

Incentivos Fiscais Regionais no Brasil: Uma Avaliação da sua Compatibilidade à Luz da OMC

Olímpio J. de Arroxelas Galvão

*Prof. do Departamento de Economia e do
Programa de Pós-Graduação em Economia
(PIMES), da Universidade Federal de Pernambuco
(UFPE) e Pesquisador 1 do Conselho Nacional de
Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq)*

Resumo:

Investiga os possíveis problemas que as regiões menos desenvolvidas do País, especialmente do Nordeste, poderão enfrentar no futuro próximo, com a continuidade do processo de integração dos países latino-americanos, no que diz respeito às iniciativas de harmonização das legislações nacionais e de políticas econômicas. Especificamente, procura saber se o aprofundamento da integração entre os países do Cone Sul e a incorporação de novos membros poderão comprometer os esforços federais de desenvolvimento das regiões mais atrasadas, caso esses países venham a pressionar pela eliminação dos incentivos fiscais e financeiros às regiões Norte e Nordeste. Argumenta que as atuais políticas regionais no Brasil são totalmente consistentes com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) e conclui que o fortalecimento e o aperfeiçoamento de políticas de desenvolvimento regional devem ser vistos como condição necessária e indispensável a um saudável processo de equilíbrio social e de convergência econômica.

Palavras-chave:

Políticas Regionais; Incentivos Fiscais; Legislação da OMC; Acordo sobre Subsídios do GATT.

1- INTRODUÇÃO

É ainda muito reduzido o conhecimento no Brasil sobre as implicações espaciais de dois fenômenos ou eventos de suma importância para o desenvolvimento das regiões menos desenvolvidas do País: os desdobramentos do processo de integração continental, através da consolidação e expansão do Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL) e os efeitos decorrentes dos diversos acordos assinados ao final da Rodada Uruguai em 1994, que estão sendo aplicados pela Organização Mundial do Comércio (OMC) desde janeiro de 1995.

Com relação ao primeiro evento, a criação e a consolidação do Mercosul – ao produzirem novas obrigações internacionais de caráter comunitário – deverão exigir mudanças nas legislações nacionais dos países membros, dentro do natural processo de harmonização de normas e políticas. A questão a saber é se essas novas obrigações internacionais irão afetar as políticas em execução pelo Governo Federal nas regiões menos desenvolvidas, no que diz respeito aos incentivos fiscais e a outros mecanismos de promoção ao desenvolvimento regional no País.

O segundo evento – o dos acordos assinados ao final da Rodada Uruguai – traz à tona uma série de implicações também ainda não devidamente apreciadas nos seus aspectos espaciais. A implementação do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias deverá afetar profundamente os fluxos das transações internacionais. Este acordo é uma das mais importantes peças legislativas reguladoras do comércio internacional em aplicação pela OMC, estabelecendo as regras relativas ao uso de incentivos e subsídios à produção doméstica e às exportações.

O presente trabalho propõe-se a investigar os possíveis problemas que as regiões menos desenvolvidas do País – especialmente o Nordeste – poderão enfrentar no futuro próximo com a continuidade do processo de integração dos países latino-americanos. O objetivo central desta investigação consiste em analisar se, como e quando a integração em curso nos países do Cone Sul irá afetar a política nacional de desenvolvimento regional no País e sua transformação futura num

mercado comum, inclusive com a incorporação de novos membros. De modo específico, procurar-se-á investigar se há uma base verdadeira para o receio de que as iniciativas de harmonização de políticas dentro do Mercosul levarão ao comprometimento dos esforços federais de desenvolvimento das regiões menos desenvolvidas do Brasil em razão de pressões dos estados-membro em integração na América Latina – especialmente no tocante aos incentivos fiscais e financeiros ora concedidos a essas regiões, implementados por instituições como a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), a Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e o Banco do Nordeste. Esta questão, em suma, remete a uma outra, qual seja: a de saber se as políticas regionais em curso no Brasil, em favor de suas regiões menos desenvolvidas, são compatíveis com as normativas recentes da Organização Mundial do Comércio, tal como concebidas pelo General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994, após a finalização da Rodada Uruguai. Tal questão recentemente tornou-se assunto da ordem do dia no noticiário da imprensa brasileira e deu margem a acaloradas discussões no âmbito parlamentar, em função da renovação da Medida Provisória que estendeu o prazo de concessão dos incentivos fiscais à indústria automotiva nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Além dos veementes protestos de alguns governantes brasileiros, que viram no ato da renovação da mencionada Medida Provisória mais uma clara manifestação da guerra fiscal entre os estados, também a Argentina, invocando o Tratado de Assunção, expressou profunda discordância com a concessão dos incentivos que objetivavam legitimar a instalação da fábrica da montadora Ford no Estado da Bahia.

A busca às perguntas acima mencionadas – que o autor deste trabalho inicialmente procurou, sem muito sucesso, em várias instituições regionais e nacionais, como a SUDENE, o Itamarati e o Congresso Nacional, através de seus representantes na Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul – foi perseguida através de dois caminhos: um breve estudo comparativo de como a União Européia vem lidando com o problema de suas regiões menos desenvolvidas; e, principalmente, por meio de exame detalhado do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias do

GATT 94 e de outros acordos complementares, assinados ao final da Rodada Uruguai, que de forma básica explicitam as regras de comportamento a que estão sujeitos os países em integração no seu trato com a comunidade internacional. Tal exame do referido Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias permite mostrar, por exemplo – como será visto adiante – que regiões menos desenvolvidas como o Nordeste do Brasil poderiam fazer uso de vários instrumentos de política permitidos pela OMC até o ano 2003 (e, em alguns casos, até prorrogáveis). No entanto não o fazem, talvez por desconhecimento dos *policy makers* brasileiros, dos empresários das regiões menos desenvolvidas e das entidades governamentais que cuidam do desenvolvimento dessas regiões.

O trabalho, todavia, não se propõe a discutir o mérito da questão sobre a guerra fiscal entre os estados brasileiros mas, tão-somente, examinar se as políticas de incentivos fiscais e financeiros para o desenvolvimento regional – adotadas pelo Governo Federal e pelos governos estaduais no Brasil – são consistentes com as novas regras em vigor pela Organização Mundial do Comércio.

2- INTEGRAÇÃO CONTINENTAL, POLÍTICAS REGIONAIS E A NOVA LEGISLAÇÃO DA OMC SOBRE INCENTIVOS

Quando alguns países acordam em formar áreas de livre comércio, uniões aduaneiras ou mercados comuns, o processo de integração resultante vem sempre acompanhado por dois efeitos importantes: a ocorrência de reestruturações em diversos segmentos dos sistemas produtivos da cada país, por conta da nova divisão do trabalho imposta pela liberalização do comércio, decorrente da diversidade das estruturas produtivas das economias em integração; e um amplo e crescente processo de negociação voltado para a harmonização de políticas, de legislações e de normas nacionais, para que estas se conformem aos interesses comunitários.

É desnecessário ressaltar que nenhuma integração seria possível sem o reconhecimento e a aceitação, tanto das mudanças estruturais que terá de sofrer cada país ou região, quanto da relativa

perda de soberania de governos nacionais, no tocante à administração de políticas econômicas e sociais.

Por outro lado, quando os países também acordam em participar de negociações internacionais, firmando tratados e acordos comerciais – como os ocorridos durante as diversas rodadas de negociações do GATT e as que estão sendo conduzidas a partir de data recente pela OMC – ficam estes de igual modo obrigados a cumprir as regras e as normas estabelecidas por esses acordos e tratados. Se, de um lado, esses arranjos jurídico-institucionais contribuem para criar uma maior disciplina nas relações internacionais e, conseqüentemente, para produzir um comportamento mais racional das nações perante a comunidade mundial, por outro lado – e de certa forma em analogia com os esforços de integração – trazem como implicações inevitáveis uma diminuição dos poderes discricionários das nações e, também, a necessidade de ajustamentos e reestruturações produtivas em vastas seções das economias dessas nações.

Não é sem razão que, num e noutro casos, ocorram resistências de países, de setores e de regiões dentro de países, prejudicados com as mudanças a eles impostas pelo conjunto das normativas internacionais e, bem assim, de segmentos econômicos, grupos políticos ou de indivíduos, inconformados em verem seus interesses contrariados ou seus governos obrigados a compartilhar de iniciativas e decisões, antes tomadas de forma unilateral e soberana, com os de outras nações¹.

Diversos fatores e circunstâncias contribuem para criar turbulências nas relações comerciais entre países e provocar o desrespeito às normas internacionais acordadas, muitas vezes após anos ou mesmo décadas de custosas negociações.

¹Na Europa, a harmonização de políticas nacionais e a unificação das legislações internas, para conformá-las aos interesses comunitários, constituíram a tarefa mais complexa para os órgãos superiores da Comunidade e, ainda hoje, mais de quarenta anos após o Tratado de Roma, existem muitas áreas – especialmente na esfera fiscal e na área da legislação trabalhista – onde a unificação é incompleta.

Diferenças de produtividade entre setores de economias distintas são, por exemplo, uma das fontes principais de confrontos entre governos nos foros internacionais, na medida em que possibilitam a formação de fortes *lobbies* de interesses privados, que se voltam contra a ampliação de processos de liberalização comercial e forçam a postergação do cumprimento de normas acordadas em tratados de comércio. Exemplos disso fornecem os agricultores dos países desenvolvidos e as indústrias intensivas em mão-de-obra dessas mesmas nações industrializadas que, sabidamente, constituem focos de resistência quase intransponíveis nas negociações internacionais para uma maior liberalização do comércio, provocando profundas repercussões negativas sobre as economias menos desenvolvidas do chamado Terceiro Mundo.

Disparidades de níveis de desenvolvimento econômico entre nações também constituem constantes motivos de desencontros com a comunidade internacional, exigindo cláusulas especiais nos tratados multilaterais de comércio, que permitam um tratamento diferenciado para as nações menos desenvolvidas. Os primeiros tratados multilaterais de comércio – como o GATT 1947 – já mencionavam, embora timidamente, a necessidade de um tratamento diferencial aos países não industrializados signatários desse acordo mas, durante cerca de vinte anos de sua vigência continuava sendo deles exigida, por exemplo, a plena reciprocidade e simetria em suas relações comerciais com os países desenvolvidos (WTA, 1994 a). Por outro lado, algumas nações européias mantiveram relações especiais com suas colônias e ex-colônias desde longas datas, através da adoção de regimes de acesso aos seus mercados em condições favoráveis. No entanto, até os dias atuais, tais relações especiais restringem-se apenas a um grupo seleto de países, entre os quais não se incluem os da América Latina e o Brasil². Somente a partir da

²Poucos anos após a criação da Comunidade Econômica Européia pelo Tratado de Roma, de 1957 e, sobretudo depois do ingresso do Reino Unido nessa Comunidade, as nações da Europa começaram a firmar uma série de acordos de preferências comerciais para acomodar os interesses das colônias e ex-colônias dos estados-membro, especialmente os da França e do Reino Unido, mas também os da Itália, da Bélgica e da Holanda. Firmados através das sucessivas Convenções de Yaoundé (depois Lomé), iniciadas no ano de 1964 e

segunda metade dos anos 60, por pressão dos países economicamente mais atrasados – através das diversas conferências sobre o comércio e o desenvolvimento, promovidas pela Organização das Nações Unidas – United Nations Conference on Trade and Development (as UNCTADs) – é que, nas sucessivas rodadas posteriores do GATT, foi explicitada a preocupação de que a facilitação do acesso dos bens produzidos no Terceiro Mundo pelas nações industrializadas poderia constituir mecanismo importante de desenvolvimento para as primeiras. O GATT passou a permitir expressamente a utilização de incentivos fiscais, bem como de subsídios à produção e à exportação por parte dos países menos desenvolvidos, e foi eliminada a obrigatoriedade da simetria e da reciprocidade (JOHNSON, 1968).

Desigualdades inter-regionais (diferenças de desenvolvimento dentro das próprias fronteiras nacionais) constituem outra causa potencial de geração de conflitos de ordem internacional, sobretudo, embora não exclusivamente, nos contextos que envolvem processos de integração econômica de economias nacionais na forma de áreas de livre comércio, e mais ainda, quando estas buscam alcançar estágios mais avançados de integração. Seja porque as regiões menos desenvolvidas apresentem mais fragilidades em suas estruturas sociais, políticas e institucionais, seja porque exibam menores dotações de recursos físicos ou humanos, o resultado da integração econômica pode ser o aprofundamento das desigualdades regionais dentro de cada país, por conta da existência de maiores externalidades disponíveis nas regiões mais desenvolvidas. Este fato, amplamente reconhecido no caso dos países europeus, por exemplo, tem levado à execução de políticas de convergência e de coesão social por parte dos órgãos superiores das comunidades européias, implicando na utilização de diversos mecanismos de transferência de renda dos

ainda vigentes durante as negociações finais da Rodada Uruguai, esses acordos compreendiam 69 países da África, do Caribe e do Pacífico – os chamados "países do ACP" – abrigando uma população de cerca de 500 milhões de habitantes (SWANN, 1990). O quarto e último Acordo de Lomé, com vigência até o ano 2000, deverá ser revisto durante as negociações a serem conduzidas pela OMC, no que já vem sendo chamado de Rodada do Milênio, a se realizar a partir do ano 2000.

países mais ricos para os menos desenvolvidos do continente.

Com efeito, desde o início da formação da Comunidade Econômica Européia e, mais ainda durante a fase de sua consolidação com o ingresso de novos membros, vêm os europeus adotando importantes ações de política social e espacial, voltadas para a diminuição das disparidades entre as nações do continente. A constituição de “fundos estruturais” e a adoção do princípio da “coesão social” – que consiste na noção de que os países mais ricos devem oferecer ajuda financeira aos mais pobres – são as ferramentas de que a comunidade das nações européias têm lançado mão, com vistas a acelerar o desenvolvimento das áreas menos favorecidas do continente, para que estas também possam “desfrutar de todos os benefícios do mercado único europeu” (COMISSÃO EUROPÉIA, 1995).

Mas a própria existência de regiões ricas e pobres dentro de um mesmo país – fato que ocorre igualmente nas nações pobres e ricas – tem levado desde longas datas à utilização de outros instrumentos de política (que não aqueles apenas centrados em transferências inter-regionais de renda), tanto por iniciativas comunitárias quanto, sobretudo, da parte dos próprios governos nacionais, com o propósito deliberado de criar as condições para a redução das desigualdades internas e para a geração de um processo endógeno de crescimento das regiões mais atrasadas³.

³O reconhecimento explícito pelas nações européias de que não é possível alcançar uma plena integração com a manutenção de graves disparidades sociais e regionais entre seus membros, traz importantes lições para outras experiências regionais de integração. Ressalte-se contudo que, no caso de comunidades de países não desenvolvidos que também buscam integrar suas economias, logo se destaca uma diferença muito importante: não há, como ocorre nas comunidades industrializadas, como as européias, nações ricas e outras pobres, o que torna praticamente impossível o estabelecimento de mecanismos com objetivos explícitos de promoverem transferências de renda entre os estados-membro. Em termos práticos isto significa dizer que as iniciativas de políticas sociais e regionais tenderão a ficar, entre as comunidades de países menos desenvolvidos que se integram – a exemplo do Mercosul – totalmente restritas ao âmbito de cada estado nacional. Ou seja, na inexistência de mecanismos de natureza comunitária de transferência de renda entre os estados-membro, caberá

Tais instrumentos de promoção regional, principalmente na forma de incentivos fiscais, creditícios e financeiros – geralmente denominados de subsídios – são concedidos com vistas a reduzir as desvantagens com que algumas áreas geográficas de um país se defrontam para crescer sendo, reconhecidamente, causadoras de muitas das diferenças sociais verificadas em nível nacional.

Ocorre, entretanto, que a utilização de políticas nacionais de desenvolvimento regional pode gerar delicados problemas de ordem política e diplomática para as nações que as praticam, porque tais políticas provocam repercussões, tanto em países que se organizaram em comunidades integradas ou que estejam em processo de integração, quanto nos países fora desses blocos, ou seja, nas demais nações da comunidade internacional.

Em associações de países nas quais alguns enfrentam sérias disparidades internas de desenvolvimento, a utilização de mecanismos de promoção para o crescimento de regiões mais atrasadas pode propiciar uma fonte adicional de controles na execução de processos de harmonização de políticas e na implementação de regras de convivência comunitária, uma vez que qualquer programa de desenvolvimento regional envolve, inevitavelmente, um tratamento diferenciado a certas áreas geográficas do País. Mesmo que esse tratamento diferenciado ocorra exatamente por se partir do reconhecimento das desvantagens com que se defrontam as regiões mais atrasadas para acompanharem o desenvolvimento das outras, tal fato implica, obviamente, em que algumas áreas de uma nação estarão oferecendo atrativos especiais para a localização de atividades produtivas criando, portanto, vantagens locais artificiais para o estabelecimento de empreendimentos agrícolas, industriais ou de qualquer outra natureza.

A existência de incentivos e de subsídios concedidos às regiões mais atrasadas de um país opera, portanto, como elemento de discriminação: não apenas entre as regiões do mesmo país – embora seja exatamente este o objetivo da política – mas também como instrumento de discriminação contra as outras nações de um espaço integrado e contra todos os demais países da comunidade

a cada país a concepção e a condução de suas próprias políticas de desenvolvimento regional.

internacional, cujas economias não contam com os mesmos mecanismos de incentivos e subsídios.

Portanto, é natural que numa comunidade como o Mercosul surjam eventuais alegações de que incentivos fiscais e outros instrumentos de promoção regional no Brasil estariam deixando de assegurar “condições adequadas de concorrência entre os estados-membro” do Cone Sul – princípio fundamental, como se sabe, em todos os tratados de integração.

Ao mesmo tempo, vem se desenvolvendo um certo receio nas regiões menos desenvolvidas do Brasil, também por justificadas razões, de que a integração que ora se processa entre os países da América Latina – ao criar novas obrigações internacionais de natureza comunitária – pode vir a afetar a política em execução pelo Governo brasileiro, no que diz respeito aos incentivos fiscais e a outros mecanismos de promoção ao desenvolvimento regional, em detrimento das regiões Norte e Nordeste do País⁴.

⁴Como já foi sugerido acima, antes da elaboração deste trabalho, foram visitadas diversas instituições que tratam da questão regional brasileira ou que poderiam prestar informações sobre o andamento das negociações com os outros membros do Mercosul, sobre o problema da harmonização de políticas e da compatibilidade das políticas regionais no Brasil com os interesses dos outros países do Cone Sul. Inicialmente, foi visitada a Diretoria de Incentivos Fiscais da SUDENE, que revelou ainda não estar lidando com o problema, nem ter qualquer informação sobre o assunto. Numa visita à Coordenadoria de Cooperação Internacional desse mesmo órgão, obteve-se a informação de já haver uma certa preocupação com o tema, inclusive manifestada pela designação de um técnico daquela coordenadoria para pesquisar onde poderiam ser obtidas informações a respeito da questão. Em contatos com vários setores do Itamarati em Brasília, afirmou-se que o problema dos incentivos fiscais no Norte e no Nordeste ainda não estava na pauta das negociações entre os países do Mercosul, mas que, em algum momento no futuro, o assunto deveria ser discutido. Indagados sobre um documento dos grupos de trabalho do Mercosul, que menciona uma recomendação para a criação de um comitê especial a fim de discutir problemas regionais no Mercosul, alguns diplomatas e técnicos do Itamarati não souberam informar sobre o andamento das negociações e nem mesmo se o referido comitê havia sido efetivamente criado. Por fim, em contato mantido com o presidente (na época), da seção brasilei-

A proliferação de áreas de preferências comerciais no pós-guerra, a consolidação das iniciativas de integração das nações da Europa Ocidental, as tentativas de replicação da experiência europeia em outros continentes e a utilização, cada vez mais generalizada, de políticas de desenvolvimento regional – tanto em países industrializados quanto nos subdesenvolvidos – levaram à criação, através de grande número de acordos e tratados, de um vasto corpo de legislação internacional destinado ao disciplinamento das relações dos países, individualmente, e de comunidades em integração, com o restante da comunidade mundial.

Na impossibilidade da criação de uma organização de caráter mundial especificamente voltada para o disciplinamento das relações comerciais entre países – ao estilo da Organização das Nações Unidas (ONU), do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Interamericano para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD), Banco Mundial – a assinatura, em 1947, de um Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, denominado GATT, a ter vigência a partir de 1º de janeiro de 1948, institucionalizou, na prática, o funcionamento de uma organização atípica, por ser o GATT, ao mesmo tempo, um conjunto de normas sobre relações comerciais internacionais e um *locus* de negociações, onde se exercia a diplomacia comercial e se resolviam os conflitos e as disputas na área do comércio mundial.

Após sucessivas rodadas de negociações, o GATT foi incorporando novas regras e resoluções e consolidando sua condição institucional de órgão regulador das relações internacionais, pois havia sido criado um corpo organizacional complexo, composto de uma secretaria executiva, uma diretoria geral, uma junta de solução de controvérsias e vários grupos de trabalho, com a função de implementar o Acordo Geral e seus desdobramentos ao longo das décadas seguintes. A OMC, criada ao final da oitava e, até agora, última roda-

da da Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul, durante visita ao Congresso Nacional, informou-se que a questão regional também ainda não constava da pauta das discussões dos parlamentares do Cone Sul, mas que, em algum momento futuro, essas discussões deveriam ser iniciadas, ante a possibilidade da ocorrência de potenciais conflitos de interesses, subsequentes ao aprofundamento da integração.

da de negociações do GATT, veio assumir definitivamente as funções institucionais executadas pelos órgãos desse Acordo, passando o mundo a contar, finalmente, com uma organização internacional com personalidade jurídica própria – que o GATT não tinha – com a finalidade de implementar o novo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio de 1994 (GATT 1994), além de vários acordos que cobriam outras esferas das relações internacionais e que também foram firmados ao final da Rodada Uruguai.

Portanto, um complexo sistema de normas e regras rege as relações comerciais entre os países desde 1948. No caso, por exemplo, das iniciativas internacionais de integração, ou seja, de formação de blocos regionais de comércio, todas as decisões dos países envolvidos tinham que ser homologadas pelo GATT (passando a sê-lo pela OMC a partir de 1995). Tanto as políticas comunitárias quanto as de cada estado-membro em relação a outros países deveriam ser, em princípio, consistentes com as regras estabelecidas no Acordo Geral-base de 1947 e com as normas e regras incorporadas a esse Acordo nas rodadas subsequentes de negociação.

Especificamente no que se refere a políticas de desenvolvimento regional, desde as suas origens o GATT também já continha muitas normas claras e precisas, que estabeleciam os limites do comportamento de cada país no trato com a comunidade internacional.

Observe-se, de início, que políticas de promoção regional, como já acima assinalado, envolvem a concessão de vários tipos de incentivos, enquadrados pelo GATT na denominação geral de *subsídios*.

O tema *subsídios* constituía assunto de tanta importância para o GATT que já o artigo XVI de sua primeira versão de 1947 tratava explicitamente da matéria, proibindo qualquer tipo de interferência governamental que pudesse propiciar vantagens competitivas artificiais a algumas economias nacionais, a não ser em casos excepcionais, como no dos países subdesenvolvidos (WTA, 1994 a). Em sua última versão – de 1994 – o GATT contemplou um longo e minucioso acordo, especificamente voltado ao tema *subsídios*, reiterando veementemente sua condenação a medidas

de política que confirmam vantagens de ordem fiscal, financeira ou de qualquer outra natureza a empresas específicas, grupos de empresas ou a indústrias de um país, sob o argumento de que tais políticas restringem o comércio internacional e distorcem a concorrência⁵.

O GATT, porém, admite a utilização de subsídios pelos governos nacionais, em cinco casos particulares: a) à agricultura de modo geral – embora tenha sido estabelecido que todos os países, especialmente os desenvolvidos, deverão reduzir e, em um prazo razoável, eliminar todas as formas de subsídios e de suporte aos seus agricultores (WTA, 1994 b); b) a atividades de pesquisas realizadas por empresas privadas, universidades ou instituições especializadas; c) à promoção de iniciativas privadas ou públicas voltadas para a conservação do meio ambiente e para a diminuição da poluição; d) às regiões mais atrasadas ou desfavorecidas de um país, independentemente do seu nível de desenvolvimento, e e) aos países não desenvolvidos (WTA, 1994 c).

Pela sua maior pertinência à questão abordada neste trabalho, somente serão considerados os capítulos do GATT referentes aos itens d) e e) acima, que especificamente tratam de subsídios a regiões mais atrasadas e aos países não desenvolvidos.

Deve-se ressaltar, para que não restem dúvidas quanto às considerações feitas a seguir, que os dispositivos do referido Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, são as regras mais recentes em aplicação pela Organização Mundial do Comércio e que passaram a ter vigência a partir de 1º de janeiro do ano de 1995.

O Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias de 1994 (ASMC), estabelece que são permitidos subsídios a regiões menos desenvolvi-

⁵O GATT define “subsídio” como toda e qualquer ajuda ou contribuição do Governo ou órgão público, seja na forma de transferência direta de recursos a empresas ou indústrias - doações (*grants*), empréstimos e participações acionárias (*equity infusion*) -, ou mediante transferências indiretas sob diversas modalidades, como garantia de empréstimos, renúncia fiscal (isenções, incentivos e créditos fiscais), mecanismos de suporte de preços e renda, cobertura de prejuízos de empresas, perdão de dívidas, etc. (WTA, 1994 c).

das de qualquer país, seja ele de alta renda ou subdesenvolvido – por exemplo, no *Mezzogiorno* italiano, nas áreas decadentes da França e Grã-Bretanha, no Sul da Espanha, nas áreas mais remotas e ainda com forte presença agrícola dos países escandinavos, nas regiões mais atrasadas da Índia, do Brasil ou da Argentina – desde que uma série de condições sejam cumulativamente satisfeitas.

Uma região de um país qualquer é considerada menos desenvolvida, atrasada ou desfavorecida – nos termos do ASMC, *disadvantaged region* – se ela atender a pelo menos uma das duas condições abaixo:

a) ter um Produto Interno Bruto (PIB) (ou renda familiar, ou renda) *per capita* não acima de 85% da média nacional; e

b) registrar uma taxa de desemprego de pelo menos 110% da média nacional (Artigo 8.2, item b, inciso iii do ASMC).

Uma “região”, por sua vez, deve ser uma área geográfica contígua, com uma identidade econômica e administrativa claramente definida. Subsídios não podem ser destinados a um ponto geográfico isolado no espaço nacional, e sem que exerçam alguma influência sobre o desenvolvimento de uma área mais ampla. Ademais, as dificuldades com que se defronta uma região devem ser de caráter estrutural, não sendo elegíveis para receberem subsídios aquelas que, mesmo atendendo aos requisitos a) e b) acima, derivem suas dificuldades de circunstâncias apenas temporárias, não observáveis, por exemplo, por um período acima de três anos (ASMC, Artigo 8.2, item b, incisos i, ii e iii).

Por outro lado, os subsídios concedidos devem estar inseridos num programa ou numa política mais ampla de desenvolvimento regional (envolvendo, por exemplo, investimentos em infra-estrutura, educação, saneamento, etc.), devendo tais subsídios estar explicitados em legislação específica – lei ou decreto governamental –, de conhecimento geral e público (ASMC, Art. 8.2, item b, inciso ii).

Em nível mais específico, também é exigência do citado acordo que, na administração de subsídios, seja respeitado o princípio da neutralidade da concessão, no sentido de que não favoreçam algumas empresas ou indústrias particulares em detrimento de outras na região. Ou seja, um subsídio não pode ser concedido, por exemplo, a uma empresa têxtil de uma região sem ser estendido a outras empresas têxteis da mesma região, nem ser concedido a uma empresa que venha a se instalar, sem que seja estendido a outras do mesmo ramo que, no futuro, vierem a se localizar na região. A automaticidade é outro princípio a ser obedecido: a concessão de um subsídio a uma empresa ou indústria dará automaticamente o direito a outra empresa ou indústria do mesmo ramo, que satisfaça às mesmas exigências atendidas pelas primeiras (Art.2.1, itens a), b) e c), do ASMC).

Por fim, qualquer política de desenvolvimento regional que venha a envolver subsídios nas linhas recomendadas pelo ASMC deve ser comunicada aos órgãos pertinentes da Organização Mundial de Comércio, especificamente ao Comitê sobre Subsídios e Direitos Compensatórios (*Committee on Subsidies and Countervailing Measures*) da OMC. Além do mais, os países signatários da OMC devem informar periodicamente sobre mudanças significativas ocorridas em seus programas ou políticas de desenvolvimento regional, para que as reclamações de outros países que se sintam prejudicados possam ser devidamente apreciadas pela Junta de Solução de Controvérsias (*Dispute Settlement Body*) da Secretaria da OMC. Essa organização estabelece ainda que outros países não terão direito a requerer informações sobre casos individuais de subsídio enquadrados num programa já notificado à OMC (Art. 8.3 do ASMC).

Como se depreende da leitura acima, embora os acordos do GATT sejam textos de difícil leitura, por se constituírem em verdadeiro mosaico de regras e exceções – sendo as exceções muitas vezes mais numerosas e importantes que as próprias regras – as prescrições da OMC relativas a políticas de desenvolvimento regional são claras e cristalinas. No caso em referência, que trata especificamente de incentivos fiscais e de subsídios, o ASMC veio, na verdade, legitimar as ousadas

políticas de desenvolvimento regional, em execução há muito tempo nos países europeus – tanto as promovidas sob a égide da Comunidade Européia, quanto as conduzidas pelos governos nacionais com os seus próprios recursos.

As nações européias, como se sabe, têm uma larga tradição com políticas de promoção regional. Países como a Grã-Bretanha, a França, a Alemanha e, sobretudo, a Espanha e a Itália, fazem uso, desde longas datas, de avançados mecanismos de subsidição às suas regiões menos favorecidas que se defrontam com maiores dificuldades para acompanhar o desenvolvimento nacional. Em períodos mais recentes, com o ingresso à Comunidade Européia de nações menos desenvolvidas – como Portugal, Espanha, Grécia, República da Irlanda e a antiga Alemanha Oriental –, novos mecanismos de promoção regional foram implementados, tanto através da ampliação de laços de solidariedade entre os países mais ricos e os mais pobres da Europa, quanto mediante o fortalecimento das medidas de redução de disparidades sociais e espaciais pelos governos de cada país⁶.

De igual modo, conclui-se das considerações acima que as políticas de desenvolvimento regio-

⁶No que diz respeito especificamente às políticas regionais, além de definirem a procura do equilíbrio regional como objetivo de máxima prioridade da Comunidade, os europeus lançaram mão de dois princípios fundamentais que vêm se constituindo em ferramentas cruciais para a redução das disparidades interregionais de desenvolvimento: o princípio da “adicionalidade” – que determina que os recursos dos fundos europeus de desenvolvimento regional sejam obrigatoriamente aplicados em “adição” (e não em substituição) aos investimentos dos programas de promoção regional já existentes em cada país; e o princípio da “subsidiariedade” – estipulando que os órgãos superiores da Comunidade Européia apenas tomem iniciativas legislativas ou executivas quando a ação em nível de autoridade central (no caso, a Comissão Européia) se revele mais eficaz do que a ação em nível nacional. Ou seja, para garantir a descentralização quanto ao uso dos recursos e para conferir maior poder de decisão às regiões na definição de seus próprios problemas, os órgãos centrais da União Européia só deverão atuar nos estados nacionais de forma subsidiária, quando autorizados e quando de sua iniciativa resultarem maiores benefícios do que seriam alcançados pelas iniciativas regionais, provinciais e municipais (EUROPEAN UNION, 1998; COMISSÃO EUROPÉIA, 1995; SODER, 1995; MAIA, 1996 e 1993; COSTA, 1995).

nal em execução pelo Governo Federal no Brasil são absolutamente consistentes com as prescrições emanadas do ASMC de 1994.

No Brasil, a legislação de incentivos fiscais e financeiros às regiões menos desenvolvidas respeitam rigorosamente os princípios da “neutralidade” e da “automaticidade”, sendo esses princípios, aliás, regras consignadas na legislação referida desde suas origens, no início dos anos 60. O PIB *per capita* das regiões incentivadas no País, e mais ainda o de todos os estados do Nordeste, situa-se com folga nos limites exigidos pela OMC – um diferencial de 15% em relação à média nacional – enquanto suas taxas de desemprego, aberto ou disfarçado, encontram-se muito acima dessas mesmas médias nacionais. Por outro lado, as regiões incentivadas do Brasil formam áreas geográficas contíguas e apresentam identidade econômica e administrativa claramente definidas. Suas dificuldades resultam de condições estruturais e históricas de natureza secular, não derivando, portanto, de circunstâncias temporárias ou de adversidades conjunturais. Por fim, todos os mecanismos de promoção regional em execução no Brasil fazem parte de uma política de desenvolvimento regional ampla, clara e estruturada, estando explicitados – em legislação específica, de conhecimento público e geral – os instrumentos legais utilizados pelas agências federais que operam nas regiões incentivadas.

Chame-se a atenção para o fato de que os incentivos ou subsídios até aqui discutidos são os aplicáveis a qualquer país membro da OMC que apresente disparidades regionais dentro de suas fronteiras nacionais, independentemente de sua condição de economia desenvolvida ou não.

O ASMC contém ainda dispositivos especialmente dirigidos aos países em desenvolvimento, estabelecendo que devem merecer um “tratamento especial e diferenciado” (Parte VIII do ASMC).

Desde a sua primeira versão, de 1947 (Art. XVI) e, mais enfaticamente na última, de 1994 (Art. 27 do ASMC), o GATT assinala que os “países membros reconhecem que os subsídios devem desempenhar um importante papel nos programas de desenvolvimento econômico das nações menos desenvolvidas signatárias” do Acordo Geral.

Nesse sentido, as regras mais recentes em aplicação pela OMC consignam que, além dos subsídios a que teriam direito as regiões desfavorecidas de todos os países em geral, as nações em desenvolvimento poderão fazer uso de outros tipos de subsídios – “vedados às regiões desfavorecidas” (*disadvantaged regions*) de países desenvolvidos – entre os quais se destacam os subsídios à exportação⁷.

No caso de subsídios às exportações, porém, o ASMC distingue dois grupos de países subdesenvolvidos: os “menos desenvolvidos” (*least developed*) e os demais, chamados de “países em desenvolvimento” (*developing countries*). Os primeiros, compreendidos numa listagem de países muito pobres, elaborada pela ONU de acordo com dados do Banco Mundial são, em geral, aqueles que apresentam renda *per capita* inferior a US\$1.000. Os demais, entre os quais se encontram o Brasil e a grande maioria dos países da América Latina, têm um estágio de desenvolvimento mais elevado e compreendem as economias com renda *per capita* acima desse patamar.

O ASMC trata diferenciadamente esses dois grupos de países. Para os mais pobres, o tratamento é mais generoso, sendo permitida a concessão de subsídios a exportações sem quaisquer restrições de prazo de duração para os programas de subsídio. Para os demais países em desenvolvimento, subsídios às exportações são permitidos, mas deverão ter validade por um período de apenas oito anos, contados a partir da entrada em vigência do Acordo que criou a OMC (ASMC, Art. 27.2, itens a) e b)). Esses subsídios são renováveis em casos especiais.

Além do mais, o ASMC estipula que perderão o direito aos subsídios para as exportações os países que registrarem níveis de competitividade

elevados em qualquer dos produtos subsidiados. No caso das economias de nível intermediário de desenvolvimento os subsídios devem ser eliminados em dois anos, estendendo-se o prazo para cinco anos no caso dos mais atrasados. Os citados níveis de competitividade são alcançados quando o referido produto atingir uma participação de pelo menos 3,25% do mercado mundial por dois anos consecutivos (Arts. 27.4 e 27.5 do ASMC).

Observa-se assim que, mesmo sob condições mais restritas, as regiões menos desenvolvidas do Brasil podem lançar mão de subsídios a muitas de suas exportações por um período de oito anos contados a partir de janeiro de 1995, quando se instalou a OMC, valendo portanto até o ano 2003 e tendo ainda possibilidades de prorrogação em casos justificados.

Ocorre, porém, por uma série de razões, que essas regiões brasileiras parecem não estar utilizando essa importante concessão da OMC. De uma parte, o fato de o Brasil ser considerado, entre as economias subdesenvolvidas, como um país de nível intermediário de renda e bastante “competitivo” em muitos segmentos agro-industriais e manufatureiros, dificulta a adoção de mecanismos especiais de subsídio à produção e à exportação de algumas de suas regiões, porque tais iniciativas talvez viessem exigir certificados de origem ou de procedência regional – expediente que não está, lamentavelmente, explicitado no ASMC. Outra razão também importante que traz dificuldades para a execução de uma política específica para as regiões mais atrasadas do Brasil, como o Nordeste, é o fato de muitas indústrias brasileiras, em geral localizadas nas áreas mais industrializadas, virem sendo frequentemente acusadas nas últimas décadas por várias nações signatárias do GATT, de utilizar práticas desleais de comércio, fazendo do País um alvo de inúmeros processos de investigação sobre *dumping* e para a adoção de medidas de salvaguardas, sob a alegação de utilizar excesso de subsídios, de desprezar normas ambientais, sanitárias e fitossanitárias e de suas exportações causarem danos a indústrias de países desenvolvidos (GALVÃO, 1997). Em virtude do ASMC não especificar que os subsídios para as exportações acima discutidos são aplicáveis “apenas a regiões atrasadas dos países subdesenvolvidos” (na verdade tais subsí-

⁷O ASMC apresenta uma longa lista de subsídios à produção voltada para as exportações. Entre os mais importantes destacam-se a concessão de bônus às firmas exportadoras; o pagamento, por essas empresas, de despesas de transportes e de taxas portuárias em condições mais favoráveis do que as oferecidas pelo transporte de mercadorias para o mercado nacional; a utilização de regimes de *drawback* e de créditos-prêmio em relação a tributos domésticos; garantias de créditos e seguros em condições privilegiadas etc.

dios são extensíveis ao País como um todo), a posição do Brasil no cenário internacional estaria, em última análise, impedindo que as regiões Norte e Nordeste se beneficiassem de uma importante oportunidade para incentivar muitas de suas exportações, sem que fossem violadas as regras da OMC no que diz respeito a subsídios.

Além dos pontos acima levantados, deve ser considerado ainda o fato de que, nos esquemas vigentes durante o GATT e, mais ainda, com a OMC, as demandas dos países ou de suas regiões devem ser formalmente apresentadas nos fóruns internacionais junto a órgãos específicos – no presente momento ao Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC. Em outras palavras, seria necessário que, caso o Governo brasileiro desejasse fazer uso de alguns expedientes especiais de subsídio a que teriam direito suas regiões mais atrasadas, estivesse este disposto, primeiro, a disponibilizar recursos para essas regiões (já que subsídios exigem renúncia fiscal e/ou dispêndios orçamentários) e, segundo, que os seus corpos diplomáticos na OMC estivessem efetivamente preparados para apresentar e defender as medidas de subsídio permitidas pelo ASMC. Vale acrescentar, ainda dentro desse contexto, que a concessão de novos subsídios (ou, seja, de novos incentivos fiscais ainda não praticados pelas regiões menos desenvolvidas do País), exigiria comunicação expressa ao Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC e um acompanhamento permanente do processo de julgamento da solicitação dos novos incentivos, criando uma dificuldade adicional para sua materialização, por demandar a presença de negociadores brasileiros interessados, que muito provavelmente só poderiam ser provenientes das próprias regiões a serem beneficiadas.

De qualquer sorte, fica patente das considerações acima que as políticas de desenvolvimento regional vigentes no Brasil, inclusive as de incentivos fiscais e as financeiras, contam com amplo respaldo das normativas mais recentes em aplicação pela OMC e que, à luz da experiência internacional e não raras vezes, instrumentos de promoção regional são empregados em outros países do mundo até em escala e profundidade muito maiores do que as utilizadas pelo Governo no Brasil.

Dessa forma, quando o tema das políticas regionais entrar na pauta de negociações no âmbito do Mercosul, deve-se partir da posição de que os incentivos fiscais e financeiros ora concedidos às regiões menos desenvolvidas do Brasil não conflitem com as regras do GATT e, especificamente, com as do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias em aplicação pela Organização Mundial do Comércio – devendo estar, ao contrário, em perfeita consistência com os princípios básicos do Direito Internacional que regem e disciplinam as relações entre as nações.

Alegações podem surgir, da parte de grupos particulares de interesses, dentro e fora do País, de que as políticas regionais estariam “distorcendo a concorrência”, mas tais alegações só serão capazes de gerar ações ou demandas em fóruns internacionais em casos muito excepcionais e precedidos de detalhado exame por parte de órgãos específicos da OMC⁸.

Saliente-se, ademais, que os principais instrumentos legais que regulam o Mercosul consagram claramente o princípio do tratamento desigual aos desiguais, seja no que se refere aos países dele integrantes, ou às regiões menos favorecidas de cada uma dessas nações. Na introdução ao Tratado de sua constituição a integração do mercado dos países do Cone Sul é vista “como condição fundamental para acelerar seus processos de desenvolvimento com justiça social” (TRATADO ..., 1996). O Art. 6 do referido tratado assinala, de forma explícita, que os Estados-partes reconhecem as diferenças de nível de desenvolvimento existentes entre as nações do Cone Sul. Por sua vez, o Protocolo de Ouro Preto, que transformou o Mercosul numa união aduaneira, ao tempo em que firma o compromisso com a harmonização das legislações nacionais “fundado na reciprocidade de direitos e obrigações entre os Estados-partes”, explicita a “necessidade de uma consideração especial para países e **regiões** (grifo do autor) menos desenvolvidos do Mercosul”, em

⁸O ASMC prevê que, no caso de um programa de incentivos causar “sérios efeitos adversos” à indústria doméstica de um outro país, e que este dano seja “muito difícil de reparar”, o país prejudicado pode requerer um procedimento de consulta ao Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC, que determinará, após circunstanciado estudo, se o programa de incentivos deverá ser alterado ou eliminado (ASMC, Art. 9, parágrafos 1, 2, 3 e 4).

reafirmação aos “princípios e objetivos do Tratado de Assunção” (PROTOCOLO ..., 1996).

Considerando-se, por outro lado, que todos os países do Mercosul também têm regiões menos desenvolvidas em seus territórios e que seus governos fazem uso, com maior ou menor intensidade, de políticas diferenciadas de desenvolvimento em nível espacial, parece ser recomendável, em princípio, a necessidade da manutenção de programas de desenvolvimento regional nesses países e a aceitação desses programas no âmbito dessa comunidade, e que esta seja uma norma a ser considerada quando da incorporação de novos parceiros nesse mercado.

Nesse contexto, a harmonização de políticas e de legislações nacionais não deverá significar a eliminação do tratamento diferenciado a regiões menos desenvolvidas dos países da América Latina, mas exatamente o contrário. O fortalecimento ou aperfeiçoamento dessas políticas deverá ser visto como uma condição necessária e indispensável a um saudável processo de equilíbrio social e de convergência econômica – ao estilo da bem-sucedida experiência dos países europeus.

3- CONCLUSÕES

Diante do acima exposto não parece restar dúvidas de que as atuais políticas praticadas pelo Governo Federal nas regiões menos desenvolvidas – a exemplo do Fundo de Investimento do Nordeste (FINOR), do Fundo de Investimento da Amazônia (FINAM), do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e do Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO) – e, inclusive, pelos governos dos Estados dessas regiões, através de concessões de incentivos do Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), são consistentes com as regras do GATT, em implementação pela OMC, como, por exemplo, as que estão sendo concedidas para atrair as indústrias têxteis, de confecções e de calçados para o Nordeste.

Nesta mesma perspectiva, são também compatíveis com as novas regras do ASMC os incentivos concedidos pelo regime automotivo às regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, desde que tais incentivos, por conterem elementos adicionais em relação aos tradicionais instrumentos há muito

utilizados no País, sejam comunicados ao Comitê sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC e devidamente homologados por esta organização – como foi o caso do citado regime, que sofreu recentemente apenas uma extensão de prazo e não uma alteração de conteúdo.

Vale ressaltar que, pelas regras da OMC, não seria legal a concessão de incentivos a uma única empresa automotiva – como na prática pode resultar, no caso da montadora Ford na Bahia. Todavia, sob o aspecto estritamente legal, os incentivos recém estendidos o são para toda a indústria automotiva que pretenda se instalar nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, não particularizando, portanto, qualquer empresa específica.

Além do mais, considerando-se as adversas condições das contas externas brasileiras no presente momento, as regiões menos desenvolvidas do País e talvez especialmente o Nordeste, poderiam até fazer uso de instrumentos de política de estímulos mais ousados às suas exportações, tal como os previstos no ASMC e, portanto, sem entrar em conflito com as normativas mais recentes da Organização Mundial do Comércio.

Vale frisar ainda que, dentro do programa recém-lançado pelo Governo Federal para estimular as exportações – a Agência de Promoção de Exportações (APEX), as regiões menos desenvolvidas do Brasil poderiam receber um tratamento preferencial concedendo-se, por exemplo, mecanismos específicos de apoio a suas exportações menos tradicionais. A formação de consórcios de exportação – voltados especificamente para a transformação de micro, pequenos e médios produtores em exportadores – seria particularmente aconselhável, especialmente pelo fato de que tais exportadores dificilmente atingiriam os tetos de exportação que a OMC julga como capazes de criar problemas potenciais nas economias das nações importadoras – caracterizados pelo suprimento de 3,25% do mercado mundial, como já acima assinalado.

Nesse contexto, a utilização de vários instrumentos de subsídio poderia exercer impactos de grande importância para a alavancagem das exportações regionais e para o descobrimento de inúmeras oportunidades lucrativas existentes no mercado internacional.

Considerando-se que uma economia como a do Nordeste não se caracteriza especialmente por uma forte tradição exportadora, porque sempre foi, e continua sendo muito fechada ao comércio exterior, a combinação dos instrumentos acima mencionados com as recentes desvalorizações do Real, oferece uma oportunidade potencial para a inserção crescente dos produtos da região – especialmente dos pequenos e médios produtores – no cenário internacional.

Abstract:

The present work investigates the problems that the less developed regions in Brazil and especially the Northeast might face in the near future in the process of economic integration among the Latin American countries, regarding the initiatives for national harmonization of norms and economic policies. Specifically, the article attempts to examine whether the deepening of the integration process among the South American countries – including the admission of new members – might undermine the Federal Government efforts in favor of the less developed regions of the Country, in case the Brazilian neighbours press for the elimination of the present fiscal and financial regional incentives policies. The study argues that the regional development policies presently implemented in Brazil are totally compatible with the World Trade Organization rules and concludes that the strengthening and improvement of the regional policies should be seen as necessary and indispensable conditions for a healthy process leading to a better social balance as well as to economic convergence.

Key- Words:

Regional policies; Fiscal Incentives; WTO legislation; GATT Agreement on Subsidies.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

COMISSÃO EUROPÉIA. **O mercado único.** Luxemburgo: Serviço de Publicações Oficiais das Comunidades Européias, 1995. p. 14.

COSTA, J.M. Monteiro da. Incentivos fiscais e desequilíbrios regionais: a experiência internacional. In: ENCONTRO DE ECONOMISTAS DE LÍNGUA PORTUGUESA, 2., 1995, Rio de Janeiro, **Anais...** Rio de Janeiro: Instituto de Economia Industrial, 1995. Segunda parte. p. 785-800.

EUROPEAN UNION. **Committee of the regions:** the contribution of the Committee of the Regions to the Construction of Europe. Bruxelas, 1998.

GALVÃO, O. J. Tendências recentes do comércio internacional: impactos sobre o Brasil e a Região Nordeste. In: GALVÃO, O.J., BARROS, A.R., HIDALGO, A.B. **Comércio internacional e Mercosul:** impactos sobre o Nordeste brasileiro. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 1997.

JONHSON, H. G. Economic policies toward less developed countries. New York, 1968.

MAIA, G. GOMES. **Desenvolvimento e política regional na União Européia.** Brasília: IPEA, 1996. (Mimeogr.).

———. **Políticas de desenvolvimento regional no mundo contemporâneo (e algumas de suas implicações para o Brasil).** São Paulo: CNI, 1993.

PROTOCOLO de Ouro Preto – 1994. **Informativo Mercosul,** Brasília, a. 1, n. 1, jun./jul. 1996.

SODER, J. A. **União Européia:** história, organização, funcionamento. São Leopoldo: Unisinos, 1995.

SWANN, D. **The economics of the common market.** 6. ed. Londres: Penguin Books, 1990.

TRATADO de Assunção – 1991. **Informativo Mercosul**, Brasília, a. 1, n. 1, jun./jul. 1996.

WTA. GATT 1947 (amended through 1966).
Genebra, 1994. a

_____. GATT 1994 – agreement on agriculture. Genebra, 1994. b

_____. GATT 1994 - agreement on subsidies and countervailing measures. Genebra, 1994.
c

_____. GATT 1994 - decisions on measures in favour of least developed countries. Genebra, 1994. d

Recebido para publicação em 10.AGO.1999.