

PAULO NEI DA SILVA JUNIOR

**A DIVISÃO DAS RECEITAS TARIFÁRIAS NO MERCOSUL: UMA PROPOSTA
BASEADA NA EXPERIÊNCIA DE OUTRAS INTEGRAÇÕES**

Dissertação apresentada à
Universidade Federal de Viçosa,
como parte das exigências do
Programa de Pós-Graduação em
Economia, para obtenção do título
de *Magister Scientiae*.

VIÇOSA
MINAS GERAIS – BRASIL
2011

PAULO NEI DA SILVA JUNIOR

**A DIVISÃO DAS RECEITAS TARIFÁRIAS NO MERCOSUL: UMA PROPOSTA
BASEADA NA EXPERIÊNCIA DE OUTRAS INTEGRAÇÕES**

Dissertação apresentada à
Universidade Federal de Viçosa,
como parte das exigências do
Programa de Pós-Graduação em
Economia, para obtenção do título
de *Magister Scientiae*.

Aprovada: 27 de Junho de 2011.

Prof. Luciano Dias de Carvalho

Prof. Luiz Antônio Abrantes

Prof. Orlando Monteiro da Silva
(Orientador)

Dedico este trabalho aos meus avós, que são responsáveis pelo rumo da minha vida.

AGRADECIMENTOS

Meus agradecimentos vão para Deus e para todos aqueles que participaram direta ou indiretamente da minha caminhada até aqui.

Às pessoas que estiveram comigo na minha graduação, transformando minha passagem por Viçosa numa eterna e boa lembrança. A esses amigos que guardo na memória com todo o carinho e ainda espero encontrar pelos caminhos da vida.

Aos amigos que fiz no mestrado. Minha turma e agregados, que fizeram o infundável mestrado passar mais rápido e me fazem sentir saudades daquele período, em que todos se encontravam na “salinha” para estudar, desesperados com as provas, artigos e trabalhos: Jefferson, Marcelo, Ednando, Mirian, Daiana, Grego, Rodrigo, Marcelo Cotchola, Bruno e Aline.

Aos amigos que moraram comigo nesse período e viravam noites: ora estudando, ora conversando, ora cozinhando, ora bebendo. E fizeram das minhas madrugadas vivas o melhor momento para o estudo, reflexão, descontração e aprendizado: Tony, Felipe, Luca, Magnus e Fernomar.

Ao meu orientador, professor Orlando Monteiro da Silva, que muito me ajudou e acreditou em mim, mesmo quando eu não acreditava mais. Obrigado por sua paciência, compreensão e empolgação com este trabalho, com certeza, foram determinantes para a continuidade e término do mesmo.

Aos meus pais que sempre me apoiaram em minhas decisões e sempre acreditaram em mim, incentivando-me, ajudando e aconselhando. Vocês são os meus exemplos de vida, estarei sempre me guiando por vocês!

E também aos meus avós, que foram responsáveis pela trajetória da minha vida, me influenciando direta e indiretamente na pessoa que sou hoje, tanto na formação do meu caráter como no meu jeito de ser.

Para esses e muitos outros não citados, que certamente contribuíram para que eu chegasse até aqui, vão os meus sinceros agradecimentos.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	vi
LISTA DE FIGURAS	viii
RESUMO	ix
ABSTRACT	x
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Contextualização do Problema	1
1.2. Justificativa do Trabalho	3
1.3. Objetivo Geral	6
1.4. Objetivos Específicos	6
2. REFERENCIAL TEÓRICO	7
2.1. Blocos Econômicos	7
2.2. Federalismo Fiscal	11
2.2.1. <i>União Aduaneira da África Austral</i>	17
2.2.2. <i>Alemanha</i>	19
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	24
3.1. Fórmula para Distribuição da Receita Aduaneira Utilizada na SACU.....	24
3.2. Fórmula Proposta para a Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL.....	26
3.3. Base de Dados.....	31
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	33
4.1. A Evolução Comercial e Fiscal nos Países do Bloco	33
4.1.1. <i>Argentina</i>	35
4.1.2. <i>Brasil</i>	37
4.1.3. <i>Paraguai</i>	39
4.1.4. <i>Uruguai</i>	40
4.2. Divisão das Receitas Aduaneiras Utilizando a Fórmula da SACU.....	41

4.3. Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL pela Fórmula Proposta com Parâmetros Iguais (Opção A).....	44
4.4. Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL pela Fórmula Proposta com Parâmetros Diferentes (Opções B e C).....	5050
4.5. Comparativo entre as Fórmulas da SACU e a Proposta.....	52
5. CONCLUSÃO.....	54
6. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	56
7. ANEXOS	61

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Dados dos Países do MERCOSUL do Ano de 2008, em Dólares de 2005	04
Tabela 2 – Evolução da Distribuição da Receita de Impostos sobre Importação dos Países do MERCOSUL entre 2000 e 2008 (Porcentagem)	35
Tabela 3 – Evolução das Exportações, Importações e Impostos sobre as Importações do Brasil, em Milhões de Dólares de 2005.....	38
Tabela 4 – Evolução da Arrecadação Total e de Impostos sobre a Importação entre os anos 2000 e 2008, em dólares de 2005.....	40
Tabela 5 – Divisão das Receitas Aduaneiras e com Impostos Especiais sobre o Consumo entre 2002 e 2009, antes da utilização da fórmula (%)	42
Tabela 6 – Divisão das Receitas Aduaneiras e com Impostos Especiais sobre o Consumo entre 2002 e 2009, depois da utilização da fórmula (%)	42
Tabela 7 – Evolução Divisão da Receita Aduaneira dos Países do MERCOSUL entre 2002 e 2009 (%)	44
Tabela 8 – Divisão da Receita Aduaneira dos Países do Mercosul entre 2002 e 2009, nas opções A, B e C (%).....	51
Tabela A1 – Evolução do Componente de Impostos Especiais sobre o Consumo (<i>Excise Component</i> – EC)	61
Tabela A2 – Evolução do Componente de Impostos sobre a Importação entre os países do bloco (<i>Customs Duties Component</i> – CDC)	61
Tabela A3 – Evolução do Componente de Desenvolvimento (<i>Development Component</i> – DC)	61
Tabela A4 – Evolução do Componente do <i>Gap</i> do Desenvolvimento	62
Tabela A5 – Evolução do Componente do <i>Gap</i> do Crescimento	62
Tabela A6 – Evolução do Componente de Direitos Aduaneiros	62
Tabela A7 – Comércio Exterior da Argentina	63
Tabela A8 – Dados Socioeconômicos da Argentina	63
Tabela A9 – Comércio Exterior do Brasil	63
Tabela A10 – Dados Socioeconômicos do Brasil	64
Tabela A11 – Comércio Exterior do Paraguai	64

Tabela A12 – Dados Socioeconômicos do Paraguai	64
Tabela A13 – Comércio Exterior do Uruguai	65
Tabela A14 – Dados Socioeconômicos do Uruguai	65

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1** – Evolução das Exportações, Importações e Impostos sobre as Importações Totais do MERCOSUL no Período de 2000 a 2008.....34
- Figura 2** – Evolução da Participação da Argentina na Quantidade Total de Arrecadação do Bloco no período de 2000 e 200837
- Figura 3** – Divisão da Arrecadação do Bloco entre o Brasil e os demais Países entre 2000 e 200839
- Figura 4** – Participação da Receita Aduaneira da Argentina no Bloco e o Índice da Relação Dívida/PIB45

RESUMO

SILVA JUNIOR, Paulo Nei da, M. Sc., Universidade Federal de Viçosa, junho de 2011. **A divisão das receitas tarifárias no MERCOSUL: uma proposta baseada na experiência de outras integrações.** Orientador: Orlando Monteiro da Silva. Co-orientadores: Francisco Carlos da Cunha Cassuce e Newton Paulo Bueno.

O objetivo deste trabalho, baseado no Federalismo Político e Fiscal e na experiência de outros países, é propor um mecanismo de distribuição da receita aduaneira que leve em conta as disparidades existentes entre os países do bloco e testá-las para o período entre 2001 e 2009. Além da fórmula aqui proposta, foi utilizada a fórmula da União Aduaneira da África Austral (SACU). Também variamos os parâmetros da fórmula proposta para observar as mudanças e observamos que o Paraguai e a Argentina foram os principais beneficiados em todas as variações, sendo que a diminuição da receita do Brasil e do Uruguai é relativamente pequena. A principal conclusão é de que uma fórmula para distribuição da receita aduaneira pode levar à redução das disparidades entre os países do bloco, bem como ao aprofundamento do processo de integração do bloco.

ABSTRACT

SILVA JUNIOR, Paulo Nei da, M. Sc., Universidade Federal de Viçosa, June, 2011. **The customs revenue share on MERCOSUR: a proposal based on the experience of others integrations.** Adviser: Orlando Monteiro da Silva. Co-Advisers: Francisco Carlos da Cunha Cassuce and Newton Paulo Bueno.

Based on the Political and Fiscal Federalism and other countries experiences, the objective of this paper is to propose a customs sharing revenue formula that also takes into account the disparities among member countries and test them for the period between 2001 and 2009. Besides the sharing formula proposed here, we used the Southern African Customs Union (SACU) sharing formula. We also vary the parameters of the proposed formula to observe the changes. Paraguay and Argentina were the most benefited countries in all variations of the formulas and the reduction of the revenue was relatively small to Brazil and Uruguay. The main conclusion is that a customs sharing revenue formula may lead to reduce disparities among the countries of the bloc and also to deeper integration process.

1. INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização do Problema

Quanto mais aprofundadas e evoluídas forem as relações de uma integração econômica entre países mais esta integração se aproxima de uma federação, pois questões alocativas e fiscais inerentes aos sistemas federativos também emergem no comércio internacional. Torna-se, portanto, razoável uma discussão baseada na Teoria do Federalismo Fiscal, sobre a melhor maneira de se repartir as receitas tarifárias de um bloco, de forma que o processo seja ao mesmo tempo eficiente, mas, também, leve em conta as disparidades existentes entre os países participantes e atue de forma redistributiva.

O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), apesar de muito criticado, é uma união aduaneira evoluída e com uma agenda ambiciosa na tentativa de aprofundamento da integração entre os Estados-Partes, que são: Argentina; Brasil; Paraguai; e Uruguai¹.

Para dar seguimento a esta agenda, na Decisão do Conselho do MERCOSUL (CMC nº 54/04)², foram descritos processos para a eliminação da dupla cobrança da tarifa externa comum – um dos principais entraves do aprofundamento da união. Dentre eles, dois estão particularmente ligados à Teoria do Federalismo Político e Fiscal: a redação de um Código Aduaneiro do MERCOSUL e a definição de um mecanismo de distribuição da receita aduaneira.

Neste trabalho, será abordada a definição de um mecanismo de distribuição desta receita dentro do bloco, que, da maneira como foi aprovada, em agosto de 2010, na Decisão CMC nº 10/10³, somente leva em conta em qual Estado-Parte serão consumidos os bens importados de terceiros países.

¹ A entrada da Venezuela no bloco depende da votação do parlamento paraguaio. Além deles, existem os “Estados Associados”, que são: a Bolívia, o Chile, a Colômbia, o Equador e o Peru.

² Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy/show?contentid=494>>. Acesso em: 12/06/2009.

³ Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy/show?contentid=2377>>. Acesso em: 20/11/2010.

No entanto, o que se propõe é o uso de um mecanismo que não somente leve em conta o destino final dos bens importados de terceiros países, mas também as disparidades existentes entre os países do MERCOSUL. Tais diferenças começam com as geográficas e demográficas (tamanho dos países, população, etc.), passam por índices sociais (GINI, IDH, entre outros), indicadores econômicos como o PIB e PIB *per capita* e chegam a discrepâncias dos sistemas tributários dos países, assim como a descoordenação de políticas macroeconômicas (REZENDE, 2007; DIALLO, 2001; BAER; CAVALCANTI; SILVA, 2002).

Mecanismos como estes são utilizados na Alemanha, Gana e na União Aduaneira da África Austral (SACU). Tais fórmulas têm a finalidade de reduzir as discrepâncias entre os Estados participantes e linearizar o padrão de vida dos mesmos, para que as pessoas tenham as mesmas condições de vida em qualquer lugar do país (MORAES, 2001).

No ponto de vista da alocação dos bens públicos, Tiebout (1956) julga ser mais eficiente quando existe uma desconcentração das responsabilidades entre várias esferas do governo (central, estadual, municipal). Sobretudo, em razão desta descentralização proporcionar importantes ganhos de eficiência e bem-estar resultantes da proximidade da esfera governamental do público-alvo das políticas. Contudo, da perspectiva da arrecadação dos tributos, por razões de escala e uniformidade, uma maior concentração é mais desejada (TERMINASSIAN, 1997). Além disso, segundo Musgrave (1997), impostos sobre fatores móveis e com objetivos redistributivos devem ser administrados pelo governo central.

Desta maneira, deve haver um orçamento geral ao recolhimento desses impostos para, então, o governo central distribuir entre os estados e municípios para que esses possam produzir os bens públicos necessários para suas regiões.

Buchanan (1950) e Oates (1972, 1999) argumentam que transferências intergovernamentais, determinadas com base em incentivos políticos das entidades envolvidas, não levam a resultados eficientes de alocação de recursos numa região geográfica. Na tentativa de reduzir tais incentivos, mas, principalmente, com a intenção de equalizar o nível de vida em todo o território, alguns países utilizam uma fórmula para a distribuição das receitas entre os

estados, como é o caso do Canadá, da Austrália, da Alemanha e de Gana (OATES, 1999; BANFUL, 2010). A União Aduaneira da África Austral (SACU) também utiliza um mecanismo para o mesmo fim, bem como reduzir as assimetrias entre os países participantes (FLATTERS; STERN, 2006).

Por conseguinte, é presumível perguntar se a utilização de uma fórmula de distribuição da receita aduaneira, que leve em conta as diferenças existentes entre os países do MERCOSUL, seria capaz de reduzir as assimetrias socioeconômicas entre eles e aprofundar o movimento de integração da união.

1.2. Justificativa do Trabalho

O MERCOSUL, em si, é extremamente importante para os países participantes do bloco. Essa visão é inspirada em estudos da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), da década de 1940 e 1950, nos quais enfatizavam-se o crescimento da indústria e o aumento dos mercados locais (BAUMANN, 2004).

Tavares (1988) atenta para a exploração das complementaridades inter-setoriais e das vantagens comparativas intrassetoriais, do nascimento de empresas binacionais e de novas estratégias de crescimento de empresas dos países do bloco. Segundo Seixas Corrêa (1999 *apud* Giambiagi; Markwald, 2002), para o Brasil, a visão de longo prazo era mais importante e esta estaria ligada à concepção política dos acordos, vendo neles uma oportunidade de criar estabilidade, seguridade e desenvolvimento econômico nos países da região.

Em seu trabalho sobre a integração econômica entre Brasil e Argentina, Tavares (1988) discute a afirmação de que tal integração seria fundamental para a Argentina e de importância relativa para o Brasil devido às diferenças de tamanho entre as economias. O autor conclui que esta avaliação é errada e que “a integração é crucial para o bom desempenho futuro de ambas as economias” (TAVARES, 1988, p.53).

Entretanto as discrepâncias entre os Estados-Partes são muito acentuadas. O Brasil corresponde a aproximadamente 70% do território e 80%

da população do bloco, enquanto o Uruguai corresponde a menos de 2%, tanto da população quanto do território.

Mas as diferenças vão além das demográficas e territoriais, por exemplo, o Brasil, sozinho, corresponde a cerca de 70% do PIB do bloco; e a diferença entre o PIB *per capita* do Paraguai e da Argentina é de quase US\$10.000,00. Levando-se em conta o índice de Gini o Brasil possui a pior distribuição de renda dentre os participantes, sendo de 55 o índice, enquanto o do Uruguai é de 46,2 – o melhor dentre os participantes. Em relação ao índice de IDH, o Uruguai novamente se destaca, assim como o Paraguai, entretanto, o Paraguai de forma negativa, obtendo o índice mais baixo. Estes dados podem ser vistos na tabela 1:

Tabela 1: Dados dos países do MERCOSUL do Ano de 2008 em Dólares de 2005

País	Área (km ²)	População (milhões)	PIB US\$ bilhões	PIB <i>per capita</i> US\$	IDH	Gini
Argentina	2.780.400	39,9	362,1	9.079,22	0,866	50
Brasil	8.514.876,60	192	1.736,4	9.045,51	0,813	55
Paraguai	406.752	6,4	17,6	2.823,60	0,761	53,2
Uruguai	176.215	3,3	35,4	10.642,53	0,865	46,2
Total	11.878.243,60	241,60	2.151,7	7.897,72*		

Fontes: UNDP e CIA⁴.

*PIB *per capita* médio dos países participantes.

Somam-se a isso as diferenças dos sistemas tributários dos países, que começam na carga tributária (a brasileira é o triplo da carga paraguaia, por exemplo), passam por variações imperfeitas do imposto sobre valor adicionado no Brasil e chegam até a descoordenação de políticas macroeconômicas (REZENDE, 2007; BAER; CAVALCANTI; SILVA, 2002).

Na tentativa de reduzir as disparidades entre os países do bloco, em 2004, pela Decisão CMC nº 45/04⁵, foi constituído o Fundo de Convergência Estrutural do MERCOSUL (FOCEM), em que os países, desde 2007, contribuem com US\$100 milhões por ano, não reembolsáveis e com vigência de 10 anos. Porém, segundo Jovanovic (2006), a simples transferência de fundos acabaria com qualquer incentivo ao ajustamento e convergência dos países.

⁴ United Nations Development Programme – Human Developments Reports e Central Intelligence Agency – CIA World Factbook.

⁵ Disponível em: <<http://www.mercosur.int/focem/index.php?id=institucional>>

Na União Europeia, existe amplo número de fundos com objetivos redistributivos⁶. A distribuição da receita desses fundos é determinada por diferentes fatores, alguns específicos de cada país, como a renda *per capita* e a população, e outros em relação à União como um todo, como a participação da população, da renda e renda *per capita* do país e dos outros membros. Assim, permanecendo constante a renda de um país, quanto mais ricos forem os outros países maior será a parcela recebida do fundo pelos países mais pobres (DELTAS; BEEK, 2003).

Para dar continuidade ao processo de eliminação da dupla cobrança da Tarifa Externa Comum (TEC), está previsto, na Decisão CMC nº 54/04, o cumprimento de três requisitos, que são: a interconexão eletrônica entre as aduanas; a redação do Código Aduaneiro do MERCOSUL; e a definição de um mecanismo de distribuição da receita aduaneira. Na Decisão CMC nº 10/10, o mecanismo de distribuição da receita aduaneira aprovado somente leva em conta em qual Estado-Parte serão consumidos os bens importados de terceiros países, sem nenhum objetivo de redução das disparidades entre os membros.

Desta forma, com a evolução do MERCOSUL, torna-se necessária a estruturação do bloco de forma a suportar e corrigir os problemas advindos de seu próprio progresso, bem como utilizar esse fator para reduzir as diferenças socioeconômicas entre os países do bloco. A discussão sobre a melhor forma de se distribuir a receita tributária em uma união aduaneira ainda é incipiente. Portanto um estudo que avaliasse a estrutura fiscal do MERCOSUL, sua receita aduaneira, arrecadação e distribuição entre os países-membros seria de grande importância, pois possibilitaria o aprofundamento da integração do bloco e a redução das assimetrias econômicas e sociais existentes entre eles.

A hipótese deste trabalho é que, com base no federalismo fiscal e na experiência de outros países e integrações, a especificação de uma fórmula para a divisão da receita aduaneira que se adapte a diversos cenários, adequados às peculiaridades regionais, pode reduzir a assimetria entre os países-membros e aprofundar o processo de integração do MERCOSUL.

⁶ Por exemplo, o *Regional Fund*, o *Cohesion Fund*, o *Social Fund* e o *European Agricultural Guidance and Guarantee Fund*.

1.3. Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho é propor, com base no Federalismo Fiscal e na experiência internacional, o uso de uma fórmula adequada às especificidades regionais para se distribuir a receita aduaneira no MERCOSUL.

1.4. Objetivos Específicos

- i. Avaliar o atual sistema de arrecadação e de divisão da receita aduaneira vigente no MERCOSUL, na última década.
- ii. Avaliar o uso no MERCOSUL do mecanismo para a distribuição da receita utilizado na SACU.
- iii. Sugerir um mecanismo para distribuição da receita aduaneira ajustado para o MERCOSUL de acordo com suas peculiaridades.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Blocos Econômicos

Segundo Jovanovic (2005), o principal motivo de um país fazer parte de uma integração é aumentar seu próprio bem-estar de forma direta ou indireta. A forma direta remete ao fato do país obter maior vantagem comercial, para exportação ou importação, com os países participantes do bloco. E a forma indireta está relacionada à maior força nas negociações com o resto do mundo, quando o país está em um bloco.

Os blocos são criados com a finalidade de desenvolver o comércio dos países envolvidos, eliminando barreiras alfandegárias, criando maior poder de compra dentro do bloco e aumentando a concorrência dos produtos (MAIA, 1995). Maia (1995) descreve as formas de constituição de um bloco econômico, que são:

- i. Área de Livre Comércio: na qual os países participantes eliminam ou reduzem as barreiras alfandegárias das importações de mercadorias produzidas dentro do bloco (a ALADI⁷, por exemplo), não possui personalidade jurídica⁸.
- ii. União Aduaneira: é uma área de livre comércio em que os países adotam uma política tarifária comum referente aos produtos importados de fora da área, como o MERCOSUL. Pode ser parcial, na qual reduzem somente algumas barreiras entre os países e possuem política tarifária comum, ou total, reduzindo todas as barreiras entre os participantes do bloco, já possui personalidade jurídica.
- iii. Mercado Comum: é uma união aduaneira em que existe total mobilidade dos fatores, capital e trabalho, além de caminhar para uma harmonização de políticas macroeconômicas. O que o MERCOSUL almeja se tornar.

⁷ Associação Latino-Americana de Integração.

⁸ Órgãos responsáveis pela tomada de decisões, elaboração e propostas de medidas, assessoramento, entre outras funções.

- iv. União Econômica: é um mercado comum com as políticas macroeconômicas nacionais harmonizadas entre os países participantes, um exemplo é a União Europeia após a criação do Parlamento Europeu.
- v. União de Integração Total: uma união econômica com uma política monetária comum e uma moeda comum, que é o caso da União Europeia após a criação do Banco Central Único e do Euro.

A integração econômica causa, principalmente, o aumento do comércio entre os países participantes, mas, além disso, provoca a melhora/evolução das instituições desses países, gerando grandes ganhos econômicos decorrentes dessas mudanças. Exemplo disso é a União Europeia, onde 22% do crescimento do comércio, entre os países que entram na união, são explicados pelo ganho institucional (LEJOUR; SOLANIC; TANG, 2006).

Segundo a teoria clássica do comércio internacional, embasada no Princípio das Vantagens Comparativas de David Ricardo, numa relação entre dois países (i, j) e dois produtos, o comércio internacional proporciona o aumento do bem-estar dos países envolvidos por meio da especialização do país j na produção do bem em que ele possui menor custo de oportunidade e da troca com o país i pelo bem que o país i tem menor custo de oportunidade. Mesmo que um país tivesse menor eficiência que o outro na produção de todos os bens, beneficiar-se-ia com o comércio (KRUGMAN; OBSTFELD, 2006).

Em seguida, Eli Heckscher em 1919 e, mais tarde, seu aluno Bertil Ohlin em 1933, na tentativa de aproximar o modelo ricardiano da realidade, desenvolvem a teoria da equalização dos preços relativos dos fatores de produção com o comércio internacional estudando a relação entre a distribuição de renda e tal comércio. Neste modelo, as trocas internacionais ocorrem como troca de fatores abundantes por fatores escassos, pois o país terá vantagens comparativas no bem cuja produção utilize de forma intensiva o fator de produção abundante naquele país (BAUMANN et al., 2004).

Com uma abordagem crítica à Escola Clássica, Friedrich List (1983) defende que o comércio internacional é benéfico quando praticado entre nações do mesmo nível econômico, portanto, quando existe o comércio entre nações de diferentes níveis, deve-se fazer o protecionismo econômico para proteger as indústrias nascentes dos países menores. Além dele, Prebisch

(2000) também critica a Escola Clássica, concluindo que os ganhos do comércio não chegam aos países periféricos do sistema capitalista e que havia transferência de renda das zonas periféricas para o centro. Este autor também defende a industrialização protecionista orientada e planejada pelo Estado nacional para um desenvolvimento autônomo (OLIVEIRA, 2007). Esta abordagem está diretamente ligada aos pensamentos da CEPAL.

Na América Latina, a formação de um mercado comum latino-americano é discutida desde 1949, nos estudos da CEPAL, onde se entendia que a integração regional era importante para o crescimento da indústria e, assim, reduziria a dependência de exportações de produtos primários, que era responsável pela vulnerabilidade das contas externas dos países latinos. Ademais, criar-se-ia um mercado regional que viabilizasse (via ganhos de escala) a produção de bens de capital e bens intermediários e, assim, serviria como uma “escola” para os produtores nacionais estruturarem-se a fim de competir em outros mercados, aproveitando-se, então, de um “efeito-aprendizagem” que esta exploração regional proporcionaria (BAUMANN et al., 2004).

Para Giambiagi e Markwald (2002), existem duas concepções complementares dos ganhos obtidos com o MERCOSUL. A primeira é do ponto de vista político, em que o bloco ganha mais peso nos foros internacionais de discussão, além de criar um ambiente de estabilidade política e macroeconômica, seguridade e desenvolvimento conjunto dos países da região (SEIXAS CORRÊA, 1999).

A segunda, da perspectiva econômica, também citada por Tavares (1988), enfatiza a exploração de complementaridades setoriais por meio do uso de vantagens comparativas intrassetoriais e da ampliação dos seus respectivos mercados locais. As firmas também ampliariam suas áreas de atuação, então, revisando suas prioridades de investimento, estabelecendo novas estratégias de crescimento, buscando sócios para formar empresas binacionais e outras novas formas de atuação.

Porém somente a formação do bloco e as forças do mercado podem não ser suficientes para levar a uma distribuição politicamente aceitável e eficiente dos custos e benefícios advindos da integração. Alguns países podem ser mais beneficiados ou, até mesmo, prejudicados com a união. Os países mais

eficientes irão aumentar suas vendas, empregar mais fatores e aumentar a receita do governo, enquanto os menos eficientes vão comprar produtos dos membros do bloco que estão protegidos pelas tarifas mais baixas, perdendo uma parcela da receita tarifária.

Num bloco também surgem disparidades normativas, como no MERCOSUL, por exemplo, que há diferenças entre os sistemas tributários dos países. Segundo Rezende (2007), a diferença começa pela carga tributária, que, no Brasil, é o triplo da carga do Paraguai, uma vez e meia a da Argentina e 20% maior que a do Uruguai. Além disso, a estrutura tarifária também é muito diferente.

Em relação aos impostos sobre o consumo, enquanto a Argentina, o Paraguai e o Uruguai utilizam um sistema comumente usado em vários países, o VAT (Imposto sobre Valor Adicionado – IVA), o Brasil possui três variações imperfeitas deste tipo de imposto: o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS); e o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

E em relação aos impostos sobre a renda, novamente, são encontradas assimetrias, no Brasil e na Argentina, existem impostos sobre pessoas físicas e jurídicas; e o Paraguai e Uruguai não possuem um sistema claro de imposto de renda.

De acordo com Velayos, Barreix e Villela (2008), a harmonização tributária é fundamental para uma integração econômica, destacando que, apesar de haver inúmeras interpretações e graus de harmonização, estes graus dependem do nível de integração procurado, sendo que o MERCOSUL necessita de uma coordenação dos seus sistemas tributários.

Segundo Diallo (2001), “o processo de harmonização fiscal é necessário para o efetivo cumprimento dos objetivos traçados pelos países membros na implementação do MERCOSUL”. Sendo essencial para suprimir distorções do fluxo de capitais entre os países membros e facilitar a “adequada alocação de recursos do comércio internacional”.

Não há somente esta desarmonia dos sistemas tributários, também ocorre uma descoordenação macroeconômica entre os países participantes, principalmente, como destacado por Baer, Cavalcanti e Silva (2002), entre os dois principais países do bloco, Brasil e Argentina. Esta divergência resulta em

entraves ao comércio intrabloco e flutuações substantivas nos preços e na taxa de câmbio.

2.2. Federalismo Fiscal

A Teoria do Federalismo Político e Fiscal e a Teoria da Integração Econômica possuem, além de características em comum, problemas semelhantes. Em ambas existem unidades, ora cooperando ora competindo entre si, com interesses no crescimento e desenvolvimento econômico e social tanto do todo quanto, principalmente, de si mesmas (BEER, 1941). Mas o principal ponto em que uma federação se aproxima de uma integração econômica internacional é o desejo de uma unidade em meio à diversidade (ALVES, 2008).

São dois os principais motivos para formação de uma federação. O primeiro deles é de natureza militar, seja devido à existência de guerras civis, à defesa contra ambições imperiais ou para absorção de Estados vizinhos (RIKER, 1996). O segundo motivo é de ordem econômica, que basicamente contém os mesmos argumentos de uma integração econômica: ampliação do mercado e criação de um ambiente econômico com maior grau de unidade política e institucional favorável ao crescimento (SAUNDERS, 1996).

Os princípios de uma federação também são os mesmos de uma integração econômica. Segundo Denis de Rougemont, citado por Alves (2008, p. 55), o federalismo tem em sua base “os princípios de subsidiariedade, de autonomia e de participação, que permitem ultrapassar o Estado simultaneamente por cima e por baixo [...]”. Além desses, também os princípios de cooperação e garantia.

As principais formas de federação são vistas nos exemplos dos Estados Unidos e da Alemanha. O primeiro segue um modelo com maior grau de descentralização do poder e tomada de decisões e tem como característica fundamental a coordenação e, ao mesmo tempo, independência, entre o governo geral e estadual, cada um respeitando suas respectivas esferas (SCHWARTZ, 1984). Na Alemanha, o modelo seguido é muito mais centralizado, com a existência de funções compartilhadas e a tendência da

coordenação das relações intergovernamentais no âmbito federal (SCHULTZE, 2001).

Esse grau de centralização ou descentralização do poder de tomar decisões, arrecadar impostos e fornecer bens públicos é um dos principais temas da literatura do Federalismo Político e Fiscal.

Do ponto de vista econômico, existem incentivos tanto para a centralização destes poderes – tais como a internalização de externalidades negativas e redução da indisciplina fiscal (TER-MINASSIAN, 1997) – quanto para a descentralização, para a redução de custos e aumento do bem-estar social – pela competição entre os estados (TIEBOUT, 1956).

Na realidade, em ambos os pontos de vista, ainda existe uma grande discussão sobre qual a melhor estruturação do Estado e das diferentes maneiras que cada país adotou o federalismo. Um fato que não levanta muita discussão é que para a formação de uma federação é necessário que as unidades tenham instituições desenvolvidas e uma sociedade com características em comum, uma forte infraestrutura ligando umas às outras, além de que o modelo desenvolvido reflita as condições socioeconômicas, culturais e políticas destas sociedades (ZIBLATT, 2004).

Charles M. Tiebout, em 1956, escreveu o seminal artigo “*A Pure Theory of Local Expenditures*”. E, neste artigo, o principal argumento do autor é que quanto maior a quantidade de governos locais com capacidade de decidir a oferta de bens públicos daqueles locais maiores as chances de um consumidor atingir seu máximo bem-estar.

O que Tiebout infere é que os governos locais competem pelos *taxpayers*⁹, através do fornecimento de serviços e bens públicos, enquanto os *taxpayers* demonstram sua demanda, pelo lugar em que decidem morar. Isso provoca um fornecimento mais eficiente de bens e uma maximização do bem-estar dos consumidores.

Mas, ao mesmo tempo, esta descentralização do poder não daria incentivos às unidades de dar, por exemplo, assistência aos pobres, atuar com instrumentos fiscais e monetários, ou seja, questões macroeconômicas que deveriam ser tratadas pelo governo central (CHUBB, 1985). Ideia que fora

⁹ Os agentes que pagam impostos.

ampliada por Oates e Schwab (1988), que afirmam que os governos locais, quando em competição tributária – originada com a descentralização – produzem um baixo esforço fiscal e, também, uma estrutura tributária local regressiva, pois trabalhadores menos qualificados não teriam condições de buscar regimes tributários preferenciais.

Ao governo central devem ser atribuídas as responsabilidades básicas como a estabilização macroeconômica, a redistribuição de renda, a assistência aos pobres, a defesa nacional, etc. Enquanto que, aos governos locais, devem ser atribuídas a alocação dos bens e a provisão de bens semi-públicos, cujo consumo é parcialmente rival (MUSGRAVE, 1980; OATES, 1972 e 1999).

Porém, como destaca Viol (2001), o que tem se mostrado na literatura econômica é que, devido à competição tributária, ganhos de escala na produção de serviços e bens públicos, coerência e eficiência de políticas macroeconômicas e redistributivas e harmonização fiscal entre as diferentes jurisdições, justifica-se uma centralização na forma de arrecadação por parte do governo central. Enquanto relativo às responsabilidades dos gastos, a literatura aponta vantagens da descentralização fiscal em razão de ganhos de eficiência e bem-estar, pois as necessidades locais seriam melhores supridas quando produzidas por governos locais, mais próximos aos cidadãos que o governo central.

Além de se preocupar com a eficiente oferta de bens públicos, o federalismo também se preocupa com a alocação dos impostos recolhidos. Na verdade, essas duas questões andam juntas, pois o federalismo busca encontrar a melhor estrutura a fim de uma boa alocação da receita tributária para uma eficiente oferta de bens públicos. Existem duas formas de se alocarem as receitas tributárias entre as diferentes esferas de governo: vertical; e horizontal.

No entanto, segundo Moraes (2001), antes de ser feita a distribuição desta receita, o Estado deve determinar como será feita e quem fará a arrecadação desta receita, no caso de ela advir de impostos, taxas ou tarifas. Ademais, esta receita pode ser decorrente do recebimento de transferências, da atividade econômica e de créditos ou endividamentos.

A maior receita do Estado advém dos impostos e, novamente, a forma como esses impostos serão recolhidos dependerá do grau de

centralização/descentralização da estrutura governamental. Na maioria das vezes, os impostos territoriais são recolhidos e administrados pelos municípios, impostos sobre o patrimônio são responsabilidade da esfera estadual e impostos sobre a renda e consumo da esfera federal.

De uma maneira mais geral, ao governo central cabem os impostos sobre os fatores móveis e os com objetivos redistributivos. E aos governos regionais ou locais são atribuídos os impostos sobre fatores imóveis e sobre os cidadãos pertencentes àquela jurisdição (MUSGRAVE, 1997).

Após a definição das competências decisória e executória, ou seja, após a determinação do tipo e do montante das receitas públicas, da estrutura tarifária e tributária, do nível das alíquotas e qual esfera do governo tem o direito e dever de arrecadar essas receitas públicas, define-se a competência de recebimento, que corresponde ao direito de dispor sobre a renda originária de uma receita pública. Neste ponto, assim como nas competências anteriores, o recebimento deve ser realizado pelo mesmo governo que aplicou e recolheu o imposto. No entanto, independente da competência executória, existem vários tipos de sistemas de distribuição de receitas tributárias entre as esferas de governo.

As transferências de receita tributária entre as diferentes esferas de governo, isto é, de níveis diferentes, são encontradas dentro da relação intergovernamental vertical. Segundo Moraes (2001), existem três sistemas de relação vertical: os sistemas separados, os sistemas integrados e os sistemas mistos. Cada um deles possui diferentes formas e critérios para a distribuição das competências, sendo que, no sistema misto, ocorre uma união de elementos dos outros dois.

No sistema separado cada nível de governo é responsável pela obtenção e alocação da receita tributária, ou seja, possuem autonomia financeira em relação ao governo central. Um caso extremo deste sistema é o chamado “sistema concorrencial”, parecido ao que acontece na Suíça e nos Estados Unidos, em que os entes federados são completamente autônomos para legislar, arrecadar impostos e alocar a receita.

No caso do sistema integrado de divisão de competências, tenta-se contornar alguns problemas do sistema separado, pois, neste, a competência de recebimento é dividida entre várias esferas de governo. Neste caso, a

competência decisória fica a cargo do governo central e, desta forma, evita-se a dependência da legislação das unidades subnacionais de governo.

Unindo-se os sistemas integrados e os sistemas separados, formam-se os sistemas mistos, dessa maneira, elaborando uma enorme quantidade de combinações diferentes. A Alemanha é exemplo de um sistema misto, pois os impostos mais importantes, que geram maior renda, são compartilhados entre as instâncias do governo, enquanto os tributos com menor arrecadação são destinados separadamente à União, estados e governos locais (ZIMMERMANN, 2001).

O objetivo da distribuição de competências de receitas tributárias e transferências é dar a cada governo local recursos financeiros suficientes para arcar com suas “necessidades fiscais”. Feita a distribuição, cada governo terá sua “capacidade fiscal” definida. A relação entre necessidade fiscal e capacidade fiscal é chamada de “relação de cobertura”. Caso esta relação seja negativa ou nula em alguma jurisdição, ainda existe a possibilidade de fazer-se um esquema de compensação horizontal ou endividamento.

De acordo com Moraes (2001), o objetivo das transferências entre jurisdições de mesmo nível – ou seja, uma transferência horizontal – é claramente distributivo. Uma compensação deste tipo só ocorre quando as unidades federativas de mesmo nível não são homogêneas entre si, ou seja, na existência de disparidades entre os entes com relação à capacidade de cobertura de seus gastos. A intenção principal de compensações financeiras horizontais não é eliminar o hiato entre as entidades, mas, sim, fortalecer as instâncias mais fracas para que seja alcançado um padrão mínimo de cumprimento das funções públicas em todo o território nacional.

Nas transferências horizontais, as medidas de compensação devem ser claras e objetivas. Na realidade, o que deve ocorrer é que jurisdições com menor relação de cobertura¹⁰ devem receber das que possuem as maiores relações, isso, na tentativa de equalizar as contas dos entes federados.

Para Duarte (2007), existem dois motivos econômicos para justificar este tipo de transferência. O primeiro mostra que, em razão dos ganhos de escala obtidos pelo governo central, arrecadando tributos numa base bem ampla e

¹⁰ Relação de cobertura é a relação entre necessidade fiscal e capacidade fiscal.

concentrando um maior volume de recursos, os governos locais perdem a capacidade de prover os bens públicos de maneira eficiente, justamente pelo “descompasso contábil” entre arrecadação e necessidade de prover serviços públicos, o que é conhecido como “brecha fiscal”.

O segundo motivo justifica-se pela equalização entre as jurisdições, ou seja, do provimento mínimo de bens públicos em todas as unidades federativas, de modo a se manter um padrão de qualidade mínimo dos serviços públicos produzidos no país, desse modo, reduzindo a desigualdade.

Vários critérios são utilizados para a definição da capacidade financeira. Conforme Piffano (1998), a alocação das receitas tarifárias deve ser feita de acordo com: a) partes iguais; b) proporção da população; c) área geográfica ou o inverso da densidade demográfica; d) magnitude do gasto público; e) o inverso da capacidade fiscal; f) esforço de arrecadação; g) indicadores de necessidades básicas da população; h) em relação ao *gap* de desenvolvimento entre as federações; i) inverso do PIB *per capita*; e j) nível de serviços oferecidos em cada jurisdição.

O autor ressalta, ainda, que um mecanismo para divisão das receitas deve ser baseado em dois critérios, que são a eficiência e a equidade. O primeiro deve obedecer ao *Princípio da Correspondência*, para isto, segue-se um critério “devolutivo”, pelo qual cada jurisdição recebe um montante proporcional à receita tributária gerada pelos impostos de seus contribuintes. O segundo critério considera o fato de que o mecanismo de transferência deve ser desenhado levando-se em conta o efeito redistributivo, com fim de promover a igualdade de oportunidades entre os indivíduos de qualquer jurisdição.

Banful (2010), em seu estudo sobre o sistema de distribuição de recursos de Gana, aponta os diversos indicadores utilizados na fórmula daquele país. Esta fórmula é decrescente em uma série de indicadores, sendo os principais o PIB *per capita*, a quantidade de unidades de saúde por habitante, o número de estabelecimentos de educação e a cobertura de água. E é crescente em outros indicadores, tais como população, população por médico, aumento na receita do governo *per capita* e densidade populacional.

Desta maneira, o governo, então, deve projetar uma fórmula para divisão das receitas que considere os fatores devolutivos e redistributivos. E a

ponderação destes fatores é feita de acordo com o governo central e as federações.

As transferências de compensações devem vir acompanhadas de condições impostas pelo administrador das receitas como transparência da gestão fiscal, atuação em programas financiados pela concessão, dentre outras. Não precisam estar previstas por lei, concedendo autonomia aos administradores na decisão da quantidade e dos requisitos para o recebimento dos recursos (SILVA, 2005). Segundo Duarte (2007), as transferências com propósito específico, ou seja, que impõem condições aos receptores, ajudam a alcançar resultados mais favoráveis. E são mais atrativas por corrigirem ineficiências na provisão de bens públicos.

No caso de blocos econômicos, segundo Jovanovic (2006), esta transferência pode ser paga de diferentes maneiras. Pode ser feita através de uma simples transferência de fundos, porém isto acabará com qualquer incentivo ao ajustamento e convergência dos países. A maneira alternativa seria que a compensação fosse na forma de desenvolvimento da infraestrutura, educação e qualificação da mão-de-obra, para que isso promova o espírito local de aprendizagem, empreendimento e cultura. Esse processo só seria possível se essas transferências fossem vinculadas a programas de nivelamento regional.

2.2.1. União Aduaneira da África Austral

A mais antiga união aduaneira, iniciada em 1889 e estendida em 1910, conhecida como SACU, também, possui um evoluído sistema de federalismo político e fiscal. No tratado de 1910, foi decidida a existência de uma tarifa externa comum para o comércio com os países do resto do mundo, a livre circulação de produtos manufaturados entre os países participantes, sem qualquer taxa ou tarifa e uma fórmula de divisão das receitas aduaneiras. No entanto, somente em 1969, este tratado começou a vigorar.

Em 2002, houve a criação de sete instituições supranacionais e independentes para prover e garantir a participação igual dos países e coordenar políticas públicas.

São dois os principais centros de tomada de decisões, o primeiro deles é o Conselho de Ministros, constituído por ministros dos países membros, o qual é responsável pelo direcionamento e formulação das políticas da união. E a Comissão da União Aduaneira, composta por diretores permanentes de cada país, responsável por administrar e executar as políticas feitas pelo Conselho.

O Secretariado é um órgão administrativo, responsável por reuniões e encontros, além de dar assistência aos países, monitorar e disseminar as decisões tomadas nos acordos. E o Comitê Técnico, responsável por assistência aos países e assessoramento de políticas decididas nos acordos.

O Tribunal da União, criado em 2002, mas ainda não constituído, será responsável por aplicar e interpretar as decisões tomadas. Outro órgão é o “National Bodies”, independente, formado por representantes dos países para assessorar e fazer recomendações para o Conselho Tarifário.

Este último é responsável pela assistência e por recomendações para as políticas relativas à parte aduaneira como, *anti-dumping*, compensações, restituições e *drawbacks* de produtos importados e exportados. É o responsável pela administração da receita aduaneira e do orçamento geral da união¹¹.

Este orçamento geral é financiado através de impostos recolhidos sobre as importações dos países do bloco, de países de fora do bloco e de impostos especiais sobre o consumo. A forma como as receitas são distribuídas é diferente da que ocorre na União Europeia. Enquanto, nesta, os gastos são feitos de acordo com as necessidades de cada país, na SACU, para se distribuir as receitas elaborou-se uma fórmula que, de acordo com a legislação vigente (SM-SAT-CE, 2006), consiste na soma de três componentes distintos, referentes aos direitos aduaneiros, aos impostos especiais sobre o consumo e ao desenvolvimento de cada país integrante.

O componente referente aos direitos aduaneiros agrega todos os impostos, tanto específicos quanto “*ad valorem*”, sobre o comércio entre os países do bloco, e os distribui pela participação relativa de cada país membro, que é calculada pelo valor dos bens importados pelo país *j* dos outros países, em relação ao total das importações intrabloco, excluindo-se as reexportações.

¹¹ As informações sobre os órgãos da SACU foram obtidas no *site* oficial da União: <<http://www.sacu.int>>.

Fazendo com que os países que mais importam dos membros do bloco sejam os mais beneficiados por este item.

Flatters e Stern (2006) referem que a divisão da receita de impostos obtidos com importações advindas de fora do bloco, baseada na participação das importações entre os países do bloco, é uma forma diferente da prática comum. Como os países mais pobres do bloco têm propensão maior a importar dos membros da SACU, especialmente, da África da Sul, este componente tem caráter redistributivo, beneficiando os menores países, mas também põe um limite no montante que a África do Sul repassa a eles, o que não ocorria no acordo anterior.

O componente que envolve os impostos especiais sobre o consumo soma toda a receita proveniente do recolhimento destes impostos, que incidem sobre produtos fabricados dentro do bloco, e distribui de acordo com o PIB de cada membro em relação ao PIB total do bloco, não tendo caráter redistributivo (FLATTERS; STERN, 2006).

O item referente ao desenvolvimento é uma parte (15%) do componente sobre os impostos especiais. Cada membro receberá uma parcela referente a este item, levando-se em conta o desenvolvimento do país, sendo que quanto menos desenvolvido o país for mais beneficiado por este componente ele será. Tal componente redistribui a receita de acordo com o PIB *per capita* dos países do bloco.

Cada Estado-Membro deverá submeter anualmente à Secretaria da SACU as previsões das receitas sobre os impostos especiais e sobre as importações dentro do bloco para que, a partir destas, seja feito o cálculo da distribuição. Feito isso, as transferências são realizadas no primeiro dia de cada trimestre do exercício financeiro a todos os membros do bloco que compõem o orçamento comum.

2.2.2. Alemanha

Com relação ao regime financeiro da Alemanha, na Lei Fundamental vê-se a presença de artigos que instituem a distribuição de receitas tributárias entre as distintas partes do governo, assim como os mecanismos de

transferências compensatórias. Este modelo de federalismo tem um efeito altamente nivelador (SPAHN, 2001).

O federalismo cooperativo também possui uma forma de divisão vertical, ou seja, a repartição de recursos dos impostos conjuntos entre níveis de governo – União, estados e municípios. A divisão horizontal refere-se à repartição de recursos entre entidades territoriais do mesmo nível.

Separando-se os impostos por competência administrativa, isto é, quem arrecada e fiscaliza, de acordo com Moraes (2001), à União compete a legislação sobre as tarifas alfandegárias e os “monopólios financeiros¹²”. Além disso, a União pode exercer legislação concorrente sobre outros impostos, desde que tenha como objetivo promover a homogeneidade das condições de vida e a uniformidade econômica e jurídica em todo o território nacional. A competência dos estados dá-se em relação aos tributos que incidem sobre bens e serviços produzidos e consumidos localmente, desde que estes tributos não sejam regulados por uma lei federal.

No entanto, existe uma diferença entre quem possui a competência administrativa e quem recebe a receita, ou seja, quem tem a competência de recebimento. De acordo com a divisão vertical de receitas tributárias, os impostos federais, compreendendo os impostos sobre bens de consumo¹³ – com exceção dos monopólios financeiros –, as receitas aduaneiras e as taxas específicas são repassados para a União Europeia. Impostos sobre o patrimônio, heranças, veículos automotivos, cassinos e casas de jogos, aquisição imobiliária, entre outros são de competência de recebimento estadual. Os municípios também possuem tal competência de alguns impostos, como impostos sobre bens imóveis e sobre atividades produtivas locais.

Após a divisão vertical dos recursos entre os níveis de governos, inicia-se o processo de divisão horizontal dos recursos, isto é, após ter sido decidida a parcela da receita a ser destinada à União e aos estados, tem de se repartir entre os estados a verba destinada a eles.

Primeiramente, os estados recebem os recursos provenientes de impostos sobre a renda. Esta divisão baseia-se num critério territorial, cada

¹² Os monopólios financeiros referem-se a impostos sobre o consumo de bens específicos, como o imposto sobre o tabaco ou bebidas alcoólicas destiladas.

¹³ Estes impostos são conhecidos como IVA, impostos sobre o valor adicionado, que incidem sobre toda forma de consumo e são pagos por quem adquire um bem ou qualquer serviço.

estado receberá de acordo com a quantidade de impostos arrecadados em seu território. Além desta receita, são divididos 75% do montante arrecadado com o IVA, esta repartição da participação dos estados nesta receita é feita de acordo com o número de habitantes.

Os efeitos do uso deste princípio populacional são fortemente equalizadores e distributivos, pois bastaria ao estado ter uma parcela grande de habitantes para receber uma quantia elevada, mesmo sem ter gerado a arrecadação. Dessa forma, embora o consumidor final pague o tributo, quem é beneficiado com tal imposto, muitas vezes, reside em outros estados, o que gerou controvérsias entre os estados e a União quando os estados da Alemanha Oriental estavam sendo reintegrados.

Daí derivou-se o conceito de compensação financeira¹⁴, pois, no artigo 107 da Lei Fundamental, consta que estados com capacidade financeira reduzida deveriam receber “participações complementares” de estados com uma receita tributária *per capita* acima da média. Mas isto deveria ocorrer de forma que não prejudicasse os estados acima da média, não os deixando ficar abaixo da nova média, calculada após a redistribuição, o que era garantido pela chamada cláusula de garantia até 1995, ano em que cláusula foi extinta.

O objetivo principal das compensações financeiras era atingir a igualdade nas condições de vida dentro do país, através de um “nivelamento da capacidade financeira *per capita*” das unidades federadas. O cômputo dessas compensações para os estados era feito multiplicando-se a média nacional *per capita* das receitas tributárias estaduais pelo seu número de habitantes. Feito isso, eram confrontadas a medida de capacidade financeira de cada estado com a medida de compensação, e, assim, decidia-se quem pagava e quem recebia transferência horizontal.

No entanto, segundo Spahn (2001), este esquema de compensação existente na Alemanha recebe inúmeras críticas. Dentre elas, as principais são: falta de transparência; excesso de efeitos redistributivos; e efeitos negativos sobre incentivos econômicos.

A falta de transparência ocorre pela complexidade do sistema não permitir que os contribuintes saibam realmente o que acontece nos estágios de

¹⁴ Realizado com os 25% restantes do montante arrecadado com o IVA.

redistribuição. Isto não ocorre por conta do algoritmo utilizado para a divisão, mas sim pela falta de clareza dos trâmites pelos quais a receita passa.

Com relação ao excesso de efeitos redistributivos, a crítica refere-se à transferência de poder que é ocasionada pelas compensações. Com o aporte de dinheiro repassado dos estados mais fortes para os mais fracos, a ordem sequencial de poder financeiro praticamente se inverte na Alemanha, por exemplo, Bremen – que entre os 16 estados era o 15^o – passava a ser o primeiro, e Hessen de primeiro passava a 9^o.

Em atinência aos incentivos econômicos, o argumentado diz respeito ao rompimento do nexos dos estados entre gastos e arrecadação, pois, mesmo que a arrecadação não seja suficiente para cobrir os gastos de um estado, é sabido que o governo federal irá compensá-lo por isto. O que acaba criando um desincentivo para os estados expandirem suas fontes locais de impostos, ou mesmo políticas ativas de implantação e administração tributária, acabando por favorecer a irresponsabilidade orçamentária.

Porém, Spahn (2001) também argumenta que a compensação financeira na Alemanha possui muita força política e que, sanados os problemas, este regime poderia continuar sendo utilizado. Para isto, deveriam ser definidos critérios claros na formulação das compensações tanto verticais quanto horizontais, para se determinar a necessidade da indenização. Estas transferências deveriam ser calculadas baseando-se em: poder financeiro relativo *per capita* de todas as receitas correntes; indicadores de necessidade relativa *per capita*; e alocações específicas *per capita* para alterar o poder relativo.

O cálculo desses indicadores de maneira *per capita* é fundamental na tentativa de eliminar os efeitos adversos causados pelas transferências baseadas no princípio populacional, que apesar de extremamente equalizador, retira o poder financeiro de estados com maior população, pois maior população significa maior arrecadação, mas, também, maiores necessidades.

Para a eliminação dos incentivos negativos deveria ter uma padronização que levasse em conta a eficácia da arrecadação e as diferenças regionais da base tributária. E esta padronização é tanto mais necessária quanto maior a autonomia das entidades federadas, além de que, pelo lado da

receita, seria interessante a uniformização dos déficits de cada entidade¹⁵, na tentativa de se obter uma “base de alocação” neutra para a compensação financeira horizontal.

¹⁵ Esta uniformização pode ser feita multiplicando-se o número de habitantes do estado pelos gastos padronizados, menos as receitas próprias padronizadas mais as alocações específicas realizadas verticalmente (SPAHN, 2001).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Fórmula para Distribuição da Receita Aduaneira Utilizada na SACU

Esta fórmula foi utilizada como base por apresentar itens com fins redistributivos, no intento de reduzir as assimetrias do bloco, que, assim como o MERCOSUL, apresenta grandes disparidades entre os países membros¹⁶.

O mecanismo utilizado naquele bloco consiste em três componentes: relativos aos direitos aduaneiros; aos impostos especiais; e ao desenvolvimento de cada país integrante. Nesta equação, a receita total arrecadada pela união de direito do país j é denotada como R_j , sendo CDC_j referente ao componente dos direitos aduaneiros (no caso do MERCOSUL, tudo o que for arrecadado com a TEC), EC_j diz respeito ao componente dos impostos especiais sobre o consumo e DC_j refere-se ao componente de desenvolvimento, como definida a seguir:

$$R_j = CDC_j + EC_j + DC_j \quad (1)$$

O componente referente aos direitos aduaneiros (CDC_j) reúne todos os tributos relativos ao comércio dos países do bloco - CD_{MSUL} . Este componente distribui a receita entre os países com base na participação de cada membro no total das importações intrabloco, excluindo-se as reexportações. Nas quais $M_j^{intra-MSUL}$, são as importações intraMSUL do membro j , enquanto o termo

inferior, $\sum_{j=1}^n M_j^{intra-MSUL}$ se refere às importações totais intraMSUL:

$$CDC_j = \frac{M_j^{intra-MSUL}}{\sum_{j=1}^n M_j^{intra-MSUL}} CD_{MSUL} \quad (2)$$

¹⁶ A utilização desta fórmula foi somente com intuito de comparação, visto que, no MERCOSUL, os países apresentam diferenças significantes nas cargas e bases tributárias (DIALLO, 2001) e a fórmula baseia-se na agregação das receitas com impostos internos dos países, especificamente, os impostos especiais sobre o consumo.

Este componente recompensa os países que mais importam dentro do bloco. Segundo Flatters e Stern (2006), isto acaba redistribuindo a receita entre os países do bloco, pois os países menores têm maior propensão a importar de países membros e os países maiores arrecadam mais com produtos advindos de fora do bloco.

O item referente aos impostos especiais, EC_j , engloba 85% da receita arrecadada no bloco através destes impostos¹⁷ – EC_{MSUL} – e o distribui de acordo com o PIB de cada membro, em que, quanto maior a participação do PIB do país no PIB total do bloco maior a parcela recebida por ele:

$$EC_j = \frac{GDP_j}{\sum_{j=1}^n GDP_j} EC_{MSUL} \quad (3)$$

na qual, GDP_j refere-se ao PIB do país j e $\sum_{j=1}^n GDP_j$ ao PIB total da bloco.

Nesta fórmula, países que possuem PIB mais elevado geram a maior parte dos impostos e, por isso, devem recolher a maior parte das receitas. Esse componente tem caráter devolutivo, respeitando o *Princípio da Correspondência*.

O componente de desenvolvimento (DC_j) também é criado a partir da receita arrecadada pelos impostos especiais, EC_{MSUL} , mas somente de 15% do total. A divisão desta vez é feita com base na razão entre o PIB *per capita* do membro j e o PIB *per capita* médio do bloco, sendo que quanto menor o PIB *per capita* do país maior será sua parcela:

$$DC_j = \left[1 - \left(\frac{GDPC_j}{\sum_{j=1}^n GDPC_j / n} - 1 \right) \right] \frac{DC_{MSUL}}{10} = \left[11 - \left(\frac{n GDPC_j}{\sum_{j=1}^n GDPC_j} \right) \right] \frac{DC_{MSUL}}{10n} \quad (4)$$

¹⁷ Impostos especiais sobre consumo são os impostos cobrados especificamente para determinados produtos. Na Argentina, são considerados os impostos seletivos sobre cigarros, bebidas alcoólicas e não-alcoólicas, cerveja, combustíveis líquidos e gás, energia elétrica e outros. No Brasil, considera-se o IPI (Impostos sobre Produtos Industrializados) sobre o fumo, bebidas, automóveis e vinculados à importação. No Paraguai, considera-se o imposto seletivo sobre combustíveis e outros; e, no Uruguai, os impostos cobrados sobre os combustíveis, tabaco, veículos e outros.

em que $GDPC_j$ indica o PIB *per capita* do país j , n a quantidade de países do bloco e DC_{MSUL} é o valor relativo aos 15% dos impostos especiais.

Nesta equação, o item $\frac{DC_{MSUL}}{n}$ mostra que cada país inicia com 1/4 de 15% dos impostos especiais¹⁸, sendo este o valor base deste componente. À medida que o seu PIB *per capita* for maior que a média do bloco, a receita do país diminui e vice-versa, distanciando-se do seu valor base. O PIB *per capita* tem peso de 1/10, que foi escolhido arbitrariamente pelos órgãos da SACU.

Na SACU, a divisão é feita com previsões de arrecadação, portanto, no início do período, já está definido quanto cada país irá receber no final e a margem de erro é dividida proporcionalmente. Neste trabalho, iremos dividir a arrecadação total de um ano utilizando os dados do ano anterior, logo, como alguns dados obtidos são do período entre 2000 e 2008, serão analisadas a divisão das receitas dos anos 2001 até 2009.

3.2. Fórmula Proposta para a Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL

A fórmula proposta neste estudo para o MERCOSUL é composta da mesma forma que a da SACU, em três componentes que buscam, ao mesmo tempo, dividir as receitas respeitando os critérios de eficiência e equidade ressaltados por Piffano (1998). Os componentes foram construídos com o objetivo de nivelar as condições de vida dentro do bloco, sem incorrer nos problemas do sistema de compensações financeiras da Alemanha, apontados por Spahn (2001). Ou seja, a fórmula tem de ser transparente e de fácil entendimento, ter objetivo redistributivo, porém que não seja distorciva e não contenha incentivos econômicos negativos.

Desta forma, optou-se por não utilizar variáveis como gastos públicos em educação ou em saúde, por exemplo, por causarem tais incentivos negativos, além de ser de dupla interpretação, pois é justo que um país deva ser premiado por investir mais em educação, mas isso levaria a um aumento

¹⁸ Pois o MERCOSUL possui n igual a quatro.

das disparidades. Contudo o contrário também seria prejudicial, visto que premiá-lo por não investir seria um desincentivo ao desenvolvimento.

A escolha dos índices foi realizada de acordo com o objetivo redistributivo e de nivelamento das condições de vida dentro do bloco. O mecanismo visa a redistribuir a receita aduaneira de forma que os países recebedores desta receita adicional possam investir de maneira a reduzir a disparidade entre os países do MERCOSUL. Esta disparidade é medida e captada pelos índices utilizados nas fórmulas, como IDH, PIB *per capita*, relação dívida/PIB, tais índices são comumente usados na literatura.

Para não apresentarem efeitos distorcivos, as variáveis foram utilizadas em relação à média do bloco, medindo sua contribuição para aquela média, além de utilizá-las de forma *per capita*. Desta maneira, consegue-se distribuir as receitas sem prejudicar ou premiar um país pelo seu tamanho, reduzindo os efeitos das grandes disparidades existentes no bloco.

No entanto, na fórmula aqui proposta, somente será levada em conta a receita com impostos sobre importação, não utilizando os impostos especiais sobre o consumo, pois não há uma harmonia entre os sistemas tributários no bloco com relação a estes impostos (DIALLO, 2001).

Componentes da Fórmula Proposta

Os componentes desta fórmula são: Componente de Direitos Aduaneiros (*CDA*); Componente de *Gap* de Desenvolvimento (*CGD*); e Componente de *Gap* do Crescimento (*CGC*).

A receita aduaneira de direito do país *j* é, então, definida como:

$$RA_j = CDA_j + CGD_j + CGC_j \quad (5)$$

sendo que *j* está no intervalo entre [1;4], representando os quatro países do MERCOSUL.

O Componente de Direitos Aduaneiros é construído com um objetivo “devolutivo”, contido no *Princípio da Correspondência*, e tem a intenção de remeter ao país um montante proporcional à receita tributária gerada pelos

impostos sobre as importações de seus residentes. Nesta fórmula, M_j^{TOTAL} representa as importações do país j advindas do resto do mundo e dos países do bloco, ou seja, $M_j^{TOTAL} = M_j^{RM} + M_j^{MCS}$. O denominador é o somatório das importações de todos os membros do MERCOSUL. O último elemento (TEC) refere-se à Tarifa Externa Comum e, neste caso, é o total arrecadado com impostos de importação em todos os países do bloco. Note-se que este elemento está multiplicado por 0,75 para indicar que 75% do total arrecadado¹⁹:

$$CDA_j = \frac{M_j^{TOTAL}}{\sum_{j=1}^n M_j^{TOTAL}} \times 0,75 \text{ TEC} \quad (6)$$

Este componente da fórmula não possui caráter redistributivo e tem o intuito de ser neutro, somente devolvendo os impostos gerados pelos países-membros.

O Componente de *Gap* de Desenvolvimento tem objetivo redistributivo, já que possui variáveis que mostram o desenvolvimento socioeconômico dos países. As variáveis utilizadas neste componente serão a taxa de desemprego relativa²⁰, o índice de desenvolvimento humano relativo e o consumo *per capita* de energia elétrica, tal que TD_j é a taxa de desemprego do país j , \overline{TD} significa a média da taxa de desemprego no bloco, \overline{IDH} o índice de desenvolvimento humano médio do bloco, IDH_j o índice do país j , CEE_j indica o consumo em energia elétrica *per capita* no país j , \overline{CEE} é a média de consumo de energia elétrica no bloco, n é a quantidade de participantes do bloco e $0,10\text{TEC}$ indica que serão divididos entre os países membros 10% do total arrecadado no bloco:

$$CGD_j = \left\{ 1 + \left[\alpha \left(\frac{TD_j - \overline{TD}}{\overline{TD}} \right) + \beta \left(\frac{\overline{IDH} - IDH_j}{\overline{IDH}} \right) + \gamma \left(\frac{\overline{CEE} - CEE_j}{\overline{CEE}} \right) \right] \right\} \times \frac{0,10\text{TEC}}{n} \quad (7)$$

As letras gregas são parâmetros que servem para indicar o peso de cada variável na fórmula; e sua soma deve ser igual a um. Foram testados diferentes pesos simulando cenários distintos.

¹⁹ O mesmo valor utilizado na Alemanha.

²⁰ Estas variáveis são chamadas de relativas por serem comparadas com a média do bloco.

No primeiro, Opção A, os pesos foram considerados iguais ($\alpha = \beta = \gamma = \frac{1}{3}$). Na Opção B, os pesos considerados foram $\alpha = 0,2$; $\beta = 0,4$; e $\gamma = 0,4$. Na terceira e última, Opção C, os pesos foram $\alpha = 0,5$; $\beta = 0,25$; e $\gamma = 0,25$. O agrupamento das variáveis foi feito de acordo com a similaridade entre elas e sua variação foi executada para captar os diferentes resultados que a fórmula proporciona.

A expressão $(TD_j - \overline{TD})$ mostra a taxa de desemprego relativa e é dividida por \overline{TD} para mostrar a contribuição da taxa de desemprego do país j para a taxa de desemprego média do bloco. Quanto maior a taxa de desemprego de um país em relação à média do bloco mais este deverá receber da receita. Por exemplo, se um país tem a TD maior que a média do bloco, o sinal será positivo, aumentando a quantidade por ele recebida. Esta variável foi adicionada com o intuito de compensar um país que tenha uma taxa de desemprego mais alta e tem objetivo redistributivo, como sinalizado por Piffano (1998).

O inverso acontece com o índice de desenvolvimento humano, no qual quanto maior o índice do país em relação à média do MERCOSUL menor deverá ser a receita repassada a ele. Nesse caso, se o índice de desenvolvimento humano de um país j for menor que a média do bloco, o sinal resultante será positivo, aumentando a quantidade de receita a receber. Esta expressão está dividida por \overline{IDH} pelo mesmo motivo que a taxa de desemprego e os outros índices, para mostrar a participação do índice do país j no índice médio do bloco. Esta variável tem cunho social e capta variações na renda, saúde e educação, sendo também utilizada com intuito redistributivo para compensar países com menores índices.

O mesmo ocorre com o consumo *per capita* de energia elétrica. Esta variável é apontada como indicador de desenvolvimento dos países, com os mais desenvolvidos apresentando maior consumo *per capita*. Então, na fórmula, quanto maior for o consumo menor será o valor a ser recebido pelo país para reduzir as diferenças entre eles.

O Componente do *Gap* do Crescimento também tem objetivo redistributivo e compensatório, mas igualmente contém variáveis de incentivos

e utiliza variáveis que mostram o crescimento econômico do país. A variável \overline{RDP} é a relação dívida/PIB média dos países do bloco, RDP_j é a relação dívida/PIB do país j , $\overline{PIB^{pc}}$ é o PIB *per capita* médio do bloco, TCA_j é a taxa de crescimento da arrecadação com impostos sobre importação do país j do ano anterior para o seguinte, \overline{PIT} é a participação média da importação com os países do bloco em relação ao total de importações dos países participantes, PIT_j é a participação da importação com os países do bloco em relação ao total de importações do país j e $\overline{TCAMSUL}$ é a média da taxa de crescimento da arrecadação do bloco. A última (\overline{RII}), é a taxa de participação do imposto de importação na receita total de impostos do país j , \overline{RII} é a média do bloco e o PIB_j^{pc} é o PIB *per capita* do país j :

$$CGC_j = \{1 + [\delta((PIB_j^{pc})^\rho - (PIB_j^{pc})^\rho) / (PIB_j^{pc})^\rho] + s((TCA_j)^\theta - \overline{TCAMSUL}^\theta) + \mu(\overline{RII} - RII_j)\} \quad (8)$$

Da mesma forma, os parâmetros somados equivalem a um e seus pesos são idênticos na Opção A $(\delta = s = \theta = \mu = \rho = \frac{1}{5})$. Na Opção B, os parâmetros são iguais a $\rho = \delta = 0,29; s = \theta = \mu = 0,14$. Na Opção C os pesos ficaram $\rho = \delta = 0,125; s = \theta = \mu = 0,25$.

No caso do PIB *per capita*, devido ao caráter redistributivo do componente, quanto maior seu valor no país j menor será o montante a receber. Este é o motivo de sua expressão relativa estar escrita de maneira “invertida” em relação às anteriores. O PIB *per capita* também percebe o aumento da renda, assim como o IDH, porém, no primeiro, esta percepção é mais forte.

A expressão da taxa de crescimento de arrecadação é uma variável de incentivo, pois com o crescimento da arrecadação, cresce ainda mais sua receita tributária, fazendo com que, desta maneira, os países possuam incentivos para aumentarem a arrecadação ano após ano.

A variável da participação das importações com países do bloco, no total das importações, é ao mesmo tempo de incentivo e redistributiva, pois incentiva o comércio entre os países do bloco, visto que quanto maior for o

valor deste item maior a receita a receber e, também, redistribui a receita, pois, segundo Flatters e Stern (2006), os menores países do bloco têm maior propensão a importar de seus parceiros do bloco.

A variável que mostra a participação do imposto de importação na arrecadação total do país mostra a importância deste imposto para o país, ou seja, quanto significa aquela arrecadação para o país, desta forma, quanto mais importante para o país uma maior parcela da receita tributária ele receberá.

Com esse componente acontece o mesmo que no componente anterior e, caso todas as variáveis sejam iguais às médias do bloco, cada país receberá $\left(\frac{0,15TEC}{n}\right)$, ou seja, o valor base deste componente, que é a quarta parte de 15% da receita total arrecadada com impostos sobre importação.

3.3. Base de Dados

A base de dados foi constituída por dados obtidos nos *sites* da CEPAL²¹, do Banco Mundial²², do Banco Interamericano de Desenvolvimento²³, da United Nations Development Programme²⁴, do World Integrated Trade Solution (WITS) e das Secretarias da Fazenda dos países participantes. Foram coletados dados dos anos 2000 a 2008 devido à disponibilidade de dados. Os dados monetários obtidos nas moedas locais foram transformados em dólares, pelas taxas de câmbio, e foram padronizados para dólares de 2005, para tanto, utilizando o Consumer Price Index. Os dados utilizados foram:

- a. Importações (M): os dados foram retirados dos bancos de informações do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do WITS e referem-se a valores de importações CIF entre os países do bloco e do resto do mundo.

²¹ Que, por sua vez, obtém dados de diversas fontes como a UNESCO, Banco Mundial, dentre outros. O *site* da CEPAL é: <<http://www.cepal.org>>.

²² Disponível em: <<http://www.worldbank.org>>.

²³ Disponível em: <<http://www.iadb.org>>.

²⁴ Disponível em: <<http://www.undp.org>>.

- b. Arrecadação com Imposto de Importação (TEC): os dados foram obtidos nos *sites* das Secretarias de Fazenda dos países participantes.
- c. Taxa de Desemprego: os dados foram obtidos na base de dados do Banco Mundial.
- d. Índice de Desenvolvimento Humano (IDH): capta variações na renda, na saúde e educação e foi obtido na UNDP.
- e. PIB *per capita* (PIB^{PC}): obtido no banco de dados do Banco Mundial.
- f. Consumo de energia elétrica *per capita* (CEE): serve como indicador de desenvolvimento de um país e foi obtido no banco de dados do Banco Mundial e é medido em *kWh per capita*.
- g. Participação da receita de imposto de importação (RII): mostra a importância do imposto de importação na receita total do país. Construída a partir de dados da receita tributária total dos governos centrais e dos impostos sobre importações obtidos nos *sites* das Secretarias da Fazenda dos países.
- h. Taxa de crescimento da arrecadação (TCA): mostra a evolução da arrecadação de impostos de importação, obtida no banco de dados da CEPAL.
- i. Relação Dívida/PIB (RDP): indicador obtido pelo *site* da CEPAL.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Essa seção apresenta uma avaliação, de maneira descritiva, da atual divisão da receita tarifária no MERCOSUL e da evolução do comércio dos países membros entre os anos 2000 e 2008. Nesse sentido, apresentando a arrecadação de impostos de importação, sua importância em relação ao total arrecadado e ao PIB e as exportações para os principais parceiros comerciais. Primeiramente, observamos a evolução comercial e fiscal do MERCOSUL, destacando suas discrepâncias. E, a seguir, individualizamos a evolução de cada país separadamente. Por último, expomos os resultados da divisão das receitas tarifárias utilizando a fórmula proposta para os anos de 2000 a 2008, comparando-os com os resultados da divisão desta receita no bloco, durante o período.

4.1. A Evolução Comercial e Fiscal nos Países do Bloco

A evolução econômica e social dos países do MERCOSUL, nesta última década, foi bem significativa. Todos os participantes tiveram um crescimento bastante acelerado no período, não somente do PIB, como também do PIB *per capita*, dos próprios índices de avaliação social e do comércio internacional com os países extrabloco e, principalmente, com os países do bloco.

O PIB total do MERCOSUL que, no ano 2000, quase alcançara um trilhão de dólares (em torno de U\$845 bilhões), teve uma abrupta queda nos anos posteriores devido à crise ocorrida em 2001, atingindo a marca de U\$575 bilhões em 2002. Isso deve-se ao ocorrido na Argentina que, em 2002, teve seu PIB reduzido a quase um terço do registrado no ano 2000.

Após esta queda, os países iniciaram uma recuperação que só veio a ser interrompida com a nova crise econômica mundial ocorrida em 2008, mas que, desta vez, atingiu o bloco com menor intensidade. Nesse ano, o PIB total do bloco atingiu U\$2,1 trilhões.

As exportações do bloco apresentaram uma taxa de crescimento de 300% neste período, saindo de U\$90 bilhões, no ano 2000, para U\$357 bilhões em 2008. A dinâmica das exportações acompanhou a do PIB e, após o ano 2000, apresentou uma considerável queda, seguida de uma forte recuperação

e forte crescimento até o ano de 2008, quando apresentou um pico, seguido de uma pequena baixa em função da crise financeira internacional.

O mesmo aconteceu com as importações, que também cresceram bastante, perto da casa dos 235%, acompanhando o mesmo progresso das exportações e do PIB, iniciando com U\$102 bilhões no ano 2000, oscilando entre U\$74 bilhões em 2002 e assinalando U\$342 bilhões em 2008.

Não só o crescimento das exportações para países de fora do bloco, mas, principalmente, o comércio intrabloco foi responsável pelo aumento da participação dos países do MERCOSUL na economia mundial. Mesmo que tenha sido durante uma fase de crescimento intenso do comércio mundial, segundo Informe MERCOSUL nº14 do Banco Interamericano de Desenvolvimento (2010), o MERCOSUL, que tinha 1,28% de participação nas importações mundiais, em 1999, passou para 1,71% em 2008.

Em função do crescimento do comércio dos países do bloco, a arrecadação total de tributos sobre a importação aumentou significativamente no período analisado. No período entre 2000 e 2008, o valor arrecadado teve uma variação percentual de 140%, partindo de, aproximadamente, U\$6,5 bilhões e atingindo U\$15 bilhões, o equivalente a um crescimento de 130%. Tal crescimento pode ser visto na figura 1, a seguir, da mesma forma que o crescimento das exportações e importações totais do bloco.

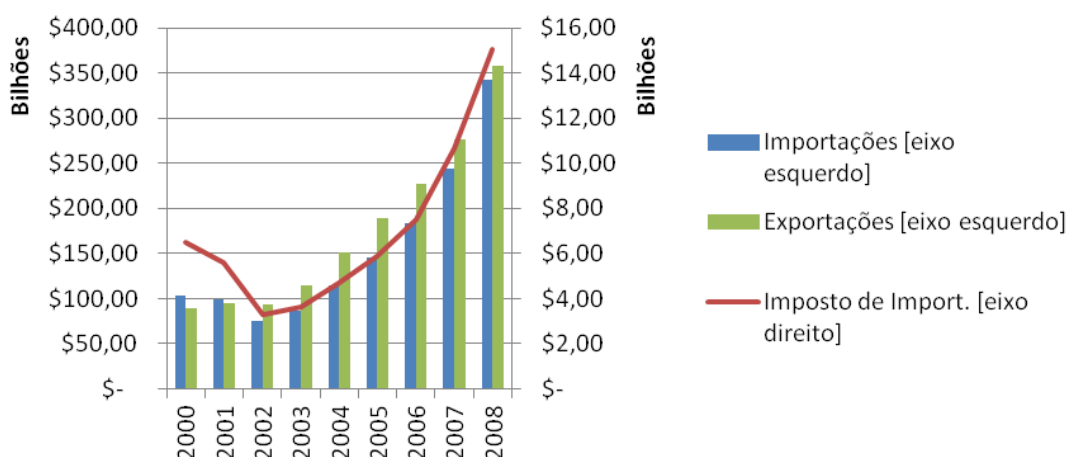


Figura 1: Evolução das Exportações, Importações e Impostos sobre as Importações Totais do MERCOSUL no Período de 2000 a 2008

Fonte: BID e Ministério da Fazenda dos países participantes, (2010).

Como mencionado anteriormente, o Brasil é o maior país e é responsável pelos grandes números do bloco, não sendo diferente na questão fiscal. O país é responsável pela maior parte dos tributos arrecadados devido

ao maior volume de importações do país. Na tabela que segue, pode-se ver a divisão da receita de impostos sobre importação dos países do bloco.

Tabela 2: Evolução da Distribuição da Receita de Impostos sobre Importação dos Países do MERCOSUL entre 2000 e 2008 (Porcentagem)

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2000	26,73	62,87	1,84	8,56
2001	25,56	62,50	1,92	10,02
2002	12,04	76,95	2,37	8,65
2003	20,41	68,45	2,27	8,87
2004	22,75	64,38	2,67	10,20
2005	22,65	63,34	2,42	11,58
2006	23,18	63,55	2,23	11,04
2007	22,48	66,04	1,66	9,82
2008	20,77	67,60	1,76	9,86
Média	21,84	66,19	2,13	9,84

Fonte: Ministério da Fazenda dos países participantes, (2010).

Nota-se que a participação da Argentina tem caído ao longo dos anos. A intensa queda ocorrida em 2002 foi em função da grande crise econômica pela qual passou aquele país. A participação do Brasil reduz significativamente no período entre 2002 e 2006, mas volta a crescer a partir deste ano. A participação do Paraguai é muito pequena e a da Venezuela tem grande variação ao longo do período.

A seguir, desenvolvemos uma análise individualizada dos países do MERCOSUL.

4.1.1. Argentina

A participação da Argentina no bloco é muito importante, pois, juntamente com o Brasil, foi precursora da união e detém uma parcela considerável do comércio intra e extrabloco.

O PIB real argentino cresceu 44% entre 2000 e 2008, a uma taxa de crescimento de 2% ao ano, porém teve uma oscilação muito grande. Em 2002, a economia argentina havia encolhido a quase um terço do que era no ano 2000 e já vinha em queda desde 1999, devido à crise pela qual o país passava. Após este período, já com a economia mais estável, o PIB alcançou U\$362 bilhões em 2008.

O PIB *per capita* acompanhou a dinâmica forçada pela crise e, no início do período analisado, já estava em declínio, com o valor de U\$6.783, chegando

a um mínimo de U\$2.494, em 2002, e aumentando a partir daí até atingir U\$9.079, em 2008.

Com relação ao comércio exterior, a Argentina apresentou um bom crescimento a partir de 2002, logo após a crise, quando saiu de um patamar de U\$27,5 bilhões, no quesito de exportações, e alcançou U\$87,8 bilhões, apontando um aumento de mais de 260% na recuperação da crise. Considerando-se o período desde o ano 2000, a taxa de crescimento médio foi de 6% ao ano.

No que concerne às importações, o país também mostrou uma forte recuperação, assinalando um aumento de mais de 530% entre 2002 e 2008, e de 150% de 2000 a 2008, o que mostra como a crise afetou o poder de compra argentino de maneira mais efetiva que as exportações. Mesmo com este crescimento acelerado das importações durante a recuperação, o saldo comercial argentino sempre foi positivo e se manteve no mesmo patamar de 2002.

O principal parceiro comercial da Argentina é o Brasil, que é a origem de 23% das importações totais e destino de pouco menos de 20% das exportações. Além do Brasil, a China e os EUA também se destacam tanto nas exportações quanto nas importações do país.

Em 2008, a Argentina arrecadou mais de U\$3 bilhões de impostos de importação, o que significa 3,3% de sua receita total naquele ano. Esta arrecadação representa um crescimento de quase 25% desde o ano 2000.

A taxa de crescimento do recolhimento de impostos de importação na Argentina foi a menor dentre os países participantes. Os outros tiveram pelo menos 35% de crescimento no mesmo período. Isso representa uma queda da participação da Argentina no total arrecadado no bloco em torno de 5%. A figura, a seguir, ilustra a evolução da participação do país na quantidade total arrecadada.

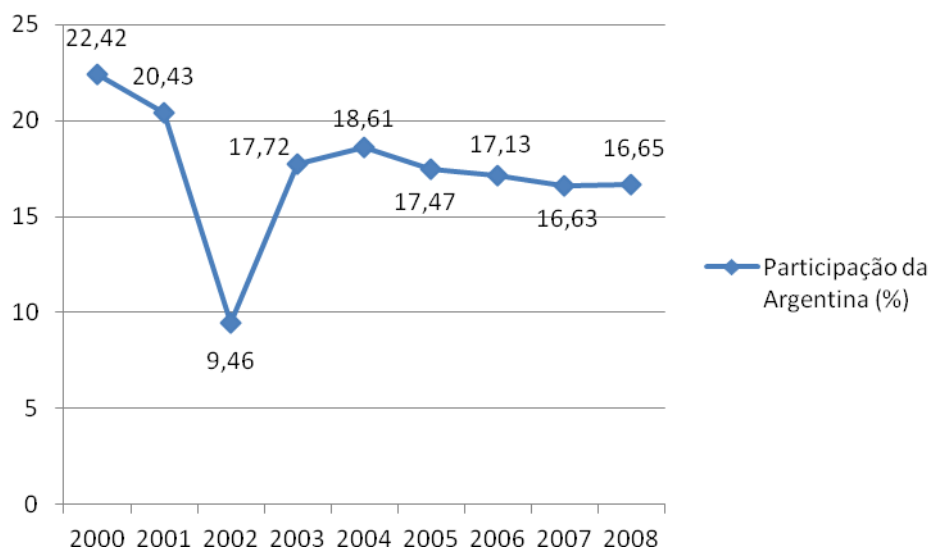


Figura 2: Evolução da Participação da Argentina na Quantidade Total de Arrecadação do Bloco no Período entre 2000 e 2008

Fonte: Secretaria da Fazenda – Ministério de Economia e Finanças Públicas da Argentina, (2010).

4.1.2. Brasil

Assim como a Argentina, o Brasil tem uma participação crucial no bloco. É o maior participante em vários aspectos: como exportador; importador; além de possuir a maior receita aduaneira.

Suas exportações para os países sul-americanos somaram em torno de U\$21 bilhões, em 2008. A participação percentual das exportações para o MERCOSUL, no total das exportações brasileiras de 2000 em diante, tem média de 9,96% ao ano.

As importações originadas dos países do bloco também são bem maiores que a dos outros participantes, em 2009, foi de U\$13,1 bilhões, e sua maior marca foi em 2008, quando atingiu U\$14,9 bilhões, que também representa uma parcela de 10% do total das importações do país.

A corrente comercial entre o Brasil e o MERCOSUL cresceu significativamente na última década. No ano 2000, as importações e as exportações somavam U\$15 bilhões; em 2002, caiu para U\$8 bilhões, chegou a U\$36 bi em 2008; e, em 2009, caiu novamente para U\$28 bilhões em função da crise financeira mundial.

A tabela 3 elenca a evolução das exportações totais juntamente com as importações totais brasileiras, assim como a evolução da arrecadação de impostos sobre as importações, mostrando que as importações cresceram numa taxa bem maior do que a dos impostos arrecadados. Enquanto as importações praticamente triplicaram de tamanho, a arrecadação somente duplicou, mas já mostra um crescimento significativo. As exportações também tiveram um crescimento bem acentuado.

Tabela 3: Evolução das Exportações, Importações e Impostos sobre as Importações do Brasil, em Milhões de Dólares de 2005

Anos	Exportações	Importações	Imp. Importações
2000	56.687,66	66.572,98	4.100,24
2001	61.105,85	68.009,30	3.494,56
2002	64.208,73	58.453,59	2.513,37
2003	78.595,42	63.125,66	2.493,29
2004	105.455,14	80.656,53	3.042,89
2005	134.235,60	102.122,70	3.732,95
2006	161.675,97	129.006,66	4.760,91
2007	194.954,88	173.030,46	7.033,92
2008	250.031,38	246.628,65	10.193,26

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento e Ministério da Fazenda do Brasil, (2010).

O PIB do Brasil no período entre 2000 e 2008 teve um aumento de 205%. Segundo dados do Banco Mundial (2010), o PIB saiu de um valor aproximado de U\$644 bilhões para U\$882 bilhões em dólares de 2005, o que representa uma taxa de crescimento de 36% e, em 2008, o PIB foi de U\$1,5 trilhão. Acompanhando este crescimento, o PIB *per capita* também teve um aumento significativo no mesmo período, passando de U\$3.263 para U\$9.045.

Desta forma, percebe-se que a exemplo do aumento percentual do PIB e o do PIB *per capita*, as exportações (340%) e importações (270%) também cresceram, fazendo com que a arrecadação de impostos aduaneiros igualmente tivesse um aumento significativo. Entre 2000 e 2008, a arrecadação mais que duplicou, apresentando um crescimento de 148%.

Mesmo sendo o principal ator do bloco, recebendo cerca de 50% da receita aduaneira da união na última década, a importância da renda alfandegária no total arrecadado pelo governo federal no Brasil é pequena e, em 2009, estava em aproximadamente 2,5% da arrecadação total, não se levando em conta o imposto sobre produtos industrializados vinculado à importação (IPI-vinculado).

Ainda assim, na figura que segue, pode-se notar que a arrecadação brasileira responde por, pelo menos, metade de toda a arrecadação do período analisado.

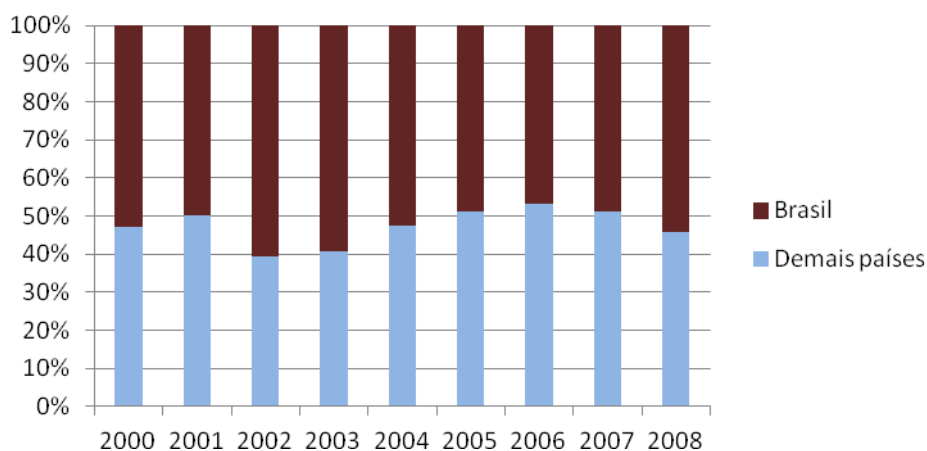


Figura 3: Divisão da Arrecadação do Bloco entre o Brasil e os demais Países, entre 2000 e 2008.

Fonte: Ministério da Fazenda dos países participantes, (2010).

4.1.3. Paraguai

O Paraguai é a menor economia do bloco e, segundo dados do Banco Mundial e do BID, é o país membro com os piores indicadores econômicos e de desenvolvimento.

Em 2008, o PIB do Paraguai foi de aproximadamente U\$17 bilhões. Esse resultado é 180% maior do que o apresentado em 2000, que foi de U\$6,2 bilhões. Nesse período, também, ocorreu uma oscilação do PIB devido à crise da Argentina, assim como nos outros países sul-americanos. O PIB *per capita* mais que duplicou entre 2000 e 2008, visto que, no primeiro ano, era de aproximadamente U\$1.165 e, no último, era de U\$2.823.

O principal parceiro comercial do Paraguai é o Brasil, tanto com relação às exportações quanto às importações. O Brasil é destino de 20% das exportações paraguaias e origem de 29% das importações do país. Outros parceiros importantes são a China no lado das importações e a Argentina e o Uruguai com relação às exportações, que são destino de, aproximadamente, 30% dos produtos de origem paraguaia. Tais dados revelam a grande importância do MERCOSUL para o Paraguai, pois os principais destinos das

exportações paraguaias são os países do bloco, acompanhados pelo Chile, que é um país associado ao bloco.

O fluxo comercial entre o Paraguai e os demais países do bloco vem evoluindo rapidamente, acompanhando o crescimento do bloco. Em 1998, a corrente comercial era de U\$1.914, sendo que 73% desse valor correspondiam às importações. Em 2008, a corrente comercial do país com o bloco já era de U\$5.722, com a participação das exportações tendo aumentado, mas ainda era menor que as importações, estas que foram responsáveis por 63% do valor.

A arrecadação com impostos aduaneiros do país cresceu 120% a uma taxa média de 4%a.a., entre 2000 e 2008, a segunda menor taxa de crescimento do bloco. O baixo crescimento fez com que a participação do país, no total arrecadado, diminuísse e permanecesse abaixo da média do período. A média de participação foi de 1,69% do total de impostos sobre importação recolhido no bloco, no ano 2000, foi de 1,54%; e, em 2008, 1,41%.

Na tabela a seguir, descrevemos a evolução da arrecadação total do governo e da arrecadação com impostos sobre a importação do Paraguai.

Tabela 4: Evolução da Arrecadação Total e de Impostos sobre a Importação entre os Anos 2000 e 2008, em Dólares de 2005

Anos	Ingressos Aduaneiros	Ingressos Totais
2000	119.830.672,29	674.303.690,57
2001	107.516.145,37	626.983.640,49
2002	77.275.435,74	467.583.559,03
2003	82.822.495,70	543.537.650,78
2004	125.994.864,64	796.876.605,13
2005	142.582.065,39	887.094.852,70
2006	166.852.302,63	1.142.324.346,25
2007	176.941.898,19	1.479.910.632,82
2008	265.785.925,64	2.155.378.565,06

Fonte: Secretaria da Fazenda do Paraguai, (2010).

Conquanto seja uma pequena parcela da receita total do bloco, esta tarifa sobre a importação é de grande importância para o Paraguai, no ano 2000, era a segunda maior fonte de renda do governo central, sendo responsável por 17,8% do total. Em 2008, mesmo tendo apresentado uma queda relativa, este imposto ainda correspondia a mais de 10% da arrecadação total do país.

4.1.4. Uruguai

O Uruguai é a segunda menor economia do bloco e o país que possui a menor população e território. Ainda assim, aponta o PIB maior que o do Paraguai e o PIB *per capita* é o maior dentre os participantes. Todavia a evolução da economia, desde o ano 2000, não foi tão grande se comparada ao crescimento do Paraguai, pois o PIB do Uruguai cresceu 76% entre 2000 e 2008.

Com relação ao comércio exterior, o país vem acompanhando a evolução ocorrida no bloco. A corrente comercial cresceu mais de 200% entre 2002 e 2008, ultrapassando os U\$20 bilhões neste último ano. No entanto, o saldo comercial é cada vez mais deficitário, sendo negativo em mais de U\$1 bilhão, em 2008.

Seus principais parceiros comerciais são a Argentina e o Brasil, sendo que o primeiro é a principal origem das importações uruguaias, enquanto o segundo é o principal destino das exportações. Nas importações, somando-se os dois principais parceiros, obtêm-se U\$3,8 bilhões, mais de 40% do total das importações. Já no quesito de exportações, pouco menos de U\$1 bilhão é direcionado ao Brasil e, somando-se com a Argentina, U\$1,5 bilhão.

Analisando-se os dados referentes à arrecadação tarifária sobre as importações, percebe-se um aumento significativo do recolhimento. Entre 2000 a 2008, o crescimento foi em torno de 166%, quase na mesma proporção em que sua corrente comercial cresceu neste mesmo período.

4.2. Divisão das Receitas Aduaneiras Utilizando a Fórmula da SACU

Para a análise da divisão das receitas pela fórmula da SACU são utilizadas, além das receitas provenientes de impostos com importação, as receitas com impostos especiais sobre o consumo, recolhidos nos países participantes. Desta forma, como se observa na tabela 5, o Brasil e a Argentina são os maiores detentores das receitas do bloco devido ao maior recolhimento de ambos os impostos, enquanto o Paraguai tem a menor participação. Esta tabela mostra a divisão das receitas do bloco antes da utilização da fórmula.

Tabela 5: Divisão das Receitas Aduaneiras com Impostos Especiais sobre o Consumo entre 2002 e 2009, antes da Utilização da Fórmula (Porcentagem)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Média
Argentina	18,0	23,5	23,6	21,6	20,0	17,2	17,3	19,9	20,14
Brasil	76,4	71,0	70,2	72,4	74,1	77,7	77,5	73,8	74,14
Paraguai	1,2	1,4	1,7	1,3	1,3	1,1	1,2	1,3	1,31
Uruguai	4,3	4,2	4,5	4,8	4,6	3,9	4,0	4,9	4,40

Fonte: Dados da Pesquisa.

A tabela 6 evidencia a divisão das receitas com a utilização da fórmula. Percebe-se uma grande diferença nas divisões, porém sem nenhuma inversão da ordem de participação. O Paraguai continua sendo o país com menor parcela de receitas; enquanto o Brasil ainda obtém a maior parcela. O Paraguai teve sua receita aumentada significativamente, chegando a obter a mesma quantidade que o Uruguai no ano de 2004.

Tabela 6: Divisão das Receitas Aduaneiras com Impostos Especiais sobre o Consumo entre 2002 e 2009, depois da Utilização da Fórmula (Porcentagem)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Média
Argentina	20,1	24,7	26,6	26,9	25,8	25,8	26,6	24,2	25,09
Brasil	67,9	63,8	61,8	62,2	63,1	63,0	61,2	63,4	63,30
Paraguai	5,7	5,7	5,8	5,3	5,2	5,5	5,9	5,9	5,63
Uruguai	6,3	5,9	5,8	5,6	5,9	5,7	6,2	6,5	5,99

Fonte: Dados da Pesquisa.

A Argentina obteve em média 5% a mais de receita em todo o período estudado, chegando a ter mais que 9% acima do valor realmente observado em 2008. O principal motivo do aumento da receita ao longo de todo o período foi em virtude da grande quantidade de importações intrabloco realizada pelo país, principalmente, nos anos de 2007 e 2008.

Desta forma, o principal componente responsável pelo aumento da receita argentina foi referente aos direitos aduaneiros (CDC), que divide o total das receitas aduaneiras baseado na participação das importações intrabloco.

Com relação ao componente referente aos impostos especiais (EC), a Argentina apresentou mais perdas do que ganhos. Tal componente divide 85% da receita de impostos especiais sobre o consumo pela participação do PIB do país, no PIB total do bloco. Assim, como o país passou por um longo período de crise, seu PIB influenciou para baixo sua receita, refletindo uma perda média de 12% neste item. O componente de desenvolvimento não mostrou perdas significativas, estando sempre bem perto do valor base do componente.

O Brasil foi o único país que teve suas receitas reduzidas. Sua receita caiu em média 10,8% e, assim como na Argentina, o principal responsável por este valor foi o CDC. Apesar de o país ser o segundo maior importador no bloco, atrás somente da Argentina, sua arrecadação com impostos sobre importação de países não-membros é relativamente muito maior que suas compras dentro do bloco. Por conseguinte, somente neste componente, o país viu sua receita reduzir em média de U\$2 bilhões durante o período, o que significa 42% do que foi arrecadado em impostos sobre importação.

No componente dividido com base no PIB, o de impostos especiais (EC), o Brasil acabou recebendo mais receita que os demais, por ter um PIB bem maior que o dos outros países participantes. Já no último componente, o de desenvolvimento (DC), o país esteve sempre um pouco abaixo do valor base.

O Paraguai foi o principal beneficiado com a fórmula, saindo de uma média de 1,3%, do total da arrecadação no bloco, para 5,6%. Com exceção do componente dividido com base no PIB (EC), o Paraguai foi bastante beneficiado com o uso desta fórmula.

No componente atinente aos impostos especiais (EC), o Paraguai teve uma perda significativa, pois possui o PIB mais baixo do bloco e recebeu uma receita 20% mais baixa que o arrecadado por ele neste item.

No entanto, no componente relativo aos direitos aduaneiros (CDC), distribuído pela parcela de importação dos países do bloco, o Paraguai obteve um grande ganho, recebendo em média 3,8 vezes a sua arrecadação com impostos de importação.

O componente referente ao desenvolvimento (DC) também foi responsável pelo aumento na participação da receita do Paraguai. Em todos os anos, o país obteve ganhos com este item, com ganho 7% maior que o valor base.

O Uruguai também teve sua participação aumentada, saindo de uma média de 4,4% de participação no total das receitas do bloco para 6% e foi, em geral, o país que teve menor diferença da parcela anterior.

Assim como a Argentina e o Paraguai, no componente referente aos impostos especiais (EC), o país teve sua receita diminuída em 21%. No entanto essa perda foi compensada pelos outros dois componentes, fazendo com que

o país não tivesse perdas durante todo o período, mas também não tivesse grandes ganhos.

4.3. Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL pela Fórmula Proposta com Parâmetros Iguais (Opção A)

Com o uso da fórmula proposta para a divisão das receitas aduaneiras no bloco, foi possível observar uma grande diferença em sua repartição, principalmente, pelo significativo aumento da participação do país menos desenvolvido do bloco, o Paraguai.

Outro país que, com o uso da fórmula proposta, teve aumento na participação da receita tarifária do bloco foi a Argentina, que, devido a crise ocorrida em 2001, apresentou uma forte queda nas importações nos anos subsequentes, o que afetou sua arrecadação de impostos no tocante às importações durante boa parte da década.

O Brasil e o Uruguai tiveram suas participações diminuídas em todos os anos do período, com maior destaque para o primeiro, que obteve quedas em torno de 10% em todos eles. O Uruguai teve quedas menores, em média 0,57% em cada ano, como se ilustra na tabela 7.

Tabela 7: Evolução Divisão da Receita Aduaneira dos Países do MERCOSUL entre 2002 e 2009 (Porcentagem)

Ano	Argentina		Brasil		Paraguai		Uruguai	
	Real	Proposta	Real	Proposta	Real	Proposta	Real	Proposta
2002	12,04	17,61	76,95	63,98	2,37	9,97	8,65	8,44
2003	20,41	22,29	68,45	58,99	2,27	9,54	8,87	9,18
2004	22,75	25,19	64,38	56,36	2,67	8,96	10,20	9,49
2005	22,65	23,89	63,34	56,55	2,42	9,65	11,58	9,91
2006	23,18	23,02	63,55	57,34	2,23	9,34	11,04	10,29
2007	22,48	23,22	66,04	57,99	1,66	9,16	9,82	9,63
2008	20,77	22,18	67,60	59,30	1,76	8,64	9,86	9,88
2009	18,14	20,37	69,22	60,31	1,72	9,42	10,92	9,89
Média	20,30	22,22	67,44	58,85	2,13	9,33	10,12	9,59

Fonte: Dados da pesquisa.

4.3.1. Argentina

Com o uso da fórmula proposta, a Argentina obtém um ganho na receita em todos os anos estudados, com exceção do ano de 2006. Os ganhos foram em torno de 3% a mais que o obtido na maneira atual de divisão e, naquele ano, houve uma perda de 0,16% da receita em relação à atual divisão.

O componente de *Gap* do Crescimento foi o principal responsável por estes ganhos, porque, neste componente, está contida a variável da relação dívida/PIB e, como já mencionado, após a crise iniciada em 1999 e com auge em 2001, o país estava com grandes dificuldades e viu seu PIB diminuir significativamente, ao mesmo tempo em que sua dívida aumentava subitamente.

A variável que mede a participação da receita aduaneira na receita total do país obteve baixos índices, pois, mesmo com a crise, o país obtinha uma receita tributária grande, ao mesmo tempo em que via suas importações caírem, diminuindo, então, a sua receita de impostos sobre a importação e a participação dessa na receita total.

Como a relação dívida/PIB é crescente nesse componente, a Argentina conseguiu uma parcela maior da receita aduaneira. Mostrando que o componente tem um caráter anticíclico, pois, quando o país não estava bem, o componente a favorecia e, à medida que a Argentina mostra uma melhora, ele diminui sua importância.

Essa evolução pode ser individuada na figura que segue. Ressaltamos que, em 2002, a diferença entre a divisão que ocorreu e a proposta é bem grande, mas reduz conforme a Argentina sai da crise, atinge um mínimo em 2006 e, desde então, volta a crescer. O índice da relação dívida/PIB tem um comportamento parecido.

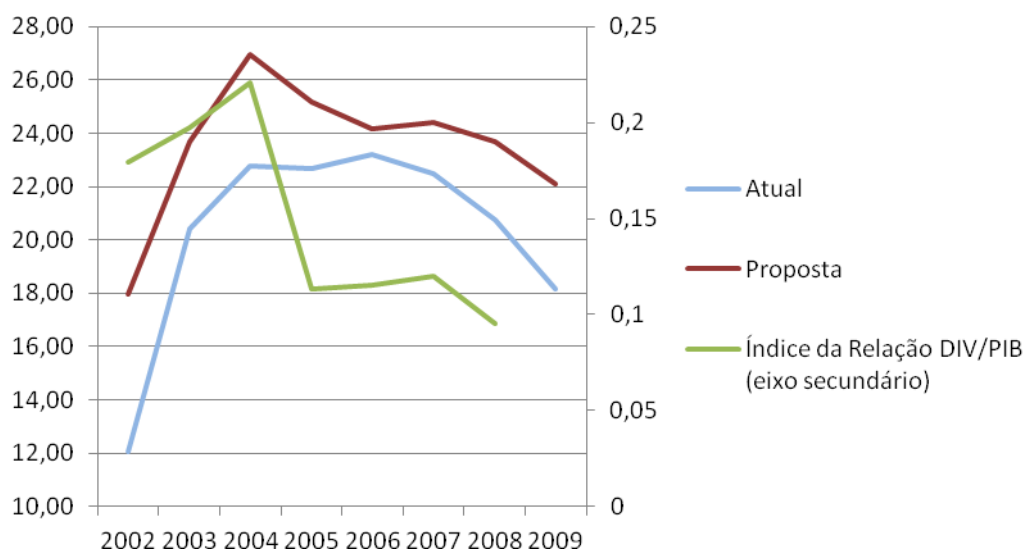


Figura 4: Participação da Receita Aduaneira da Argentina no Bloco e o Índice da Relação Dívida/PIB.

Fonte: Dados da Pesquisa.

No componente do *Gap* do Desenvolvimento, a Argentina cedeu parte de sua receita aos outros países em todos os anos. Tal fato deu-se em razão dos altos índices de desenvolvimento humano que o país possui e ao alto consumo de energia elétrica, ambos ficando bem acima da média do bloco. No quesito desemprego, ficou abaixo da média, mas não foi suficiente para inverter o quadro já apontado pelos outros dois índices.

O último componente é referente aos gastos com importação, seguindo o *Princípio da Correspondência*, portanto o país recebeu, de 75% da receita total gerada no bloco, toda a parte desta receita que foi gerada por ele. Este componente não possui itens redistributivos ou anticíclicos.

Em suma, a Argentina beneficiar-se-ia com a nova divisão, principalmente nos períodos de crise, devido ao caráter anticíclico do componente do *Gap* do Crescimento. No outro componente, do *Gap* do Desenvolvimento, o país cedeu parte de sua receita, todavia não o suficiente para diminuir o ganho obtido com o primeiro.

4.3.2. Brasil

O Brasil foi o país que mais cedeu receita, o equivalente a 10% do total arrecadado com impostos sobre importações. Esta parcela, no início do período, significava US\$400 milhões de dólares e, no final do período,

ultrapassava a US\$1 bilhão. É um valor significativo, mas que, em 2009, denotava somente 0,28% do total das receitas federais arrecadadas no país.

No Componente do *Gap* do Desenvolvimento, a taxa de desemprego esteve sempre próxima à média, no entanto mais baixa, fazendo com que o país cedesse divisas. Pelo IDH, o país deveria receber mais receitas que os demais, pois, em todos os períodos, o índice brasileiro foi menor que a média do bloco. Porém o índice que mais fez diferença foi o consumo de energia elétrica *per capita*, índice este que o Brasil, assim como a Argentina e o Uruguai, ficou bem acima da média do bloco por influência do baixo índice do Paraguai. Nesse quesito, o Brasil cedeu em média 10% da base calculada, que, somando-se aos outros dois índices, anota uma perda em média de 6% ao ano.

No Componente do *Gap* do Crescimento, a perda foi maior, com média de 31%, atingindo um pico de 60% no ano de 2004 e um ganho de 3% em 2002. Os principais responsáveis por tais dados foram a variável que indica a participação da receita com impostos sobre importação na receita total do país e a que indica a participação da importação dos países do bloco nas importações totais.

A arrecadação de impostos sobre importações, no Brasil, representa uma parcela muito pequena no total (média de 3,4%) e, como na fórmula esta importância é diretamente proporcional ao resultado final, quanto menor for o valor deste indicador em relação à média do bloco (11,2%) menor será o montante a receber, e foi o que ocorreu com o Brasil. A participação das importações dos países do bloco no total importado do país, em geral, é bem baixa, média de 0,006%, enquanto os outros variam em torno de 0,03%, valores bem acima dos brasileiros.

Com relação à taxa de crescimento de arrecadação, na metade dos anos analisados, o país teve um valor abaixo da média do bloco, mas sempre apresentando valores próximos a essa, o que não influenciou muito os valores encontrados neste componente. Com exceção do ano de 2003, que teve um crescimento muito fraco com relação aos demais, ajudando o Brasil a ter sua menor parcela das receitas durante o período, no ano de 2004.

Os outros dois indicadores variaram de forma semelhante no período, com ambos sendo negativos durante todo o tempo e com pouca oscilação. Ou

seja, a relação dívida/PIB esteve abaixo da média do bloco o tempo todo e o PIB *per capita* acima, favorecendo ainda mais a queda da receita do país pela fórmula proposta.

A variação do Brasil não esteve atrelada a nenhum índice específico e, de uma forma geral, todos foram melhores que os dos outros países, com exceção do IDH, fazendo com que o país cedesse uma parcela de sua receita aos demais países em todos os anos.

Em geral, o país diminuiu sua participação na receita total do bloco, em todos os anos do período analisado, mas os valores que o Brasil estaria cedendo aos países menos desenvolvidos do bloco significam, em média, somente 0,32% da arrecadação total do país e 12% da arrecadação em impostos sobre importação.

4.3.3. Paraguai

O Paraguai foi o país mais beneficiado do bloco e sua arrecadação com o uso da fórmula proposta foi em média 4,36 vezes maior do que realmente foi arrecadado no período estudado. O montante a mais, conseguido por meio da fórmula, sobre o que foi realmente arrecadado significa, em média, 52,3% da arrecadação total do país.

Pelos dois componentes redistributivos, o Paraguai foi beneficiado, mas o principal foi o componente do *Gap* do Desenvolvimento, o que era esperado. É o país mais pobre da região e com índices socioeconômicos muito inferiores com relação aos demais. Somente nesse componente o ganho do país foi, em média, 12% maior que o valor base da arrecadação, que já é maior que o total arrecadado pelo país na forma atual.

Nesse componente, o principal responsável foi o consumo de energia elétrica *per capita*, que, apesar da Usina Hidrelétrica de Itaipu e do país vender energia elétrica para outros países, seu consumo próprio é baixo. Por este item, o Paraguai seria o único país a obter receita, pois, por causa de seu consumo muito abaixo em relação aos outros países, a média do bloco foi menor e, como ele foi o único país com o consumo abaixo da média, teve o maior e único índice positivo, indicando que a receita deveria ser direcionada a ele.

Também obteve receita devido ao seu baixo IDH, que também era o menor do bloco, porém, desta vez, foi acompanhado pelo Brasil, e ambos receberam receita por conta deste índice. Somente com relação ao índice de desemprego, o país obteve indicadores melhores que os dos outros países. Nesse caso, o país apresentou as menores taxas de desemprego do bloco durante todo o período, com exceção de 2002, quando sua taxa superou a do Brasil.

No componente do *Gap* do Crescimento, por todo o período, o país esteve sempre perto da média do bloco. Não teve nenhuma variável desse componente que tenha sido decisiva na obtenção ou não de receita. Na maioria dos períodos, ganhou receita com este componente, no entanto, em 2008, cedeu divisas, basicamente por influência da Argentina e do Uruguai, que tiveram a relação dívida/PIB e a participação da receita tarifária no PIB muito altas nesses anos.

4.3.4. Uruguai

O Uruguai é o país com os melhores indicadores socioeconômicos em geral, portanto, junto com o Brasil, o país cederia receitas aos outros países com indicadores piores. Relativamente, o Uruguai foi o país que mais perdeu, pois, enquanto a perda do Brasil significou em média 0,32% da arrecadação total do país, o montante cedido pelo Uruguai apresenta média de 1,5% do total bruto arrecadado pelo país, com pico de 3%, em 2005.

No componente do *Gap* do Desenvolvimento, o índice de desenvolvimento humano foi o maior do bloco e o de consumo de energia elétrica *per capita* foi o segundo maior. O único dado que se revelou na direção contrária e amenizou o resultado que se formaria foi o da taxa de desemprego, que, durante todo o período, apresentou-se alto e maior que a média do bloco.

O componente do *Gap* do Crescimento mostrou-se similar ao do desenvolvimento, porém, neste, dois fatores atuaram a seu favor. A relação dívida/PIB foi grande em todo o período analisado, dessa maneira, estando acima da média do bloco, assim como a Argentina. A participação da receita com imposto aduaneiro no total arrecadado também atuou a seu favor. Mas estes resultados não foram suficientes para tornar o país “merecedor” das

divisas, pois, somados os resultados das outras variáveis, o país acabou cedendo parte de sua receita aduaneira.

O PIB *per capita* do Uruguai é o maior do bloco e bem acima da média, sendo o maior responsável pela trajetória do componente no período todo, seguido da participação da arrecadação com imposto sobre a importação no total arrecadado e pela taxa de crescimento da arrecadação.

4.4. Divisão das Receitas Aduaneiras do MERCOSUL pela Fórmula Proposta com Parâmetros Diferentes (Opções B e C)

Na Opção B, os parâmetros referentes às variáveis IDH (β), consumo de energia elétrica *per capita* (γ), participação da importação com os países do bloco (ρ) e PIB *per capita* (δ) receberam valores mais altos que os outros. No caso dos dois primeiros, o valor foi de $\beta = \gamma = 0,4$, equivalente ao dobro do valor do parâmetro da outra variável do Componente *Gap* do Desenvolvimento, taxa de desemprego ($\alpha = 0,2$). O mesmo foi feito no Componente *Gap* do Crescimento, colocando os parâmetros ρ e δ equivalentes ao dobro dos parâmetros restantes, neste caso, o valor do ρ e δ é de 0,29. As outras variáveis do Componente *Gap* do Crescimento são taxa de crescimento da arrecadação, participação do imposto de importação na receita total e relação dívida/PIB, com valor de 0,14 em seus parâmetros.

Já na Opção C, as variáveis que tiveram menores valores no cenário anterior terão, agora, o dobro do valor das outras variáveis. Com isso, seus valores ficam com a seguinte distribuição: $\alpha = 0,5$; $\beta = 0,25$; $\gamma = 0,25$, para os parâmetros do CGD; e $\rho = \delta = 0,125$; $\epsilon = \theta = \mu = 0,25$, para os parâmetros do CGC.

Os resultados não mostraram mudanças significativas na distribuição final em comparação com a opção em que os parâmetros são iguais (Opção A), conforme tabela 4.

Para o Brasil e a Argentina a média de arrecadação foi praticamente a mesma, com pequenas mudanças. As maiores variações estiveram na receita do menor país do bloco, o Paraguai. Este país e o Uruguai, que recebem parcelas muito próximas na Opção A, sendo que o segundo recebe uma

parcela de maior valor, invertem esta dinâmica na Opção B; e o Paraguai passa a receber mais que o Uruguai.

Com a variação dos parâmetros, podemos perceber que o Brasil e o Paraguai se movem na mesma direção, de acordo com as variáveis escolhidas para serem agrupadas neste trabalho.

Na Opção B, ambos foram beneficiados pelo Componente do *Gap* do Desenvolvimento. Eles têm a arrecadação aumentada devido à variável do índice de desenvolvimento humano (IDH), que são piores que o dos outros participantes do bloco e recebe um peso maior nesse caso. Ademais, o Paraguai também se beneficia pela variável de consumo *per capita* de energia elétrica, ao contrário do Brasil.

Tabela 8: Divisão da Receita Aduaneira dos Países do MERCOSUL entre 2002 e 2009, nas opções A, B e C (%).

	Argentina			Brasil		
	A	B	C	A	B	C
2002	17,61	17,08	18,13	63,98	64,06	63,88
2003	22,29	21,85	22,74	58,99	59,23	58,74
2004	25,19	24,48	25,84	56,36	56,66	56,09
2005	23,89	23,67	24,12	56,55	56,69	56,40
2006	23,02	23,01	23,07	57,34	57,30	57,38
2007	23,22	23,13	23,32	57,99	57,89	58,07
2008	22,18	22,03	22,35	59,30	59,00	59,57
2009	20,37	20,39	20,39	60,31	60,15	60,47
MÉDIA	22,22	21,95	22,50	58,85	58,87	58,82
	Paraguai			Uruguai		
	A	B	C	A	B	C
2002	9,97	10,56	9,38	8,44	8,30	8,61
2003	9,54	10,11	8,98	9,18	8,81	9,54
2004	8,96	9,69	8,25	9,49	9,16	9,82
2005	9,65	10,24	9,08	9,91	9,41	10,41
2006	9,34	9,98	8,73	10,29	9,71	10,82
2007	9,16	9,72	8,63	9,63	9,26	9,97
2008	8,64	9,49	7,84	9,88	9,48	10,24
2009	9,42	10,01	8,85	9,89	9,44	10,29
MÉDIA	9,33	9,98	8,72	9,59	9,20	9,96

Fonte: Dados da pesquisa.

Na opção C, aconteceu o inverso, Argentina e Uruguai acabaram recebendo em média mais receita do que receberiam com os parâmetros iguais. Ressaltando-se que, em nenhum dos casos propostos, a receita do Uruguai foi maior que a divisão atual.

Os dois países também tiveram movimentos similares, ou seja, na mesma direção e com motivos semelhantes. Tanto o Uruguai quanto a Argentina tiveram pequeno crescimento em ambos os componentes, desenvolvimento e crescimento. O peso maior na variável relação dívida/PIB foi o responsável pelos ganhos no Componente do *Gap* do Crescimento, enquanto o peso menor das variáveis do índice de desenvolvimento humano e consumo *per capita* de energia elétrica foi o responsável por um saldo mais positivo no Componente do *Gap* do Desenvolvimento.

4.5. Comparativo entre as Fórmulas da SACU e a Proposta

Na primeira fórmula, todos os países, com exceção do Brasil, aumentaram suas receitas em comparação com a maneira atual de arrecadação, em especial, o Paraguai que, no caso de ambas as fórmulas, teve sua receita mais do que quadruplicada.

O Brasil teve uma redução na receita pelas duas formas de distribuição. Na primeira, a perda média do país significou 1,8% da arrecadação total no período analisado, enquanto, na segunda, por se tratar somente de impostos com importação, significou em média 0,33% da arrecadação total no período.

A Argentina obteve ganhos de 5% na fórmula utilizada na SACU e 3% com a fórmula aqui proposta. Em ambas, o motivo principal foi o baixo valor do PIB argentino em boa parte do período analisado.

O Uruguai apresentou resultados opostos, enquanto, com a fórmula da SACU, obteve ganhos modestos em torno de 1,5% a mais na receita, com a fórmula proposta, teve perdas na maioria dos anos e mais significativas, em média 1,5% da arrecadação total do país.

Ambas as fórmulas possuem componentes com objetivo redistributivo e, nas duas, essa finalidade é cumprida, visto que as receitas do país menos desenvolvido do bloco, o Paraguai, foram mais que quadruplicadas.

Na fórmula aqui proposta, o principal critério empregado foi o da redistribuição da receita por meio do uso de indicadores socioeconômicos. Isso acarretou um menor retorno para o Uruguai, que possui indicadores desse tipo elevados, porém foi muito importante para o Paraguai.

O terceiro componente da fórmula em questão tem critério apenas devolutivo, baseado na quantidade de importações com o resto do mundo, dessa maneira, devolvendo a receita ao país gerador dos tributos.

Na fórmula da SACU, o principal componente com caráter redistributivo é o que abrange toda a receita com impostos aduaneiros, entretanto, neste caso, baseando-se na quantidade de importações entre os países do bloco, de acordo com Flatters e Stern (2006), que referem que os menores países do bloco têm maior tendência a importar desses parceiros comerciais, tornando o componente redistributivo. Outro componente redistributivo desta fórmula é o que utiliza 15% dos impostos especiais, o Componente de Desenvolvimento.

Após a obtenção dos resultados, os principais itens que se mostraram mais efetivos na redistribuição das receitas foram a relação dívida/PIB e o consumo *per capita* de energia elétrica na fórmula proposta; enquanto, na fórmula da SACU, foi o componente dos direitos aduaneiros (CDC). Somente, nesse caso, o Brasil perdeu mais de 50% de sua receita arrecadada com impostos de importação durante todo o período.

Como a fórmula utilizada na SACU leva em conta a arrecadação com impostos especiais sobre o consumo, para o MERCOSUL este modelo é de difícil aplicação devido às grandes diferenças entre os sistemas tributários dos países do bloco (DIALLO, 2001).

Essas divergências prejudicariam menos caso já houvesse a livre movimentação dos agentes dentro do bloco, pois, desta forma, os *taxpayers* poderiam “votar com os pés”, migrando para onde eles maximizassem seu bem-estar no *trade-off*, entre oferta de bens públicos e pagamentos de impostos (TIEBOUT, 1956). Nesse sentido, a harmonização fiscal entre os países do bloco é essencial à realização dos objetivos traçados na implementação do MERCOSUL (DIALLO, 2001; VELAYOS; BARREIX; VILELA, 2008).

5. CONCLUSÃO

O MERCOSUL é uma União Aduaneira incompleta devido às suas inúmeras exceções à Tarifa Externa Comum. Sua regressão a uma Zona de Livre Comércio acarretaria na perda de personalidade jurídica, o que, na prática, encerraria com a atividade de todos os órgãos existentes no MERCOSUL e, assim, colocando abaixo 20 anos de esforços feitos desde a assinatura do Tratado de Assunção, em 1991.

O uso dos mecanismos sugeridos reduziria a disparidade de arrecadação dos impostos no tocante às importações no bloco, o que pode ser importante para os países que receberiam mais receita que da maneira atual, dessa maneira, proporcionando uma posterior redução da desigualdade socioeconômica no bloco.

A fórmula proposta neste trabalho tem um caráter redistributivo muito grande, principalmente, em razão do critério central utilizado de indicadores socioeconômicos. Tal fórmula também possui um caráter anticíclico forte, porque possui um item que diz respeito ao resultado do PIB, fazendo com que países com menor PIB recebessem maior receita. Por conta disso, o Paraguai e a Argentina seriam os maiores beneficiados com a fórmula, sendo que o Brasil e o Uruguai perderiam uma pequena parcela de sua receita aduaneira.

A fórmula da SACU também teve êxito com seu papel redistributivo, contudo, ao contrário da primeira, o único país que cederia receitas seria o Brasil, e não faria, relativamente, nenhuma diferença para o Uruguai.

A fórmula proposta tem vantagem sobre a fórmula da SACU, pois não obrigaria uma mudança imediata dos sistemas tributários dos países membros. No entanto, a utilização da fórmula da SACU poder-se-ia tornar um meio de obrigar a harmonização de tais sistemas.

A fórmula proposta tem características de um sistema mais descentralizado, como nos EUA, ou seja, os países teriam mais liberdade em seus sistemas tributários, pois somente os impostos sobre a importação seriam compartilhados.

O contrário pode ser referido quanto à fórmula da SACU, pois ela obrigaria uma harmonização maior entre os países, aproximando-se de um modelo mais centralizado, como na Alemanha.

A princípio, seria mais conveniente adotar a fórmula proposta em virtude da facilidade de implementação, por não necessitar de reformas tributárias nos países membros. No entanto, a fórmula da SACU seria melhor, pois obrigaria à harmonização dos sistemas tributários, o que é fundamental para o aprofundamento do MERCOSUL.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, R. H., **O Futuro da União Europeia: Organização Económica e Política no Contexto dos Desafios Pós-Euro**. Tese de Conclusão de Doutorado na Faculdade de Economia, Universidade do Porto, 2008.

BAER, Werner, CAVALCANTI, Tiago e SILVA, Peri. Economic Integration Without Policy Coordination: The Case of MERCOSUR. **Emerging Markets Review**, No. 3, 2002.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Disponível em: www.iadb.org.

BANCO MUNDIAL. Disponível em: www.worldbank.org.

BANFUL, A.B., Do Formula-Based Intergovernmental Transfer Mechanisms Eliminate Politically Motivated Targeting? Evidence from Ghana, **Journal of Development Economics**, 2010.

BARACHO, J. A. O., **Teoria Geral do Federalismo**. Rio de Janeiro: Forense, 1986.

BAUMANN, R.; GONÇALVES, R.; CANUTO, O.. **Economia internacional: teoria e experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

BAUNSGAARD, T. e KEEN, M. Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization. **Journal of Public Economics**, 2010. doi: 10.1016/j.jpubeco.2009.11.007

BEDNAR, J., FERREJOHN, J., GARRETT, G., The Politics of European Federalism. **International Review of Law and Economics**. New York: Elsevier, 16: 279-294, 1996.

BEER, J. S., Tariff Aspects of a Federal Union. **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 56, No. 1, Part 1 (Nov., 1941), pp. 49-92.

BEVILAQUIA, A. Macroeconomic Coordination and Commercial Integration in MERCOSUR. **Texto para Discussão**, No. 378, 1997.

BOHARA, A. K., GAWANDE, K. e SANGUINETTI, P. Trade Diversion and Declining Tariffs: Evidence from MERCOSUR. **Journal of International Economics**. No. 64, 2004.

BÖRZEL, T. A., HOSLI, M. O., Brussels between Bern and Berlin: Comparative Federalism Meets the European Union. **Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions**, Vol. 16, No. 2, April 2003 (pp. 179–202).

BUCHANAN, J. M., Federalism and Fiscal Equity. **The American Economic Review**, Vol. 40, n. 4 (Set. 1950), pp. 583-599.

BUREAU, D., CHAMPSAUR, P., Fiscal Federalism and European Economic Unification. **The American Economic Review**, Vol. 82, No. 2, (May, 1992), pp.88-92.

CHUBB, J. E., The Political Economy of Federalism. **The American Political Science Review**, Vol. 79, No. 4 (Dec., 1985), pp. 994-1015

CMC nº 37/05. Regulamentação da Decisão CMC Nº 54/04, 2005. **Conselho do Mercado Comum**, 2005. Disponível em: <http://www.mercosul.gov.br/normativa/decisoes/2005/>.

CMC nº 45/04. Fundo para a Convergência Estrutural do MERCOSUL. **Conselho do Mercado Comum**, 2004. Disponível em: <http://www.mercosul.gov.br/normativa/decisoes/2004/>.

CMC nº 54/04. Eliminação da Dupla Cobrança da TEC e Distribuição da Renda Aduaneira. **Conselho do Mercado Comum**, 2004. Disponível em: <http://www.mercosul.gov.br/normativa/decisoes/2004/>.

CMC nº 59/07. Tarifa Externa Comum. **Conselho do Mercado Comum**, 2007. Disponível em: <http://www.mercosul.gov.br/normativa/decisoes/2007/>.

COASE, R., The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, 1960, 3: pp1-44.

CEPAL (Comissão Econômica Para A América Latina). Disponível em: www.cepal.org.

DELTAS, G., BEEK, G. V. D. Modeling Fiscal Federalism: A Decomposition Analysis Of Changes In Intra-European Union Budgetary Transfers. **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 2003, 43: pp. 592–613.

DIALLO, A. O., **Tributação do Comércio Brasileiro e Internacional**. São Paulo: Método Editora, 2001.

DUARTE, A. J. M., SILVA, A. M. A., LUZ, E. M., GERARDO, J. C., Transferências Fiscais Intergovernamentais no Brasil - Avaliação das Transferências Federais, com Ênfase no Sistema Único de Saúde. **Série Gestão Pública, CEPAL**, n.69, 2009.

Economic Commission for Africa. Fiscal Implications of Trade Liberalization on African Countries. **African Trade Policy Centre**. No. 5, 2004.

EUROSTAT. Structures of the Taxation Systems in the European Union. **Taxation and Customs Union**, 2006.

FLATTERS, F., STERN, M., SACU Revenue Sharing: Issues and Options. **SACU Secretariat**, 2006.

GIAMBIAGI, F., ALÉM, A. C., **Finanças Públicas**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

GIAMBIAGI, F., MARKWALD, R. A Estratégia de Inserção do Brasil na Economia Mundial: MERCOSUL ou “Lonely Runner”? **Revista Brasileira do Comércio Exterior**, 2002.

GORDON, R. H., An Optimal Taxation Approach to Fiscal Federalism, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 98, No. 4 (Nov., 1983), pp. 567-586.

HUEGLIN, T. O., FENNA, A., Comparative Federalism: A Systematic Inquiry. **Toronto: Broadview Press**, 2006, 390 pp.

INMAN, R. P., RUBINFELD, D. L., Subsidiarity and The European Union. **NBER Working Papers Series**. N. 6556, May 1998.

JOHNSON, H. G. An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions. **The Journal of Political Economy**, Vol. 73, No. 3 (Jun., 1965), pp. 256-283.

JOVANOVIC, M. N. **The Economics of International Integration**. Edward Elgar Publishing, Inc. Northampton, USA, 2006.

KEEN M.J., KOTSOGIANNIS, C., Tax Competition in Federations and the Welfare Consequences of Decentralization, **Journal of Urban Economics**, 56 (2004) 397–407.

KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. Editora: Addison-Wesley, 6^a ed., 2006.

LEJOUR, A. M., SOLANIC, V., TANG, P. J. G. EU accession and income growth: An Empirical Approach. **CPB Discussion Paper**. No. 72, Outubro de 2006.

LIST, G. F., **Sistema Nacional de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. Atlas, SP, 1995.

MORAES, M. R. **As Relações Intergovernamentais na República Federal da Alemanha**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 2001.

MUSGRAVE, R. A., **Finanças Públicas: Teoria e Prática**. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

MUSGRAVE, R. A., Devolution, Grants, and Fiscal Competition, **The Journal of Economic Perspectives**, Vol. 11, No. 4 (Outono de 1997), pp. 65-72.

OATES, W. E., **Fiscal Federalism**. NY: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

OATES, W. E., An Essay on Fiscal Federalism, **Journal of Economic Literature**, Vol. 37, No. 3 (Sep., 1999), pp. 1120-1149.

OATES, W. E., SCHWAB, R. M., Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency-Enhancing or Distortion-Inducing? **Journal of Public Economics**, 35, 1988, pp. 333-54.

OLIVEIRA, I. T. M., Livre Comércio Versus Protecionismo: uma Análise das Principais Teorias do Comércio Internacional. **Revista Uratúgua**. No 11, 2007

PIFFANO, H. L. P. **Federalismo Fiscal en Argentina. Ideas y Propuestas Sobre el Nuevo Acuerdo Fiscal Federal**. Documento 2. Dezembro de 1998.

REZENDE, F. Tax Harmonization and Economic Integration: MERCOSUR. **Planejamento e Políticas Públicas**, n.30, jun/dez 2007.

RIKER, W. (1996). *European Federalism – The Lessons of Past Experience*, in ALVES, R. H., **O Futuro da União Europeia: Organização Económica e Política no Contexto dos Desafios Pós-Euro**. Tese de Conclusão de Doutorado na Faculdade de Economia, Universidade do Porto, 2008.

SALMON, P., Decentralization and Supranationality: The Case of the European Union. **Université de Bourgogne**, 2001.

SAUNDERS, C. (1996), *The Constitutional Arrangements of Federal Systems – A Sceptical View from the Outside*, in ALVES, R. H., **O Futuro da União Europeia: Organização Económica e Política no Contexto dos Desafios Pós-Euro**. Tese de Conclusão de Doutorado na Faculdade de Economia, Universidade do Porto, 2008.

SCHULTZE, R., Tendências da Evolução do Federalismo Alemão: Dez Teses. In: HOFMEISTER, W., CARNEIRO, J. M. B. (Org), **Federalismo na Alemanha e no Brasil**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, Série Debates, n.22, Vol. 1, Abril 2001.

SEIXAS CORRÊA, L. F. (1999). *La Visión Estratégica Brasileña del Proceso de Integración*, in GIAMBIAGI, F., MARKWALD, R. A *Estratégia de Inserção do Brasil na Economia Mundial: MERCOSUL ou “Lonely Runner”?* **Revista Brasileira do Comércio Exterior**, 2002.

SILVA, M. S. Teoria do Federalismo Fiscal: Notas Sobre as Contribuições de Oates, Musgrave, Shah e Ter-Minassian. **Nova Economia**. Belo Horizonte, 2005.

SM-SAT-CE, 2004: “Redundancia en El Cobro del AEC y Distribución de la Renta Aduanera: Propuestas de Escenarios y Opiciones Alternativas para El Mercosur”, **Estudio Económico 002/04**.

SM-SAT-CE, 2006: "Review of Sharing Rules for Customs Revenues in Mercosur: Facts, Theory and Learning Experiences", **Documento de Trabajo 006/06**.

SPAHN, P. B., Da Controvérsia sobre a Compensação Financeira na Alemanha. In: HOFMEISTER, W., CARNEIRO, J. M. B. (Org), **Federalismo na Alemanha e no Brasil**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, Série Debates, n.22, Vol. 1, Abril 2001.

SCHWARTZ, B., **O Federalismo Norte-Americano Atual**. Rio de Janeiro: Forense, c1984.

TAVARES, J. Os Fundamentos Econômicos do Programa de Integração Argentina-Brasil. Revista de Economia Política, vol. 8, n. 3. Julho de 1988.

TER-MINASSIAN, T. **Fiscal Federalism in Theory and Practice**. Washington: International Monetary Fund, 1997.

TIEBOUT, C. M., A Pure Theory of Local Expenditures. **The Journal of Political Economy**, Vol. 64, No. 5 (Oct., 1956), pp. 416-424.

TRATADO DE ASSUNÇÃO. Disponível em <http://www.mercosul.gov.br/tratados-e-protocolos/tratado-de-assuncao-1/>.

UNDP (United Nations Development Programme). Disponível em: www.undp.org.

VELAYOS, F., BARREIX, A., VILLELA, L., Regional Integration and Tax Harmonization: Issues and Recent Experiences. In: TANZI, BARREIX e VILLELA (editores), **Tax and Latin America Integration**. New York: Inter-American Development Bank, 2008.

VIOL, A. L., Problemas e Oportunidades na Repartição da Receita Tributária: Competição, Harmonização e Coordenação na Área Fiscal. **Caderno de Finanças Públicas**, Texto para Discussão, n.2, Setembro de 2001.

VINER, Jacob. **The Customs Union Issue**. Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

WESTPHAL, J., Federalism in the United States. In: AFFONSO, R. B. A., SILVA, P. L. B. (Org). **A Federação em Perspectiva: Ensaio Selecionados**. São Paulo: FUNDAP, 1995, p. 47.

WITS (World Integrated Trade Solution). Disponível em: <http://wits.worldbank.org/wits/>.

ZIBLATT, D., Rethinking the Origins of Federalism: Puzzle, Theory, and Evidence from Nineteenth-Century Europe. **World Politics**, Vol. 57, No. 1 (Oct., 2004), pp. 70-98.

ZIMMERMANN, H., Guerra Fiscal e Federalismo Competitivo. In: HOFMEISTER, W., CARNEIRO, J. M. B. (Org), **Federalismo na Alemanha e no Brasil**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, Série Debates, n.22, Vol. 1, Abril 2001.

7. ANEXOS

7.1. Resultados da Fórmula da SACU

Tabela A1: Evolução do Componente de Impostos Especiais sobre o Consumo (*Excise Component – EC*)

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	1.416.879.524,39	7.001.376.035,53	70.060.077,06	188.933.394,71	8.677.249.031,68
2003	1.626.493.203,61	6.933.702.737,74	69.675.306,65	151.177.396,90	8.781.048.644,90
2004	1.993.375.481,84	8.640.576.963,37	90.469.356,89	178.164.093,60	10.902.585.895,70
2005	2.461.984.021,39	11.855.940.859,71	100.434.926,35	233.344.495,65	14.651.704.303,10
2006	2.855.331.076,21	14.526.486.512,84	123.717.897,27	267.074.471,74	17.772.609.958,06
2007	4.003.097.898,12	20.338.350.721,25	186.444.734,47	369.979.382,75	24.897.872.736,59
2008	5.171.867.106,13	24.801.627.181,65	251.564.506,36	506.789.588,84	30.731.848.382,99
2009	3.708.185.354,46	19.448.542.371,60	173.230.743,06	383.160.010,75	23.713.118.479,86

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela A2: Evolução do Componente de Impostos sobre a Importação entre os Países do Bloco (*Customs Duties Component – CDC*)

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	2.135.655.198,63	2.533.234.641,24	434.289.441,85	487.878.696,06	5.591.057.977,78
2003	912.318.045,46	1.767.773.423,11	288.969.398,75	297.339.826,31	3.266.400.693,63
2004	1.443.182.742,56	1.590.748.093,66	317.145.337,67	291.586.776,27	3.642.662.950,16
2005	2.207.324.061,66	1.726.646.122,44	420.061.867,20	372.629.229,55	4.726.661.280,85
2006	3.129.289.266,09	1.896.512.591,92	428.994.255,78	438.401.068,37	5.893.197.182,15
2007	3.705.998.123,86	2.619.768.396,61	528.696.626,69	637.507.959,52	7.491.971.106,68
2008	5.220.095.358,99	3.751.183.599,04	841.123.900,84	838.506.305,11	10.650.909.163,99
2009	7.122.167.663,90	5.239.434.625,24	1.341.534.939,35	1.375.058.859,13	15.078.196.087,62

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela A3: Evolução do Componente de Desenvolvimento (*Development Component – DC*)

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	381.759.977,78	380.211.371,99	407.945.971,72	361.361.919,39	1.531.279.240,88
2003	378.449.952,65	383.557.886,74	412.468.181,38	375.120.798,92	1.549.596.819,69
2004	469.786.746,24	475.442.975,90	511.266.344,02	467.489.680,14	1.923.985.746,30
2005	634.552.155,31	634.370.845,99	690.569.869,94	626.102.005,78	2.585.594.877,02
2006	771.390.008,71	766.165.672,61	836.832.482,21	761.954.770,24	3.136.342.933,78
2007	1.081.056.452,10	1.074.018.567,71	1.170.085.759,01	1.068.581.468,81	4.393.742.247,63
2008	1.335.533.679,44	1.336.112.417,27	1.442.925.168,00	1.308.696.096,99	5.423.267.361,70
2009	1.034.353.766,76	1.026.796.356,26	1.116.553.965,00	1.006.963.879,01	4.184.667.967,03

Fonte: Dados da pesquisa.

7.2. Resultados da Fórmula Proposta

Tabela A4: Evolução do Componente do Gap do Desenvolvimento

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	83.065.055,09	74.664.639,92	87.560.375,58	81.349.998,77	326.640.069,36
2003	93.416.830,04	78.406.906,41	101.606.490,10	90.836.068,47	364.266.295,02
2004	112.731.225,80	105.767.020,30	128.078.576,03	126.089.305,96	472.666.128,08
2005	132.652.893,07	131.603.922,87	163.443.709,84	161.619.192,45	589.319.718,22
2006	165.749.755,36	177.782.482,00	214.385.777,61	191.279.095,70	749.197.110,67
2007	231.833.315,02	253.649.479,20	310.524.899,93	269.083.222,25	1.065.090.916,40
2008	338.365.874,13	384.629.876,73	414.700.076,54	370.123.781,37	1.507.819.608,76
2009	273.123.962,62	319.908.589,87	359.209.588,06	304.435.288,38	1.256.677.428,94

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela A5: Evolução do Componente do Gap do Crescimento

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	109.640.489,19	101.506.820,71	164.012.887,71	114.799.906,43	489.960.104,05
2003	157.824.515,92	69.822.118,14	162.505.021,41	156.247.787,06	546.399.442,52
2004	244.458.164,07	68.152.410,14	193.844.385,42	202.544.232,50	708.999.192,13
2005	220.769.902,76	110.531.029,17	279.831.443,46	272.847.201,94	883.979.577,32
2006	264.421.569,09	162.153.415,26	314.449.293,45	382.771.388,20	1.123.795.666,00
2007	398.623.698,21	249.442.028,98	439.328.992,28	510.241.655,13	1.597.636.374,60
2008	562.658.923,32	416.958.101,73	542.595.317,15	739.517.070,94	2.261.729.413,14
2009	410.215.629,14	304.574.710,49	541.299.905,89	628.925.897,88	1.885.016.143,41

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela A6: Evolução do Componente de Direitos Aduaneiros

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Total
2002	382.440.176,49	1.913.705.733,22	74.051.323,06	79.603.287,46	2.449.800.520,23
2003	560.844.435,84	2.000.432.433,92	83.271.735,06	87.448.607,80	2.731.997.212,62
2004	833.498.740,28	2.490.122.353,41	101.352.744,48	120.022.122,47	3.544.995.960,63
2005	1.054.505.216,42	3.090.193.576,36	125.562.272,10	149.636.821,73	4.419.897.886,61
2006	1.294.451.857,06	3.956.302.099,18	170.996.817,12	197.227.556,65	5.618.978.330,01
2007	1.842.313.903,03	5.673.895.137,81	225.815.743,24	246.157.088,92	7.988.181.872,99
2008	2.443.515.497,76	8.139.786.810,74	344.780.262,32	380.564.494,90	11.308.647.065,72
2009	1.876.991.573,29	6.954.951.851,25	283.391.194,22	309.746.098,27	9.425.080.717,03

Fonte: Dados da pesquisa.

7.3. Dados Utilizados

Tabela A7: Comércio Exterior da Argentina

Ano	Importações	Exportações	Imposto de Importação	Imp. de Importação intra-MERCOSUL
2000	29.158.582.792,14	27.530.574.190,19	1.743.372.638,61	6.347.753,85
2001	25.031.493.552,74	28.213.036.564,05	1.428.850.906,13	5.358.828,52
2002	11.681.525.084,47	24.537.788.878,10	393.190.268,20	2.667.746,73
2003	17.698.011.265,12	31.192.192.525,02	743.379.993,31	4.859.409,02
2004	26.997.514.498,52	37.796.346.196,54	1.075.474.899,21	7.901.814,62
2005	34.848.600.000,00	45.540.300.000,00	1.335.042.644,52	11.638.765,55
2006	42.209.341.955,27	54.343.329.057,73	1.736.820.490,55	13.095.297,48
2007	56.182.993.539,12	68.041.618.246,84	2.394.421.250,90	17.182.398,38
2008	74.036.450.967,57	87.833.812.444,75	3.132.022.454,05	22.379.012,11

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento, WITS, UNDP e Ministério da Fazenda da Argentina, (2010).

Tabela A8: Dados Socioeconômicos da Argentina

Ano	População	PIB (2005 U\$)	PIB per capita
2000	36.938.728,00	250.588.473.087,72	6.783,89
2001	37.317.983,00	243.657.136.243,09	6.529,21
2002	37.676.467,00	93.993.835.084,12	2.494,77
2003	38.023.463,00	122.098.556.070,31	3.211,14
2004	38.372.041,00	148.110.947.816,49	3.859,88
2005	38.731.603,00	183.193.000.000,00	4.729,82
2006	39.105.347,00	220.971.354.942,29	5.650,67
2007	39.490.465,00	278.601.612.765,11	7.054,91
2008	39.882.980,00	362.107.014.310,48	9.079,22

Fonte: Banco Mundial, UNDP e CEPAL, (2010).

Tabela A9: Comércio Exterior do Brasil

Ano	Importações	Exportações	Imposto de Importação	Imp. de Importação intra-MERCOSUL
2000	66.572.978.486,51	56.687.658.057,60	4.100.240.906,72	6.874.076,33
2001	68.009.301.803,94	61.105.847.680,88	3.494.564.375,37	6.356.442,77
2002	58.453.590.655,30	64.208.732.588,26	2.513.365.701,95	5.169.218,99
2003	63.125.661.035,71	78.595.416.284,39	2.493.288.410,29	5.356.283,31
2004	80.656.527.827,25	105.455.141.864,28	3.042.888.740,99	6.181.075,90
2005	102.122.700.000,00	134.235.600.000,00	3.732.949.876,75	7.053.699,27
2006	129.006.658.124,99	161.675.974.269,33	4.760.910.818,17	9.257.059,86
2007	173.030.455.529,06	194.954.881.414,85	7.033.921.184,54	12.347.347,43
2008	246.628.649.440,80	250.031.384.923,64	10.193.262.717,29	16.463.157,91

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento, WITS, UNDP e Ministério da Fazenda do Brasil, (2010).

Tabela A10: Dados Socioeconômicos do Brasil

Ano	População	PIB (2005 U\$)	PIB per capita
2000	174.174.447,00	568.446.924.661,86	3.263,66
2001	176.659.138,00	501.993.713.348,95	2.841,60
2002	179.123.364,00	464.461.637.788,61	2.592,97
2003	181.537.359,00	520.503.307.743,29	2.867,20
2004	183.863.524,00	642.008.520.415,28	3.491,77
2005	186.074.634,00	882.185.000.000,00	4.741,03
2006	188.158.438,00	1.124.190.968.268,90	5.974,71
2007	190.119.995,00	1.415.478.076.264,22	7.445,19
2008	191.971.506,00	1.736.479.879.412,25	9.045,51

Fonte: Banco Mundial, UNDP e CEPAL, (2010).

Tabela A11: Comércio Exterior do Paraguai

Ano	Importações	Exportações	Imposto de Importação	Imp. de Importação intra-MERCOSUL
2000	3.047.578.494,25	2.379.851.612,61	119.830.672,29	1.047.559,48
2001	2.582.685.663,53	2.024.181.362,36	107.516.145,38	1.089.727,71
2002	2.261.876.343,09	2.032.971.325,27	77.275.435,73	844.987,31
2003	2.627.723.502,36	2.419.793.138,81	82.822.495,70	1.067.875,10
2004	3.282.875.013,77	3.152.782.591,82	125.994.864,64	1.503.744,31
2005	4.149.500.000,00	3.795.400.000,00	142.582.065,39	1.595.558,33
2006	5.575.845.163,90	5.072.825.808,83	166.852.302,63	1.868.171,37
2007	6.886.451.012,69	6.371.758.736,28	176.941.898,19	2.768.632,56
2008	10.446.550.066,54	9.471.016.913,96	265.785.925,64	4.215.321,52

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento, WITS, UNDP e Ministério da Fazenda do Paraguai, (2010).

Tabela A12: Dados Socioeconômicos do Paraguai

Ano	População	PIB (2005 U\$)	PIB per capita
2000	5.350.235,00	6.234.879.644,38	1.165,35
2001	5.460.533,00	5.845.084.301,92	1.070,42
2002	5.571.125,00	4.647.688.963,95	834,25
2003	5.681.974,00	5.230.427.226,46	920,53
2004	5.793.007,00	6.722.016.157,85	1.160,37
2005	5.904.155,00	7.473.231.062,00	1.265,76
2006	6.015.380,00	9.574.410.343,58	1.591,66
2007	6.126.643,00	12.975.901.423,92	2.117,95
2008	6.237.855,00	17.613.227.570,67	2.823,60

Fonte: Banco Mundial, UNDP e CEPAL, (2010).

Tabela A13: Comércio Exterior do Uruguai

Ano	Importações	Exportações	Imposto de Importação	Imp. de Importação intra-MERCOSUL
2000	4.026.905.375,85	3.359.443.010,34	558.114.602,85	1.338.166,41
2001	3.695.432.258,71	3.183.810.036,40	560.126.550,90	1.224.194,93
2002	2.431.459.497,14	2.583.632.973,77	282.569.287,75	869.463,62
2003	2.759.528.929,91	3.111.889.400,99	323.172.050,86	981.815,66
2004	3.887.587.149,13	4.251.362.315,65	482.302.776,00	1.333.944,18
2005	4.945.100.000,00	5.280.300.000,00	682.622.595,49	1.630.545,09
2006	6.431.174.196,56	6.050.167.744,77	827.387.495,33	2.252.660,71
2007	7.506.778.358,21	7.227.880.542,59	1.045.624.830,36	2.760.016,51
2008	11.530.782.019,94	10.030.716.520,20	1.487.124.990,64	4.320.659,15

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento, WITS, UNDP e Ministério da Fazenda do Uruguai, (2010).

Tabela A14: Dados Socioeconômicos do Uruguai

Ano	População	PIB (2005 U\$)	PIB per capita
2000	3.300.847,41	20.123.730.923,27	6.096,53
2001	3.308.356,43	18.951.231.079,50	5.728,29
2002	3.308.526,68	12.533.581.040,88	3.788,27
2003	3.303.539,57	11.348.674.455,51	3.435,31
2004	3.301.732,00	13.237.873.652,35	4.009,37
2005	3.305.723,00	17.362.857.687,00	5.252,36
2006	3.314.466,00	20.668.639.228,27	6.235,89
2007	3.323.906,00	25.749.271.026,21	7.746,69
2008	3.334.052,00	35.482.749.485,48	10.642,53

Fonte: Banco Mundial, UNDP e CEPAL, (2010).