Lucros, benefícios, dividendos:

1. Sociedades de capital (anônimas, em comanditas, por ações)

São tributadas em 33% sobre o lucro líquido, sem distinção da composição do capital - nacional ou estrangeiro; o mesmo acontece para as sucursais de empresas estrangeiras.

No caso de distribuição de dividendos, seja a pessoas físicas ou jurídicas, residentes ou não, não há incidência.

2. Outras sociedades (responsabilidade limitada, de fato, explorações individuais)
São tributadas na pessoa física de cada um dos sócios. Uma vez determinado o rendimento líquido sujeito ao imposto, o mesmo se atribui a cada sócio, de acordo a sua participação no capital social.

3. Pessoas físicas

São tributadas segundo uma escala progressiva que varia entre 11% e 30%. São tributáveis os rendimentos deduzidos dos gastos necessários para obtê-los e conservá-los e outras deduções estabelecidas por lei.

O critério de renda gravada é o de *renda mundial*, isto é, as pessoas físicas residentes no país e as pessoas jurídicas aí constituídas, são tributadas por suas rendas de fonte argentina e estrangeira. As pessoas físicas não-residentes e as pessoas jurídicas constituídas no exterior, são tributadas exclusivamente por seus rendimentos de fonte argentina.

Remessas ao exterior. Juros por créditos obtidos no exterior. Royalties. Serviços contratados no estrangeiro:

Haverá retenção na fonte quando pagos, a beneficiários do exterior, os seguintes rendimentos:

13,22% dos juros pagos por créditos de qualquer origem obtidos no exterior. Estão isentos dessa retenção os juros de empréstimos de fomento concedidos por organismos internacionais ou instituições oficiais estrangeiras.

26,4% dos importes pagos por prestações derivadas da cessão de direitos ou licenças para a exploração de patentes de invenção.

19,8% dos importes pagos por prestações derivadas de serviços de assistência técnica, engenharia ou consultoria que não disponíveis no país. No caso de não cumprir com a lei de transferência tecnológica, deve-se reter 27%.

Outros

A alíquota do imposto sobre valor agregado (IVA), de 21%, gera um crédito fiscal para a sociedade receptora e um débito fiscal para o sujeito que os aportou.

Não existem normas impositivas especiais para o investimento estrangeiro, que recebe idêntico tratamento impositivo a investidores nacionais, em virtude do princípio constitucional de igualdade de tratamento, previsto no artigo 20 da Constituição Nacional e concordantes: "Não estão obrigados [...] a pagar contribuições forçosas extraordinárias."

A Argentina mantém convênios para evitar a dupla tributação (em matéria de impostos sobre a renda, lucros ou benefícios e sobre o capital e o patrimônio os seguintes países): Alemanha, Áustria, Bolívia, Brasil, Chile, Espanha, Finlândia, França e Itália. O convênio acordado com os Estados Unidos ainda não se encontra em vigor.

Como na Argentina não existem diferenças entre investidores nacionais e estrangeiros, e o acesso ao crédito é livre e irrestrito. São garantidas iguais condições de acesso aos parques industriais e não existem regimes especiais em matéria de seguros, capacitação de pessoal, ou qualquer outra diferença.

Todo incentivo existente para um investidor argentino pode ser utilizado nas mesmas condições por um investidor estrangeiro. Não obstante, a política econômica geral do governo argentino é de eliminar incentivos especiais por considerá-los distorcivos das condições do mercado e da livre concorrência.

Existiu no passado uma grande quantidade de regimes de promoção que, de forma setorial ou regional criaram incentivos fiscais com vistas a implantação de indústrias em determinadas zonas. Esses incentivos foram sendo paulatinamente eliminados.

Há dois regimes especiais (aplicáveis tanto a nacionais argentinos como a investidores estrangeiros sem distinção) que cabe mencionar por constituírem incentivos de tipo fiscal:

O chamado **Regime de Especialização Industrial** destina-se a facilitar a reconversão produtiva do setor industrial, beneficiando especialmente as empresas produtoras de bens manufaturados. O regime consiste em um programa-compromisso assumido por essas empresas a quem são outorgadas licenças de importação com tarifas aduaneiras diferenciais e mais baixas que devem ser compensadas com exportações. Os certificados de desgravação tarifária são concedidos à medida que se cumprem as metas de exportações previstas pelo programa.

O chamado regime de exportação "**Llave em Mano**" concede um benefício tributário que consiste na total isenção do pagamento das tarifas aduaneiras de importação. O regime é aplicável às plantas industriais e às obras de engenharia destinadas à prestação de serviços e requer a existência de um contrato "llave em mano" onde está detalhada a construção da obra, a provisão e a instalação dos elementos respectivos; o manejo e a supervisão da montagem e outros serviços que se façam necessários.

Brasil

De maneira geral, pode-se afirmar que a procedência (país de origem) dos recursos dirigidos ao investidor direto (aquisição de bens imóveis, integralização de capital, aquisição individual de quotas e empresas domiciliadas no país etc.) é irrelevante para fins fiscais. Dessa maneira, os tributos que afetam os investimentos diretos estrangeiros são basicamente os mesmos que compõem o sistema tributário nacional. Suas principais incidências nas empresas são:

Tributação sobre o lucro das empresas: imposto sobre a renda

- a) A alíquota máxima de imposto sobre a renda incidente sobre os ganhos de capital obtidos na alienação de investimentos estrangeiros diretos, sobre lucros e pagamentos de serviços, assim como sobre os pagamentos de juros, comissões e outros encargos relativos a créditos externos, foi reduzida do 25% ao 15%, incluindo nesta tributação o pagamento de juros ao investidor estrangeiro a título de remuneração do capital próprio, existindo a possibilidade de que o devedor no país se responsabilize pelo encargo do pagamento do tributo, com reajustes da base de cálculo, exceto nos casos de ganhos de capital.
- b) A análise do artigo 10 da Lei 9249/95 indica que os lucros e dividendos calculados baseando-se nos resultados a partir do mês de janeiro de 1996 e cancelados pelas pessoas jurídicas e seus investidores estrangeiros não ficaram sujeitos à incidência da renda na fonte.
- c) Enquanto ganhos de capital obtidos pelos investidores estrangeiros nas aplicações mencionadas nos anexos I ao IV da resolução N.º 1289/87, se pode concluir que ficam isentos do imposto de renda na fonte, também permanecendo em 10% a alíquota incidente nos rendimentos derivados de renda variável.
- d) Foi aumentada de 10% a 15%, a alíquota para as aplicações de renda fixa, quando os ingressos de fundos estrangeiros estejam sujeitos à incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

e) Dentro desse contexto, e considerando as alienações ao exterior, as aplicações realizadas segundo o mecanismo de Recibos de Depósito, também estarão isentos de imposto de renda sobre ganhos de capital, situando-se em 10% a alíquota incidente sobre rendimentos conseguidos no país, por tratar-se de aplicações efetuadas em ativos de renda variável.

f) Sobre investimentos em carteira de valores, especialmente os rendimentos de capital, conseguidos no resgate de quotas em Fundos de Conversão e de Privatização, de que participem exclusivamente, residentes ou domiciliados no exterior, seguirão o regime de tributação diferenciado, as alíquotas de 10% ou 15%, sempre e quando o 51% do total de sus aplicações sejam mantidas em ativos de renda variável ou fixa respectivamente. Incidirá a alíquota do 5% nos recursos estrangeiros que ingressem para fundos de privatização de capital estrangeiro.

g) Desde fevereiro de 1996 (resolução 2247 e 2248) está permitido aos investidores estrangeiros realizar aplicações em quotas de Fundos Mútuos de Investimentos em Empresas Emergentes e Fundos de Investimentos Imobiliários. Os ganhos de capital obtidos por investidores estrangeiros nas aplicações destes fundos estão isentos de imposto de renda, sendo de 10% a alíquota incidente nos rendimentos derivados de renda variável e de 15% a alíquota incidente sobre os rendimentos derivados de renda fixa. Incide no imposto sobre Operação Financeira no resgate de quotas, com a alíquota do 10%, quando estes fundos não entrem regularmente em funcionamento, no prazo máximo de 180 dias, e a alíquota do 5% no resgate efetuado dentro de um ano de existência do fundo.

1) Contribuição sobre lucros líquidos (CSLL): alíquota de 10% (instituições financeiras, 30%); Imposto de renda retido na fonte (IRRF): alíquota de 15%, isento no caso de ser capitalizado até 180 dias depois de sua ativação e compensável contra o imposto de renda sobre remessas ao exterior, que incide na mesma alíquota (15%).

2) Sobre a faturamento. a) Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): alíquota de 2% (isenção para instituições financeiras); b)

Programa de Integração Social (PIS): alíquota de 0,65% sobre a renda bruta operacional (instituição financeira, 0,75% sobre o margem); c) Imposto sobre Serviços (ISS): alíquotas variam de acordo com o Município e incidem somente nas rendas de prestação de serviços.

3) Sobre o valor agregado: a) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): alíquotas variáveis incidentes somente sobre produtos industrializados, incluindo importados; b) Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS): alíquota básica de 17% (máxima de 25%) incidente sobre bens e alguns serviços específicos.

4) Sobre operações financeiras: Imposto sobre Operações Financeiras (IOF): alíquotas variáveis conforme a prazo e a natureza da operação (alíquota máxima de 25%).

5) Sobre a propriedade: a) Imposto Predial em Território Urbano (IPTU): alíquotas variáveis conforme ao município; b) Imposto sobre a Propriedade de Veículo Automotor (IPVA): alíquotas variáveis conforme ao Estado; c) Imposto Territorial Rural (ITR): alíquotas variáveis do 0,2% ao 4,5%.

6) Sobre folha de pagamentos: Contribuição ao Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e outras (SESC, SESI, SENAC, SENAI, SEBRAE, INCRA): alíquota entre 25,5% e 28,6%.

Da mesma maneira, os ganhos de capital e as investimentos realizados no mercado financeiro por residentes ou domiciliados no exterior, estão sujeitos às mesmas regras vigentes para os investidores nacionais. As principais incidências sobre operações financeiras são: a) renda fixa (10% em ingressos de investimento nominal); b) renda variável (10% dos ganhos líquidos determinados mensalmente); c) ganhos de capital (15% em lucros de capital real).

Existem normas impositivas específicas para o investimento estrangeiro: fundos específicos, instituições ou carteiras de valores que pertençam ou sejam compostos por investidores residentes ou domiciliados no exterior estão sujeitos a regras especiais de tributação do imposto de renda: a) fundos em condomínio mantidos com recursos provenientes da conversão da dívida externa brasileira (artigo 50 da Lei 4.728/65) - alíquota de 10% sobre a diferença positiva entre o valor do resgate e o custo de aquisição da quota (os rendimentos e ganhos de capital da carteira estão isentos); b) instituições mencionadas no decreto de Lei 2.285 (artigos 1 e 2), sociedades de investimentos mencionadas na Lei 4.728/65 ou carteira de valores imobiliárias mantidas exclusivamente por investidores estrangeiros - alíquota de 10% sobre os rendimentos obtidos, exceto para dividendos e bonificações, que são taxados em 15% (os ganhos de capital estão excluídos da tributação). Atualmente, existe uma incidência de 7% de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) sobre o contravalor, em moeda nacional, da moeda estrangeira que ingressa no país, a título de aplicação em fundos de renda fixa.

Com referência aos incentivos especiais relacionados aos investimentos estrangeiros, o governo não os concede como regra geral. A única exceção a essa regra é a eventual concessão de uma redução da alíquota do imposto aduaneiro incidente sobre a importação de bem de capital a ser utilizado na implantação da indústria objeto do investimento estrangeiro direto.

Paraguai

Lucros, benefícios, dividendos.

30%. Só para atividades empresariais; não existe o imposto de renda pessoal.

Reinvestimento de lucros

10%, pela Lei 125/91, Regime Tributário Nacional.

15%, pela Lei 60/90, Regime de Incentivos Fiscais para o Investimento de Capital Nacional e Estrangeiro.

Remessas ao exterior.

5%.

Juros por créditos externos.

17,5%.

Serviços contratados no estrangeiro.

17,5%.

Aportes de capital em bens físicos.

Isento.

Outros.

10% - IVA.

Não existem normas impositivas especiais para o investimento estrangeiro. Assim, os investimentos nacionais e estrangeiros estão sujeitos ao mesmo regime tributário. Existem incentivos ao investimento em geral.

A Lei 60/90 exonera, por cinco anos a partir da aprovação do projeto, o pagamento de impostos sobre remessas ao exterior, para o investimento estrangeiro. Há exonerações tributárias sobre importação de bens destinados a projetos de investimento.

Uruguai

Os tributos incidentes sobre os investimentos estrangeiros são os mesmos a que estão sujeitos os investimentos nacionais:

- a) IRIC: Imposto sobre Rendias de Indústria e Comércio.
- b) IRA: Imposto sobre Rendias Agropecuárias.
- c) IP: Imposto sobre o Patrimônio.
- d) IVA: Imposto sobre o Valor Agregado.
- e) ISFI: Imposto de Sociedades Financeiras de Investimento.
- f) ITI: Imposto sobre Transmissões Imobiliárias.
- g) IC: Imposto sobre Comissões.
- h) ICACSA: Imposto sobre a Constituição e Aumentos de Capital das S.A.

Existe previsão de situações especiais para o investidor estrangeiro, mas geralmente não são utilizadas: as empresas de capital estrangeiro não podem fazer uso do crédito interno de médio e longo prazos e, excepcionalmente, podem ter acesso a crédito de curto prazo. Considera-se crédito de curto prazo as operações cujo término não exceda o ano.

Para a utilização do crédito externo, as empresas de capital estrangeiro devem contar com o informe favorável da Unidade Assessora de Investimentos Estrangeiros e os contratos devem estar ajustados às normas ditadas pelo Banco Central do Uruguai que está encarregado de prover divisas destinadas a assegurar a convertibilidade e transferibilidade das amortizações e juros correspondentes a esses créditos..

Quadro Comparativo entre a tributação sobre a renda: 1997

| | Argentina | Brasil | Uruguai | Paraguai |
|--|--|--|---------------------------|---------------------------------------|
| Base de Cálculo do IRPJ | Lucro Contábil Ajustado | | | |
| Regra para a dedutibilidade das despesas | Despesas devem estar relacionados ao tipo de negócio e consideradas necessárias para o desenvolvimento das atividades da empresa | | | |
| Alíquotas (1998) | 30% | 15% | 30% | 30% - nacionais 35% - estrangeiros |
| Critério Territorial (Princípio) | Critério Universal | Critério Universal | Fonte Nacional | Fonte Nacional |
| Compensação de Prejuízos | sim, com limite de 5 anos | sim, com limite de 30% sobre o lucro líquido | sim, com limite de 3 anos | sim, com limite de 3 anos |
| IRRF | | | | |
| dividendos a residentes | isento | isento | isento | isento |
| remessa de dividendos a estrangeiros | isento | isento | 5% | isento |
| juros pagos a não residentes | 13,22% | 15% | 17,5% | isento |
| royalties remetidos a não residentes | 26,4% | 15% | 17,5% | 30% |
| Pagamentos a não residentes por serviços e assistência técnica | de 19,8% a 27% | 15 a 25% | 17,5% | 15 a 20% |
| IRPF | alíquotas de 11% a 30% | alíquotas de 15% a 27,5% | não há | não há |
| Operações Financeiras | alíquota variável | não há | não há | não há |
| Outros tributos: patrimônio líquido | | | | 0,7 a 3% |
| Outros tributos incidentes sobre, Ativos, Patrimônio | 1% | | | |

Considerações finais

As estruturas tributárias dos países do MERCOSUL possuem várias assimetrias que representam obstáculo à livre circulação de bens, serviços e fatores de produção e ao pleno funcionamento do Mercado Comum. A plena consecução dos objetivos do Tratado de Assunção dependem, também, da correção de tais assimetrias.

Vimos que esses obstáculos tendem a influenciar negativamente o funcionamento do Mercado de duas maneiras principais: pela distorção das condições de concorrência, relacionada aos tributos indiretos, e pela distorção na localização de investimentos, associada à tributação direta. O objetivo deste estudo nos levou a uma maior concentração na análise da tributação direta.

Com relação às rendas ativas geradas por investimentos no MERCOSUL, isto é, pelos investimentos diretos, podemos afirmar que a influência do componente tributário existe, mas é relativamente pequena, por dois motivos:

A estrutura técnico-formal do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas não apresenta grandes disparidades nacionais. Mudanças pontuais, em alguns casos, ou reformas mais abrangentes, como foi o caso do Paraguai, ocorridas nos últimos anos foram responsáveis pela aproximação dos instrumentos da complexa legislação desse tributo.

Uma exceção a essa afirmação é o caso de incentivos fiscais específicos, que, aí sim, podem influenciar mais decisivamente na localização de novos investimentos. Na ausência desses incentivos, cuja concessão, aliás, deverá ser muito bem coordenada pelos sócios, o vetor tributário relacionado ao IRPJ tem importância relativa menor, comparado a outros fatores, como infra-estrutura, estabilidade monetária e regime cambial.

No entanto, à medida que esses outros fatores forem sendo objeto de harmonização, o componente tributário do IRPJ ganhará mais importância, como ocorre hoje na União Europeia. O fator com mais peso para o funcionamento do Mercado, nas atuais condições macroeconômicas, parece ser mesmo os regimes cambiais divergentes adotados pelos sócios, o que suscita o aprofundamento do debate em torno da adoção de uma moeda única pelo bloco. Na hipótese de uma união monetária, mesmo pequenas diferenças de alíquotas na incidência desse imposto poderão ter reflexos significativos.

Em relação à tributação dos rendimentos passivos dos investimentos, isto é, das aplicações financeiras, observa-se uma variabilidade maior de critérios, o que pode resultar em diferenças nas condições de captação de rendas mundiais tributáveis.

Brasil e Argentina apresentam neutralidade em relação à exportação de capital, pois adotam o princípio da residência, ou critério universal (*world wide income*). Para estes sócios, os tratados que visam evitar a dupla imposição têm maior importância.

Paraguai e Uruguai, por sua vez, adotam o princípio da fonte pagadora: não discriminam o país de origem e concedem isenção de impostos sobre a renda recebida do exterior, o que é bastante consistente com o levantamento teórico do primeiro capítulo, pois trata-se de economias muito pequenas e menos desenvolvidas, com dificuldades de atração de investimentos diretos.

Essas assimetrias ganham maior dimensão quando tratamos daquilo que se convencionou chamar de “lavagem internacional de dinheiro”. Esse também é um problema concernente à administração tributária, que exigirá a cooperação e coordenação no combate à fraude fiscal e ao repressão aos ilícitos financeiros.

Finalizando, convém afirmar que, apesar dos tributos diretos serem mais relevantes para a localização de investimentos, toda a carga fiscal das atividades econômicas, mesmo

dos tributos indiretos (inclusive os encargos sociais), acabam por influenciar nas decisões dos investimentos diretos, à medida que, transportadas para o custo dos produtos, tornam seus preços mais altos e fazem reduzir a competitividade internacional, a menos que haja a devida exoneração tributária na exportação. Nesse sentido, a estrutura tributária do Brasil apresenta desvantagens devido à presença de tributos em cascata, cuja exoneração não está prevista em lei, como é o caso da CPMF.

Embora os tributos indiretos não tenham sido objeto principal desse estudo, por tudo quanto foi visto, podemos afirmar que, no presente estágio de integração econômica no MERCOSUL, as distorções nas condições de concorrência entre os países-sócios, advindas dos tributos indiretos internos, são mais importantes do que as observadas na tributação direta e, por isso, devem ser corrigidas prioritariamente.

Anexos

1 - Protocolo de Colônia Para a Proteção e Promoção Recíproca de Investimentos do MERCOSUL, adotado através da Decisão do Conselho Comum n.º 11/93.

MERCOSUL/CMC/DEC 11/93

PROTOCOLO DE COLÔNIA PARA A PROMOÇÃO E PROTEÇÃO RECÍPROCA DE INVESTIMENTOS NO MERCOSUL (INTRAZONA)

VISTO:

O Art. 10 do Tratado de Assunção, Decisão N.º 4/91 do Conselho do Mercado Comum, a Resolução GMC N.º 77/93 e a Recomendação N.º 5 do Subgrupo de Trabalho N.º 4 "Políticas Fiscal e Monetária relacionadas com o Comércio".

CONSIDERANDO:

Que a criação de condições favoráveis para as inversões de investidores de um dos Estados-partes do MERCOSUL no território de algum dos demais intensificará a cooperação econômica e acelerará o processo de integração.

Que a promoção e proteção de tais inversões sobre a base do Protocolo contribuirá para estimular a iniciativa econômica, individual e a incrementar o desenvolvimento nos quatro Estados.

O CONSELHO DO MERCADO COMUM DECIDE:

Art. 1º - Aprovar o PROTOCOLO DE COLÔNIA PARA A PROMOÇÃO E PROTEÇÃO RECÍPROCA DE INVESTIMENTOS NO MERCOSUL (Intrazona), que consta como Anexo da presente Decisão.

**PROTOCOLO DE COLÔNIA PARA A PROMOÇÃO E A PROTEÇÃO RECÍPROCA
DE INVESTIMENTOS NO MERCOSUL
(MERCOSUL/CMC/DEC 11/93)**

A República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai, doravante denominadas "Partes Contratantes";

Tendo em conta o Tratado subscrito em Assunção em 26 de março de 1991, pelo qual as Partes Contratantes decidem criar um Mercado Comum do Sul (MERCOSUL);

Considerando os resultados do trabalho realizado pela Comissão Técnica para a Promoção e Proteção de Investimentos criada dentro do Subgrupo IV pela Resolução 20/92 do Grupo Mercado Comum;

Convencidas de que a criação de condições favoráveis para os investimentos de investidores de uma das Partes Contratantes no território de outra Parte Contratante intensificará a cooperação econômica e acelerará o processo de integração entre os quatro países;

Reconhecendo que a promoção e a proteção de tais investimentos sobre a base de um acordo contribuirá para estimular a iniciativa econômica individual e incrementará a prosperidade nos quatro Estados;

Acordam o seguinte:

ARTIGO 1 - Definições para os fins do presente Protocolo

1. O termo "investimento" designa todo tipo de ativo, investido direta ou indiretamente, por investidores de uma das Partes Contratantes no território de outra Parte Contratante, em conformidade com as leis e a regulamentação dessa última. Inclui, em particular, ainda que não exclusivamente:

- a) a propriedade de bens móveis e imóveis, assim com os demais direitos reais tais como hipotecas, cauções e direitos de penhor;
- b) ações, quotas societárias e qualquer outro tipo de participação em sociedades;
- c) títulos de crédito e direitos a prestações que tenham um valor econômico; os empréstimos estarão incluídos somente quando estiverem diretamente vinculados a um investimento específico;
- d) direitos de propriedade intelectual ou imaterial, incluindo direitos de autor e de propriedade industrial tais como patentes, desenhos industriais, marcas, nomes comerciais, procedimentos técnicos, *know-how* e fundo de comércio;
- e) concessões econômicas de direito público conferidas em conformidade com a lei, incluindo as concessões para a pesquisa, cultivo, extração ou exploração de recursos naturais.

2. O termo "investidor" designa:

- a) toda pessoa física que seja cidadão de uma das Partes Contratantes ou resida de maneira permanente ou se domicilie no território dessa, em conformidade com a sua legislação. As disposições deste Protocolo não se aplicarão às inversões realizadas por pessoas físicas que forem cidadãos de uma das Partes Contratantes no território de outra Parte Contratante, se tais pessoas, na data do investimento, residirem de forma permanente ou se domiciliarem nessa última Parte Contratante, a menos que se prove que os recursos referidos a essas inversões provêm do exterior;
- b) toda pessoa jurídica constituída em conformidade com as leis e regulamentos de uma Parte Contratante e que tenha sua sede no território da referida Parte Contratante;
- c) as pessoas jurídicas constituídas no território onde se realiza o investimento, efetivamente controladas, direta ou indiretamente, por pessoas físicas ou jurídicas definidas em a) e b).

3. O termo "ganhos" designa todas as somas produzidas por um investimento, tais como proventos, rendas, dividendos, juros, *royalties* e outros rendimentos correntes.

4. O termo "território" designa o território nacional de cada Parte Contratante, incluindo aquelas zonas marítimas adjacentes ao limite exterior do mar territorial nacional, sobre o qual a Parte Contratante envolvida possa, em conformidade com o direito internacional,

exercer direitos soberanos ou jurisdição.

ARTIGO 2 - Promoção e Admissão

1. Cada Parte Contratante promoverá os investimentos de investidores das outras Partes Contratantes e os admitirá em seu território de maneira não menos favorável que a dos investimentos de seus próprios investidores ou dos investimentos realizados por investidores de terceiros Estados, sem prejuízo do direito de cada Parte de manter transitoriamente exceções limitadas que correspondam a algum dos setores que figuram no Anexo do presente Protocolo.
2. Quando uma das Partes Contratantes tiver admitido um investimento no seu território, outorgará as autorizações necessárias para o seu melhor desenvolvimento, incluindo a execução de contratos sobre licenças, assistência comercial ou administrativa e entrada no país do pessoal necessário.

ARTIGO 3 - Tratamento

1. Cada Parte Contratante assegurará em todo momento um tratamento justo e equitativo aos investimentos e investidores de outra Parte Contratante e não prejudicará sua gestão, manutenção, uso, gozo ou disposição por meio de medidas injustificadas ou discriminatórias.
2. Cada Parte Contratante concederá plena proteção legal a tais investimentos e outorgar-lhes-á tratamento não menos favorável que o outorgado aos investimentos de seus próprios investidores nacionais ou de investidores de terceiros Estados.
3. As disposições do parágrafo 2 do presente artigo não serão interpretadas no sentido de obrigar uma Parte Contratante a estender aos investidores de outra Parte Contratante os benefícios de qualquer tratamento, preferência ou privilégio resultante de acordo internacional relativo, total ou parcialmente, a questões tributárias.
4. Nenhuma das Partes estabelecerá requisitos de desempenho como condição para o estabelecimento, a expansão ou a manutenção dos investimentos, que requeiram ou exijam compromissos de exportar mercadorias, ou especifiquem que certas mercadorias ou serviços se adquiram localmente, ou imponham quaisquer outros requisitos similares.

ARTIGO 4 - Desapropriações e Compensações

1. Nenhuma das Partes Contratantes tomará medidas de nacionalização ou desapropriação nem nenhuma outra medida que tenha o mesmo efeito, contra investimentos que se encontrem em seu território e que pertençam a investidores de outra Parte Contratante, a menos que tais medidas sejam tomadas por razões de utilidade pública, sobre uma base não discriminatória e de acordo com o devido processo legal. As medidas serão acompanhadas de disposições para o pagamento de uma compensação prévia, adequada e efetiva.

O montante de tal compensação corresponderá ao valor real que o investimento desapropriado tinha imediatamente antes do momento em que a decisão de nacionalizar ou desapropriar tenha sido anunciada legalmente ou feita pública pela autoridade competente e gerará juros ou terá seu valor atualizado até a data de seu pagamento.

2. Os investidores de uma Parte Contratante, que sofrerem perdas em seus investimentos no território de outra Parte Contratante devido a guerra ou outro conflito armado, estado de emergência nacional, revolta, insurreição ou motim, receberão, no que se refere a restituição, indenização, compensação ou outro ressarcimento, um tratamento não menos favorável que o concedido aos seus próprios investidores ou aos investidores de um terceiro Estado.

ARTIGO 5 - Transferências

1. Cada Parte Contratante outorgará aos investidores de outra Parte Contratante a livre transferência dos investimentos e ganhos, e em particular, embora não exclusivamente, de:

- a) o capital e as somas adicionais necessárias para a manutenção e o desenvolvimento dos investimentos;
- b) os benefícios, proventos, rendas, juros, dividendos e outros rendimentos correntes;
- c) os fundos para o reembolso dos empréstimos tal como definidos no artigo 1, parágrafo 1, c);
- d) os royalties e honorários e todo outro pagamento relativo aos direitos previstos no

artigo 1, parágrafo 1, d) e e);

e) o produto de venda ou liquidação total ou parcial de um investimento;

f) as compensações, indenizações ou outros pagamentos previstos no artigo 4;

g) as remunerações dos nacionais de uma Parte Contratante que tenham obtido autorização para trabalhar em relação a um investimento.

2. As transferências serão efetivadas sem demora, em moeda livremente conversível, à taxa de câmbio vigente no mercado na data da transferência, em conformidade com os procedimentos estabelecidos pela Parte Contratante em cujo território se realizou o investimento, os quais não poderão afetar a substância dos direitos previstos neste artigo.

ARTIGO 6 - Sub-rogação

1. Se uma Parte Contratante ou uma de suas agências vier a realizar um pagamento a um investidor em virtude de uma garantia ou seguro para cobrir riscos não comerciais que tenha contratado em relação a um investimento, a Parte Contratante em cujo território se realizou o investimento reconhecerá a validade da sub-rogação em favor da primeira Parte Contratante ou de uma de suas agências com respeito a qualquer direito ou título do investidor com vistas a obter o ressarcimento pecuniário correspondente. Esta Parte Contratante ou uma de suas agências estará autorizada, dentro dos limites da sub-rogação, a exercer os mesmos direitos que o investidor teria estado autorizado a exercer.

2. No caso de uma sub-rogação tal como se define no parágrafo 1 deste artigo, o investidor não interporá nenhuma reclamação a menos que esteja autorizado a fazê-lo pela Parte Contratante ou sua agência.

ARTIGO 7 - Aplicação de outras Normas

Quando as disposições da legislação de uma Parte Contratante ou as obrigações de direito internacional existentes ou que vierem a se estabelecer no futuro ou um acordo entre um investidor de uma Parte Contratante e a Parte Contratante em cujo território se realizou o investimento, contenham normas que outorguem aos investimentos um

tratamento mais favorável que o que se estabelece no presente Protocolo tais normas prevalecerão sobre o presente Protocolo na medida em que forem mais favoráveis.

ARTIGO 8 - Solução de Controvérsias entre as Partes Contratantes

As controvérsias que surgirem entre as Partes Contratantes relativas à interpretação ou aplicação do presente Protocolo serão submetidas aos procedimentos de solução de controvérsias estabelecidos pelo Protocolo de Brasília para Solução de Controvérsias de 17 de dezembro de 1991, doravante denominado "Protocolo de Brasília", ou ao Sistema que eventualmente se estabeleça em sua substituição no quadro do Tratado de Assunção.

ARTIGO 9 - Solução de Controvérsias entre um Investidor e a Parte Contratante Receptora do Investimento

1. Toda controvérsia relativa às disposições do presente Protocolo entre um investidor de uma Parte Contratante e a Parte Contratante em cujo território se realizou o investimento será, na medida do possível, resolvida por consultas amistosas.
2. Se a controvérsia não houver sido resolvida no prazo de 6 (seis) meses a partir do momento da sua propositura por uma ou outra das Partes, será submetida a algum dos seguintes procedimentos, a pedido do investidor:
 - i) aos tribunais competentes da Parte Contratante em cujo território se realizou o investimento; ou
 - ii) à arbitragem internacional, conforme o disposto no parágrafo 4 do presente artigo; ou
 - iii) ao sistema permanente de solução de controvérsias com particulares que, eventualmente, venha a ser estabelecido no quadro do Tratado de Assunção.
3. Quando um investidor tiver optado por submeter a controvérsia a um dos procedimentos estabelecidos no parágrafo 2 do presente artigo, essa escolha será definitiva.
4. No caso de recurso à arbitragem internacional, a controvérsia poderá ser levada, à escolha do investidor:
 - a) ao Centro Internacional de Solução de Controvérsias Relativas o investimentos

(C.I.S.C.I.), criada pela "Convenção sobre Solução de Controvérsias relativas aos Investimentos entre Estados e Nacionais de outros Estados", aberto para assinatura em Washington em 18 de março de 1965, quando cada Estado-parte no presente Protocolo tenha a ele aderido. Enquanto essa condição não vier a ser cumprida, cada Parte Contratante dará o seu consentimento para que a controvérsia seja submetida a arbitragem em conformidade com o regulamento de Mecanismo Complementar do C.I.S.C.I. para a administração de procedimentos de conciliação, de arbitragem ou de investigação;

b) a um tribunal de arbitragem ad-hoc estabelecido de acordo com as regras de arbitragem da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL).

5. O órgão arbitral decidirá as controvérsias com base nas disposições do presente Protocolo, no direito da Parte Contratante que for parte da controvérsia, incluídas as normas relativas a conflitos de leis, nos termos de eventuais acordos particulares concluídos com relação ao investimento, assim como também nos princípios do direito internacional na matéria.

6. As sentenças arbitrais serão definitivas e obrigatórias para as partes na controvérsia. Cada Parte Contratante as executará de acordo com a sua legislação.

ARTIGO 10 - Investimentos e Controvérsias compreendidos no Protocolo

O presente Protocolo se aplicará a todos os investimentos realizados antes ou depois da data de sua entrada em vigor, porém as disposições do presente Protocolo não se aplicarão a nenhuma controvérsia, reclamação ou diferendo que tenha surgido com anterioridade à sua entrada em vigor.

ARTIGO 11 - Entrada em Vigor, Duração e Término

1. O presente Protocolo entrará em vigor 30 (trinta) dias após a data de depósito do quarto instrumento da ratificação. Sua validade será de 10 (dez) anos, após os quais permanecerá em vigor indefinidamente até a expiração de um prazo de 12 (doze) meses contados a partir da data em que alguma das Partes Contratantes notifique por escrito às

outras Partes Contratantes a sua decisão de dá-lo por terminado.

2. Com relação a aqueles investimentos efetuados com anterioridade à data em que a notificação do término deste Protocolo se faça efetiva, as disposições dos artigos 1 a 11 continuarão em vigor por um período de 15 (quinze) anos a partir dessa data.

ARTIGO 12 - Disposições Finais

O presente Protocolo é parte integrante do Tratado de Assunção. A adesão por parte de um Estado ao Tratado de Assunção implicará ipso jure a adesão ao presente Protocolo.

Feito na cidade de Colônia do Sacramento, em 17 de janeiro de 1994, em um exemplar original, nos idiomas português e espanhol, sendo os textos igualmente autênticos. O governo da República do Paraguai será depositário do presente Protocolo e dos instrumentos de ratificação e enviará cópia devidamente autenticada dos mesmos aos Governos dos demais Estados-partes.

ANEXO

No ato da assinatura do Protocolo para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos entre os Estados-partes do Tratado de Assunção, os abaixo assinados convieram, além das disposições seguintes, que constituem parte integrante do presente Protocolo.

1. Ad. Artigo 2, Parágrafo 1

Em conformidade com o previsto no artigo 2 do presente Protocolo, as Partes Contratantes reservam-se o direito de manter transitoriamente exceções limitadas ao tratamento nacional dos investimentos de investidores das outras Partes Contratantes nos seguintes setores:

Argentina: propriedade imóvel em zonas de fronteira; transporte aéreo; indústria naval; usinas nucleares; mineração do urânio; seguros e pesca.

Brasil: pesquisa e lavra de minerais; aproveitamento de energia hidráulica; assistência da saúde; serviços de radiodifusão sonora, de sons e imagens e demais serviços de telecomunicações; aquisição ou arrendamento de propriedade rural; participação no sistema de intermediação financeira, seguros, previdência e capitalização; armação,

propriedade e navegação de cabotagem e interior.

Paraguai: propriedade imóvel em zonas de fronteira; meios de comunicação social: escrita, radiofônica e televisiva; transporte aéreo, marítimo e terrestre; eletricidade, água e telefone; exploração de hidrocarbonetos e minerais estratégicos; importação e refino de produtos derivados do petróleo e serviço postal.

Uruguai: eletricidade; hidrocarbonetos; petroquímica básica; energia atômica; exploração de minerais estratégicos; intermediação financeira; ferrovias; telecomunicações, radiodifusão; imprensa e meios audiovisuais.

2. Ad. Artigo 3, Parágrafo 2.

A República Federativa do Brasil se reserva o direito de manter a exceção prevista no artigo 171, parágrafo 2, de sua Constituição Federal a respeito das compras governamentais.

3. Ad. Artigo 3, Parágrafo 4.

Não obstante o disposto no artigo 3, parágrafo 4, a República Argentina e a República Federativa do Brasil reservam-se o direito de manter transitoriamente os requisitos de desempenho no setor automobilístico.

4. As Partes Contratantes farão todos os esforços possíveis para eliminar as exceções a que se faz referência nos parágrafos 1, 2 e 3 do presente Anexo, no mais breve prazo possível, com vistas a permitir a plena conformação do Mercado Comum do Sul, em conformidade com o previsto no artigo 1 do Tratado de Assunção.

As Partes Contratantes realizarão reuniões semestrais com a finalidade de efetuar o seguimento do processo de eliminação de tais exceções.

**2 - Protocolo sobre a promoção e proteção de investimentos
provenientes de Estados não-membros do MERCOSUL, adotado através
da Decisão do Conselho Mercado Comum 11/94**

MERCOSUL/CMC/DEC 11/94

**PROTOCOLO SOBRE PROMOÇÃO E PROTEÇÃO DE INVESTIMENTOS
PROVENIENTES DE ESTADOS NÃO PARTES DO MERCOSUL**

VISTO:

O Art. 10 do Tratado de Assunção, a Resolução N° 39/94 do Grupo Mercado Comum e a Recomendação N° 9/94 do SGT N° 4 "Políticas Fiscal e Monetária Relacionadas com o Comércio".

CONSIDERANDO:

Que a criação de condições favoráveis para as inversões (extra-zona) no território dos Estados-partes do MERCOSUR, intensificará a cooperação econômica.

Que a promoção e proteção de tais investimentos contribuirá a estimular a iniciativa econômica individual e a incrementar o desenvolvimento nos quatro Estados-partes.

Que, diante disso, é conveniente estabelecer um marco jurídico comum para o tratamento a outorgar a terceiros Estados em matéria de Promoção e Proteção de Investimentos.

O CONSELHO DO MERCADO COMUM DECIDE:

ARTIGO 1º. Aprovar o "PROTOCOLO SOBRE PROMOÇÃO E PROTEÇÃO DE INVESTIMENTOS PROVENIENTES DE ESTADOS NÃO PARTES DO MERCOSUL" tratamento a outorgar a terceiros Estados em matéria de promoção e proteção de inversões que consta como Anexo

ANEXO - MERCOSUL/CMC/DEC 11/94

A República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai (doravante denominados "Estados-partes");

Tendo em conta o Tratado de Assunção, de 26 de março de 1991, pelo qual os Estados-partes decidiram criar o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL);

Considerando o Protocolo de Colônia sobre a Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos no MERCOSUL aprovado pela Decisão numero 11/93 do Conselho do Mercado Comum, de 17 de janeiro de 1994, que tem por objetivo promover investimentos de investidores dos Estados-partes do MERCOSUL no âmbito da aplicação territorial do Tratado de Assunção;

Destacando a necessidade de harmonizar os princípios jurídicos gerais a serem aplicados por cada um dos Estados-partes aos investimentos provenientes de Estados não-integrantes do MERCOSUL (doravante denominados "Terceiros Estados") visando a não criar condições diferenciais que distorçam o fluxo de investimentos;

Reconhecendo que a promoção e a proteção de investimentos com base em acordos com Terceiros Estados contribuirão para estimular a iniciativa econômica individual e promover a prosperidade nos quatro Estados-partes,

Acordaram o seguinte:

ARTIGO 1

Os Estados-partes se comprometem a conceder aos investimentos feitos por investidores de Terceiros Estados um tratamento não mais favorável do que aquele estabelecido no presente Protocolo.

ARTIGO 2

Para tais fins, o tratamento geral a ser acordado por cada Estado-parte com Terceiros benefícios e direitos maiores seguintes bases normativas:

A - DEFINIÇÕES

1. O termo "investimento" designará, em conformidade com as leis e as regulamentações do Estado-parte em cujo território o investimento for efetuado, todo tipo de ativo direta ou indiretamente investido por investidores de um Terceiro Estado no território do Estado-parte, de acordo com a legislação deste. Incluirá, em particular, ainda que não exclusivamente:

- a) a propriedade de bens móveis e imóveis, bem como outros direitos reais, como hipotecas, cauções e penhores;
- b) ações, cotas societárias e qualquer outro tipo de participação em sociedades;
- c) títulos de crédito e direitos sobre obrigações com valor econômico; os empréstimos estarão incluídos somente quando estiverem diretamente vinculados a um investimento específico;
- d) direitos de propriedade intelectual ou imaterial, incluindo, em especial, direitos autorais, patentes, desenhos industriais, marcas, nomes comerciais, procedimentos técnicos, *know how* e fundo de comércio;
- e) concessões econômicas conferidas por lei ou por contrato, incluindo concessões para a pesquisa, cultivo, extração ou exploração de recursos naturais.

2. O termo "investidor" designará:

- a) qualquer pessoa física que seja nacional de um Estado-parte ou do Terceiro Estado, em conformidade com suas respectivas legislações. As disposições dos acordos a serem celebrados não serão aplicadas a investimentos feitos no território de um Estado-parte por pessoas físicas que sejam nacionais de Terceiros Estados se essas pessoas, na data do investimento, residirem ou se domiciliarem, conforme a legislação em vigor, permanentemente no mencionado território, a menos que se comprove que os recursos relativos a esses investimentos provêm do exterior;
- b) qualquer pessoa jurídica constituída em conformidade com a legislação e as regulamentações de um Estado-parte ou do Terceiro Estado e cuja sede esteja situada

no território de sua constituição;

c) qualquer pessoa jurídica estabelecida de conformidade com a legislação de qualquer país que seja efetivamente controlada por pessoas físicas ou jurídicas definidas nos itens "a" e "b" deste parágrafo.

3. O termo "rendimentos" designará todas as quantias produzidas por um investimento, tais como lucros, rendas, dividendos, juros, *royalties* e outras receitas correntes.

4. O termo "território" designará o território nacional de cada Estado-parte ou do Terceiro Estado, incluindo as zonas marítimas adjacentes ao limite externo do mar territorial nacional sobre as quais o Estado-parte em questão ou o Terceiro Estado possa, em conformidade com o direito internacional, exercer direitos soberanos ou jurisdição.

B - PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS

1. Cada Estado-parte promoverá, em seu território, investimentos de investidores de Terceiros Estados e admitirá esses investimentos conforme sua legislação e suas regulamentações.

2. Quando um dos Estados-partes admitir um investimento em seu território, concederá as autorizações necessárias para o seu efetivo desenvolvimento, incluindo a execução de contratos sob licença, assistência comercial ou administrativa e a entrada do pessoal necessário.

C - PROTEÇÃO DE INVESTIMENTOS

1. Cada Estado-parte garantirá um tratamento justo e equitativo aos investimentos de investidores de Terceiros Estados e não prejudicará sua administração, manutenção, utilização, usufruto ou disposição por meio de medidas injustificadas ou discriminatórias.

2. Cada Estado-parte concederá plena proteção a esses investimentos e não poderá conceder-lhes um tratamento menos favorável do que aquele concedido aos investimentos de seus próprios investidores nacionais ou investidores de outros Estados.

3. Os Estados-partes não estenderão aos investidores de Terceiros Estados os benefícios

de qualquer tratamento, preferência ou privilégio resultantes de:

- a) sua participação ou associação a uma zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum ou acordo regional similar;
- b) um acordo internacional total ou parcialmente relacionado a tributação.

D - DESAPROPRIAÇÕES E INDENIZAÇÕES

1. Nenhum dos Estados-partes tomará medidas de nacionalização ou desapropriação ou qualquer outra medida de efeito semelhante contra investimentos que se encontrem em seu território e que pertençam a investidores de Terceiros Estados, a menos que tais medidas sejam tomadas por motivos de utilidade pública ou de interesse social, em bases não discriminatórias e mediante o devido processo legal. As medidas serão acompanhadas de disposições para o pagamento de uma indenização justa, adequada, imediata ou oportuna.

O montante da referida indenização corresponderá ao valor do investimento desapropriado.

2. Os investidores de um Terceiro Estado que sofrerem perdas em seus investimentos em decorrência de guerra ou outro conflito armado, estado de emergência nacional, revolta, insurreição ou distúrbio no território do Estado-parte terão, por conta do mesmo, um tratamento não menos favorável do que o concedido a seus próprios investidores ou a investidores de outros Estados no que se refere a restituições, indenizações ou outra forma de ressarcimento.

E - TRANSFERÊNCIAS

1. Cada Estado-parte permitirá aos investidores do Terceiro Estado a livre transferência de seus investimentos e rendas, e, particularmente, embora não exclusivamente, os seguintes:

- a) o capital e as somas adicionais necessárias a manutenção ou desenvolvimento dos investimentos;
- b) os proventos, lucros, rendas, juros, dividendos e outras receitas correntes;
- c) os fundos para o reembolso de empréstimos, como definidos no artigo 2, letra a,

parágrafo 1 c;

d) os *royalties* e os honorários e todos os demais pagamentos relativos aos direitos previstos no artigo 2, letra a, parágrafo 1 d e e;

e) o produto da venda ou liquidação total ou parcial de um investimento;

f) as indenizações ou outros pagamentos previstos no artigo 2, letra d;

g) as remunerações dos nacionais de um Terceiro Estado que tenham sido autorizados a trabalhar em conexão com um investimento.

2. As transferências serão efetuadas sem demora, em moeda livremente conversível.

F - SUB-ROGAÇÃO

Se um Terceiro Estado ou uma agência por ele designada efetuar um pagamento a um investidor em virtude de uma garantia ou seguro para cobrir riscos não comerciais de um investimento, o Estado-parte em cujo território foi realizado o investimento, reconhecerá a validade da sub-rogação em favor do Terceiro Estado, ou de uma de suas agências, de qualquer direito ou título do investidor para fins de obtenção do ressarcimento pecuniário correspondente.

G - SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS ENTRE UM ESTADO-PARTE E UM TERCEIRO ESTADO

1. As controvérsias que surgirem entre um Estado-parte e o Terceiro Estado quanto a interpretação ou a aplicação do acordo assinado entre os mesmos serão, na medida do possível, solucionadas pela via diplomática.

2. Se não for possível solucionar a controvérsia dessa forma dentro de um prazo razoável a ser determinado, será ela submetida a arbitragem internacional.

H - SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS ENTRE UM INVESTIDOR DE UM TERCEIRO ESTADO E UM ESTADO-PARTE RECEPTOR DO INVESTIMENTO

1. Qualquer controvérsia relativa a interpretação de um acordo sobre promoção e proteção recíproca de investimentos surgida entre um investidor de um Terceiro Estado

e um Estado-parte será, na medida do possível, solucionada por meio de consultas amistosas.

2. Se a controvérsia não puder ser solucionada dentro de um prazo razoável a partir do momento em que for levantada por uma ou outra das partes, poderá ser submetida, por solicitação do investidor:

a) ou aos tribunais competentes do Estado-parte em cujo território foi realizado o investimento;

b) ou a arbitragem internacional, nas condições descritas no parágrafo 3.

Desde que o investidor tenha submetido a controvérsia a jurisdição do Estado-parte em litígio ou a arbitragem internacional, a escolha de um ou outro desses procedimentos será definitiva.

3. No caso de recurso a arbitragem internacional, a controvérsia poderá ser submetida, por solicitação do investidor, a um tribunal de arbitragem *ad hoc* ou a uma instituição internacional de arbitragem.

4. O órgão arbitral decidirá com base nas disposições do acordo assinado, no direito do Estado-parte envolvido na controvérsia, incluídas as normas relativas a conflitos entre legislações, nos termos de acordos privados eventualmente concluídos relacionados ao investimento e também com base nos princípios do direito internacional relativos a matéria.

5. As sentenças arbitrais serão definitivas e obrigatórias para as partes em litígio. O Estado-parte as executará de conformidade com sua legislação.

I - INVESTIMENTOS E CONTROVÉRSIAS COMPREENDIDAS NO ACORDO

As disposições dos acordos a serem assinados poderão aplicar-se a todos os investimentos efetuados antes ou depois da data de sua entrada em vigor, mas não serão aplicáveis a qualquer controvérsia, reivindicação ou divergência surgida antes de sua entrada em vigor.

J - DURAÇÃO E TÉRMINO

O prazo mínimo de validade dos acordos será de 10 (dez) anos. No que se refere aos investimentos efetuados anteriormente a data de expiração da vigência do acordo, o Estado-parte poderá acordar que as disposições nele contidas continuarão em vigor por um período máximo de 15 (quinze) anos a contar dessa data.

ARTIGO 3

Os Estados-partes se comprometem a trocar informações sobre negociações futuras e em curso sobre acordos de promoção e proteção recíproca de investimentos com Terceiros Estados e se consultarão previamente sobre qualquer modificação substancial no tratamento geral acordado no artigo 2 do presente Protocolo. Para tais fins, a Comissão de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos do Grupo Mercado Comum, ou eventual foro que venha a substituí-la, será o órgão técnico competente para a realização das consultas e troca das informações relacionadas com o tema.

ARTIGO 4

O presente Protocolo e parte integrante do Tratado de Assunção.

A adesão por parte de um Estado ao Tratado de Assunção implicará *ipso jure* a adesão ao presente Protocolo.

Este Protocolo entrará em vigor 30 (trinta) dias após o depósito do quarto instrumento de ratificação.

O Governo da República do Paraguai será o depositário do presente Protocolo e dos instrumentos de ratificação e enviará cópia Governos dos demais devidamente autenticada dos mesmos aos Governos dos demais Estados-partes.

Feito na Cidade de Buenos Aires, em 05 de agosto de 1994, em um exemplar original, nos idiomas português e espanhol, sendo ambos os textos igualmente autênticos.

BIBLIOGRAFIA

Monografias (livros, folhetos, separatas, dissertações, etc.)

ACHUGAR, Hugo. *Inventar, integrar o errar*. Estudos Avançados, Coleção Documentos, Série Assuntos internacionais. Instituto de Estudos Avançados, USP, São Paulo, 1993.

_____. *Registros e imágenes de a integración en o Cone Sur*. Estudos Avançados, Coleção Documentos, Série Cátedra Simon Bolívar. Instituto de Estudos Avançados. USP, São Paulo, 1994.

ARAGÃO, José Maria. *A harmonização de políticas macroeconômicas no MERCOSUL - A construção de um mercado comum*. INTAL-BID. Buenos Aires. 1993.

ARAÚJO JR, José Tavares de. *A opção por soberanias compartilhadas na América Latina: o papel da economia brasileira*. IPEA, n.º 256, 1991.

_____. *O programa de Integração Brasil - Argentina e as tendências da economia mundial*. IPEA, n.º 181, 1988.

BALASSA, Boa. *New directions in the world economy*. MacMillan, London, 1989.

_____. *Teoria da integração econômica*. Clássica, Lisboa, 1961.

BATISTA, Luís Olavo et al. *MERCOSUL: Impasses e alternativas*. Estudos Avançados, Coleção Documentos, Série Assuntos Internacionais. Instituto de Estudos Avançados, USP, São Paulo, 1991.

BOLO, Therezinha da Silva, BEKY, Moron de Macadar. *A integração latino americana face às transformações da economia mundial*. IPEA. São Paulo, n. 181.

DENIEU, J.F. *The common market*. Londres, 1960.

ESTUDOS AVANÇADOS n 16, 20 e 21. Instituto de Estudos Avançados, USP. São Paulo. 1992.

GONZALO, Rodrigues Prada. *Teoria e estrategias de la integración economica e monetária*. Universidade de Alcalá, Espanha, 1994.

HAUPERIN, Marcelo (Compilador). *Instrumentos básicos de Integración en América Latina y Caribe*. BID INTAL. Textos Legais. 1992.

JESUS, Avelino de. *MERCOSUL - Estrutura e funcionamento*. Aduaneiras. São Paulo, 1993.

KOPITS, G. , GARDNER, E. *Tax harmonization in the European Countries*. IMF, Ocasional Paper. Washington,. 1994.

KUNZLER, Jacob Paulo, MACIO, Carlos. *MERCOSUL e o mercado internacional*. Porto Alegre, 1994.

LEMKE, Thania Enriqueta Soto. *A integração econômica Brasil-Argentina e o MERCOSUL no contexto latino-americano*. Dissertação de Mestrado - EAESP-FGV.

MARTONE, Coso Luiz, LONGO, Carlos Alberto, TORRES, Ivo, HRSTAJN v. SILBER, Simão Dar Moldau Juan et al. *Uma proposta de reforma fiscal para o Brasil*. São Paulo, 1994.

MATOS FILHO, Ary Oswaldo (Coorden.). *Reforma fiscal*. Relatório da Comissão Executiva de Reforma Fiscal. DBA Dórea Books and Art., v. I e I. São Paulo. 1993.

MEADE, J.E., LIENER, H.H., WALLEES, SJ. *A union econômica de Europa*. BID-INTAL. Cap. IV.

MÉDICE, André Cezar. *Estado, regulação e fiscalidade: abordagem introdutória*. , ano 12, n.1, p 86-100

MRE MERCOSUL - *Origem, legislação, textos básicos*.

MOTTA VEIGA, Pedro. *A evolução do MERCOSUL no período de transição: hipóteses, alternativas e cenários*. IPEA. São Paulo, n. 269, Março 1992.

O MERCOSUL e Zonas Francas, Zonas de Exportação, Áreas de Livre Comércio e AAES. IPEA. São Paulo, n.292, nov. 1992.

PEREIRA NETO, Mário. *Direito, Política, Economia das Comunidades Européias*. Edição Aduaneiras. São Paulo. 1994.

Programa conjunto de tributação. OEA-BID-CEPAL. Unidad de Administración e Finanzas Publicas. Departamento de Asuntos Economicos. Union Panamericana. Série Cuadernos de Finanzas publicas.

REZENDE, Fernando. *A moderna tributação do consumo*. IPEA. São Paulo, n. 303, junho de 1993.

Salvaguardas: achegas a uma legislação comum aos países do MERCOSUL. IPEA. São Paulo. n.292. 1993.

SEITENFUS, Ricardo (Organ.). *O MERCOSUL na SPBC*. Estudos Avançados, Coleção Documentos, Série A Integração Regional e o MERCOSUL. Instituto de Estudos Avançados. USP. 1992.

_____. *Os países integrantes do MERCOSUL - Realidades e Perspectivas*. Estudos Avançados, Coleção Documentos, Série A Integração Regional e o MERCOSUL. Instituto de Estudos Avançados. USP. 1992.

SOUTO MAIOR, Luis Augusto Pereira. *Dumping e o Mercosul*. IPEA. São Paulo. n. 244, fev. 1992.

SULLIVAN, Clara K. *A procura de princípios tributários na Comunidade Econômica Européia*. Ministério da Fazenda. SRF.1972.RJ.

TILBERRY, Henry. *Tributação e integração da América Latina*. 1971.
Tributação: princípios, evolução e tendências recentes. FMI/BIRD. n. 31, 1993.

TANZI, VITO. *Taxation in an integrating world*. Washington, D.C.: Brookings Institution, c1995.

WILLEN, Molle. *The economics of European Integration*(1991).

Seriados (revistas, jornais, etc)

BALBI, Rodolfo A. *Los tratados tributários e sus efectos sobre os tratamientos dispensados a las rendas de as empresas transnacionales, con especial referencia a la situación de a América Latina*. Direito de a integración. BID - INTAL. Novembro de 1978.

BAUMANN, Renato. *Integración e desviación de comércio*. Revista de la CEPAL, n. 51, dez 1993.

BOS, Marko, NOSON, Hans. *Indirect Taxation and the Completion of the internal market of the Euporean Comunity*. Journal of Common Market Studies.v. xxvii, n.1, september 1988.

CAMARGO, Sonia. *Brasil-Argentina: a integração em questão*. Contexto Internacional. v. 9, n. 4, 1989.

CARVALHO, Marcelo de. *Integração crescente e crescimento integrado: a integração econômica Brasil-Argentina-Uruguai no contexto latino americano*. Debate econômico. Rio de Janeiro, v.1, n.1, jan/dez 1989.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. *A harmonização fiscal da Comunidade*. Série O Dossier da Europa. Bruxelas. 1986.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. *Harmonização da fiscalidade. Porquê?*. Série O dossier da Europa. BRUXELAS 1991.

EDWARDS, Sebastian. *Terms of trade, tariffs and labor market in devooping countries*. The World Bank Economic Review. Washington, v.2, n.2, maio. 1988.

FERREIRA FILHO, Manuel Gonçalves. *O Estado Brasileiro na Constituição de 1988*.Revista de Direito Administrativo, jan/mar 1992.

FINGER, J. Michael. *Dumping and antidumping: the rethoric and the reality of protection in industrial countries*.The World Bank Research Observer. Washington, v.7, n.2, july 1992.

FRITSCH, Wiston. *A América Latina num mundo em transformação*. Contexto Internacional. v. 13, n. 1, 1991.

GUIEU, Pierre, BONNET, Claire *Completion of the internal market and indirect taxation*. Journal of Common Market Studies.v. xxv, n.3, march 1987.

HALPERIN, Marcelo. *La armonización de políticas económicas en el futuro de ALADI*. Integración Latinoamericana - INTAL. Buenos Aires., n. 203, set 1990.

LAE, Deepak, RAJAPATIRANA, Sareth. *Foreign trade regims and economic growth in developing countries*. The World Bank Research Observer. Washington, v. 2, n. 2. july 1987.

LONGO, Carlos Alberto. *Lições da experiência brasileira com o IVA*. Estudos Econômicos USP. São Paulo. v. 16, n.3, p 335-351, set. /dez 1986.

_____. *Reforma do IR, alguns itens a considerar*. Estudos Econômicos USP. São Paulo, v.12, n. 3, p 5-28, dez 1982.

_____. *A tributação da renda no sistema federativo*. Estudos Econômicos USP. São Paulo, v. 22, n. 2, p 157-219, maio /ago. 1992.

_____. *Deficiências da atual tributação dos rendimentos do capital*. Estudos Econômicos USP. São Paulo, v. 14, n. 2, p 259, mar/ago 1981.

MACADAR, Beky Moron de. *Mercado Comum do Sul: o multilateralismo da ALADI*. Indicadores Econômicos. FEE, 19 (1), p 188-204, junho de 1991.

MANTO, Rolf R, MANTO, Ana M. Martirena. *Integración económica: distribuciones del ingreso y consumo: una nova racionalidad para la integración*. O Trimestre Económico. México, v. xliii 3, n. 167/168, Julho/Setembro de 1975.

MITRA, Pradeep. *The coordinated reform of tariffs and indirect taxes*. The World Bank Research Observer. Washington, v. 7, n.2, july 1992.

PEKOMANS, Jacques. *Comparando las integraciones económicas: prerrequisitos, opciones e implicaciones*. Integración Latinoamericana - INTAL. Buenos Aires, n. 191, Ano 18, julho de 1993.

PRITCHETT, Lant. *Tariff Rates, Tariff Revenue and Tariff Reform: some new facts*. The World Bank Economic Review. Washington. v. 8, n. 1, jan. 1994

SANTOS, J. Albano. *A fiscalidade: medição e limites*. Estudos de Economia, Lisboa, v. ix, nº 4, jul/set, 1989.

SECRETARIA GENERAL DE ALADI. *Apreciación General de los resultados de la Ronda Uruguay y su impacto en la integración regional*. Integración Latinoamericana - INTAL. Buenos Aires. Año 19, n. 201, junho de 1994.

SHIRAZI, Javad Khalilzadeh, SHAH, Anwar. *Introduction: tax policy issues for the 1990s*. The World Bank Economic Review. Washington. v. 5, n. 3,

SHOME, Parthasarathi. *Tendencias y orientaciones futuras en la reforma a la politica tributaria: perspectiva latinoamericana*. Cuadernos de Economia. Colômbia, n. 20, 1º sem 1994.

SICAT, Gerardo P, VIRMANI, Arvind. *Pessoal income taxes in Developing Countries*. The World Bank Economic Review. Washington, v.2,n.1,jan.1988.

SILVA, Gerson Augusto da. *Problemas fiscais da integração econômica latino-americana*. Revista de Finanças Públicas. Jan. 1969.

TEIXEIRA, Ib. *Perspectivas internacionais: blocos sem fronteiras*. Conjuntura Econômica, novembro 1988.