

INSTITUTO



Separata Temática N° 4

Año 1 – Nro. 4

**La integración y la
negociación birregional: el
MERCOSUR y la Unión
Europea encontrados en la
Argentina del Bicentenario**

Por Carlos J. Ramírez

**Fondos de convergencia y
tratamiento de asimetrías en
el MERCOSUR**

Por Pedro I. Velasco

Año 2010

Buenos Aires, Argentina

Separatas Temáticas del Instituto AFIP

Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros
y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP)

Presidente del Instituto AFIP

Ricardo Echeagaray

Director Ejecutivo

Mario J. Bibiloni

Consejo Editorial

Alejandro M. Estévez (Editor
Responsable)

Susana C. Esper

Francisco A. Pagliuca

Lucas García Aráoz

Hipólito Yrigoyen 370, (CP1086),
Capital Federal, República
Argentina. // Publicación de la
AFIP, confeccionada por el
Instituto AFIP. // Corresponde
exclusivamente a los autores la
responsabilidad por los conceptos
expuestos en los artículos
firmados, de lo cual debe inferirse
que la AFIP puede compartir las
opiniones vertidas o no. // Se
autoriza la reproducción de los
textos incluidos en la revista, con
la necesaria mención de la fuente.

Instituto AFIP

Bernardo de Irigoyen 474
(CP1072), Ciudad Autónoma de
Buenos Aires.

Correo electrónico:

instituto@afip.gov.ar

Página web:

<http://www.afip.gov.ar/instituto>

Tabla de contenidos

La integración y la negociación birregional: el MERCOSUR y la Unión Europea encontrados en la Argentina del Bicentenario

<i>Por Carlos J. Ramírez</i>	3
Introducción.....	3
La Integración	4
Cooperación e Integración Económica: los ejes de la globalización	4
El concepto de Integración.....	5
La Integración Regional	5
Las diferentes fases económicas del proceso de Integración (3).....	6
La Unión Europea	8
MERCOSUR o la integración ingenua	10
El Acuerdo de Asociación	11
Comercio	12
Conclusiones.....	14
Citas Bibliográficas - Fuentes	15

Fondos de convergencia y tratamiento de asimetrías en el MERCOSUR

<i>Por Pedro I. Velasco</i>	16
Introducción.....	16
Asimetrías en el MERCOSUR	17
Convergencia en el MERCOSUR	22
Tratamiento de las asimetrías en la Unión Europea	25
El tratamiento de las asimetrías en el MERCOSUR	27
Fondos de convergencia en el MERCOSUR	31
Síntesis y conclusiones	36
Bibliografía consultada.....	37

LA INTEGRACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN BIRREGIONAL: EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA ENCONTRADOS EN LA ARGENTINA DEL BICENTENARIO

Por Carlos Javier Ramírez

Lic. En Relaciones Internacionales, con maestría en Procesos de Integración Regional con énfasis en MERCOSUR (UBA); doctorando en Ciencias Sociales (FLACSO). Funcionario de AFIP-DGA, se desempeña actualmente como asesor en la Dirección de Fiscalidad Internacional. Profesor universitario (UADE). Correo electrónico: cramirez@afip.gov.ar

Introducción

La pretensión de crear una Asociación Regional entre el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) y la Unión Europea se remonta a diciembre de 1995. Son quince años los que han transcurrido seguidos de una gran cantidad de negociaciones, que llegaron a su máxima expresión en el año 2004, en que la negociación quedó congelada con la promesa de seguir discutiendo en el ámbito de la OMC, más concretamente en la también detenida Ronda de Doha. Esta situación involucra actores como Brasil que inicia la negociación hace más de una década como país afectado por los vaivenes de la inflación, la fluctuación cambiaria, la devaluación de su moneda y diversas crisis como la del resto de su compañeros de bloque, y se encuentra hoy como Asociado Estratégico de la Unión Europea, integrante del BRIC, del G20 y otros tantos grupos y foros con un nítido liderazgo regional. La Unión Europea durante todos estos años ha cooperado para que el bloque se fortaleciera tanto institucionalmente como económicamente para llegar a una instancia de una unión aduanera full¹ de ser posible, más allá de un Tratado de Libre Comercio. Ha fortalecido con subsidios y programas la armonización de los controles aduaneros, la creación del Parlamento MERCOSUR, la elaboración de un Código Aduanero MERCOSUR, y otras tantas variantes de la integración regional buscando atenuar las evidentes asimetrías entre ambos bloques. Todo indica que llegó el momento de retomar la negociación, aún presente la crisis económica mundial en la que países como Grecia o España se debaten entre las bondades de alinearse a la integración europea y la indisciplina de no hacer correctamente los “deberes” y cuando otros países más disciplinados como Alemania siguen marcando el rumbo hacia la salida. No resultaría extraño ver en Brasil el mayor interlocutor y conector entre bloques. En estos años ha vinculado al MERCOSUR con el África Austral (Brasil integra el IBSA, India, Brasil y Sudáfrica) y ha servido de anfitrión en la reunión ASEAN – MERCOSUR, siendo el mismo Brasil un gran inversionista y negociador en el este asiático.

Los últimos anuncios fueron hechos en la Cumbre entre los países de América Latina y el Caribe y la UE que se realizara en Madrid entre el 18 y 19 de mayo, declarando un relanzamiento de la negociación. Este anuncio es una definición en sí misma, si se considera que la negociación multilateral de la Ronda de Doha se encuentra estancada, animándose de manera propicia la intención de suscribir un Acuerdo de Asociación entre bloques. Pero el detalle, si es que en el destino de los pueblos pudiere haber detalles, es que justo en la presidencia *pro tempore* del MERCOSUR se encuentra Argentina y en la misma posición se encuentra España por la Unión Europea. Para ambos, políticamente hablando, sería muy útil capitalizar el haber concretado un acuerdo con ribetes históricos y también utilitarios al comprender la importancia económica que implica el flujo comercial entre ambos bloques.

¹ Proyecto de Cooperación Aduanera de UNION EUROPEA/ MERCOSUR (PADUEM), en que la Dirección General de Aduanas (DGA) ha participado intensamente.

Paradójicamente, hace 200 años y en mayo, Argentina se declaraba independiente de la metrópolis, y en este mes de mayo pasado se ha relanzado la negociación económica liderada por España por un lado y la Argentina del Bicentenario por el otro.

Para entender en el contexto internacional la dinámica de la integración, nos deslizaremos didácticamente a repasar los fundamentos de la integración para entonces sí destacar la negociación birregional.

La Integración

Entrar en el estudio de una materia que evoluciona aceleradamente, nos lleva a reunir en principio un sencillo pero bien delimitado marco teórico que nos permita entender porqué se definen en su propia cultura y filosofía económica un grupo de naciones que buscando disminuir la siempre presente dimensión de conflicto que implica la intermediación, han decidido oficializar en algunos casos una relación de cientos de años, interrumpidos incluso por crueles y magnificadas guerras como las vividas por los países europeos, y en otros casos irrumpir en la escena internacional con novedosas relaciones internacionales impensadas en años atrás como la que componen el grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Es por lo hasta aquí expuesto, que a continuación analizaremos conceptos que nos permitirán luego avanzar en el estudio de la relación birregional MERCOSUR – UE de importancia significativa para todos los actores involucrados en el proceso.

Cooperación e Integración Económica: los ejes de la globalización

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, el mundo que se levantaba de las ruinas se manifestó a favor de regenerar el entramado comercial que se había discontinuado y que presentaba antes de desatarse la Guerra rasgos de *bilateralismo*, casi única forma conocida de relación comercial entre dos naciones.

Con la creación de las Naciones Unidas y sus agencias, la novedosa presencia de organismos internacionales de fomento, ayuda y asistencia como el FMI y el Banco Mundial; la implementación de la ayuda norteamericana a Europa con el Plan Marshall y el avance de la liberación del comercio, para lo cuál se crea el GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*, en castellano “Acuerdo general sobre comercio y aranceles”, transformado luego de la Ronda de Montevideo en la Organización Mundial del Comercio. OMC), el comercio internacional se situó en un proceso de mutación del *bilateralismo* al *multilateralismo*, esto es el comercio celebrado entre varias naciones, acompañado de un conjunto de reglas que favorecen el libre comercio.

Esta transformación del escenario internacional desde la década del cincuenta del siglo pasado hasta ahora, se encuentra transversalmente atravesado por dos fenómenos de índole mundial: la **cooperación** y la **integración**².

La **cooperación internacional**, que puede no ser económica y entender en temas como desarme, salud, calentamiento global y otros temas de interés de la agenda internacional, tiende a implementar acciones destinadas a disminuir la *discriminación* entre naciones parte con la firma de acuerdos. En cambio, la **integración** avanza más lejos en ése sentido, significando mayoritariamente intereses económicos y procediendo a suprimir las *barreras discriminatorias* al comercio. Por citar un ejemplo

² Ramírez, Carlos Javier, *El Mundo en Bloques*, Editorial AEANA, Buenos Aires, 2009.

familiar, mencionamos la eliminación de barreras como los aranceles aduaneros. Invariablemente implica un trato preferente. De tal forma, podemos aseverar que la integración regional siempre involucra formas de *preferencialismo*.

De singular manera, hallamos la presencia de **bloques** regionales o no regionales según términos de vecindad, que podríamos definir como grupo de países involucrados en procesos de integración que deciden otorgarse y obtener concesiones y tratamiento preferenciales no extensivos a países fuera del bloque o extrazona.

El concepto de Integración

Es menester definir la integración como *un proceso* y no como un fenómeno estático, ya que en transcurso de años los Estados Parte del bloque van avanzando en los distintos estamentos de integración, primariamente económica, pero también social, política, cultural y cualquier otro aspecto que fuere de interés de sus integrantes, trabajando sobre las *asimetrías* que coexistieren entre ellos desde el mismo momento que se tomó la decisión de integrarse.

Desde los distintos ámbitos académicos y organizacionales, se puede definir primariamente desde tres enfoques el proceso de integración:

Definición económica: proceso mediante el cual dos o más países proceden a la abolición, gradual o inmediata de las barreras discriminatorias existentes entre ellos con el propósito de construir un sólo espacio económico. Coincidiendo con la definición de Mercedes Botto (FLACSO), quedaría planteando de la siguiente manera: “En **términos teóricos** “integrar” significa configurar un espacio económico ampliado respecto de lo hasta ahora considerado como “unidad de comercio”, es decir un país, un Estado nación. En **términos prácticos**, implica la eliminación de barreras comerciales, como aranceles de importación y exportación entre los países socios del bloque regional” (1).

Definición política: proceso mediante el cual los participantes transfieren a un ente más poderoso las lealtades y las atribuciones para regular sus relaciones dentro del espacio o la unidad mayor (supranacional).

Definición alternativa: proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para acrecentar su interdependencia y obtener así beneficios mutuos (Isaac Cohen. Revista de la CEPAL, 1981).

Además, y desde el marco conceptual de la ALALC, surgió una definición de la **Integración física** que nos interesa redimir por la cantidad de elementos que se entrelazan en el proceso, y es la que lo define como “una interconexión estratégica de las redes de transporte, telecomunicaciones y energía en corredores internacionales, que permitan, bajo un marco normativo común y servicios adecuados, la circulación ágil y eficiente de bienes, personas, información y energía dentro de un determinado espacio de integración”.

La Integración Regional

“La **integración regional es un proceso de cooperación intensa** y prolongada entre actores de una misma región sobre cualquier ámbito material, si bien es cierto que se

produce particularmente en las relaciones económicas y, con menor frecuencia, en las relaciones políticas y sociales” (2).

Avanzando en definiciones que dan contexto teórico a la realidad circundante, ya que gran parte de la población mundial, lo sepa o no, es parte de alguna o varias formas de integración, podemos definir al *regionalismo* como un tipo de *preferencialismo* que vincula a países referentes a una misma región, es decir geográficamente.

Partiendo de ésta concepción que tiene en cuenta el espacio físico en que tiene cabida el proceso de integración, podemos aseverar que *integración regional* es la forma de regionalismo simétrico (aunque en la práctica existen *asimetrías* sociales, políticas o macroeconómicas) en que las partes que suscriben los acuerdos se comprometen a concederse ventajas o reconocerse derechos recíprocos más o menos equivalentes.

Al pensar que el mundo se encuentra globalizado y organizado en *sistemas multilaterales de comercio* que se basan en principios no discriminatorios, logramos vislumbrar el fenómeno del *regionalismo abierto*.

Esta versión del regionalismo, tal como fenómeno de la década del noventa en adelante, se compone de fases económicas de la integración que son compatibles con el *multilateralismo global* que aplica los principios de “no discriminación” y “trato nacional” (OMC).

Las diferentes fases económicas del proceso de Integración (3)

La clasificación de los procesos de integración se presenta de acuerdo al grado de implementación y avance de los mismos.

Los analizaremos de menor a mayor grado de implementación.

Zona de preferencias arancelarias

- Las partes se conceden preferencias sobre los derechos aduaneros que gravan la importación en sus respectivos territorios.
- No están contempladas en el Art. XXIV del GATT
- MERCOSUR- India; MERCOSUR – SACU

Zona de Libre Comercio (ZLC)

- Las partes acuerdan eliminar las barreras aduaneras y otras restricciones económicas únicamente con relación a la circulación de las mercaderías originarias de los territorios de cada uno de los Estados asociados.
- Cada parte conserva su libertad para fijar la política comercial hacia terceros países (fija el nivel arancelario para la introducción de mercaderías originarias de extra zona).
- Están contempladas en el Art. XXIV del GATT
- Cada parte mantiene su estructura arancelaria NMF

Contenido de los acuerdos de ZLC

- Programa de liberalización comercial: consagra el compromiso de reducir progresivamente las alícuotas de los derechos aduaneros hasta llegar al arancel “cero” en un plazo fijado. Asimismo prevé la eliminación de las

restricciones no arancelarias que traben o dificulten la libre circulación de mercaderías.

- Régimen de origen.
- Sistema de Solución de controversias.
- Cláusulas de salvaguardia.
- ACE 35 MERCOSUR – Chile
- ACE 59 MERCOSUR – Comunidad Andina
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte – NAFTA o TLCAN

Unión Tarifaria

- Adopción de una tarifa o arancel externo común.
- Unificación de política arancelaria hacia terceros países.
- Constitución de un territorio aduanero común.

Presupone

- La liberalización del comercio en el territorio aduanero común, ya no sólo para las mercaderías originarias de los Estados Parte, sino también para las de origen extranjero que hubieren sido despachadas en importación para consumo en cualquiera de los Estados de la Unión Tarifaria.
- Constituye una etapa anterior a la Unión Aduanera.

Unión Aduanera

- Esta etapa presupone la consolidación de las dos anteriores, es decir, la previa conformación de la ZLC en el ámbito interno y la adopción de un arancel externo común para regir las relaciones con el exterior de la UT constituida a través de una política comercial común.
- Libre circulación de mercaderías en todo el territorio aduanero común.
- Arancel externo común (AEC).
- Personalidad jurídica en el comercio internacional.
- Eliminación de las demás reglamentaciones restrictivas dentro de la unión aduanera.

Mercado Común

- Implica la construcción de un espacio en cuyo interior no existen barreras aduaneras ni otras restricciones a la circulación económica de las mercaderías de los servicios, de los trabajadores y de los capitales.
- La circulación económica de las mercaderías, servicios y factores de la producción debe desarrollarse sin restricciones directas ni indirectas.
- Los Estados miembros deben poseer sistemas tributarios lo más semejante posible.
- Debe asegurar la libre circulación de las personas y las empresas, lo que implica la posibilidad de establecerse (ya sea trasladándose o creando sucursales o filiales).

- La libre circulación de trabajadores exige prohibir cualquier discriminación en razón de la nacionalidad entre los ciudadanos de los Estados Miembros.
- Debe contar con una regulación que asegure la libre competencia.

Unión Económica y Monetaria

Constituye la culminación de un proyecto de integración.

Como **unión monetaria** se distingue por los siguientes factores:

1. Una completa liberalización de los movimientos de capital, junto con la plena integración de la banca y los mecanismos financieros.
2. La fijación irrevocable de los tipos de cambios-
3. La gestión conjunta de la política monetaria y cambiaria con el fin de alcanzar objetivos comunes.

Como **unión económica** supone la existencia de cuatro componentes básicos:

- 1- Un mercado único con libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales.
- 2- Una política de competencia que garantice el adecuado funcionamiento de los mecanismos de mercado.
- 3- Políticas comunes de cambio estructural y desarrollo regional.
- 4- La coordinación de las políticas macroeconómicas.

La **creación de una moneda única**, es un objetivo casi inexorable desde la misma creación de un mercado único, generando así la posibilidad de que los distintos agentes económicos lleven a cabo sus transacciones en una misma moneda.

Ahora pasaremos a analizar la concreción de esta construcción en el modelo europeo.

La Unión Europea

La UE se asienta en cuatro tratados:

- El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (Tratado CECA), firmado el 18 de abril de 1951 en París, que entró en vigor el 23 de julio de 1952 y expiró el 23 de julio de 2002.
- El Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (Tratado CEE), firmado el 25 de marzo de 1957 en Roma y que entró en vigor el 1 de enero de 1958. Suele denominarse «el Tratado de Roma».
- El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Tratado EURATOM), firmado en Roma junto con el Tratado CEE.
- El Tratado de la Unión Europea (Tratado UE), firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992 y que entró en vigor el 1 de noviembre de 1993. Suele denominarse «el Tratado de Maastricht».

El Tratado CECA, el Tratado CEE y el Tratado EURATOM crearon las tres «Comunidades Europeas », es decir, el sistema conjunto de toma de decisiones en lo que respecta al carbón, el acero, la energía nuclear y otros sectores importantes de las economías de los Estados miembros. Las instituciones comunes creadas para

gestionar este sistema se fusionaron en 1967, dando lugar así a una Comisión única y a un Consejo de Ministros único.

La Unión Europea aplica tres tipos de política económica: 1) PAC política agraria común, con subsidios a la producción 2) política regional, utilizando fondos regionales y estructurales y 3) política comercial.

El Tratado de Maastricht suscripto en marzo de 1992 estableció un proceso en tres etapas para alcanzar la plena integración económica y monetaria que implicaba una creciente convergencia de las economías de todos los países miembros.

Según la Dra. García del Río de la Universidad de Buenos Aires, en la primera etapa el objetivo era eliminar los principales obstáculos para la circulación de los capitales a través del refuerzo de las políticas económicas nacionales y la intensificación de la cooperación entre los bancos centrales.

En la segunda etapa que se inició en enero de 1994 el objetivo era el establecimiento de las condiciones necesarias para dirigir a la UE hacia la conversión en UEM. En ella se produjo la liberalización completa del movimiento de capitales y se pusieron en aplicación la mayor parte de las normas sobre los aspectos financieros y presupuestarios y las relativas al mecanismo de coordinación de las políticas económicas.

En el ámbito monetario se fundó el Instituto Monetario Europeo (IME) precursor del futuro Banco Central Europeo (BICE), que se encargaría de coordinar la cooperación en materia de política monetaria dirigida a una transferencia gradual del poder de decisión política nacional al ámbito supranacional.

Asimismo en esta etapa se adoptó el nombre de Euro para la moneda única y se definieron las condiciones de participación de esta moneda, llamadas "Criterios de Convergencia", tratándose de principios políticos económicos relacionados con la inflación, tasas de interés, tipos de cambio y finanzas públicas.

En la tercera etapa se completó la constitución de la UEM con la sustitución de las divisas nacionales por una única moneda europea, el Euro, a partir del 1º de enero de 1999 y una transferencia completa de competencias monetarias de los Estados miembros al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) presidido por el Banco Central Europeo que tendrá como función principal la definición y ejecución de la política monetaria, especialmente la gestión de la moneda única.

Es interesante analizar como durante la construcción e ingeniería del proceso, se continúan armonizando las políticas macroeconómicas de los Estados parte (algunos incluso se incorporarían más tarde, llegando a componer la Zona Euro). Para la adopción de la moneda única, los Estados de la Unión se obligaron a cumplir los ya referidos "Criterios de Convergencia", a detallar:

1. un alto grado de estabilidad de precios, de manera que la inflación no debe ser superior en más del 1,5% al promedio de los tres Estados con menor inflación,
2. las finanzas públicas debían alcanzar una situación sostenible: el déficit público no superaría el 3% del PBI y la deuda pública no excedería el 60% de su PBI,
3. la estabilidad de los tipos de cambio a través de unos márgenes de fluctuación preestablecidos durante dos años. Estos márgenes son los propios del sistema europeo de tipos de cambio,
4. el nivel de los tipos de interés a largo plazo no sobrepasarían en más del 2% la media de los tres Estados con mayor estabilidad de precios.

Examinando el proceso en sí y los resultados económicos obtenidos, como el alcance de una Unión Económica y Monetaria Europea (UME) y por ende de una Zona Euro (que no integran la totalidad de los 27 países parte), hallamos la realización de un ideal anhelado por el resto de los bloques económicos como un logro del futuro de toda integración regional.

Es marcando este contrapunto entre ambos bloques, donde se evidencia lo asimétrico de la relación de la Unión Europea con el MERCOSUR, que pasaremos a ilustrar sucintamente.

MERCOSUR o la integración ingenua

El economista Miguel Cuervo al referirse a la concreción de la integración argentina brasilera, agudamente señala como "integración ingenua" "...la asociación de un país sin plan de largo plazo, en el que el mercado supuestamente iba a asignar los recursos maximizando sus resultados, la Argentina, y otro, Brasil, con una estrategia basada en la industrialización, la explotación de los recursos naturales y la conquista de su autosuficiencia petrolera, con un Estado Federal acompañado por los gobiernos estatales, que puso en práctica una sostenida política de atracción de inversiones y de fomento y diversificación de exportaciones" (4).

Desde la firma del Tratado de Asunción los aspectos comerciales primaron por encima de la integración económica, asignando poca importancia a los asuntos de la sociedad civil y a los temas sociales y culturales. No olvidemos el contexto neoliberal de la firma del Tratado que llevaron a obedecer un tipo de concepción filosófica desde el inicio del proceso que predicaba: "Primero libre comercio y después desarrollo", cuando en realidad debería haberse postulado como mejor ecuación al beneficio social y el derrame de la riqueza económica con equidad, "primero desarrollo y después libre comercio", en nuestra opinión.

Así hayamos que el Tratado de Asunción fue convertido en un Programa de Liberalización del Comercio, con alcances muy parciales. No se aplican los artículos sobre complementación productiva y abundan perforaciones en el AEC (Arancel externo Común) decididas unilateralmente. En cuanto a los Sectores Sensibles, se fueron celebrando convenios voluntarios del sector privado para controlar el comercio entre Argentina y Brasil: Textiles, Indumentaria, Confecciones, Calzado, Electrodomésticos, Siderurgia, Papel y Celulosa, Neumáticos, Lácteos, Pollos y Porcinos. Desde esta perspectiva, podemos inferir que desde la suscripción del Protocolo de Ouro Preto (institucionalización del MERCOSUR en 1994), el MERCOSUR se presenta como una Unión Aduanera imperfecta o en una Zona de Libre Comercio incompleta.

Las dificultades en el libre comercio intrazona, o en la resolución de una política comercial externa común, son el mismo reflejo de una integración no complementaria. Al no existir una férrea coordinación en las políticas macroeconómicas como el empleo, el crecimiento y la inflación es difícil converger en un proceso de integración como éste, donde son grandes las asimetrías entre los miembros. Tengamos siempre en cuenta que el comercio y el empleo se equilibran cuando los recursos se equilibran.

A la fecha, y en el contexto de la crisis internacional, nos encontramos en un panorama seriamente afectado entre socios por medidas proteccionistas unilaterales sin coordinación regional y con un fuerte carácter restrictivo. Aún no se ha logrado avanzar hacia la concreción de objetivos fundacionales de la unión, como un código aduanero común, la eliminación del doble cobro del arancel externo común y la distribución de la renta aduanera.

De lo dicho hasta aquí, obtenemos formular que a diferencia de la UE, el MERCOSUR:

- No posee carácter supranacional, con personalidad jurídica sólo con fines de representación externa.
- Sus Estados miembros sólo “coordinan” y “armonizan” actividades económicas y políticas dentro del bloque.
- La única política realmente común es el Arancel Externo Común (imperfecto, con perforaciones).
- Los integrantes del Consejo Común y otros órganos responden y representan los intereses de sus países, por lo que es una institución intergubernamental y no supranacional.
- Un país miembro puede devaluar ante una crisis, ya que los países tienen soberanía sobre sus instrumentos económicos.

Esta falta de coordinación de políticas macroeconómicas origina indefectiblemente tensiones propias en el bloque.

El Acuerdo de Asociación

En la Cumbre de Río del año 1999, se anunció oficialmente la intención de establecer una asociación estratégica entre ambos bloques (con el paso del tiempo y ante la no concreción del Acuerdo, la UE procedería a brindar status de socio estratégico en la región sólo a Brasil, status alcanzado anteriormente por México).

La negociación comenzó a principios del año 2000 procurando cerrar con un Acuerdo de Asociación.

En este año, Argentina ejerce la presidencia *pro tempore* del MERCOSUR y España hace lo propio en la UE.

Este Acuerdo pivota sobre tres ejes temáticos, a saber:

1. diálogo político
2. cooperación
3. comercio

En lo que refiere al diálogo político, la agenda incluye temas como los procesos de paz, terrorismo, lucha contra el tráfico de drogas, crimen organizado y lavado de dinero, derechos humanos, el estado de derecho, prevención de conflictos, consolidación de la democracia y desarrollo sostenible (5).

En términos de cooperación debemos mencionar que durante años la UE ha sido el donante de asistencia no reembolsable más importante del MERCOSUR. Como otras negociaciones europeas, el bloque persigue desplazar la competitiva presencia de Estados Unidos en la región y priorizar las negociaciones de la UE por encima de cualquier posible TLC celebrado por el país del Norte.

En 1992, un año después de la firma del constitutivo Tratado de Asunción, se firma el 1º Acuerdo Interinstitucional de CE – MERCOSUR. En 1995 se acentúa la relación con la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional que abarcó temas institucionales, sociales, económicos y culturales.

Estratégicamente, Europa persiguió siempre fortalecer el proceso de integración regional, tratando de nivelar las disparidades entre bloques y de esta manera armonizar con mayor facilidad las reglas del multilateralismo de la OMC en el avance de la negociación.

El refuerzo al programa de integración del MERCOSUR que referimos fue direccionado hacia el apoyo a la institucionalización, a la implementación del mercado interno y el aumento del comercio interregional y a la efectiva participación de la sociedad civil en el MERCOSUR.

Con referencia al apoyo a la institucionalidad, se crearon programas de apoyo a la Secretaría Administrativa, a la Comisión Parlamentaria Conjunta, a la instalación del Parlamento MERCOSUR y se aportaron contribuciones al perfeccionamiento del sistema de solución de controversias.

En cuanto a la implementación del mercado interno del MERCOSUR y aumento del comercio interregional, se incrementó la cooperación aduanera UE - MERCOSUR (PADUEM), se incluyó la armonización de normas y procedimientos veterinarios y fitosanitarios como de la producción de estadísticas; se respaldó el desarrollo regional de la biotecnología y el apoyo a proyectos que permitieran un monitoreo de las políticas macroeconómicas que acompañaran el proceso y su estabilización, como la generación de desarrollo.

En lo que respecta a la participación civil en el proceso de integración MERCOSUR, quedó comprendida la dimensión socio laboral y el apoyo al programa de movilidad en educación superior dentro del MERCOSUR.

Comercio

En toda negociación de TLC se trata de proteger sectores distintivos de cada bloque o país, se negocian eliminaciones y excepciones para diversos listados que comprenden la casi totalidad del universo arancelario y se establecen cronogramas de desgravación. En el presente trabajo, procederemos a enfocar los tópicos de discusión que llevaron en el año 2004 a la UE a proponer al MERCOSUR seguir la negociación en la Ronda de la OMC y que persisten hoy en conflicto.

Atento el impacto sectorial de estos tópicos, nos concentraremos en los que a nuestro juicio son los que mayormente pudieren generar amenazas comerciales a la Argentina y a su condición como Estado Parte del MERCOSUR.

Para este análisis, retomamos la línea de investigación de la Dra. Roxana Blasetti, Directora de Relaciones Agroalimentarias Internacionales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) (6).

Primeramente, se debe definir que el 50% del volumen de exportaciones procedentes del MERCOSUR a la UE, responde al sector agroproductor. Entonces, se delimitan distintos intereses para los bloques, determinadamente asimétricos. Al MERCOSUR le interesa incrementar y facilitar el acceso de sus productos agrícola al mercado de la UE y a la UE le interesa en ésta materia confirmar la previsibilidad en el abastecimiento de éstos productos. A su vez, peticona el acceso al MERCOSUR de productos industrializados, servicios, inversiones y propiedad intelectual.

El flujo del comercio exterior a nivel mundial se halla acompañado por tarifas, cuotas (cupos), restricciones no arancelarias, sanitarias y fitosanitarias y otras dificultades impuestas por el país de importación. Estas formulaciones al comercio se encuentran

previstas por diversos Acuerdos multilaterales en el marco de la OMC y son el actual contexto de negociación para el Acuerdo entre los dos bloques regionales.

Siguiendo la línea de Blasetti, analicemos un posible *Acuerdo Sanitario y Fitosanitario UE-MERCOSUR*. El MERCOSUR al respecto prefiere un acuerdo bilateral entre cada Estado Parte y la UE. El motivo a qué responde es de origen técnico – sanitario. Cada Estado Parte desea mantener su status sanitario, en atención a que a la fecha ése status no se halla unificado como en la UE. Vale la aclaración: MERCOSUR no conforma un territorio único sanitario y la UE sí.

El MERCOSUR se encuentra integrado por países que en el mercado externo compiten por los mismos productos agropecuarios. Esto implica un potencial conflicto, ya que si se negociara bilateralmente, podría generarse desvío de comercio.

A decir de la Directora de Relaciones Agroalimentarias Internacionales argentina, el MERCOSUR no cuenta con el desarrollo de una estrategia de producción interna unificada ni de exportación común, sino que cada Estado Parte prosigue con su estrategia nacional. El MERCOSUR *nunca ofrecerá la libre circulación de mercaderías* visto desde el orden sanitario. Dicha acción determinaría adoptar el status sanitario más bajo para toda la región e implicaría la pérdida de mercados para aquellos Estados Parte que sí alcanzaron estándares y status sanitario superior.

Los Estados Parte han armonizado normativas de requisitos, pero conservan normativas de *controles de frontera* de tipo nacional para el acceso de productos de intrazona y extrazona. En la armonización de medidas sanitarias y fitosanitarias se incorporaron temas como la inocuidad de alimentos y reglamentaciones técnicas pero no se incluyeron aún temas como la trazabilidad, el bienestar animal, el origen genéticamente modificado (OGM) y el etiquetado de procesos, temas sí contemplados por las normativas de la UE. De ello deriva, que al exportar desde nuestro bloque, se generen obstáculos, prohibiciones, dificultades de acceso e incremento de costo para el exportador local. En ése caso, el efecto positivo causado por la eliminación de aranceles al ingreso al territorio de la UE, se vería diluido.

La UE busca un sólo acuerdo birregional, ya que le resulta más beneficioso a la hora de negociar. A la hora de importar, lo hace con estándares fitosanitarios integrados y al momento de exportar lo hace como “países” (no como bloque). Le reclama al MERCOSUR negociar como unión aduanera perfecta, por lo que debería lograrse la libre circulación de mercaderías intrazona para todos los productos, incluso los de tipo agropecuarios y alimenticios. La misma UE añade, desde la rúbrica de TLC con países desarrollados, requisitos de calidad como condiciones de acceso a su mercado, con la exigencia de estándares superiores a los impuestos entre los países del MERCOSUR. De allí, que es previsible suponer que estas mismas exigencias serán repetidas al ingreso de nuestras mercaderías.

El otro punto en discusión sería el posible *Acuerdo de vinos MERCOSUR – UE y las Indicaciones Geográficas (IG)*. En este caso, a la inversa que en el tópico anterior, la UE exige acuerdos bilaterales, específicamente por la competencia argentina; anticipándose que la protección de (IG) europeas en territorio el MERCOSUR podría llegar a perjudicar la circulación de los propios vinos regionales, según el siguiente enfoque.

La UE procura aumentar la protección instaurada en el Acuerdo de TRIPS de la OMC para (IG). En dicho acuerdo se encuentran previstas excepciones en cuanto a nombres genéricos, homónimos y marcas. En MERCOSUR, dichas excepciones constituyen un derecho de propiedad. Entonces, la negociación bilateral de los acuerdos de vinos implica la negociación de cuestiones relativas a derechos

adquiridos de particulares de Estados Parte del MERCOSUR, lo que implicaría una lluvia de juicios de éstos contra cada Estado; también derivaría en un fuerte impacto en la circulación de los propios productos (portadores de IG) y de sus expresiones tradicionales y marcas con que se conocen y comercializan intrabloque (términos como “reserva”, “tinto”, etc. quedarían suspendidos).

Si bien el ideal de la negociación a favor del MERCOSUR, Argentina incluida, sería con una efectiva negociación de los Acuerdos Sanitarios bilaterales más que una puntillosa desgravación a los pocos productos primarios exportables desde este bloque, tanto como respetar las excepciones ya previstas en un Acuerdo OMC en materia de (IG), también debería esperarse se prevea una futura inserción de nuevos productos con mayor grado de industrialización, de manera tal de cortar con los términos de dependencia que mantienen los países en desarrollo latinoamericanos con los países desarrollados europeos desde antes del primer Bicentenario.

Conclusiones

¿Qué integración es funcional? “La integración es funcional cuando remueve las trabas para el comercio y brinda garantías y libertades al capital; que regula el movimiento de personas y que consagra estos propósitos en instrumentos jurídicos permanentes y con validez internacional” (Regueiro Bello, 2008).

Al analizar la integración y la negociación birregional que puede producirse en ella, nos hemos encontrado con disparidades y asimetrías del desarrollo socio económico del MERCOSUR con respecto a la UE, como parte de una inmensa gama de matices difícil de diferenciar, y por ende de aplicar instrumentos precisos de medición o de una sólo forma de establecer términos que dan inicio y final de una etapa o circunstancia. Quizás también, los que integramos la sociedad civil del MERCOSUR podríamos legítimamente preguntarnos si se encuentran comprendidas, esas disparidades y asimetrías, en un proceso de integración, o de desintegración regional, máxime si el Acuerdo de Asociación se disparara como una serie de Acuerdos bilaterales entre la UE y cada Estado Parte.

Las bondades de la globalización, predicada por los países desarrollados desde sus grupos de influencia mundial como el G8 y sus organismos internacionales como el FMI y el BM, paradójicamente ha llevado a una fragmentación en bloques que reúnen y agrupan hacia dentro primero, y después hacia afuera a vecinos limítrofes, amigos, socios, compañeros culturales de hace siglos para protegerse y salir de negocios en conjunto ante un mundo que difiere mucha veces de los intereses de nuestra vecindad. ¿Se trata de una involución del comercio? Para nada, ya que se ha multiplicado en las últimas décadas en todo el mundo. Se trata de juntarse para crear una plataforma mayor, demográfica, geográfica y económicamente, y desde la cuál cada uno desarrolla sus ventajas comparativas como mejor puede, para tener fuerza de decisión y volumen suficiente al momento de negociar.

¿Es una reacción de los países más pobres o de los países más ricos? En este caso, hemos visto que se asocian un bloque integrado por países en desarrollo y otro bloque de países desarrollados en una relación internacional del tipo norte-sur.

En esta oportunidad el avance del Acuerdo con la presidencia *pro tempore* de Argentina del MERCOSUR puede devolverle el protagonismo y liderazgo regional que nuestra Nación merece en el concierto de las naciones. Los resultados que se evidenciarán en el futuro próximo, servirán para ser cotejados con aquellos logros

políticos y económicos alcanzados por criollos argentinos ante España y otras potencias europeas, justo hace 200 años.

Citas Bibliográficas

- (1) Botto, Mercedes, *La integración en América Latina: ¿una alternativa para el crecimiento?*, en http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/articulo_FLAJ.pdf
- (2) Ibáñez, Joseph, *El nuevo regionalismo latinoamericano en los años noventa*, en <http://www.reei.org/reei1/lbanezag.reei.PDF>
- (3) García Del Río, Marina. Materiales propios de la materia Derecho de la Integración. Maestría de la Universidad de Buenos Aires en Procesos de Integración Regional con énfasis en MERCOSUR.
- (4) Cuervo, Miguel, *Reencauzar el proceso de integración*, en <http://www.econ.uba.ar/planfenix/docnews/II/Mercosur%20y%20AL/Cuervo.pdf>
- (5) *Unión Europea – MERCOSUR. El desafío de una integración regional*, Montevideo. Editado por la Delegación de la Comisión Europea en Uruguay y Paraguay, diciembre 2006.
- (6) Blasetti, Roxana, *Dos procesos de integración regional con miras a un tratado de libre comercio: Materias en conflicto*, en “La Unión Europea y el MERCOSUR: a 50 años de la firma de los Tratados de Roma”, Buenos Aires, Ed. La Ley, 2008.
- (7) Regueiro Bello, Lourdes María: *Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense. Visiones desde el MERCOUR y el ALBA*. Buenos Aires, CLACSO, 2008.

FONDOS DE CONVERGENCIA Y TRATAMIENTO DE ASIMETRÍAS EN EL MERCOSUR

Pedro Ignacio Velasco

Lic. en Economía (UNLP). Investigador, Instituto AFIP. Docente universitario y autor de varios artículos en la materia.

Introducción

Los procesos de integración conllevan proyectos políticos de largo plazo en los que los compromisos asumidos habrán de honrarse tarde o temprano. Así, aunque el Tratado de Creación del MERCOSUR no refería a mecanismos de tratamiento de las enormes diferencias existentes entre los socios al momento de su firma, entrado el siglo XXI dichas asimetrías ya no pudieron ignorarse.

En efecto, desde sus comienzos los miembros del Bloque conformaban un conjunto muy heterogéneo de países con grandes diferencias de recursos y organizaciones económicas, y de regulaciones y estructuras de ingresos públicos, que diversos autores califican como asimetrías estructurales y artificiales o regulatorias, respectivamente.

Sin embargo, el proceso de tratamiento de las mismas en el MERCOSUR sólo estuvo contemplado mediante la extensión de los plazos para la aplicación de los compromisos de comercio intra-zona y de política comercial común, y medidas de excepción transitorias. Así, una vez concluido el período de implementación del Plan de Liberalización Comercial, volvieron a aplicarse concesiones transitorias respecto del Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera, y de la aplicación efectiva del Arancel Externo Común, a los países menores del Bloque, que posteriormente se transformaron en otras medidas, también de excepción, todo a costa de la efectiva conformación del Mercado Común.

La creación del Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), responde a la necesidad de garantizar a las economías menores y regiones menos desarrolladas una inserción plena en el contexto de una profundización de integración del bloque. Así, el FOCEM es una institución comunitaria, que responde a objetivos solidarios y basado en un mecanismo de transferencia directa de recursos financieros desde las economías mayores (Argentina y Brasil) hacia las economías menores (Paraguay y Uruguay) que durante su vigencia planea redistribuir U\$S 712 millones desde los primeros hacia los segundos, de forma de limar las asperezas que de no ser tratadas podrían impedir el avance del proceso de integración.

En conjunto con otros Fondos creados recientemente (que al momento del cierre del informe no se encontraban en efectiva operación) se intenta atacar las disparidades con mecanismos desarrollados por los países de la Unión Europea (Fondos de Convergencia Estructural y de Cohesión Social) que contribuyeron a la integración de países como España, Grecia, Portugal e Irlanda, y que en la actualidad pretenden atender la expansión hacia los países de Europa Central y del Este para la efectiva integración de los 27 países de Unión Europea planteada.

Sin embargo, aunque el objetivo final de ambos procesos coincida en la conformación de un Mercado Común, la Unión Europea y el MERCOSUR presentan diferencias que van desde las restricciones presupuestarias, hasta la institucionalización comunitaria de la regulación del accionar de los países dentro de cada bloque, de forma que el éxito de la experiencia europea no puede extrapolarse en forma directa al MERCOSUR.

De esta manera, con el objetivo de describir esta problemática el presente informe resume en la siguiente sección las asimetrías encontradas tanto al inicio como en la evolución reciente del bloque, para mostrar la existencia o inexistencia de convergencia durante el proceso de integración en la visión de diversos autores a continuación. En la sección III se resume el tratamiento de las asimetrías en la Unión Europea a través de los Fondos de Convergencia y

de Cohesión, aplicando una descripción de lo ocurrido en cuestiones análogas en el MERCOSUR y algunas de las diferencias encontradas en la sección IV. Por último, se describe el funcionamiento del Fondo de Convergencia Estructural; el Fondo de Garantía para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, y el Fondo de Agricultura Familiar, creados recientemente en el MERCOSUR, para finalmente extraer alguna síntesis y conclusiones en la sección VII.

Asimetrías en el MERCOSUR

En la descripción del Bloque MERCOSUR³, no puede dejar de mencionarse que desde su creación a través del Tratado de Asunción en 1991, ya conformaba en aquél entonces un Acuerdo entre países de muy diversas características.

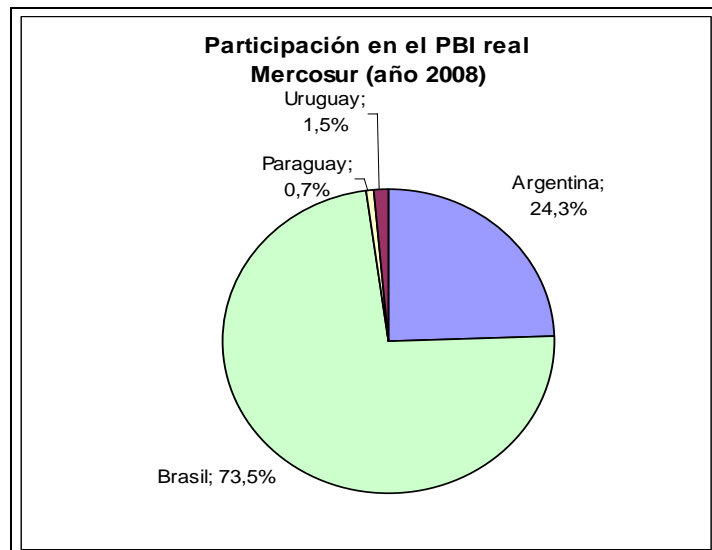
Dentro del Bloque se evidencian tanto asimetrías “estructurales” como “regulatorias” (o “de políticas”). En los términos analizados por Bouzas (2003), siguiendo la distinción de la literatura económica, se refiere a las primeras como aquéllas que responden a factores tales como diferencias en la dimensión económica de los países, dotación de factores, estructuras de mercado, grado de desarrollo o niveles de pobreza y exclusión social, por lo que su modificación suele ser lenta. Por su parte, las segundas tratan de diferencias en las políticas públicas y adquieren importancia en un proceso de integración cuando pueden generar efectos de derrame a través de las fronteras, alterando las condiciones macroeconómicas o la asignación de recursos de sus socios.

1. Asimetrías estructurales

Una breve enumeración de asimetrías estructurales podría enunciarse de la siguiente manera:

Brasil representa más de un 70% del territorio, alberga casi un 80% de la población y genera más 73% del PBI de la región. En el otro extremo, Uruguay y Paraguay apenas superan un 4% del territorio, el 5% de la población de la región y no llegan al 3,5% del PIB del Bloque.

**MERCOSUR - Países miembros
 Participación en el Producto Bruto Interno Regional**

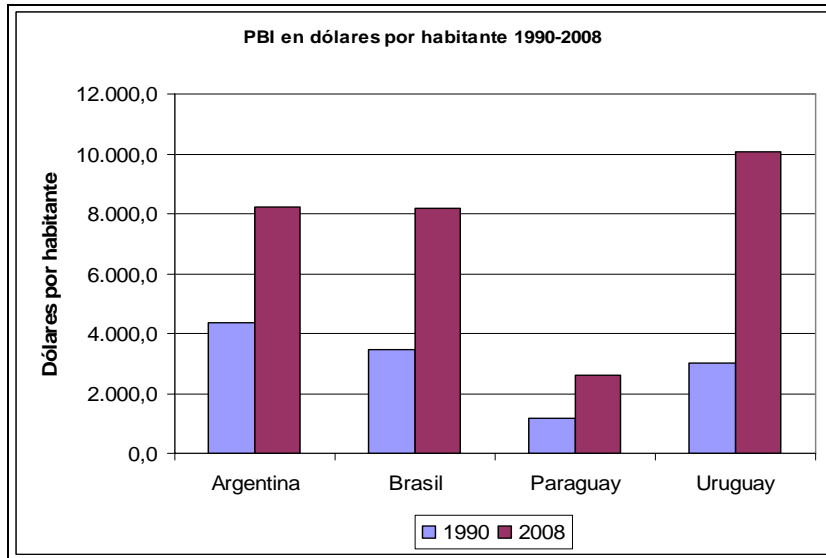


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Centro de Economía Internacional

³ En su conformación de Miembros Plenos al momento de elaboración del presente trabajo: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Por su parte, existen también marcadas diferencias en torno al PBI per capita, donde Uruguay y Argentina aparecen en 2008 como los países más ricos en dólares corrientes, seguidos por Brasil y Paraguay. De forma que, aunque Uruguay es el país más pequeño presenta el mayor producto por habitante, mostrando una gran evolución desde la creación del MERCOSUR. Brasil, a pesar de su poderío en términos de mercado absoluto se encuentra en tercer lugar en valores per cápita, siendo Paraguay indudablemente el país más pequeño y menos desarrollado entre los miembros.

MERCOSUR
Países miembros
Evolución del producto por habitante

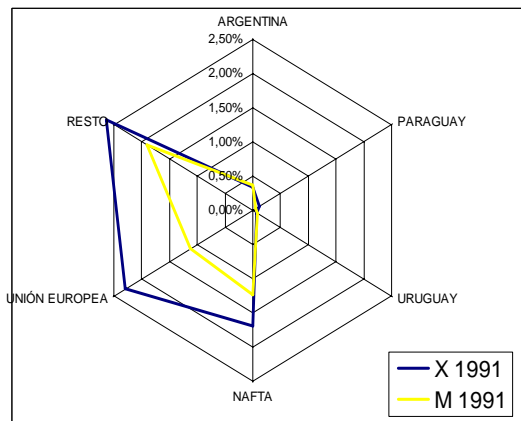
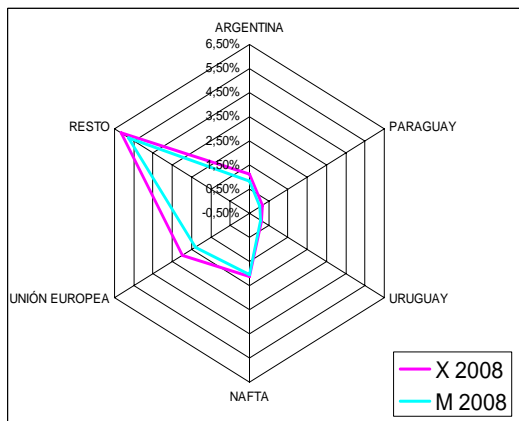


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Centro de Economía Internacional

La fuerte presencia de la economía Brasileña en el continente, hace que la incidencia relativa en el comercio con cualquiera de los países miembros del bloque sea muy dispar en términos absolutos.

Tanto el tamaño relativo de Brasil respecto de los participantes del MERCOSUR, como la fuerte integración al comercio mundial evidenciada por éste, demuestran una relevancia dispar del Tratado para el resto de los integrantes en relación a los intereses del socio mayor.

MERCOSUR
Evolución del Comercio Internacional de Brasil en relación a sus socios

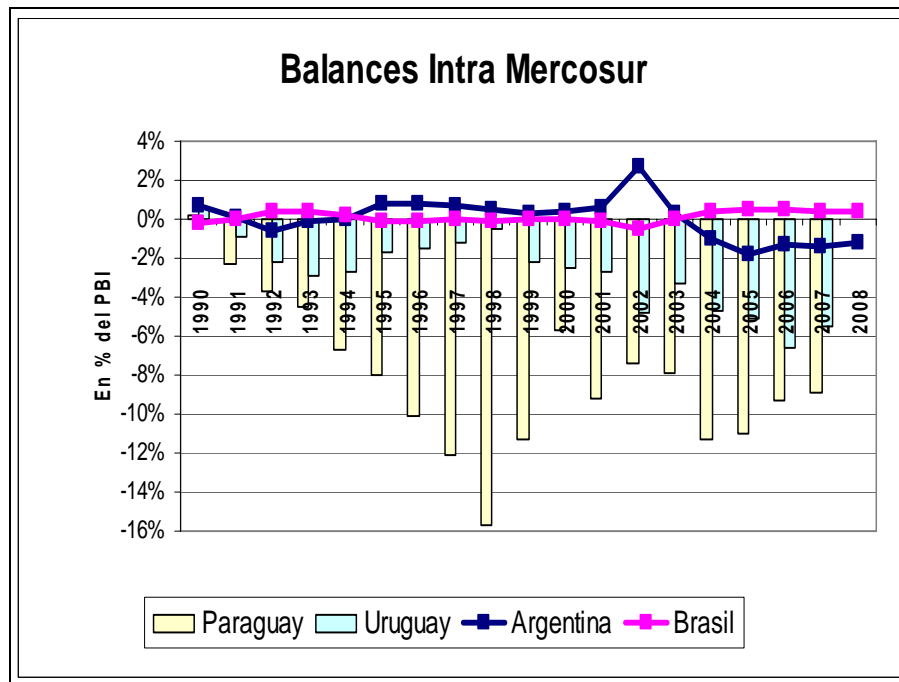


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Centro de Economía Internacional

Por su parte, en los respectivos balances comerciales se observa un dispar comportamiento de la cuenta Argentina y Brasileña respecto del grupo, con un fuerte cambio de tendencia a partir

del año 2002, mientras que Paraguay y Uruguay presentan una relación deficitaria estructural con el MERCOSUR durante los casi veinte años de su vigencia. Esta caracterización del comercio en los países de menor tamaño, se ve exacerbada cuando se pondera el tamaño de cada economía en el Bloque, debido a la gran presencia económica que representa Brasil a nivel continental.

MERCOSUR - Países miembros
Evolución de los Balances Comerciales dentro del Bloque



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Centro de Economía Internacional

Además, las importantes asimetrías estructurales entre países también se mantienen al analizar indicadores cualitativos como el grado de integración del aparato productivo o la diversificación de la estructura de producción y no parecen haberse atenuado durante el desarrollo del MERCOSUR. De hecho, Lo Turco (2008) encuentra que las industrias intensivas en recursos naturales han tendido a concentrarse en Uruguay, Paraguay y la Argentina y que ha habido una dispersión de industrias intensivas en mano de obra calificada desde la Argentina y Uruguay hacia Brasil, a la vez que constata que Brasil ha sido el país que más ha diversificado su estructura productiva (en parte debido a la existencia de desvío de comercio), a la par que ha concentrado casi exclusivamente la industria de alta tecnología del MERCOSUR.

Por último, también se encuentran asimetrías entre regiones hacia adentro de los países miembros, donde las regiones más ricas del Bloque tienen un ingreso per capita varias veces superior al de las regiones más pobres y la complejidad de la estructura productiva también varía considerablemente, evidenciándose una falta de correlación de estos efectos hacia el interior de los países con las asimetrías estructurales entre las naciones (la región más pobre está geográficamente localizada en un país de ingreso superior a la media regional -Brasil).

2. Asimetrías artificiales o de política

Señalan en Bouzas y Motta Veiga (2008), que los países del MERCOSUR detentan una tradición en materia de fomento a la actividad productiva que proviene del período de industrialización sustitutiva de importaciones, y de su evolución hacia las políticas de estímulo y diversificación de exportaciones, que en muchos casos lograron sobrevivir a las reformas liberadoras de los años noventa. Así, a pesar que en estas reformas los instrumentos horizontales ganaron peso en relación a las políticas sectoriales, éstas no desaparecieron y en

algunos países se reforzaron con incentivos específicos, como los regímenes para la industria automotriz en la Argentina y Brasil y el régimen para equipos de informática y telecomunicaciones Brasileño. Por su parte, a raíz del proceso de integración el activismo en esta materia se profundizó con la concesión de incentivos, principalmente en Brasil, por parte de los gobiernos subnacionales (Varsano 1997), los que dada la estructura de federalismo fiscal de ese país, presentan una importante potestad tributaria en materia de impuestos indirectos. Jiménez y Podestá (2009) hacen mención a que "...diversos autores (Bird, 2006; Villela y Barreix, 2002) señalan que si bien en un contexto internacional los impuestos también son elementos secundarios en la atracción de inversiones, con la integración económica los incentivos fiscales se están convirtiendo en un factor de decisión de importancia creciente para la localización de la IED, ya que los mercados regionales se vuelven más homogéneos y los impuestos podrían tener más importancia en la decisión de localización de las empresas".

Sin embargo, si bien la efectividad en términos de atracción de IED de los incentivos tributarios suele mostrarse marginal en el nivel de las inversiones, ya que diversos estudios han señalado que las mismas sólo han resultado en países con cierta estabilidad política y económica, con seguridad jurídica, que cuentan con mano de obra calificada, con un buen nivel de infraestructura y con cierta apertura comercial, recientes trabajos (Gómez Sabaini, 2006; Jiménez y Podestá, 2009), señalan que, aunque en el caso de los países en desarrollo dichas políticas han tenido una influencia limitada en las decisiones de inversión de las empresas, se muestra un crecimiento de estos instrumentos en los últimos años en América Latina, situación que se vio agravada con la crisis económica global evidenciada desde mediados de 2008 en razón de la batería de medidas aplicadas para el estímulo del consumo y la inversión.

Así, las voluntades por la atracción de inversiones de cada país y por afectar la localización de la inversión interna entre unidades federativas de un mismo país generó conflictos entre los países miembros, desalentó la eliminación de barreras a los flujos de comercio y sembró la discusión de las asimetrías de política en la agenda del MERCOSUR.

En un pormenorizado estudio de los instrumentos de políticas de competitividad aplicados en el Bloque en relación a los objetivos de integración, Baruj, Kosacoff y Porta (2005) señalaron que a pesar que la mayor parte de los mecanismos promocionales identificados tiene efectos neutros "sobre los instrumentos de integración profunda del MERCOSUR" (especialmente los instrumentos de capacitación tecnológica y de promoción de exportaciones y desempeño de las firmas); existe un número importante de instrumentos con un potencial impacto corrosivo sobre tales objetivos (especialmente los regímenes nacionales de promoción de inversiones, de admisión temporaria y draw-back, y de zonas francas).

Respecto de la aplicación de incentivos a la promoción de exportaciones, se considera subsidio a toda devolución de impuestos a los exportadores que exceda aquellos percibidos sobre la producción y la distribución de productos similares en el mercado interno. En el ámbito del MERCOSUR, aunque esta clase de incentivos fueron desterrados por la Dec. 10/1994, que dispuso la gradual eliminación de los mismos para el comercio intrazona, habiéndose limitado aquellos aplicados para el comercio extrazona a través de las normas de la OMC, persisten los potenciales conflictos en la medida que la existencia de tributos en cascada (sobre los ingresos brutos en las provincias argentinas, u otros) pretendan ser devueltos por las jurisdicciones exportadoras.

Respecto de las Zonas Francas, como forma de otorgamiento de incentivos a las exportaciones, como se señala en Gómez Sabaini (2006) en su trabajo sobre América Latina, si bien los esquemas de atracción de inversión extranjera y especialmente de maquila en la región datan de inicios de la década del setenta, definitivamente los años noventa han sido la época dorada para las zonas francas en los países centroamericanos. Sin embargo, el marco de integración del MERCOSUR ofició en los miembros como barrera de contención del mencionado proceso estableciendo límites a la creación de nuevas zonas francas y regulando las existentes.

No obstante, esto no logró eliminar las asimetrías ya existentes en el materia. En el MERCOSUR conforme a la Decisión CMC 8/94, el acuerdo bilateral de Argentina-Brasil/1994 y el Acuerdo de Itagua/1999, la situación puede sintetizarse en tres puntos (Centro de Economía Internacional, 2005):

- Las dos áreas especialmente conflictivas que son Manaos y Tierra del Fuego, consideradas áreas aduaneras especiales por un acuerdo bilateral entre la Argentina y Brasil, podrán seguir ingresando los productos (previa reglamentación) al otro país sin pagar el Arancel Externo Común (AEC) o con arancel cero hasta el año 2013.
- Las áreas francas que se encontraban funcionando al momento del dictado de la Dec. 8/94, con legislación vigente o en trámite parlamentario de creación, podrán ingresar sus productos al MERCOSUR pagando el AEC.
- Las áreas francas creadas con posterioridad no podrán ingresar sus productos al MERCOSUR.

Continúa señalando el informe del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto que "...tanto Uruguay como Paraguay no cuentan con zonas francas que tengan las ventajas de Manaos y Tierra del Fuego.

Más específicamente en lo que hace a las asimetrías en materia tributaria, en un reciente trabajo Velasco (2009) realizado para el Instituto de Estudios de la AFIP, se hace un estudio del estado de la tributación en el MERCOSUR, cuyas conclusiones se extraen en el siguiente recuadro

...Ya en lo referente a lo fiscal, existe una profundización de los problemas tradicionales inherentes a los procesos de integración en virtud de conformarse Argentina y Brasil como países federales, elevando el nivel de potencial conflicto no sólo respecto de los inconvenientes a la circulación de mercaderías, sino también de los incentivos a la radicación de factores, principalmente la inversión.

Aunque en la superficie, ciertos niveles de presión y estructuras tributarias aparecen compatibles, al interiorizarse en sus legislaciones se manifiestan diferencias, algunas atenuadas en la reciente evolución, y otras de difícil conciliación.

En materia de impuestos al consumo, aunque los cuatro países aplican impuestos de tipo valor agregado, la existencia de los mismos en distintos niveles jurisdiccionales (en Brasil el ICMS sobre la mayoría de los bienes es de potestad estadual, y el ISS sobre los servicios, municipal) potencia la discusión de cualquier armonización entre países, precisando previamente, el acuerdo de los estados internos. Por su parte, la imposición selectiva suele relacionarse con objetivos extra fiscales de corrección de externalidades que no se han discutido hasta el momento, pero además presentan estructuras técnicas distintas dentro del bloque.

En impuestos a la renta, la aplicación de las reformas tributarias en Paraguay y Uruguay, representan un acercamiento en la tributación directa aplicada sobre las personas físicas. Sin embargo, además de las bajas alícuotas aplicadas en Paraguay, persisten dentro del bloque diferencias en cuanto al principio jurisdiccional, y en la gravabilidad de las rentas de capital, financieras, y en el tratamiento de los dividendos.

En lo referente a sociedades, se observan compatibilidades en que los cuatro países aplican impuesto a la renta de personas jurídicas (aunque Argentina sólo sobre las sociedades de capital y Paraguay impone un tratamiento preferencial a las empresas agropecuarias) y existe cierta homogeneidad en las alícuotas, aunque con Brasil utilizando una levemente progresiva. Persisten las diferencias en el criterio jurisdiccional presentes en el impuesto personal, además de diferencias en el tratamiento del costo del capital y algunos aspectos de los sistemas de depreciación, presentándose en todos los casos métodos lineales.

Debe resaltarse la escasa vinculación existente entre los países, mostrándose sólo tratados vigentes en materia de doble tributación entre Argentina y Brasil, previo a la existencia del MERCOSUR.

Además, si bien la situación de las SAFIs Uruguayas debiera quedar resuelta para el 2010, las reglas de secreto bancario y la imposibilidad de intercambiar información impositiva con otros países continúan vigentes en dicho país después de la última reforma, tampoco existen convenios dentro de las instituciones del MERCOSUR para el intercambio de información entre las administraciones tributarias, aunque sí aduaneras.

En lo referente a las cargas contra el patrimonio, la mayor recaudación se encuentra en los niveles estatales o departamentales a través de los gravámenes sobre los bienes raíces, a la vez que Argentina y Uruguay también aplican este tipo de imposición sobre las empresas, que en el primer caso se carga sobre los activos y puede ser compensado totalmente contra el impuesto a la renta societaria, mientras que en el otro país se hace sobre el patrimonio neto de la empresa y sólo se permite compensar hasta la mitad del gravamen patrimonial. Además, la existencia de impuestos a las transacciones financieras, que en el caso argentino duplica la carga brasilera, plantea la necesidad de su coordinación, ante la movilidad de los recursos financieros y la inexistencia de dichos tributos en los demás socios.

En materia de incentivos a la exportación, la normativa del MERCOSUR elimina la posibilidad de subsidios de las operaciones intracomunitarias, estando limitadas las extrazona por las reglas de la OMC. Sin embargo, deben destacarse que las Áreas Aduaneras Especiales de Argentina y Brasil (Tierra del Fuego y Manaos) pueden ingresar productos a los mercados de ambos países sin pagar Arancel Externo Común hasta 2013, situación que no es posible para las zonas francas de Uruguay y Paraguay.

En lo referido a incentivos a la producción o inversión, aunque la comparación de las estimaciones de gastos tributarios por cada jurisdicción resulta poco fiable debido a diferencias metodológicas, existen numerosos trabajos que señalan la existencia de una guerra tributaria en los estados brasileros por captar inversiones, que hace que la coordinación de esta tributación no se vea factible en el corto plazo.

En seguridad social, sólo Uruguay presenta un sistema previsional mixto dentro del bloque, luego que la reforma del sistema en noviembre de 2008 absorbiera el sistema de capitalización en Argentina, aunque coexisten en Paraguay con el Instituto de Previsión Social, un gran número de cajas previsionales. Por su parte, en cuanto a las contribuciones a su financiamiento, aunque la mayoría de los casos las cargas se aplican sobre las nóminas salariales a alícuotas proporcionales, en el caso argentino la posibilidad de aplicación como crédito fiscal en el IVA genera reducciones del gravamen en relación al retraso regional relativo respecto de la Ciudad de Buenos Aires. Por su parte, en el caso de Brasil, deberán adicionarse a las recaudaciones sobre las nóminas salariales, impuestos sobre la facturación y sobre las ganancias netas de las empresas...

Fuente: Extraído de Velasco (2009)

Convergencia en el MERCOSUR

Desde el inicio de los estudios de economía internacional, y más intensamente a partir de la firma del Tratado de Roma en 1957 que sentaba las bases para la integración europea, las bondades de la convergencia económica en procesos de integración fue incrementando su presencia, a la vez que formalización, en los modelos teóricos y empíricos.

Desde los planteos de Solow (1956) y Swan (1956), hasta las formalizaciones dinámicas de los mismos en los trabajos de Cass (1965), y Koopmans (1965), la teoría de la convergencia enuncia que "dado un stock inicial de capital por trabajador, una economía se aproximará hacia un equilibrio de largo plazo en el cual el producto por trabajador crecerá a una tasa constante". Como consecuencia las economías menos desarrolladas, desde el momento en que se encuentran más alejadas de ese estado estacionario de largo plazo al poseer un menor acervo de capital inicial, crecerán más rápidamente que las más desarrolladas produciéndose un efecto de captura o "catching-up".

En esta visión, el intercambio más fluido de comercio y de recursos entre países y regiones provocado por la integración económica, resultaría en un mejoramiento relativo del producto por habitante de las regiones rezagadas respecto de las líderes convergiendo hacia la igualdad al equipararse la relación entre factores productivos en todas las regiones.

En un reciente trabajo elaborado por Cresta Arias (2008), se evalúan los grados de convergencia económica que han existido entre países y regiones del MERCOSUR, con

anterioridad y posterioridad al Tratado de Asunción, con el objetivo de extraer conclusiones sobre el comportamiento de las asimetrías estructurales en este proceso de integración regional en lo que hace al crecimiento económico. Así, se examina si se produjo convergencia en términos de los niveles de ingreso o producto per capita de las regiones o países menos desarrollados, con respecto a aquellos que han adoptado una senda de crecimiento más acelerado.

Con tal propósito el autor intenta corroborar la existencia de dos conceptos de convergencia desarrollados en la literatura económica a través de estudios econométricos de datos de panel y de coeficientes fijos:

- La convergencia beta (β), en la que se intenta demostrar que las economías menos desarrolladas de la región crecen a tasas más elevadas (coeficiente β de relación entre nivel inicial y tasa de crecimiento debiera manifestarse negativo);
- La convergencia sigma (σ), en la que se intenta demostrar que la dispersión del PBI por habitante entre regiones o entre países se reduce durante el desarrollo del MERCOSUR.

Las conclusiones de dicho trabajo, señalan que no se encontró evidencia que permita sostener que existió convergencia absoluta en el PBI per capita de los países y regiones del MERCOSUR, sino que el proceso aparece condicionado por ciertas características propias de las regiones o países que operaron como factores retardadores o impulsores del crecimiento del PBI por habitante. Al separar el análisis muestral en dos períodos, constata que a partir de 1995, período de profundización del MERCOSUR, la velocidad de convergencia cayó considerablemente para las regiones en las que se encontraron efectos retardadores de la convergencia, y aumentó en las regiones en que se encontraron efectos impulsores.

Por su parte, estas conclusiones parecen estar confirmadas por el estudio de la convergencia σ , en el que se observa una disminución de la dispersión de los ingresos per cápita en el período 1991-1995, pero el crecimiento de la misma en los años posteriores volvería a colocarla en 2003 en los niveles previos a la vigencia del Tratado.

Por último, al desagregar la muestra hacia el interior de los países, se muestra que los efectos retardadores han predominado en la región Norte y Noreste de Brasil, Noroeste de Argentina y en Paraguay, mientras que los factores impulsores del crecimiento predominaron en las regiones Sudeste, Sur y Centro Oeste de Brasil, en el resto de Argentina y en Uruguay. Consecuentemente, la convergencia entre regiones y países del MERCOSUR estará supeditada a la remoción de los factores retardadores y al fortalecimiento de los factores impulsores, y que el tamaño relativo inicial de las economías nacionales no puede considerarse determinante en el proceso si no se examinan las regiones hacia adentro de los mismos. En el análisis econométrico, Uruguay muestra predominancia de los factores impulsores del crecimiento, mientras Paraguay resulta el país más rezagado ubicándose como una de las regiones más pobres y de menor tamaño del Bloque.

En un análisis microeconómico de la convergencia, Alessia Lo Turco (2008), al evaluar los patrones de especialización y concentración geográfica de la producción en el MERCOSUR agrupando las actividades productivas en cuatro categorías según su contenido de tecnología, encuentra que la evolución de la producción fue hacia el incremento de su contenido de Alta Tecnología dentro del Bloque desde la vigencia del Tratado.

MERCOSUR: Participación en la producción regional por sectores industriales

	Tecnología Alta	Tecnología Baja	Tecnología Media	Manuf. Rec. Naturales
1985-1990	0,30	0,17	0,09	0,44
1991-1994	0,29	0,16	0,09	0,47
1995-1998	0,33	0,14	0,09	0,44
1999-2004	0,35	0,14	0,09	0,43

Fuente: Extraído de Lo Turco, A. (2008), pág. 106

Pero en el análisis desagregado por países integrantes, encuentra que éste resultado es producto de un fuerte incremento de la participación de Brasil en todos los sectores de la producción que para el año 2004 abarca más del 86% de la producción industrial de Alta Tecnología, alrededor de las cuatro quintas partes de la producción de Media y Baja Tecnología, y más del 60% de las Manufacturas basadas en Recursos Naturales.

Por su parte, Argentina aumenta la participación de sus industrias con bajo contenido tecnológico hasta fines de los noventa y la participación de sus industrias de tecnología media y alta, pero solo hasta 1994, para luego ver disminuida la participación de estos sectores; mientras que a partir de fines de los noventa, Argentina pierde, definitivamente, terreno en manufacturas basadas en recursos naturales (Lo Turco, 2008).

MERCOSUR: Participación de los Socios en la Producción Regional por Sectores Industriales

	ARG	BRA	PRY	URY
Tecnología Alta				
1985-1990	0,181	0,808	0,002	0,009
1991-1994	0,245	0,744	0,002	0,010
1995-1998	0,197	0,796	0,001	0,006
1999-2004	0,130	0,865	0,001	0,004
Tecnología Baja				
1985-1990	0,240	0,734	0,010	0,016
1991-1994	0,276	0,698	0,010	0,016
1995-1998	0,279	0,702	0,009	0,010
1999-2004	0,196	0,790	0,008	0,006
Tecnología Media				
1985-1990	0,193	0,782	0,005	0,020
1991-1994	0,274	0,700	0,005	0,021
1995-1998	0,225	0,756	0,004	0,015
1999-2004	0,173	0,812	0,004	0,011
Rec. Naturales				
1985-1990	0,373	0,587	0,015	0,024
1991-1994	0,483	0,475	0,014	0,027
1995-1998	0,435	0,524	0,013	0,028
1999-2004	0,346	0,617	0,013	0,024

Fuente: Extraído de Lo Turco, A. (2008), pág. 106

Los países más pequeños reducen su participación en todos los sectores industriales con la excepción de Uruguay, que no lo hace en el sector de manufacturas basadas en recursos naturales en los años noventa.

Si bien, las estimaciones respecto de la incidencia de la reducción arancelaria sobre la localización/especialización de los sectores industriales no permiten extraer una correlación determinante, sí se afirma que el proceso de integración regional aporta a la explicación del aumento de la localización de la producción basada en recursos naturales en los países abundantes en estos recursos y en la disminución de la especialización de los países con abundancia en trabajo calificado en los sectores industriales que hacen un uso intensivo de este factor. Esta disminución de la localización de las actividades más intensivas en el uso de trabajo calificado se puede interpretar, a la luz de las evidencias resultantes, como favorable a un aumento de la localización de estas actividades en Brasil, que es el país que aparece con menor dotación de mano de obra calificada.

Como consecuencia, se concluye en dicho trabajo que la liberalización preferencial ha provocado un proceso de polarización en las actividades industriales desarrolladas por los países miembros del MERCOSUR. Es decir, que por un lado la integración regional ha fortalecido las ventajas comparativas de los países abundantes en recursos naturales (Argentina, pero principalmente Paraguay y Uruguay), reflejadas en una estructura productiva industrial y exportadora mayormente basada en la explotación de estos recursos naturales; mientras que por otro lado, este mismo proceso de integración ha favorecido a las fuerzas de aglomeración, al hacer que Brasil sea beneficiado por una mayor especialización en actividades industriales que hacen uso intensivo de mano de obra calificada (Lo Turco 2008).

Tratamiento de las asimetrías en la Unión Europea

En el antecedente inmediato de la Comunidad Económica Europea, la reciente ampliación desde la EU-15 a la EU-27, redobló los desafíos respecto del tratamiento de las asimetrías.

Aunque en períodos históricos distintos, tanto el MERCOSUR como la Comunidad Económica estuvieron signados por ideologías liberales similares en las que la libre movilidad de mercancías y recursos conducía al bienestar a través del incremento de la competitividad. En el caso europeo, la profundización del proceso de integración hizo necesaria la revalorización de la cohesión como movilizador de políticas integradoras que hicieran posible la intención y aceptación al proceso por parte de los países y regiones más pobres.

En sus orígenes, el Tratado de Roma (1957) en el Preámbulo y en su Artículo II hace referencia al objetivo de reducir las diferencias entre las diversas regiones y recuperar el retraso de las menos favorecidas, promoviendo un desarrollo armonioso de las actividades económicas del conjunto de la Comunidad. Las herramientas para lograrlo consistían en el financiamiento del Banco Europeo de Inversiones ayudando a la concreción de proyectos en las áreas más atrasadas, y en la puesta en funcionamiento de dos fondos: El Fondo Social Europeo (FSE) dirigido a políticas de empleo y movilidad de trabajadores dentro de la Comunidad; y el fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) destinado al desarrollo rural.

La persistencia de desequilibrios regionales, agravados por el ingreso de Irlanda, Reino Unido, y Dinamarca en la década del 70, llevaron a la creación de un fondo adicional con el objetivo de apuntalar la cohesión dentro del Bloque: El Fondo de Desarrollo Regional (FEDER). Sin embargo, los recursos y la utilización de este instrumento no se hizo importante sino hasta la incorporación de Grecia (1981), y España y Portugal junto al establecimiento del Acta Única Europea en 1986. Este fondo, originalmente utilizado como subsidiario de las políticas regionales nacionales, se instrumentó como parte de un ciclo de planificación de reformas regionales desde la Comunidad, que con la implementación del Mercado Común en 1993 se consolidó como la principal herramienta. Junto con la firma del Acta del Mercado Único también se estableció el Fondo de Cohesión, dirigido a financiar el desarrollo de infraestructuras de transporte y medio ambiente en los Estados miembros cuyo producto por habitante fuera inferior al 90% de la media comunitaria (destinado entonces a España, Portugal, Grecia e Irlanda), y se creó el Instrumento Financiero de Orientación para la Pesca (IFOP), que se integró al esquema de los Fondos Estructurales.

1. Instrumentación de los fondos

Estas herramientas, consisten en subvenciones no reembolsables bajo un régimen de co-financiamiento, cuyos porcentajes difieren por regiones y programas, y dependen de la región en que se desarrolle el proyecto y el Objetivo que le da marco. Por su parte, dentro de la reglamentación se estimula el uso de una parte de las ayudas financieras comunitarias en modalidades distintas que la asistencia directa, como las ayudas reembolsables, la participación en capital de riesgo o la bonificación de intereses, a los que se aplica una tolerancia del 10% en los límites de co-financiación.

No obstante, la ayuda del Fondo de Cohesión está sujeta a ciertas condiciones:

- Si el déficit público de un Estado miembro beneficiario es superior al 3 % del PIB nacional (según las normas de convergencia de la UEM), no se aprobará ningún proyecto nuevo hasta que se haya controlado el déficit.
- Adicionalmente, las disposiciones prevén que en caso de que un Estado miembro deje de ser elegible, se reducirán los fondos asignados a dicho Fondo.

Como consecuencia del dinamismo del proceso de integración europeo de los últimos lustros, tanto los instrumentos como los objetivos planteados para los mismos sufrieron cambios. En la perspectiva de la integración de Europa central y oriental, en 1999 el Consejo Europeo aprobó la "Agenda 2000" dotando a la Unión Europea de un nuevo marco financiero; jurídico y reglamentario para la operación de los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión, simplificando los procedimientos y concentrando las intervenciones en tres áreas clave:

- a) la promoción del desarrollo y el ajuste estructural en las regiones cuyo PBI per capita fuera inferior al 75% de la media de la Unión Europea (Objetivo N° 1);
- b) asistir a la reconversión económica y social de las regiones con dificultades estructurales distintas de las cubiertas por el objetivo N° 1 (Objetivo N° 2); y
- c) el desarrollo de los recursos humanos y la modernización de las políticas y sistemas nacionales de educación, formación y empleo en regiones distintas a las que calificaban para el Objetivo N° 1 (Objetivo N° 3).

En términos de la potencia de estos instrumentos sobre los beneficiarios de las transferencias, puede mencionarse que en el período 1989-2006, por concepto de Fondos Estructurales y de Cohesión, Grecia, Portugal, Irlanda y España, recibieron en promedio anual, el equivalente al 3,1%; 2,5%; 1,6%, y 1,1% de sus respectivos PBI. (Bouzas y Motta Veiga, 2008).

No obstante, como se mencionara en párrafos anteriores, el proceso de ampliación de la UE a los países de Europa central y oriental cambiaría el enfoque de la política de cohesión con vigencia en el período 2007-2013, alcanzando los Fondos Estructurales y de Cohesión una asignación de 336 mil millones de euros en dicho período (35% del presupuesto comunitario, y 0,41% del PBI de la EU-27), y transforma los objetivos 1, 2, y 3 en nuevos criterios denominados "Convergencia"; "Competitividad regional y empleo"; y "Cooperación territorial". En el nuevo reglamento, se propone un cambio en el sistema de aplicación para facilitar una gestión simplificada, proporcional y descentralizada de los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión, con un Reglamento General, aplicable al FEDER; FSE; y Fondo de Convergencia; y dos reglamentos específicos del Fondo Europeo de Pesca, y de la Agrupación Europea de Cooperación Transfronteriza, creada para facilitar la interacción transfronteriza, transnacional, o interregional entre las autoridades regionales y locales.

De tal forma, las asimetrías regionales en Europa para el período 2007-2013, pueden resumirse de la siguiente forma:

- el objetivo "Convergencia" trata de acelerar la convergencia de las regiones y los Estados miembros menos desarrollados mejorando las condiciones que favorezcan el crecimiento y el empleo; el FEDER, el FSE y el Fondo de Cohesión financian este objetivo, que representa casi el 80% del total de los recursos asignados; los límites máximos de co-financiación del gasto público ascienden a un 75% para el FEDER y el Fondo Solidario Europeo y a un 85% para el Fondo de Cohesión;
- el objetivo "Competitividad regional y empleo" persigue la anticipación a los cambios económicos y sociales, la promoción de la innovación, el espíritu empresarial, la protección del medioambiente y el desarrollo de mercados laborales que fomentan la integración de las regiones no incluidas en el objetivo "Convergencia"; el FEDER y el FSE financian este objetivo, que representa el 17,2% del total de los recursos asignados; las acciones en el marco de este objetivo podrán ser cofinanciadas hasta el 50% del gasto público;
- el objetivo "Cooperación territorial europea" refuerza la cooperación transfronteriza, transnacional e interregional en los ámbitos del desarrollo urbano, rural y costero, del desarrollo de las relaciones económicas y de la integración en redes de las pequeñas y

medianas empresas (PYME); el FEDER financia este objetivo, que representa el 3,9% del total de los recursos asignados; las acciones en el marco del objetivo “Cooperación territorial”, podrán ser cofinanciadas hasta el 75 % del gasto público.

**Unión Europea
 Instrumentos de política regional 2007-2013**

PROGRAMAS E INSTRUMENTOS	DESTINATARIOS DE LA SUBVENCION	PRORIDADES	RECURSOS
OBJETIVO DE CONVERGENCIA 78,5% (264,000 millones de euros) – 100 Regiones de 21 Estados de la UE-27 <i>Incluye un programa especial para regiones ultra periféricas</i>			
Programas regionales y nacionales FEDER FSE	Regiones con un PIB per-capita <75% de la media en la UE-27 (NUTS I)	<ul style="list-style-type: none"> •Innovación; •Medio ambiente/ Prevención de riesgos; •Accesibilidad; •Adaptación a cambios; •Infraestructura; •Recursos humanos; 	67,34% (€177,800m)
	Efecto estadístico: Regiones con un PIB per-capita <75% de la media en la UE-15 y >75% en la UE-27 (financiación transitoria y decreciente)		8,38% (€22,140m)
Fondo de Cohesión	Estados miembros con RNB per-capita <90% de la media de la UE-27	<ul style="list-style-type: none"> •Transporte (TEN); •Desarrollo sostenible; •Eficacia administrativa; •Medio ambiente; •Energía renovable. 	23,86% (€62,990m)
OBJETIVO DE COMPETITIVIDAD REGIONAL Y EMPLEO 17,2% (57,900 millones de euros) – 168 Regiones de 19 Estados de la UE-27			
Programas regionales y nacionales FEDER FSE	Lista de regiones elaborada por Comisión (NUTS I o NUTS II)	<ul style="list-style-type: none"> •Innovación; •Iniciativa empresarial; •Medio ambiente/ Prevención de riesgos; •Accesibilidad; •Adaptación; •Estrategia de empleo. 	83,44% (€48,310m)
	Sistema de transición: Regiones cubiertas por el Objetivo 1 entre 2000-06 y no cubiertas por el Objetivo de Convergencia		16,56% (€9,580m)
OBJETIVO DE COOPERACIÓN TERRITORIAL EUROPEA 3,94% (13,200 millones de euros) – 27 Estados de la UE-27			
Programas y redes Trans-fronterizas, transnacionales e interregionales (en base a Interreg) FEDER	Regiones fronterizas y mayores regiones de cooperación transnacional (NUTS III)	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación; • Desarrollo urbano, rural y costero; • I+D; • Sociedad de la información; • Medio ambiente/ Prevención de riesgos; • Accesibilidad; • Gestión de recursos hídricos; • Cultura y educación. 	35,61% -Trans-fronterizo 12,12% - Instrumento Europeo Vecindad y Cooperación 47,73% -Transnacional 4,54%- Redes de Intercambio

Fuente: Extraído de Bouzas y Motta Veiga, 2008

El tratamiento de las asimetrías en el MERCOSUR

Si bien el trato especial y diferenciado había formado parte de los valores en la mayoría de los Tratados de integración firmados en la historia de Latinoamérica, el Tratado de Asunción, explicitó que dicho “...Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre lo Estados Partes” (Artículo 2 del Tratado), haciendo caso omiso de las asimetrías estructurales y de política que regían las relaciones entre los miembros, sin hacer referencia alguna a políticas regionales, o de cohesión orientadas a paliar las mismas.

Sin embargo, al momento de su firma se reconocieron tratamientos diferenciales en el Programa de Liberalización Comercial, concediendo un año adicional para Paraguay y Uruguay para el cumplimiento de dicho programa, y mayores productos en la lista de excepciones en la liberalización dentro de la región; otorgando a su vez, normas de origen más flexibles para Paraguay.

De esta forma, aunque el MERCOSUR se forjara bajo la órbita de la liberalización comercial, las asimetrías existentes entre los países al momento de la conformación del Bloque, no podían dejar de reconocerse.

Señala Terra (2008) que en sucesivas instancias se acordaron programas para el tratamiento de las asimetrías, pero que no lograron disciplinar a los socios. Así, se negociaron los instrumentos de promoción de exportaciones al interior de la región, los estímulos a la inversión y a la producción, la promoción de inversiones y a las políticas de competencia. A pesar de haberse creado en 1994 un comité técnico para el diagnóstico y elaboración de una propuesta de políticas públicas que afectan la competitividad, no se arribó a implementaciones concretas. Tampoco lo lograron, en 1996, los acuerdos de promoción y protección de inversiones ni el Protocolo de Defensa de la Competencia. Si bien los conflictos acarreados a raíz de la pérdida de competitividad sufrida por Argentina producto de la devaluación de Brasil en 1999 llevaron a negociaciones de medidas defensivas por parte del primero, sólo culminaron en la aprobación de un mecanismo de salvaguarda bilateral, que se diluyó con la reversión de la pérdida de competitividad de Argentina a partir de 2002.

De tal forma, hasta la creación e implementación del Fondo Estructural de Convergencia del MERCOSUR (FOCEM), las divergencias estructurales existentes sólo fueron atendidas mediante la extensión de los plazos para la aplicación de los compromisos de comercio intra-zona y de política comercial común, y medidas de excepción transitorias.

Así, una vez concluido el período de implementación del Plan de Liberalización Comercial, volvieron a aplicarse concesiones transitorias respecto del Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera, y de la aplicación efectiva del Arancel Externo Común, a los países menores del Bloque.

En el Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera, se concedieron:

- (i) Mayor número de excepciones temporarias al libre comercio intra-zona para la Argentina, Paraguay y Uruguay;
- (ii) Un año adicional para concluir el Régimen de Adecuación Final para Paraguay y Uruguay.

Mientras que respecto de la implementación del Arancel Externo Común fueron concedidos:

- (i) Mayor número de excepciones temporales al AEC y plazos más largos para eliminar todas las excepciones nacionales para Paraguay;
- (ii) Trato especial transitorio para los sectores de bienes de capital, productos informáticos y de telecomunicaciones;
- (iii) Plazos más largos para converger al AEC en el sector de bienes de capital, informática y telecomunicaciones para Paraguay.

Pero adicionalmente, también fueron extendidos, aunque para todos los miembros, los regímenes de admisión temporaria y de draw back, que originariamente debieran eliminarse en 2006.

Consecuentemente, a pesar que desde la firma del Tratado se reconocieron los riesgos potenciales explícitamente, no se establecieron mecanismos para tratarlos, por lo que las medidas de excepción continuaron sucediéndose a costa de la efectiva conformación del Mercado Común.

No obstante, para el año 2003 el tratamiento de las asimetrías alcanzó un punto de inflexión a través de una serie de propuestas presentadas por Paraguay que derivó en el trato especial para los países con economías menores en el MERCOSUR, entre las que pueden mencionarse:

- el otorgamiento de trato diferenciado para Paraguay en las negociaciones con terceros países (Dec. CMC 28/03);
- el establecimiento de un contenido regional diferenciado en el Régimen de Origen para Paraguay (Dec. CMC 29/03);
- la autorización a Paraguay y Uruguay para presentar listas de excepción al AEC, así como alícuotas reducidas para ciertas importaciones de bienes de capital, materias primas, y otros (Dec. 31/03 y 32/03);

- y el estudio para la constitución de fondos estructurales en el MERCOSUR (Dec. CMC 27/03) que derivó, en junio de 2004, en la creación de un Grupo de Alto Nivel (GAN) (Decisión CMC N° 19/04) que estableció y reglamentó el funcionamiento de un Fondo Estructural de Convergencia del MERCOSUR (FOCEM) (Decisiones CMC N° 45/04 y 18/05, respectivamente).

Desde entonces, la cuestión de las asimetrías ha ido permeando transversalmente todos los temas de discusión del bloque, asumiendo los Estados Partes en la Cumbre de Córdoba de julio de 2006, el compromiso de que “los países con economías de menor tamaño relativo presenten (...) sus necesidades y propuestas para superar las asimetrías y facilitar el acceso a los mercados”

En la XXXI Reunión Anual del Consejo del Mercado Común, en diciembre de 2006, fue en la que las discusiones entre los miembros del bloque acerca de las causas de las asimetrías existentes en el MERCOSUR, mostraron los argumentos de cada uno de ellos.

Paraguay había presentado en septiembre de 2006, un documento preliminar en el que reconocía problemas endógenos del país (mediterraneidad, y menor desarrollo económico relativo) y planteaba de manera general medidas comunitarias agresivas en los siguientes pilares de acción:

- Políticas comunitarias de fomento del desarrollo;
- Programas de apoyo a la competitividad;
- Acceso a los mercados regionales y del resto del mundo;
- Diseño institucional

Por su parte, Uruguay proponía una serie de medidas para destrabar el avance del bloque, requiriendo además para sí y para Paraguay la posibilidad de llevar adelante negociaciones bilaterales con terceros países “... siempre que los caminos y logros de propuestas que se obtengan no lesionen el corazón del MERCOSUR, es decir, que no lleven a conspirar en la destrucción de nuestro proceso de integración regional...”.⁴

Brasil presentó dos propuestas, una referida al otorgamiento de un tratamiento más flexible en materia de origen a Paraguay y Uruguay, y otra relacionada a anticipar la eliminación del doble cobro del AEC a favor estos socios.

Paraguay, afirmaba la necesidad de un incremento de la inversión para paliar las asimetrías superior a U\$S 22.000 millones en diez años, e identificaba una serie de acciones que debieran llevarse a cabo en dicho período, señalando que en el corto plazo la ampliación y capitalización del FOCEM resultaría útil hasta tanto se crearan instituciones de financiamiento regional.

Por su parte, Uruguay no reclamaba para sí un tratamiento especial y diferenciado, sino que justificaba su pedido de flexibilidades en las negociaciones con terceros países, en el impacto negativo que la Unión Aduanera imperfecta y las políticas públicas distorsivas tenían sobre su economía. Así, proponía medidas concretas hacia la eliminación de asimetrías a través del disciplinamiento de los incentivos; la armonización de los impuestos indirectos; y la eliminación de restricciones no arancelarias, de forma de lograr un mejor acceso a mercados intra-zona y extra-zona.

Esta posición contrapuesta entre las visiones de Paraguay y Uruguay, respecto del tratamiento de las asimetrías, no hace más que reflejar las diferencias existentes en el Bloque, aún entre los países más pequeños: mientras el primero pretende promover políticas que apunten hacia las asimetrías estructurales, el segundo sostiene que la solución debiera apuntar a la reducción de las asimetrías regulatorias.

Por su parte, Argentina, con un entramado productivo más ligado al socio mayor, centraba las soluciones a las asimetrías en la necesidad de creación de valor intra-zona a través del desarrollo de encadenamientos productivos regionales, en contraposición a la solución

⁴ En su caso la negociación con Estados Unidos se encarriló en la suscripción del Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones que, en principio no afecta los compromisos uruguayos oportunamente asumidos en materia arancelaria del MERCOSUR.

brasileña, aduciendo que la propuesta de flexibilización del régimen de origen induciría mayores niveles de importación extra-zona.

Estos aspectos de las asimetrías económicas y de desarrollo de los miembros del bloque y las soluciones arancelarias y comerciales reseñadas en estos párrafos, dimensionan apropiadamente la multiplicidad de aspectos contemplados y la envergadura de las asimetrías involucradas en el proceso de integración del MERCOSUR, y permiten contextualizar el lento avance del mismo en materia tributaria más allá de los alcanzados en temas arancelarios y aduaneros.

1. Institucionalización en el proceso de integración

Sin embargo, este tipo de conflictos resulta inevitable en proyectos de mediano y largo plazo que requieren concordancia de intereses en pos de un objetivo común.

Así, la experiencia de la Unión Europea, aunque también basada desde un principio en una visión liberal, creó previsiones para controlar el accionar de los países mediante incentivos nacionales, a través de una sección especial en el Tratado de Roma en la que señala las políticas de competencia. Sin embargo, el marco jurídico en el que se colocaron los objetivos de integración dista mucho del aplicado en el MERCOSUR, y esto ayuda a entender las dificultades del bloque del sur en profundizar el proceso. De hecho, en el caso europeo la inclusión sucesiva de naciones llevó el presupuesto de los fondos estructurales y de cohesión desde los 0,2 puntos del PBI comunitario en el período 1989-1993 a los 0,41 puntos del EU-27 presupuestado para los años 2007-2013.

Además, todo el proceso de integración europea requirió de la constante resolución de conflictos entre los intereses comunitarios y los nacionales en los que la Comisión intentaba controlar las ayudas estatales a las actividades económicas, pero sobre la base de instituciones y procedimientos supranacionales implementados por la Comisión y el Tribunal Europeo de Justicia.

Por su parte, en la institucionalización dentro del proceso de integración MERCOSUR, si bien se han adoptado medidas respecto de la solución de controversias, diversos expertos señalan la insuficiencia de los mismos para contribuir al desarrollo armónico del bloque. En Velasco (2009) se realiza una reseña de la debilidad jurídica relativa respecto del marco europeo, que puede resumirse en el siguiente cuadro.

... Señala González Cano (2007), que el Tratado, objetivos e instituciones del MERCOSUR son claramente muy distintos a los del Tratado de Roma original para el Mercado Común Europeo de 1957, puesto que se constituye en un grupo intergubernamental con pocas instituciones y normas, donde demasiadas cosas quedan a merced de negociación constante entre los gobiernos miembros. Si bien existe un órgano ejecutivo (Grupo del Mercado Común) y un órgano político (Concejo del Mercado Común) que adoptan las decisiones, no existe un tribunal de justicia independiente que trate las cuestiones controvertidas o centralice su atención sobre los gobiernos por infracciones al Tratado o apruebe las decisiones comunes. En su lugar, el Protocolo de Brasilia creó en 1994 un órgano de arbitraje ad-hoc para solucionar controversias que no puedan ser resueltas mediante negociaciones directas (como lo establecía el Anexo Original III). Finalmente en 2002, el Protocolo de Olivos creó en Asunción (Paraguay) un órgano de arbitraje de carácter permanente para la resolución de conflictos entre los países miembros que, aunque representa un avance respecto del carácter ad-hoc utilizado hasta ese entonces, resulta también un progreso parcial debido a que únicamente puede ser usado por los gobiernos, quedando excluidos los ciudadanos y las empresas particulares.

Por su parte, Asorey (2007) coincide con esta visión sosteniendo que en los procesos de integración latinoamericanos, no se observan las instituciones y los principios propios que la natural evolución de las integraciones otorga al derecho comunitario.

Así, la doctrina reconoce cierta evolución progresiva por etapas en los procesos de integración que comienzan por la conformación de Zonas de Libre Comercio, en las cuales se eliminan los derechos aduaneros y las restricciones comerciales intra zona, aunque no existe un arancel

externo común frente a terceros países. Más tarde se acuerdan uniones tarifarias, en las que, ya eliminadas las restricciones aduaneras, se fija un arancel externo común; se continúa hacia la unión aduanera, en la que se logra la armonización de la legislación aduanera, se fijan políticas comerciales comunes y sistemas de solución de conflictos. Se arriba a un mercado común, donde se garantiza el libre movimiento de los factores de producción y se establecen políticas comunes hacia terceros países, y finalmente se alcanza una unión económica a través de la adopción de legislaciones comunes en materias trascendentes como la migratoria, fiscal, societaria, etc., dentro de un sistema monetario común.

Estos fenómenos originan la creación del derecho tributario comunitario, con instituciones y principios propios, que no parecen estar presentes en la mayoría de las integraciones latinoamericanas...

...En tal sentido, el MERCOSUR carece de un órgano de tutela jurisdiccional que garantice la aplicación de las normas del Tratado a la vez que el sistema de arbitraje creado en el Protocolo de Brasilia ha demostrado ineficiencias, e inclusive, se han denunciado incumplimientos de laudos arbitrales.

Adicionalmente a esta carencia, agrega las realidades constitucionales asimétricas en las que se asienta el Tratado. Mientras Argentina a partir de la reforma constitucional de 1994, dispone la primacía de los Tratados sobre el derecho interno (art. 27, 31, y 75 inc.24 de la Constitución Nacional), Brasil en su Constitución de 1998 (art.4) proclama como objetivo la integración pero, al igual que Uruguay (art. 6), no contiene norma similar a la Argentina.

Sin embargo, un avance jurídico-institucional del bloque, fue la aprobación de la Decisión CMC N° 23/05, mediante la cual se aprobó la suscripción del Protocolo Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR, a partir del cual comienza a funcionar el Parlamento del MERCOSUR como un nuevo órgano de la estructura institucional del bloque. No obstante, éste fue creado no como un órgano de representación de los Parlamentos de los Estados Partes, sino como órgano de representación de los pueblos, independiente y autónomo, el que, a partir del año 2014 estará integrado por representantes electos por sufragio universal, directo y secreto.

A pesar de que en el año 2000 los socios ratificaron la determinación de negociar conjuntamente y aprobaron dicho compromiso mediante la Decisión CMC 32/00, Asorey (2007) señala que conflictos como el originado en las negociaciones comerciales unilaterales de Uruguay con Estados Unidos que culminó en la firma por Uruguay del Tratado Marco de Comercio e Inversiones del 25 de enero de 2007, podrían seguir generándose en el futuro.

Fuente: Extraído de Velasco (2009)

Fondos de convergencia en el MERCOSUR

1. Creación

La falta de convergencia señalada en secciones anteriores, sumada a las fluctuaciones económicas de fines de la década del 90 y principios del siglo XXI, y al estancamiento experimentado en el proceso de integración del comercio exterior del Bloque producto de la aplicación de medidas excepcionales en la materia para paliar las asimetrías estructurales y de política, alcanzaron su punto de inflexión en el año 2003. Sólo a partir de entonces comienza a considerarse la posibilidad de aplicación de medidas de discriminación negociada que permitan la aplicación de tratamientos preferenciales a las regiones o países en desventaja. Es entonces que además del otorgamiento de trato diferenciado en las negociaciones con terceros países y el establecimiento de un contenido regional diferenciado en el Régimen de Origen para Paraguay; la autorización a Paraguay y Uruguay para presentar listas de excepción al AEC, así como alícuotas reducidas para ciertas importaciones de bienes de capital, materias primas, y otros; se encargaron estudios para la constitución de fondos estructurales en el MERCOSUR (Dec. CMC 27/03). Como consecuencia de esta última iniciativa, surgió la Decisión 19/04 del CMC que creó un Grupo de Alto Nivel que realizó una propuesta para establecer y reglamentar

un Fondo Estructural de Convergencia del MERCOSUR (FOCEM) que se concretó en las decisiones 45/04 y 18/05. A partir de entonces, y con el efectivo funcionamiento del mismo, se impusieron una serie de instrumentos adicionales con similares características que, aunque no se encontraban en plena operación a la fecha de elaboración del presente trabajo, demuestran la necesidad de atacar las asimetrías en pos de la profundización del proceso de integración.

2. El Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM)

La creación de este Fondo plasmó un cambio en el proceso de integración, constituyéndose en una herramienta con una vigencia mínima de diez años con objeto de atender las cuestiones estructurales y de largo plazo en el Bloque.

El FOCEM se integra con aportes anuales de los Estados Partes que ascienden a los cien millones de dólares. Los aportes de los Estados Partes han sido establecidos de acuerdo con los siguientes porcentajes: Argentina 27%, Brasil 70%, Paraguay 1% y Uruguay 2%, mientras que su reparto resulta de carácter netamente redistributivo en relación al monto de los aportes realizados: Paraguay 48%, Uruguay 32%, Argentina 10% y Brasil 10%.

Teniendo en cuenta los objetivos del FOCEM establecidos en la Decisión CMC N° 18/05, se prevén los siguientes programas: I) Programa de Convergencia Estructural, II) Programa de Desarrollo de la Competitividad, III) Programa de Cohesión Social y IV) Programa Fortalecimiento de la Estructura Institucional y del Proceso de Integración.

- Los proyectos del Programa I deberán contribuir al desarrollo y ajuste estructural de las economías menores y regiones menos desarrolladas, incluyendo el mejoramiento de los sistemas de integración fronteriza y de los sistemas de comunicación en general.
- Los proyectos del Programa II deberán contribuir a la competitividad de las producciones del MERCOSUR, incluyendo procesos de reconversión productiva y laboral que faciliten la creación de comercio intra MERCOSUR, y proyectos de integración de cadenas productivas y de fortalecimiento de la institucionalidad pública y privada en los aspectos vinculados a la calidad de la producción (estándares técnicos, certificación, evaluación de la conformidad, sanidad animal y vegetal, etc.); así como a la investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos productivos.
- Los proyectos del Programa III deberán contribuir al desarrollo social, en particular, en las zonas de frontera, y podrán incluir proyectos de interés comunitario en áreas de la salud humana, la reducción de la pobreza y el desempleo.
- Los proyectos del Programa IV deberán atender la mejora de la estructura institucional del MERCOSUR y su eventual desarrollo. Una vez cumplidos los objetivos de los proyectos, las estructuras y actividades que pudieran resultar, serán financiadas en partes iguales por los Estados Partes.

Durante los primeros cuatro años los recursos se destinarán prioritariamente al Programa I (principalmente para aumentar la dotación de infraestructura física de los Estados Partes, en particular, para facilitar el proceso de integración) pudiéndose aplicar, durante ese período, hasta un 0.5% de los recursos del Fondo al Programa IV.

La entrada en funcionamiento del Fondo, se realizó de manera progresiva a través de una integración del 50% del aporte anual en el primer año (2006), del 75% en el siguiente, integrándose el aporte anual completo para el año 2008. Consecuentemente, hasta el año 2015, período en el que su continuidad habrá de ser revisada, el FOCEM habría cofinanciado U\$S 925 millones.

No obstante, en términos comparativos al esfuerzo fiscal planteado por la Unión Europea para el período 2007-2013 (0,41% del PBI de la EU-27), la magnitud del fondo dista mucho de aquella, siendo que, aún el acumulado al año 2008 sólo rondaría el 0,012% del PBI regional de ese año.

FOCEM - Integración y Disponibilidades previstas inicialmente
 Millones de dólares corrientes

VIGENCIA	%INTEGRACION ANUAL	u\$s Mil.	INTEGRACIÓN ACUMULADA POR PAÍS				DISPONIBILIDAD ACUMULADA POR PAÍS			
			ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
2006	50%	50	13,5	35,0	0,5	1,0	5,0	5,0	24,0	16,0
2007	75%	125	33,8	87,5	1,3	2,5	12,5	12,5	60,0	40,0
2008	100%	225	60,8	157,5	2,3	4,5	22,5	22,5	108,0	72,0
2009	100%	325	87,8	227,5	3,3	6,5	32,5	32,5	156,0	104,0
2010	100%	425	114,8	297,5	4,3	8,5	42,5	42,5	204,0	136,0
2011	100%	525	141,8	367,5	5,3	10,5	52,5	52,5	252,0	168,0
2012	100%	625	168,8	437,5	6,3	12,5	62,5	62,5	300,0	200,0
2013	100%	725	195,8	507,5	7,3	14,5	72,5	72,5	348,0	232,0
2014	100%	825	222,8	577,5	8,3	16,5	82,5	82,5	396,0	264,0
2015	100%	925	249,8	647,5	9,3	18,5	92,5	92,5	444,0	296,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la normativa vigente

Sin duda que estas comparaciones deben realizarse bajo el paraguas de una realidad muy distinta ambas integraciones, o al menos de sus momentos históricos. Aunque ambos procesos requieran atender las asimetrías para su profundización, Europa se encuentra entre las regiones más ricas del planeta mientras que los integrantes del MERCOSUR, aunque no revistan dentro de los países más pobres, enfrentan restricciones fiscales muy distintas a la de aquellos países centrales, que muchos trabajos señalan como una característica intrínseca de la región. Así, por ejemplo Garciamartín y otros (2006), y Perry y otros (2006) muestran, econométricamente, la existencia de un componente regional hacia una menor presión tributaria respecto de la media mundial para el conjunto de los países de América Latina, mientras que para el caso de los países de Europa Central y del Este se manifiesta la cualidad inversa en razón de sus antecedentes de economías planificadas.

El sistema del cofinanciamiento del FOCEM establece que los Estados Partes correspondientes deberán participar en el financiamiento de los proyectos aprobados en su favor por el Consejo del Mercado Común del MERCOSUR, con fondos propios equivalentes, como mínimo, al 15% del valor total de tales proyectos, revistiendo los recursos del Fondo asignados a proyectos aprobados el carácter de contribuciones no reembolsables. No obstante, podrán considerarse alternativas para la concesión de préstamos reembolsables.

FOCEM - Redistribuciones previstas inicialmente
 Millones de dólares corrientes

FOCEM: BENEFICIO NETO ACUMULADO POR PAÍS					
VIGENCIA	INTEGRACIÓN BRUTA	ARGENTINA	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY
2006	50,0	-8,5	-30,0	23,5	15,0
2007	125,0	-21,3	-75,0	58,8	37,5
2008	225,0	-38,3	-135,0	105,8	67,5
2009	325,0	-55,3	-195,0	152,8	97,5
2010	425,0	-72,3	-255,0	199,8	127,5
2011	525,0	-89,3	-315,0	246,8	157,5
2012	625,0	-106,3	-375,0	293,8	187,5
2013	725,0	-123,3	-435,0	340,8	217,5
2014	825,0	-140,3	-495,0	387,8	247,5
2015	925,0	-157,3	-555,0	434,8	277,5
Redistribución		-712,3		712,3	
Redistribución por país		-22,1%	-77,9%	61,0%	39,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la normativa vigente

En su carácter redistributivo, el fondo representará una transferencia neta de recursos desde Argentina y Brasil a lo largo de los 10 años de vigencia inicial, superior a los 700 millones de dólares, de los cuáles Brasil aportaría casi el 78% y Argentina el 22%, en beneficio de Paraguay y Uruguay que recibirían 61% y 39% respectivamente.

En el año 2009 el Consejo del Mercado Común aprobó la Decisión N° 11/09, mediante la cual se establecen condiciones específicas que facilitan la utilización de los recursos del FOCEM para el financiamiento de proyectos en el área de Integración Productiva, enmarcados en el Programa II. Asimismo, se aprobó la creación de un Portal Empresarial del MERCOSUR, el cual tendrá por objeto favorecer y potenciar la asociatividad empresarial, constituyendo una de las instancias en la cual se generen las iniciativas de Integración Productiva a ser presentadas al Grupo de Integración Productiva y una herramienta de intercambio de información de los actores públicos y privados involucrados.

Hasta la fecha de cierre del presente trabajo, en el marco de la normativa que regula el FOCEM se habían aprobado 25 proyectos, de los cuales catorce fueron presentados por Paraguay, seis por Uruguay, uno por Brasil, tres por la Secretaría del MERCOSUR y un proyecto pluriestatal (Programa MERCOSUR Libre de Fiebre Aftosa - PAMA), que se concentran en las áreas vivienda, transportes, incentivos a las microempresas, bioseguridad y capacitación tecnológica, aspectos institucionales del MERCOSUR y temas sanitarios, entre otros.

3. El Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

En lo relacionado con la integración productiva y el desarrollo de la competitividad a escala regional, a partir de los planteos realizados por Argentina en 2006, se encuentran en permanente debate aspectos atinentes a la integración productiva, como la coordinación de políticas científicas y tecnológicas, la conformación de cadenas productivas regionales, la creación de fondos regionales de financiamiento para el sector productivo, la aprobación de instrumentos que favorezcan la promoción de emprendimientos productivos regionales que incluyan redes integradas especialmente por PyMES y Cooperativas, y la coordinación de políticas públicas y privadas.

Como resultado, a través de la Decisión CMC N° 12/08 se aprobó el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR, cuyo objetivo central es el fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR y, especialmente, la integración de las cadenas productivas de PyMES y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración, otorgando herramientas adicionales que mejoren su inserción externa.

El Programa estará bajo la órbita del "Grupo de Integración Productiva" (GIP), dependiente del Grupo Mercado Común, el que contiene siete líneas de acción a nivel horizontal:

- la cooperación entre los organismos vinculados al desarrollo empresarial y productivo,
- la complementación en investigación, desarrollo y transferencia de tecnología,
- la formación de recursos humanos,
- la articulación con otras instancias del MERCOSUR,
- la generación de información y su procesamiento,
- la articulación de medidas de facilitación del comercio, y
- el financiamiento.

Además, a nivel sectorial, el Programa preveía el desarrollo de foros de competitividad y de iniciativas de integración, los que serán instrumentados a través de la Decisión N° 11/09, como se mencionó en párrafos anteriores.

En línea con los objetivos plasmados en la mencionada Decisión N° 12/08, se aprobó la creación de un "Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas" (Dec. CMC N° 41/08). Este instrumento garantizará, con recursos financieros propios, operaciones de crédito contratadas por micro, pequeñas y medianas empresas situadas en el territorio de los Estados Partes que participen en actividades de integración productiva, ya sea por medio de concesión de garantía a préstamos realizados por Instituciones Financieras Intermediarias, o por medio del reafianzamiento de garantías otorgadas por Entes de Garantía nacionales.

El aporte total inicial de los Estados Partes al Fondo MERCOSUR de Garantías será de US\$ 100 millones, integrados de igual manera que el FOCEM, y permitirá que los beneficios sean obtenidos de modo inversamente proporcional a los aportes realizados. Tendrá vigencia inicial de diez años, a partir de la primera contribución efectuada por uno de los Estados Partes, y cumplido dicho plazo, se evaluará la efectividad del Sistema de Garantías y la conveniencia de su continuidad. En el caso que el Sistema de Garantías no sea renovado, el Fondo continuará en funcionamiento exclusivamente para honrar las garantías a operaciones ya contratadas, quedando prohibida la contratación de nuevas operaciones o la renovación de las ya existentes.

No obstante, los Estados Partes podrán, en cualquier momento, efectuar nuevos aportes para la ampliación o recomposición del Fondo de Garantías, en cuyo caso la integración de esos aportes será realizada de la siguiente manera:

- Para fines de ampliación del Fondo de Garantías, por consenso de los Estados Partes, conforme a los porcentajes de constitución inicial mencionados anteriormente.
- Para fines de recomposición, cada Estado Parte contribuirá al Fondo de Garantías con un aporte equivalente a las pérdidas líquidas registradas por el conjunto de operaciones realizadas por el Fondo con empresas instaladas en su territorio, incluidas las operaciones de reafianzamiento.

El Fondo de Garantías cobrará, a la Institución Financiera Intermediaria o al Ente de Garantía, una comisión de garantía en relación al plazo y a la proporción garantizada de la operación, y la garantía o reafianzamiento ofrecidos por el Fondo no podrán ser superiores al 80% del valor del préstamo o de la garantía original, con la excepción de los casos aprobados por el Consejo de Administración.

Durante los primeros dos años de funcionamiento, el Consejo de Administración establecerá, límites prudenciales iniciales para su índice de apalancamiento y otros factores de compromiso del Fondo, de modo de permitir la evaluación de sus condiciones de sostenibilidad y de demanda de los operadores privados en cada Estado Parte. A su vez, durante el primer año, la suma del valor de las operaciones de garantía realizadas en favor de empresas de cualquier Estado Parte, no excederá el 25% del total de la capacidad de compromiso del Fondo de Garantías, calculada sobre el índice máximo de apalancamiento establecido por el Consejo de Administración multiplicado por el total de sus activos. No obstante, dicho límite, podrá, a criterio del Consejo de Administración, ser elevado provisoriamente, siempre que sea necesario para evitar la ociosidad de los recursos del Fondo.

Al momento de cierre del presente informe, aún no se había publicado el Reglamento de este Fondo, como así tampoco se había realizado la integración inicial del mismo, por lo que no se encontraba operativo.

4. Fondo de Agricultura Familiar del MERCOSUR (FAF MERCOSUR)

Por último, en cumplimiento con los objetivos de la Resolución GMC N° 11/04 a través de la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar en el MERCOSUR (REAF) respecto del fortalecimiento de las políticas públicas para el sector, y la promoción y facilitación de la comercialización de los productos originarios de la agricultura familiar, la Decisión CMC N° 45/08 creó el Fondo de Agricultura Familiar del MERCOSUR (FAF MERCOSUR), para financiar programas y proyectos de estímulo a la agricultura familiar y permitir una amplia participación de los actores sociales en actividades vinculadas al tema. Dicho Fondo fue recientemente

reglamentado mediante la aprobación de la Decisión CMC N° 06/09, en la que se determina una duración del mismo de cinco años luego de los cuáles los Estados Partes evaluarán las alternativas para su continuidad. El FAF MERCOSUR, fija una contribución ordinaria de cada Estado Parte consistente en una contribución fija anual por Estado Parte de quince mil dólares estadounidenses, y una contribución anual de trescientos mil dólares estadounidenses, integrada conforme a los mismos porcentajes establecidos en el FOCEM y el Fondo MERCOSUR de Garantías. El FAF MERCOSUR constituye un instrumento de gestión financiera, y será la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar la que utilizará los recursos tanto para financiar las iniciativas específicamente indicadas en sus Programas de Trabajo aprobados anualmente por el GMC en los términos de la normativa vigente, como en los proyectos concretos no contemplados en dichos Programas de Trabajo que sean aprobados por el GMC a solicitud de la REAF.

Habiéndose aprobado el Reglamento durante la presidencia del Consejo del Mercado Común por parte de Paraguay el 24 de julio de 2009, al momento del cierre del presente informe, el FAF no se encontraba operativo.

Síntesis y conclusiones

De la descripción de las asimetrías existentes al inicio de la conformación del MERCOSUR, como en la referente a la evolución del proceso desde entonces, puede apreciarse que el proyecto del Mercado Común del Sur no sólo no resultaba un desafío sencillo sino que tampoco lo será hacia delante. Inicialmente se encontraban fuertes diferencias respecto del tamaño del mercado de cada miembro, la conformación de su estructura productiva, el nivel de riqueza promedio de sus habitantes, y la conformación del comercio exterior. Pero a su vez, a excepción de Uruguay, que detenta el mayor producto por habitante en la actualidad, como Paraguay en su carácter de más rezagado del Bloque, los dos socios mayores del MERCOSUR presentaban fuertes diferencias de nivel de desarrollo hacia adentro de sus propias economías. En tal sentido, la solución de las asimetrías de nivel de vida entre países requerirá de soluciones hacia adentro de las regiones insertas en cada país, las que por otra parte, no se constituyen en áreas geográficamente limítrofes, como así tampoco se corresponden con el nivel de vida promedio de cada nación. Así, se reconocen regiones divergentes dentro del bloque en las que las zonas del Norte y Noroeste de Brasil; Noroeste de Argentina, y Paraguay en su totalidad, resultaron afectados negativamente en la evolución del producto por habitante durante el desarrollo del MERCOSUR, y que en consecuencia mostraron la falta de convergencia de los niveles de bienestar en los países en el proceso de integración iniciado en 1991, con un recrudescimiento de la divergencia regional a partir de la profundización de la integración aduanera a partir de 1995 (Cresta Arias, 2008).

Similares conclusiones se obtienen en el trabajo de Lo Turco (2008), donde se concluye que la liberalización preferencial ha provocado un proceso de polarización en las actividades industriales en la que la integración regional ha fortalecido las *ventajas comparativas* de los países abundantes en recursos naturales (Argentina, pero principalmente Paraguay y Uruguay), reflejadas en una estructura productiva industrial y exportadora mayormente basada en la explotación de estos recursos naturales; mientras que por otro lado, ha favorecido a las fuerzas de *aglomeración*, al hacer que Brasil sea beneficiado por una mayor especialización en actividades industriales que hacen uso intensivo de mano de obra calificada, y se haya transformado en el principal productor de productos intensivos en tecnología en el MERCOSUR.

Sin embargo, no sólo se manifestaban en sus orígenes y se incrementaron durante el MERCOSUR sus asimetrías estructurales, sino que similar proceso manifestaron sus diferencias regulatorias o de política, que ante la ausencia de armonización tributaria en un contexto de profundización aduanera imperfecta, incrementaron los beneficios en la atracción de inversiones desde las regiones del comportamiento descentralizado en el otorgamiento de beneficios (guerras tributarias en los estados brasileros, Varsano (1997)).

De esta manera, la divergencia mostrada en el comportamiento de las economías tanto en materia de políticas económicas y desempeño macro y microeconómico, desembocaron en disconformidades de los socios menores respecto de los efectos del proceso de integración.

Consecuentemente, y dados los diversos efectos del proceso sobre cada uno de los países, no sólo se reconocieron por parte de los socios las asimetrías explícitamente, sino que se esgrimieron muy disímiles propuestas para atenderlas. De tal forma, se giró el eje de la discusión de las soluciones, desde las consecuentes postergaciones del efectivo funcionamiento de la Unión Aduanera, hacia la aplicación de Fondos Estructurales, entendiendo que el problema de las asimetrías impedía el progreso hacia el Mercado Común.

Sin embargo, la experiencia de la Comunidad Europea resulta sumamente explícita respecto de la profundidad de las negociaciones que la integración de economías de características tan diversas requiere, no sólo a través de la magnitud de los recursos involucrados en las mismas, a través de los sucesivos incrementos presupuestarios de los fondos de convergencia utilizados, sino también de las recurrentes intervenciones de la Comisión y el Tribunal de Justicia Europeo para poner límites a las intervenciones de los estados nacionales en la promoción de las inversiones y el fomento a las empresas.

De esta forma, el proceso del MERCOSUR encuentra debilidades marcadas respecto de su antecedente europeo, tanto en la falta de fuertes entidades supranacionales que regulen los intereses del Bloque por sobre los de los países miembros, sino también en cuanto a las limitaciones presupuestarias de las naciones integrantes en comparación a las respectivas de la Unión Europea.

A partir de 2006, se comenzó con la integración del principal instrumento para atender las asimetrías en el MERCOSUR, el Fondo de Convergencia Estructural (FOCEM), que hasta el año 2015 prevé asignar U\$S 925 millones para cofinanciar proyectos atinentes a esta problemática. Sin poner en duda que su carácter redistributivo constituye una herramienta para conformidad política de los socios menores, la asignación presupuestaria resulta al menos 35 veces menor en términos del PBI regional a la asignada por la totalidad de los fondos europeos en el período 2007-2013. Pero a su vez, la efectividad en términos de eliminación de asimetrías estructurales, no resulta independiente de la solución de las asimetrías regulatorias en lo que hace a las políticas tributarias y aduaneras. En consecuencia, la falta de institucionalización en la regulación de los incentivos por parte de cada país miembro, y la escasa potencia presupuestaria disponible para la cohesión estructural, dejarán hacia el futuro del proceso de integración una fuerte dependencia de las voluntades políticas de los Estados Partes para la corrección de las divergencias marcadas por los diversos autores que permitan arribar al objetivo del Mercado Común en un plazo no muy lejano.

Bibliografía consultada

- Alonso, J; Galindo, M.A.; Sosvilla, S. (1996) "Convergencia en prestaciones de protección social entre los países de la Unión Europea". Mimeo, junio 1996.
- Alves, M. A. S. . "A Guerra Fiscal e o Setor Automotivo: O Custo Fiscal dos Incentivos."; XXX Encontro Nacional da ANPEC Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia, 2002, Nova Friburgo. Anais do XXX Encontro Nacional da ANPEC, 2002.
- Aquino, M. A., "Armonización Tributaria en el Mercosur", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, DOC. Nro. 14/08.
- Asensio, J. (1943), "Zonas Francas". En C. Ferro y R. de Ribot (comp.), Estudio de Legislación Aduanera. Empleados de la Dirección Nacional de Aduanas. Buenos Aires: Sociedad Bibliográfica Argentina.
- Asorey, R. (2007), "Armonización fiscal en el MERCOSUR", Revista Impuestos, Nro. 13, julio de 2007 (p 1259).

- Banco de información de los sistemas de seguridad social iberoamericanos (2007), Organización Iberoamericana de Seguridad Social – Asociación Española de Cooperación Internacional, Edición año 2007.
- Baruj, G., B. Kosacoff y F. Porta (2005). “Políticas Nacionales y la Profundización del MERCOSUR. El Impacto de las Políticas de Competitividad”, en BID (2005). Profundización del MERCOSUR y el Desafío de las Disparidades, Río de Janeiro, 6-7 de Julio.
- Baumol, W. J. (1986). “Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the long run data show”. *American Economic Review*, 76 (5): 1072-1085.
- Bibiloni, M. J. (2007), “Principios básicos de la imposición en sede aduanera”, 1ra edición. Errepar, Buenos Aires, octubre de 2007.
- Blyde, J. (2005). “Convergence Dynamics in MERCOSUR”. Inter American Development Bank.
- Bouzas, R. (2003). “Mecanismos para compensar los efectos de las asimetrías de la integración regional y la globalización: Lecciones para América Latina y el Caribe. El caso del MERCOSUR.” Trabajo preparado para el Seminario “Global y Local: El desafío del desarrollo regional en América Latina y el Caribe”. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bouzas, R. y Motta Veiga (2008), “La Experiencia Europea en el Tratamiento de las Asimetrías Estructurales y de Política: Implicancias para el MERCOSUR”, en Massi, F. y Terra, M. I. (coordinadores): *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?*, Red MERCOSUR, Montevideo, 2008.
- Bouzas, R. (2005). “Profundización del MERCOSUR y el desafío de las disparidades. MERCOSUR: Regional Governance, Asimetrías e Integración Profunda”. Seminario Profundización del MERCOSUR y el Desafío de las Disparidades, BID/INTAL, Río de Janeiro, 6-7 de Julio.
- Calfat, G. y R. Flores Jr (2001). “Questoes de geografia económica para o Mercosul”, en D. Chudnovsky y J.M. Fanelli (coord.), *El Desafío de Integrarse para Crecer*, Buenos Aires: Red Mercosur-Siglo XXI Editores.
- Cass, D. (1965). “Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation”. *Review of Economic Studies* 32(3): 233-240.
- Cavalcanti, C. (2005). “Revistando a guerra fiscal no brasil”. En “Tributación para la Integración del MERCOSUR”, BID, Departamento de integración y programas regionales. Junio, 2005.
- CDE (2006). Contribuciones: fondo de convergencia estructural del Mercosur (FOCEM). En publicación: Informativo Campesino, no. 213. CDE, Centro de Documentación y Estudios, Asunción: Paraguay. 2006 1017-6047.
- Centro de Economía Internacional (2005), “Informe Económico y Comercial” N° 10, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Presidencia de la Nación.
- Cini, M. y L. Mc Gowan (1998). *Competition policy in the European Union*, Nueva York: St. Martin’s Press.
- Commission of the European Communities (2005). “State Aid Action Plan. Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005-2009”, Consultation document, COM (2005) 107 final, 7/6.
- Commission of the European Communities (2006a). “Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation”, Staff Paper, Preliminary Draft, 8/11.
- Commission of the European Communities (2006b). “State Aid scoreboard”, autumn 2006 update, COM (2006) 761 final, 11/12.
- Comunidades Europeas (2004). “Al Servicio de las Regiones”, Oficina de Publicaciones Oficiales, Luxemburgo.
- Cresta Arias, J. (2008), “Asimetrías en el MERCOSUR. Un enfoque Macroeconómico”, en Massi, F. y Terra, M. I. (coordinadores): *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?*, Red MERCOSUR, Montevideo, 2008.

- Dancet, G. y M. Rosenstock (1996). "State aid control by the European Commission: the case of the automobile sector", en Stuyck, J., F. Abraham y C. Goemans (orgs.) *Subsidies and competition in the European Union*, Leuven: Leuven University Press.
- De la Fuente, A. (2003). "El impacto de los Fondos Estructurales: Convergencia real y cohesión interna", Hacienda Pública Española, *Revista de Economía Pública*, 165(2): 129-148.
- DNIAF (2009), "Informe sobre la recaudación tributaria. I trimestre de 2009". Dirección Nacional de Investigación y Análisis Fiscal. Subsecretaría de Ingresos Públicos. Secretaría de Hacienda. Ministerio de Economía y Producción. Presidencia de la Nación Argentina.
- Elías, V. (1994). "Regional Economic Convergence: The Cases of Argentina, Brazil and Peru". Anales de la XXIX Reunión de la AAEP.
- European Commission (2007). "Profiles of Projects in Europe. Success Stories". Regional Policy-InfoREGIO, http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.htm, última modificación 2 de febrero de 2007.
- European Commission (2005a). "La Reforma de la Política Regional 2000-2006", Disposiciones e Instrumentos de la Política Regional, <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l60013.htm>, última modificación 19 de julio de 2005.
- European Commission (2005b). "Segundo Informe Intermedio sobre la Cohesión Económica y Social", Balance y Futuro de la Política Regional, <http://europa.eu/>, última modificación 24 de octubre de 2005.
- Fernández Mendez, A. (2003), "La política fiscal en la Unión Europea: prioridades para los próximos años". Revista Gallega de Economía, año 2003, Nro. 12
- Friederiszick, H.W., L-H. Röller y V. Verouden (2006) "EC State aid control: an economic perspective", en Rydelski, M.S. (ed.) *The EC State aid regime: distortive effects of State aid on competition and trade*, Londres: Cameron May.
- Garciamartín, C., Alonso, J.A., Gayo, D.(2006), "Fiscalidad y Desarrollo", IEF. DOC. Nro 21/06, Madrid.
- Geneyro, R. y Vázquez, M, (2006), "La ampliación de la Agenda Política y Social para el Mercosur Actual", Revista sobre Fronteras e Integración Año 11, Nro. 20, Mayo 2006.
- Gigliotti, A. y M. I. Terra (1994). "MERCOSUR: localización de la producción. Un modelo de geografía económica", Documento de Trabajo 07/94, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- González Cano, H. (2007), "Coordinación tributaria en el MERCOSUR y la reforma de Uruguay", Boletín AFIP Nro. 116 (3/2007).
- Guerrero, J. y B. Castillo (2001). "El Futuro de la imposición directa en la Unión Europea". www.unav.es/economia/economiasectorpublico2/research/1ArmonizacionImpDirectos.pdf.
- INTAL (2005) "Informe Mercosur No 10, Segundo semestre de 2004 - Segundo semestre de 2005", Buenos Aires.
- INTAL (2007). "Informe MERCOSUR No 11. Segundo Semestre 2005- Primer Semestre 2006", Buenos Aires.
- Koopmans, T. (1965). "On the Concept of Optimal Economic Growth". *Pontificiae Academiae Scientiarum Scripta Varia*. Amsterdam: North Holland.
- Lo Turco, A. (2008), "Integración Regional Sur-Sur y Desarrollo Industrial Asimétrico: El caso del MERCOSUR", en Massi, F. y Terra, M. I. (coordinadores): *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?*, Red MERCOSUR, Montevideo, 2008.
- Mora, M. y Varsano, R., (2001), "Fiscal decentralization and subnational fiscal autonomy in Brazil: Some facts of the nineties"
- Motta Veiga, P. y R. Iglesias (2001) "Incentivos ao investimentos, à produção e às exportações: propostas para o estabelecimento de disciplinas no MERCOSUR", Relatório Final de

Pesquisa feita para a Secretaria de Desenvolvimento da Produção do MDIC/Brasil, Funcex, maio.

- Observatorio Fiscal de Paraguay (2008), "Monitoreo Fiscal", Nro. 10, Diciembre 2008.
- Oman, C. (2000) "Policy competition for foreign direct investment. A study of competition among Governments to attract FDI", Development Center Studies, OECD Development Centre.
- PERRY, G., Arias, O., Lopez, J., Maloney, W. y Serven, L. (2006), "Poverty reduction and growth. Virtuous and Vicious Circles", Banco Mundial, Washington DC.
- Piancastelli, M., y Perobelli, F. (1996), "ICMS: Evolución reciente y guerra fiscal", IPEA, Textos para la discusión Nro.402 Febrero de 1996.
- Sala-i-Martin, X. (1996). "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". *European Economic Review*, 40(6): 1325-1352.
- Sanguinetti, P. y R. González (2006) "Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Son compatibles con el proceso de integración?", Secretaría del MERCOSUR, agosto.
- Secretaría del MERCOSUR (2004) "Estudio sobre las Asimetrías y la Política de Convergencia Estructural en el Mercosur", Estudio No 004/04, Montevideo.
- Sica, D. (2004) "Mercosul e relações entre Argentina e Brasil. Mudança estrutural, investimento externo e intercâmbio comercial nas duas maiores economias do MERCOSUR", *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Año XVIII.
- Simonit, S. (2007), "Armonización fiscal para la integración en el MERCOSUR", Documentos CIOB Nro. 20, Barcelona, octubre de 2007.
- Solow, R. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics* 70(1): 65-94.
- Sosa, A. J., (2008), "El Mercosur Político: orígenes, evolución y perspectivas, AmerSur Asociación Civil, www.amersur.org.ar, Marzo 2008.
- Swan, T. (1956). "Economic Growth and Capital Accumulation". *Economic Record* 32: 344-361.
- Tanzi, V., Barreix, A., Vilella, L., (2005), "Tributación para la Integración del MERCOSUR", BID, Departamento de integración y programas regionales. Junio, 2005.
- Temple, J. (1995). "Testing the Augmented Solow Model". *Economics Papers*, 18 & 106. Economics Group, Nuffield College, University of Oxford.
- Terra, M. I. (2008), "Asimetrías y crecimiento económico en el MERCOSUR", en Massi, F. y Terra, M. I. (coordinadores): *Asimetrías en el MERCOSUR: ¿Impedimento para el crecimiento?*, Red MERCOSUR, Montevideo, 2008.
- Välilä, T. (2006) "No policy is an island: on the interaction between industrial and other policies", *EIB Papers*, 11(2): 8-34.
- Varsano, R., (1997), "Una guerra fiscal del ICMS: Quién gana y quién pierde." *Planeamiento y Políticas Públicas* Nro. 15, Junio de 1997.
- Velasco, P. I., (2009), "Mercosur: una visión exploratoria del estado de la coordinación de la tributación interior", Instituto de Estudios Tributarios Aduaneros y de los Recursos de la Seguridad Social (IETARES), AFIP, (Mimeo), Marzo de 2009.
- Zabaljauregui, J. (2008), "La organización aduanera frente al proceso MERCOSUR. El caso argentino". Cuadernos del Instituto AFIP, septiembre de 2008.