

Mercosur. Un modelo de integración

Por Julio A. Vieito

El Mercosur (sigla que identifica al Mercado Común del Sur) constituye una etapa fundamental en los esfuerzos de integración económica de América Latina y tiene su marco jurídico básico en el Tratado de Asunción, suscripto el 26 de marzo de 1991. El modelo adoptado fue el de la Comunidad Económica Europea, donde se previó la existencia de un organismo autónomo, dotado de competencias propias (inclusive legislativas y jurisdiccionales). En un esfuerzo oficial por cumplir el ajustadísimo cronograma trazado al momento de su creación, el Mercosur se constituyó con personalidad jurídica propia de Derecho Internacional a partir de la firma del Protocolo de Ouro Preto (Brasil), del 17 de diciembre de 1994, permitiéndole negociar como bloque, adquirir derechos y obligarse frente a terceros Estados, organismos internacionales u otras áreas integradas.

Su estructuración formal le permitió suscribir convenios de complementación económica con Bolivia, con Chile y los más recientes acuerdos marco con la Unión Europea, sin descartar el futuro avance de las negociaciones tendientes a ampliar un territorio de libre comercio en toda América.

Sin volver la vista atrás

El Mercosur, no obstante, dista mucho aún de ser el bloque armonizado que se suponía sería a partir del 1º de enero de 1995. Apenas arrancó desde allí como una “unión aduanera imperfecta” (debido a la lista de excepciones que regían y todavía rigen respecto de la efectiva aplicación del Arancel Externo Común y a las restricciones no arancelarias vigentes aún entre los Estados miembros), sin haber culminado de conformar siquiera una “zona de libre comercio”.

La crisis regional que por entonces desató la debacle de la economía mexicana y las subsiguientes originadas otros puntos del globo y los propios desajustes regionales causaron retrasos considerables en el proceso de armonización jurídica y dispersión en la estrategia integradora de los Estados parte.

Allí surgen entonces las disputas intrazona y el enfrentamiento de los respectivos intereses nacionales dentro de la región, potenciados por las presiones internas de los diversos factores productivos, empujados por la realidad internacional a niveles de competencia para los que ciertamente no se hallaban preparados. Todo esto, sin embargo es coyuntural frente a la necesidad estratégica de la integración económica; y en ese marco, el proceso de consolidación del Mercosur puede sufrir demoras y aún virtuales estancamientos momentáneos (como el que actualmente está atravesando), pero no se interrumpirá. Ello sucederá sólo si aparecen alternativas superadoras de integración supranacional; no hasta entonces.

Mercosur y PyMes

En el contexto de la microeconomía es donde, generalmente, golpean más duro las consecuencias no deseadas de todo proceso de integración. Y nuestras PyMEs, mal posicionadas para afrontar la competencia creciente que impone la libertad de comercio, no habrían de escapar a tales infortunios. También en este marco se les recuerda que deben pagar tributo a largos periodos de desinversión regional, políticas económicas aislacionistas, inflación, monedas débiles, cuando no a regulaciones laborales y presiones impositivas poco realistas.

Un contexto de integración regional implica un redimensionamiento del mercado que impone la adopción rápida de nuevas estrategias de posicionamiento de medianos y

grandes inversores, que sólo excepcionalmente cuentan con la participación de PyMEs. Esta prescindencia también se ha verificado en el Mercosur.

La respuesta de las empresas pequeñas y medianas no puede limitarse a su natural confluencia en nucleamientos sectoriales o a la espera de la adopción de medidas oficiales de paliativo o promoción. Ellas deben construir su propia “opción Mercosur”, a través de vínculos estratégicos con otras PyMEs regionales, especialización y alianzas de interés con las grandes compañías, utilizando las herramientas que ofrece el comercio exterior y las exigencias normativas del propio Mercosur.

Valga como ejemplo de esto último el “régimen de origen” vigente en la unión aduanera, según el cual se exige un contenido mínimo de sesenta por ciento de “valor agregado Mercosur” para que una manufactura sea considerada de “origen Mercosur” y acceder así a la libre circulación intrarregional, exenta de aranceles.

Son muchos los productos elaborados por las grandes compañías con insumos importados desde países extrazona que no cumplen, por poco, con el porcentaje de valor agregado previsto, obligándose por ello a idear costosos programas de readecuación productiva e instrumentar trabajosas fórmulas para la obtención del “producto originario” buscado. Podrían las PyMEs locales tener una importante participación en este terreno, especializándose en la elaboración de partes “nacionales” o en la incorporación por cualquier otro medio de “valor agregado regional” para la conformación del “producto Mercosur” de la gran empresa.

En última instancia, sólo la vocación de crecimiento, el trabajo y la imaginación harán ingresar a las PyMEs como “miembros plenos” del Mercosur.

Julio A. Vieito
ABELEDOTOTHEIL ABOGADOS S.C.
Socio