

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

**Universidad Abierta Interamericana
Facultad de Ciencias Jurídicas
Abogacía
2003**

**LAS PYMES
Y SU INTEGRACIÓN
EN EL MERCOSUR**

**Tutor : Roberto Paradis
Alumno: Martín Fagúndez**

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

Buenos Aires, 1 de septiembre de 2003.-

Dr. Roberto Paradis

Presente

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. por medio del presente a fin de comunicarle que, encontrándome en la tarea de preparación del Trabajo Final sobre **“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”**, atento lo dispuesto por las autoridades de la universidad, cumplo en informarle que he decidido proponerlo como tutor de tal tarea.

Como seguro será de su conocimiento, el escribiente informará periódicamente la labor desarrollada durante la investigación y preparación del trabajo final, solicitándole quiera tener a bien informarme de todo cuanto acontezca y sea útil para el mejor desempeño del mismo.

A la espera de vuestra conformidad, saluda a Ud. muy atentamente.

Martín Gonzalo Fagundez

D.N.I. 27.286.895

Palabras Preliminares

Cuando analizamos la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Asimismo, cuando estudiamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno. De ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad; es decir, no existe una actividad en donde inevitablemente las empresas deban tener una dimensión dada para funcionar.

En consecuencia, en una estructura económica determinada, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros; pero en todos, sin excepción, encontramos pequeñas, medianas y grandes.

En la actual economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y los mercados de capital, la liberalización del comercio, el intercambio entre los grandes bloques regionales y el desplazamiento del centro del comercio mundial desde la cuenca del Atlántico hacia el Pacífico.

Claro ejemplo de ello, está dado por el inicio del MERCOSUR, el cual ha sido sin lugar a dudas la puesta

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

en funcionamiento de un difícil proceso, signado por diferentes etapas, cuya aceleración es obra de los acontecimientos y, a través de las cuales se van perfilando las condiciones necesarias para el logro de la unificación entre varios Estados.

En éstas etapas o procesos, confluyen lo racional y la diplomacia multilateral, como así también tienen incidencia los hechos económicos, es decir, la imperiosa necesidad del desarrollo o crecimiento económico de los países de la región.

Según nos ilustra el jurista español Ramón Tamames, ***“a través de un proceso de integración dos o más mercados nacionales previamente separados de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado común de una dimensión más idónea”***¹.

Dentro de este proceso, entendemos que las PyMES deben cumplir un papel destacado, debido a la nueva concepción de la competencia, en virtud de la cual cobra especial relevancia el criterio de especialización flexible, que contempla la capacidad de las empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional. Por otra parte, éste tipo de empresas constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleos, con lo que representan un importante factor de política redistributiva del ingreso a los estratos medios y bajos de la escala social.

¹ Tamames, Ramón. Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo. Madrid; 1965; p. 16.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

De ello se desprende, que la importancia de las PyMES es en la actualidad, decisiva no obstante, los diversos embates que las mismas han recibido por parte del modelo económico neoconservador imperante en el mundo de la década de los noventa.

Muchos países así lo han entendido, aún los más desarrollados, y han obrado en consecuencia, investigando y comprobando la importancia que tiene dentro del cuerpo social, legislando de una u otra manera, distintos ordenamientos tendientes a asegurar la existencia, persistencia y desarrollo de las mismas.

En nuestro país, lamentablemente, nos encontramos con una situación diferente, ya que si bien existe una ley que declara corresponder a esa inquietud, en realidad no agrega ni establece status especial alguno y, antes bien, conduce a una serie de limitaciones que traban el camino hacia el crecimiento de esos emprendimientos, a nivel nacional e internacional.

En otro plano del conflicto, consideramos que el estudio de la regulación jurídica de las PyMES y el MERCOSUR, no puede ni debe, reducirse exclusivamente a los aspectos de las normas legales que rigen esos fenómenos, sino que, por el contrario, éstos deben ser analizados dentro de los procesos políticos, económicos y sociales que los originaron y en función de los que actualmente los engloban, teniendo en cuenta la realidad empresarial y económica de la época, arribando de esta manera, a propuestas y soluciones que coadyuven al entendimiento y mejoramiento de la misma.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

En consecuencia, y en el afán de alcanzar los objetivos propuestos, deberemos valernos no solamente del derecho societario, sino también de las diversas herramientas aportadas por diferentes ramas del derecho.

Ello se debe a raíz de que, tanto las pequeñas y medianas empresas en cuanto figuras jurídicas; como la generación de empleo que esas empresas están en condiciones de brindar, en el marco de un generalizado decaimiento de la oferta en este aspecto; o los actuales desafíos que plantea la integración regional como campo de exportación y actuación extraterritorial de empresas de menor cuantía; constituyen temas que necesariamente deben ser analizados bajo la óptica de un estudio interdisciplinario.

De otra manera, el realizar una exposición meramente descriptiva, a través del estudio de la legislación vigente, sin el acompañamiento de datos económicos y de la regulación legal de aquellas empresas, y sin una aproximación a su natural y apropiado campo de desenvolvimiento, como lo es el MERCOSUR, constituiría un esfuerzo efímero y sin sentido.

En función de lo antedicho y a modo de ejemplo, cabe nombrar al derecho internacional privado, el que se nos aparece como un aporte imprescindible para la elaboración de las reglas de solución en los conflictos de leyes derivados de la producción, el comercio internacional y la integración regional. En igual sentido, el derecho internacional público concurrirá para la explicación de los tratados, protocolos y convenios existentes y los que se celebrarán en el futuro hasta lograr la integración plena.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Por otra parte, el ensanchamiento de las posibilidades exportadoras y la certeza de la actuación extraterritorial de empresas de regular envergadura, con la aparición del proceso de integración iniciado con el MERCOSUR, tornan necesario el estudio y análisis de la interrelación e integración de las figuras jurídicas mencionadas y el nuevo escenario económico latinoamericano.

Las soluciones que tanto se reclaman en ésta región del mundo saldrán de una economía de capitalismo social de ancha base, donde las PyMES, han sido y serán protagonistas centrales.

Primera Parte:

**Hacia un derecho
de la integración**

1. Introducción

El orden internacional se explica en función de la comunidad internacional, no pudiendo analizárselo en forma parcelada, en especial si se lo pondera desde la perspectiva del derecho internacional público o según el derecho internacional privado.

Nuevas realidades, concreciones y proyectos, en el mundo revelan que el aislacionismo de los países, la acendrada defensa de las soberanías individuales e inclusive la coexistencia en la diversidad, resultan insuficientes, o cuanto menos determinan una relativa imposibilidad de los mismos para la atención de sus múltiples necesidades locales.

El bipolarismo ha sido desplazado por el multipolarismo, y los acuerdos regionales internacionales de integración económica se presentan como un nuevo horizonte en el crecimiento de las naciones.

La integración es una resultante actual del mercado, que motiva un nuevo orden económico. Jerónimo Boccardo, establecía hace más de un siglo y medio, que “la economía política había comprobado que con la teoría libre cambio, las naciones son más hermanas y que el bien de la una es ventajoso a todos los demás, y la solución de los litigios entre los pueblos ha sido confiada con frecuencia a la diplomacia sustraída, por lo tanto, de la espada”².

Actualmente en la comunidad internacional, estamos ante un proceso de ajuste, signado por acontecimientos otrora impensados cuyos antecedentes se encuentran en factores socioeconómicos, políticos y culturales.

² Boccardo, Jerónimo. Historia del Comercio. Madrid: Océano; 1846; p. 126.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Tales incidencias, se presentan si el resultado de la integración se traduce en una organización internacional *stricto sensu*, con personalidad jurídica internacional, o bien si el sistema está sustentado en la noción de supranacionalidad.

Con relación a los intereses involucrados en la esfera institucional, y en función del grado de integración, por un lado se produce una limitación a la soberanía de los Estados signatarios. En otra perspectiva, la existencia de otra institución organizada, significará que en los miembros designados por cada Estado prevalecen los intereses supranacionales, en defensa y atención de los objetivos de la Comunidad.

Los cambios objetivos consisten en la creación de una comunidad en la cual existirá una nueva disciplina. El derecho comunitario, con preeminencia respecto de los derechos internos o nacionales, ello como consecuencia de la unidad de legislación. Y tal ordenamiento, con rasgos y perfiles propios, y con su consiguiente autonomía, en virtud de su contenido aparece como yuxtapuesto con el derecho internacional público³.

2. Integración. Concepto y Clasificación

La integración puede ser definida como aquel proceso en el cual los estados realizan un movimiento convergente y con transferencia a órganos comunes de la facultad reguladora; es por naturaleza una tendencia a la armonización o unificación no sólo de políticas económicas y financieras de regímenes monetarios y

³ Salerno, Marcelo U. “Treinta años de integración latinoamericana: perspectiva jurídica y empresaria; en La Ley, 1991 – D – 1105.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

político - sociales, sino también de las reglas jurídicas⁴.

La integración económica, a su vez, consiste en el tratamiento de una pluralidad de países, o de una parte de esos territorios, como un único espacio económico, en el cual no existan protecciones que incidan en la libertad de circulación de los productos, servicios, capital y trabajo.

Existen diferentes tipos de integración, a saber:

- a) **Integración fronteriza:** en rigor, más que un proceso integrativo, es un movimiento sub regional con objetivo tarifario en el comercio fronterizo.
- b) **Zona de libre comercio:** constituye un término medio entre el régimen de preferencias aduaneras y las uniones aduaneras. En la misma, cada integrante conserva su autonomía comercial, tarifaria e impositiva frente a terceros. Se trata de un procedimiento jurídico comercial, bilateral o multilateral, mediante el cual las partes regulan sus intercambios comerciales concediéndose exenciones progresivas aduaneras, de gravámenes y restricciones.
- c) **Unión aduanera:** se caracteriza por la supresión gradual de trabas y restricciones aduaneras. El *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), define en su art. XXIV, 8va: **"Se entenderá por unión aduanera la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio"**. Los derechos de aduana quedan eliminados entre

⁴ Bicoca, Stella Maris; L. F. De Cárdenas, Sara y Basz, Victoria. Lecciones de Derecho Internacional. Buenos Aires: Universidad; 1990, p. 60.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

los territorios que integran la unión, y cada uno de los Estados en sus relaciones con terceros Estados aplica idénticos derechos de aduana, es decir, el arancel es único, la tarifa externa común.

- d) **Mercado común:** a diferencia de los anteriores, éste tiende a barrer las fronteras económicas promoviendo una libre circulación de mercaderías, de personas y de capitales, pero que además supone el surgimiento de las normas estructurales y la aparición de un conjunto de reglas comunitarias dictadas por órganos comunitarios, y con asumidas concordancias entre los integrantes y hacia el exterior en forma conjunta.

3. Modalidades de la Integración

En función de las distintas alternativas que giran en alrededor del libre comercio, se suscitan reparos y adhesiones, motivando, en consecuencia, dos grandes cauces hacia la integración económica; el multilateralismo y el regionalismo.

Dentro del primer grupo se ubica el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), que es un contrato multilateral que contiene una serie de normas destinadas a impedir que medidas de protección anulen las concesiones arancelarias que surjan de las negociaciones convenidas.

El propósito de tal acuerdo general es lograr convenios entre el mayor número posible de países para eliminar de manera progresiva aranceles, trabas aduaneras, y otras formas de proteccionismo arancelario, de modo que

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

los intercambios comerciales se extiendan a todas las naciones del mundo.

Muchas veces, estas apariciones encuentran el escollo de la propia disparidad de los distintos países, que suele condicionar el avance de las sucesivas rondas negociadoras. Porque, en efecto, la realidad nos indica la existencia de una diversa distribución de ingresos en los países, de situaciones diferentes en las distintas regiones, e incluso en una misma nación y la posición de las personas o grupos socio - económicos dentro de cada una de las comunidades.

Por su parte, la alternativa de la integración regional tiene un objetivo que se traduce en la creación de un auténtico mercado entre los países que lo conforman, siendo más limitada en cuanto al número de partes signatarias. Esta modalidad puede adoptar diversos grados de cooperación, generando distintos niveles de integración económica, entre los cuales encontramos a la zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y unión económica y monetaria, los cuales serán desarrollados con posterioridad.

Los sistemas de integración responden a un esfuerzo en el ámbito de la cooperación internacional y resultan por naturaleza dinámicos, no siendo frecuente ubicar un arquetipo puro de integración, ya que ésta puede limitarse a ciertos aspectos económicos de los Estados, o bien tender a la creación de zonas de libre comercio, o establecer áreas multinacionales sujetas a una rigurosa regulación acordada por los Estados intervinientes.

A través de tratados internacionales resulta factible la creación de organismos técnicos supraestatales, cuya finalidad consiste en ejecutar los matices de la política económica concertada por los Estados, sin

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

significar una delegación transferencia de sus atributos políticos. En estos supuestos, la política económica común es adoptada por la totalidad de los Estados en ejercicio de sus poderes soberanos, pero las decisiones de índole técnica, si bien puede resultar de un acuerdo entre la mayoría de los Estados o de resoluciones del organismo supraestatal, carecen de imperio para ser ejecutadas internamente sin el consentimiento específico del Estado miembro.

La integración, puede asimismo, realizarse transfiriendo los Estados miembro una porción de su poder soberano, renunciando a su independencia absoluta para dictar el derecho aplicable en sus territorios. En este caso, la transferencia se formaliza mediante un tratado internacional que será la Constitución del ente supraestatal, al cual quedarán subordinadas, total o parcialmente, las constituciones locales de los Estados miembro.

Para que opere ésta transferencia de poder soberano de un estado en beneficio de una comunidad internacional, no resultará suficiente con atribuir a sus órganos la facultad de sancionar normas jurídicas, sino que también será necesario determinar el carácter de obligatorio a los actos jurídicos que emanen de ellos. Tales actos son aplicables en el territorio de los países signatarios, ya sea en forma inmediata o porque éstos últimos asumen la obligación ineludible de darles ejecución mediante su poder coercitivo interno. Inclusive, el derecho de integración dictado por los órganos estatales, puede quedar sujeto a una interpretación vinculante emanada de organismos jurisdiccionales dependientes de la comunidad multinacional.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Las formas de integración que se expresan en comunidades o sociedades de Estados con organismos supraestatales facultados para adoptar decisiones que son obligatorias e ineludibles para los Estados miembros, y que ejecutan y controlan su aplicación por vía jurisdiccional, configuran la antesala de nuevas organizaciones políticas globales diferentes de los Estados nacionales⁵.

Asimismo, todo proceso de integración económica, a la vez de configurar un desafío, requiere un contexto jurídico para su eficaz desarrollo. En tal sentido, la experiencia europea denota la labor de los juristas y las instituciones por ellos creadas con el apoyo de economistas y técnicos, que precedió a la tarea de integración⁶.

En un breve panorama señalamos que nuestro país, a partir del año 1960 y hasta la actualidad, suscribió significativos y trascendentes acuerdos regionales y tratados bilaterales, cuyo balance resulta muy diverso. En el año 1961 se firmó el Tratado de Montevideo, que lleva el nombre de Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), entre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

El propósito fundamental del tratado era crear una zona de libre comercio, si bien no concretaba un sistema supranacional con miras a un mercado común latinoamericano.

Los resultados esperados en el marco del acuerdo que anteceden no fueron satisfactorios, por lo que en 1980 el mismo fue reformado por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), conformada por

⁵ Linares Quintana, Segundo V. Tratado de la Ciencia del Derecho Constitucional. Tomo I. Buenos Aires: Plus Ultra; 1977; p. 332.

⁶ Cassagne, Juan Carlos. “El MERCOSUR y las relaciones con el derecho interno”; en La Ley, 1995 – C – 877.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

los mismos países. La estructura de este tratado resultaba más realistas y flexible que la de su antecesor, remarcando la concertación de acuerdos regionales, subregionales, y preferencias aduaneras.

Los logros parciales obtenidos por ambos tratados, compatibles con el sistema de cooperación y asociativo, y regidos por normas del derecho internacional, resultaron prematuros en su tiempo y no recibieron en los respectivos ámbitos el debido apoyo e impulso político.

Vinculado con el tema central del presente trabajo, debe remarcarse que tanto en el marco de la ALALC, como en el de la ALADI, no se elaboró un régimen relativo a las PyMES, considerándose sólo las bases para armonizar las legislaciones sobre empresas multinacionales.

A modo de conclusión de este breve panorama, que con posterioridad, será ampliado, cabe señalar la existencia de dos tratados de integración económica con países de otras regiones aplicados en distintas oportunidades.

El primero se refiere a la ley 23.591, por medio de la cual se crea una relación asociativa particular entre Argentina e Italia, en el que cada país participa con amplios objetivos, entre los que se destacan futuros emprendimientos conjuntos (*joint ventures*) en el sector específico de la pequeña y mediana empresa como uno de los instrumentos más aptos para renovar la colaboración económica en el ámbito bilateral, así como en el de las respectivas áreas.

En segundo lugar, el Tratado General de Cooperación y Amistad con España, sancionado a través de la ley 23.670, constituye un importante instrumento bilateral para la promoción de las asociaciones empresarias con

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

miras a una amplia competitividad y actividad exportadora, específicamente con nuestro país.

Los acuerdos intersocietarios, contratos de colaboración empresarial, unión transitoria de empresas, destinados a la realización de obras, prestación de servicios, actividades determinadas o cualquier otra de las diversas maneras de actuación internacional de las sociedades, encuentra en la ley en cuestión, un adecuado punto de partida.

4. Las PyMES y la Integración Económica

La posibilidad de que el esquema de protección e impulso a las PyMES tenga una concreción real y efectiva, dejando de lado el catálogo de buenas intenciones que por ahora la anima, tiene que ver decididamente con la integración económica, al ensancharse los mercados y producirse la apertura económica, que necesariamente debe ser doble vía, es decir, tanto para la importación de productos, cuanto para la exportación.

Es indelegable admitir, que en la supervivencia de las PyMES, el Estado desempeña un rol preponderante e indelegable, como así también los diversos estados que se integren económicamente.

A este respecto se ha afirmado que para las PyMES, el MERCOSUR ***“constituye un desafío de profundización institucional, que no es lo mismo que la creación de burocracias innecesarias, sino la creación de organismos que apliquen las normas dictadas por los gobiernos y diriman conflictos que se producen”***⁷.

⁷ Acuña, Edgardo. “Las empresas medianas y pequeñas en el escenario de integración económica”; ponencia en ABAPRA, 8va. Convención Anual; Buenos Aires; 30 y 31 de octubre de 1995 (separata).

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

El mercado ampliado del MERCOSUR ofrece una posibilidad de clima favorable, protegido en el sentido que actúa en función del desarrollo del mercado. Se trata de un mercado ampliado que permite aprovechar economías de escala; en este sentido, no sólo se accedería a otros mercados, a través de la integración de la subcontratación; sino que, existiría vinculación estratégica con los mercados del resto del mundo.

En concreto, se apunta a operar con mayores economías de escala, a prolongar el ciclo de vida de los productos, a operar con costos financieros más reducidos a medida que avanza la integración y competencia de los mercados financieros y de capitales, y a operar con costos aduaneros reducidos en el marco del MERCOSUR.

Lo enunciado apunta a reducir los costos de transacción que enfrentan las PyMES. En este plano, la experiencia de la Comunidad Económica Europea, nos indica que deberán superarse los inconvenientes lógicos derivados de un proceso de integración, tales como, la armonización de las nuevas regulaciones, que confrontaron con la persistencia de las barreras técnicas; la modificación del sistema recaudatorio del IVA; la dificultad de obtener reintegros fiscales y el costo de la red estadística.

No puede dejar de observarse que en lo que respecta a los socios mayores del MERCOSUR, es decir, Brasil y Argentina, carecen, al menos entre ellos, de coordinación respecto de las PyMES. Este objetivo no puede ser delegado con exclusividad a los gobiernos de esos países; las cámaras empresarias aparecen como las destinatarias naturales para cubrir ese vacío.

5. Conclusión

La evolución y los acontecimientos de la historia, cualquiera fuere su enfoque, demuestran y corroboran la importancia que debe asignarse a la integración.

Se trata de una innegable realidad cuyo mayor desafío viene impuesto por el impacto de la economía.

La integración en nuestra región, a su vez, incipiente en otras épocas y con cierta intensidad actual, es un asunto que en virtud de sus connotaciones, modalidades y asimetrías, configura un largo proceso hacia un objetivo determinado.

Eliminar o atemperar las diferencias en el comercio o actividad económica en países en vías de desarrollo, en aras de la integración, es un tema de aristas y contornos difíciles, aunque, no obstante, la puesta en marcha del MERCOSUR nos indica que no es imposible, aun cuando lo económico preceda a la organización jurídica y se difiera lo relativo a la supranacionalidad y sus múltiples incidencias.

Como fuere, la certeza es que nuestro país no puede reinstalar las viejas y anacrónicas fórmulas de aislamiento.

Segunda Parte

Análisis
Jurídico - Económico
de la
Pequeña y Mediana Empresa

1. Lineamientos Generales. Concepto

Existe una gran correlación entre el concepto de PyME y empresa familiar, ya que en su origen, el trabajo personal del campesino o el artesano le fue exigiendo cada vez más cantidad de recursos para alimentar a una familia creciente.

De esta manera y a raíz de la necesidad de darse alguna forma de organización en el trabajo y el proceso posterior de sucesión fueron conformando la estructura inicial de lo que hoy día conocemos como PyME.

Debemos tener en claro que dado que nos referimos a pequeñas y medianas empresas, implícitamente estamos refiriéndonos al objetivo primario de toda organización de este tipo; el lucro. En tanto empresa, constituye un ente conformado por individuos que se dan entre sí alguna forma de organización a efectos de coordinar recursos con el fin último de lucrar con su transformación o enajenación.

La cambiante realidad económica y empresaria nos enfrentan actualmente a la necesidad de la revisión de los métodos clásicos de distinción basados en aspectos meramente cuantitativos que rompen con clásicos enfoques de relación entre tamaño y eficiencia. La introducción de nuevas tecnologías hace hoy factible encontrar establecimientos de punta de reducido tamaño ocupacional y alta relación de capital por persona ocupada, que realizan procesos complejos.

Inclusive aceptando el extendido criterio de la mano de obra ocupada, el parámetro varía según los países. Así, mientras en Japón entran en la configuración de PyME los establecimientos de menos de 300 ocupados, en los Estados Unidos y Alemania el límite de la empresa mediana son 500; en Francia se considera PyME a una

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

empresa que tenga entre 50 y 2.000 asalariados; en Perú es considerada pequeña empresa aquella que tenga ingresos que no excedan los 100 salarios mínimos vitales anuales; y, mediana aquellas cuyos ingresos brutos anuales no sobrepasen los 900 sueldos mínimos. En otros países los niveles ocupacionales considerados para clasificar como grande a un establecimiento industrial oscila entre 100 y 200 obreros.

En cuanto al concepto de la PyMES, desde un plano económico, Francisco Irigoyen establece que, la misma puede ser definida como **“aquella organización con escaso peso en el mercado, que cuenta con un gerenciamiento personalizado, y con una independencia de decisiones respecto de las grandes firmas”**⁸.

No obstante la definición transcripta, en casi todos los casos se termina estableciendo definiciones operativas de tipo ocupacional, fijando un límite superior para designar a una empresa como mediana, el cual gira en líneas generales, alrededor de las 200 personas.

En ciertos países, la definición combina un límite ocupacional y un monto de facturación, o bien considera únicamente este último factor. Por ejemplo, en México se considera PyME una planta que ocupa menos de 250 personas y tiene una facturación anual de hasta \$4.500.000; en Canadá solamente consideran el monto de ventas. El Banco Europeo de Inversiones limita la denominación de PyMES dentro de la Unión Europea (UE) a aquellas empresas independientes con menos de 500 asalariados, cuyo capital fijo neto de amortización sea inferior a ECU 75.000.000, y en cuya estructura de

⁸ Irigoyen, Horacio y Puebla, Francisco A. PyMES: economía y organización. Buenos Aires: Macchi; 1997, p 18.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

capital las grandes firmas no tengan una participación superior a un tercio del capital total.

Como se puede apreciar, los criterios utilizados para definir a las PyMES, incluyen siempre cierto grado de arbitrariedad, o varían según el contexto donde aquellas se mueven. Sin duda, las restricciones de tipo estadístico e informativo obligan a adoptar algún criterio, a efectos de posibilitar la adopción de medidas especiales para las mismas.

A modo de síntesis, podemos afirmar que las principales características que reúnen las PyMES en líneas generales, desde el punto de vista cualitativo son, a saber:

- a) La propiedad y la gestión se concentran en una sola persona y/ o en una familia, asumiendo el jefe la responsabilidad del manejo comercial, financiero y técnico del negocio. Esto, en la medida en que no se logra un adecuado recambio generacional, puede provocar serios problemas en la empresa ante la desaparición de aquel.
- b) Son empresas en crecimiento, con una participación creciente en el mercado y, por lo tanto, con las crisis propias de toda empresa que se encuentra en una etapa de pleno desarrollo. En muchos casos, no aspiran a convertirse en grandes empresas, ya que se sienten cómodas en el nivel de actividad en que operan.
- c) Generalmente utilizan mano de obra no calificada, lo que trae aparejado una escasa capacidad interna para hacer uso y adaptación de las fuentes de información y tecnologías disponibles, restricción que se potencia si la empresa no cuenta con un gerenciamiento debidamente profesionalizado.

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

- d) En el caso específico de las pequeñas empresas, la producción habitualmente no es planificada.
- e) Son solamente dependientes de proveedores locales, lo que en algunas oportunidades se traduce en mayores costos y menor calidad de sus productos.
- f) En la otra punta del negocio, sus clientes suelen ser grandes empresas, que también le imponen a la PyME su mayor poder de negociación.
- g) En muchas oportunidades no consiguen financiación de proveedores del exterior, por lo que en sus operaciones de importación, en lugar de operar con cobranzas, deben girar los fondos con anticipación o abrir cartas de crédito.

2. Pasado y Futuro de las PyMES en la Argentina.

En la historia económica de nuestro país es dable observar un alto grado de evolución a partir de fines del siglo pasado, coincidente con la gran oleada inmigratoria que llegó del continente Europeo.

Estos inmigrantes, acostumbrados a trabajar en forma coordinada con otros semejantes a efectos de satisfacer necesidades comunes, conformaron de inmediato una gran cantidad de microemprendimientos y pequeñas empresas, muchas en nuevas zonas del interior del país, comenzando una importante etapa del desarrollo económico.

La década del 30' puede definirse como una etapa de transición entre la fuerte depresión de la economía mundial y el comienzo de la Segunda Guerra Mundial. La economía que este acontecimiento origina en todo el mundo resultó en una gran demanda de materias primas y

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

productos alimenticios, impactando en nuestro territorio de manera muy favorable, al punto de ser considerada como “el granero del mundo”. Es en esta época que florece toda la economía en su conjunto, pero con un énfasis puesto en la actividad agrícola - ganadera, organizada en su mayoría como pequeñas empresas familiares, en la etapa productiva; en el acopio y comercialización aparecen las grandes empresas del rubro y con posterioridad un ente estatal de regulación e intervención directa (IAPI).

El mismo proceso en la posguerra conduce a una política de desarrollo de pequeñas industrias, sobre la base del esquema de sustitución, primero, de productos de los que se carecía, bienes intermedios, y, posteriormente, al amparo de una política denominada de “sustitución de importaciones”, adoptada fundamentalmente para hacer frente a problemas de balanza de pagos.

Hacia 1950 es el momento que se reconoce como el punto de partida del gran proceso de industrialización. Como sectores particularmente favorecidos por la política mencionada se encontraban el metalúrgico y el textil con asentamientos prioritarios en el cinturón del gran Buenos Aires.

Más adelante en el tiempo, el creciente fenómeno de la globalización de los mercados, la información “*on line*”, “*just in time*”, sumados al anacronismo de las estructuras PyME argentinas, sorprendió a éstas últimas totalmente desenfocadas, desubicadas, sin inversión y, por todo ello, incapaces de reaccionar en forma rápida y adecuada a los desafíos que se le planteaban.

Estos aspectos de la realidad macroeconómica, que asimismo afectaron a las grandes empresas, estatales y privadas, fueron enfrentados de manera disímil, en

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

virtud de que las condiciones en que se encontraban éstas últimas eran diferentes.

En el caso de las empresas del Estado, se asumió que se encontraban fuertemente adeudadas, estructuralmente obsoletas, eran ineficientes y, por lo tanto, incapaces de prestar servicios que la comunidad requería de las mismas. En consecuencia, se adoptó una decisión política draconiana, y se privilegió la prestación de esos servicios, se asumió un quebranto y, al mismo tiempo, se obtuvo un aporte a las extenuadas arcas públicas, mediante la concesión de monopolios u oligopolios y la condonación de los pasivos que arrastraban.

Las grandes empresas privadas, por su parte, poseen en líneas generales, una estructura gerencial, una información, un poder económico y financiero que les permite enfrentar las condiciones cambiantes del contexto y aun transformarlas en oportunidades.

Las PyMES, por el contrario, han visto disminuir progresivamente sus posibilidades. En los últimos veinte años, las medidas de política económica adoptadas por los gobiernos de turno, condujeron sin excepción a la concentración de la actividad, sobre todo en el comercio y las finanzas, con lo que los pequeños productores, comerciantes y cooperativas, entre otros, han quedado sujetos a los vaivenes de las estrategias comerciales dictadas por las grandes ensambladoras, supermercados y grandes bancos.

Este análisis de situación hizo que la motivación del empresario PyME haya sido, últimamente, la supervivencia. A efectos de lograr ese objetivo, y tratando de recortar costos de manera indefinida, disminuyeron paulatinamente su actividad y ésta fue la

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

causa principal de la actual desocupación y alto índice de concursos y quiebras.

El período inmediatamente anterior a la del plan de convertibilidad, significó la posibilidad de subsistir de muchas empresas, actuando especulativamente con una adecuada política de stocks que les permitía jugar con los precios en un contexto de alta inflación, escondiendo las falencias reales.

Dentro de este concepto, en algunos casos las cámaras fueron el lugar de creación de “lobbies” que, bajo el argumento de la protección a la producción nacional presionaban y obtenían sucesivas condonaciones, moratorias, refinanciaciones, que potenciaban esa cultura, permitían la subsistencia de los marginales y ocasionaban el empobrecimiento progresivo de los sistemas previsional e impositivo, y de la banca oficial.

En este marco, algunas de esas empresas, de la mano de oportunos contactos políticos, se convirtieron en empresas de envergadura, fuertemente endeudadas con los bancos nacionales y los sistemas de previsión e impositivos, pero alcanzando tal dimensión que intentar ponerles freno se convirtió en tabú político.

En la actualidad, la realidad se nos presenta con cambios cada vez más profundos y frecuentes. Dentro del marco de la globalización progresiva que nos conduce a un intercambio más generalizado, fundado en una información inmediata y completa, estamos asistiendo a una confrontación comercial que pasa por una extensión de los mercados domésticos a los regionales, en nuestro caso, el MERCOSUR, y de éstos a los interregionales, acuerdo MERCOSUR - Unión Europea. Este proceso conduce a la adopción de aranceles comunes entre los países signatarios de los acuerdos

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

regionales; esto, a su vez, produce cambios profundos en la estructura del tratamiento de las protecciones que gozaban ciertas actividades frente a sus competidores externos. Lógicamente, se produce entonces la crisis en aquellos sectores que pierden esa ventaja comparativa y deben afrontar un mercado de competencia. La ampliación de los mercados domésticos a una escala regional, presentan el desafío de poder acceder a un mercado mayor, lo que también implica adecuarse a nuevas escalas de producción y comercialización, adopción de nuevas estrategias y servicios adicionales y una mayor flexibilización operativa para responder a nuevos gustos y modalidades.

Este desafío exige una adecuación estructural interna y demanda la necesidad de contar con adecuadas fuentes de financiamiento que posibiliten esa reconversión y ampliación de actividades.

La necesidad de adaptarse a esas nuevas condiciones y procurar anticiparse a los inevitables cambios futuros está obligando a las empresas en general, y no solamente a las PyMES, a adoptar organizaciones más ágiles y dinámicas, de menor cantidad de niveles y mayor capacidad de respuesta, dispuestas a operar en mayores niveles de actividad para responder al desafío de ofrecer mayores cantidades a precios más bajos.

Esta realidad confirma y aún obliga a un desarrollo inmediato y total del empresario PyME, como así también de las políticas a implementar por parte del Estado, tal como preconiza este trabajo en toda su extensión.

3. Las PyMES en la Legislación Nacional

La Ley 24.467⁹, sancionada el 15 de marzo de 1995 y promulgada y publicada los días 23 y 28 de ese mes, se refiere al régimen para pequeñas y medianas empresas, estableciendo en su artículo 1 que: ***“La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes”.***

La presente ley, no define jurídicamente a las PyMES, sino que a través de su artículo 2, se limita a encomendar a la autoridad de aplicación que defina las características de las empresas que serán consideradas dentro de la categoría en cuestión.

Las críticas a la ley han sido amplias y variadas, no sólo en el marco del debate parlamentario, sino de parte de doctrinarios reconocidos.

Ernesto Martorell, hace referencia a la ley 24.467 conceptuándola como una verdadera “antigualla” que, en un momento en que el mundo industrializado se orienta a la protección de los grandes *holdings*, grupos empresarios y mega empresas en crisis, aquí, con un criterio propio de combatir al capital característico de épocas felizmente pasadas de la realidad argentina, se limita a la modernización laboral a las PyMES. Máxime, cuando ya éstas o han desaparecido o se encuentran exánimes.

En segundo término, el vehículo para reactivar a las PyMES, es decir, las sociedades de garantía recíproca (S.G.R.), son una verdadera entelequia, cuyo funcionamiento resulta complejo, asincrónico y costoso,

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

y se verá permanentemente detenido e imposibilitado por la cuádruple superposición de controles internos y externos, concebidos o cuanto menos, no impedidos por el legislador¹⁰.

Por su parte, Federico Polak, considera que el verdadero defecto de la ley no es ser antigua, sino que la misma, según su criterio, está mal estructurada. Además carece del acompañamiento de la voluntad política de favorecer el desarrollo del pequeño y mediano empresario, que no es otro que el desarrollo económico sostenido del país, porque en las PyMES, además, está presente un decisivo contenido social.

Para el autor citado, la mayor parte de las PyMES no han desaparecido, aunque reconoce que el fuerte proceso de concentración económica y el culto al mercado libre ha determinado el abandono de políticas activas y la ausencia del Estado, aun de sus funciones básicas regulatorias, lo que, en consecuencia, ha golpeado muy duramente en el aparato productivo y, por ende, en las PyMES¹¹.

Las críticas en cuanto a la estructura, funcionamiento y controles de las sociedades de garantía recíproca, se traducen casi en una obligación para la doctrina en general, que extiende los reparos no sólo a los aspectos que versan sobre ese tipo de sociedades, sino también por no haberse tenido en cuenta circunstancias económicas que necesariamente debieron ser consideradas¹².

⁹ Antecedentes Parlamentarios, La Ley, Nº 3, 1995, p. 357.

¹⁰ Martorel, Ernesto. “La reforma laboral para las PyMES”; en Revista La Información; tomo 71, p. 1030.

¹¹ Polak, Federico Gabriel. Sociedad de Responsabilidad Limitada. Buenos Aires: Ábaco; 1999, p. 298.

¹² Poli, Fedrico. Problemas de financiamiento en PyMES. Buenos Aires: Comunicarte; 1998, p. 27.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Asimismo, en concordancia con lo expuesto por Mariano Gagliardo¹³, pareciera que se investigó ligeramente a las empresas en análisis, no atendiendo a los orígenes anteriormente señalados, la evolución en nuestro país y su vinculación con los problemas de las economías regionales.

Gagliardo expone casi exclusivamente consideraciones jurídicas de ciertos aspectos relevantes de la ley 24.467 en lo referente a las sociedades de garantía recíproca, sin dejar de señalar ciertos reparos de técnica legislativa. Sin embargo, en sus conclusiones, no deja de advertir el problema de las economías regionales y la revalorización del crédito y la regulación estatal.

Ragazzi, efectúa un serio análisis de la ley en estudio, ciñéndose a lo que se refiere sólo a las sociedades de garantía recíproca, pero asimismo concluye que su empleo útil y los beneficios que pueden ofrecer están estrechamente relacionados con las medidas de fondo que demandan las necesidades y las urgencias de las PyMES, y con el diseño de políticas activas que favorezcan un entorno favorable para las mismas, y sus planes de reconversión¹⁴.

Por su parte, el distinguido jurista Alberto Verón, parte desde las empresas familiares, a las cuales agrupa en la categoría de pequeñas y medianas empresas, que hoy tienen un retraso en su crecimiento relativo frente a la competencia agresiva de las grandes organizaciones locales y extranjeras. Su estudio se encuadra dentro de un paisaje diferente al de la vieja sociedad de familia; nuevos fenómenos se han

¹³ Gagliardo, Mariano. *Sociedades de Garantía Recíproca*. Buenos Aires: Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales; 1995, p. 5.

¹⁴ Ragazzi, Guillermo E. *La Sociedad de Garantía Recíproca*. Buenos Aires: Depalma; 1996, p. 895.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

exteriorizado; la concentración económica, la integración, la informática empresarial, etcétera¹⁵.

Cierto es que la ley establece que se facilitará el acceso de las PyMES al crédito, pero de una manera declamativa, sin disponer, como lo hace por ejemplo Brasil, medidas concretas para que ello suceda.

Lo mismo es dable afirmar con respecto a que el Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior instrumentan líneas especiales para la financiación, o el acceso al mercado de capitales, pues ello también se deja al arbitrio de la reglamentación, incluso la determinación de cual es la autoridad de aplicación, que a pesar de ello tiene la obligación de crear un Registro de Empresas PyMES por rama de actividad, que tendrá como finalidad contar con la información actualizada sobre la composición y características de los diversos sectores, que permite el diseño de políticas e instrumentos adecuados para su apoyo.

La reglamentación, especialmente los decretos 737/95 y 908/95, implicaron un leve avance en la materia, al menos respecto a su claridad, y evitó que la ley se convirtiese en una mera exposición no de motivos, sino de deseos, propios de una plataforma política, más que de un cuerpo legal.

El artículo 12 del decreto 908/95, en lo que respecta a la promoción del crecimiento y desarrollo de las PyMES, mantuvo los instrumentos, procedimientos y normas reglamentarias vigentes para los distintos programas y sistemas incluidos en la ley 24.467, facultando a la autoridad de aplicación establecer o proponer normas sustitutivas o complementarias.

¹⁵ Verón, Alberto V. Nueva empresa y derecho societario. Buenos Aires: Astrea; 1996, p. 33.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

De la correlación de lo dispuesto en el artículo 2 de la ley 24.467 y los artículos 1 y 2 del decreto 908/95 entre otros, surgen las siguientes premisas:

- 1) La autoridad de aplicación para los Títulos I y II de la ley 24.467 es el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos a través de la Secretaría de Industria. En virtud de lo dispuesto por el decreto 660/96 esas funciones recayeron en la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- 2) Para el Título II, la autoridad de aplicación es el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (art. 737/95).

Como el art. 2 de la ley dispone que para la calificación de pequeña y mediana empresa deben tenerse en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía, son de aplicación las resoluciones del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (art. 2, decreto 908/95), y teniendo presente que dichas resoluciones establecen topes máximos en cuanto a personal ocupado (PO), ventas anuales (VA) y activos productivos (AP), el cuadro es el siguiente:

Sector Industrial:

- PO: 300 empleados
- VA: \$ 18.000.000
- AP: \$ 10.000.000

Sector Comercial y de Servicios:

- PO: 100 empleados
- VA: \$ 12.000.000

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

- AP: \$ 2.500.000

Sector Minero:

- PO: 300 empleados
- VA: \$ 18.000.000
- AP: \$ 10.000.000

Sector Transportista:

- PO: 300 empleados
- VA: \$ 15.000.000

Sector Agropecuario:

- IBA (ingreso bruto anual): \$ 9.000.000
- CP (capital productivo): \$ 3.000.000

Sector Frutihortícola:

- IBA: \$ 9.000.000
- CP: \$ 7.000.000

Sobre esas bases, las resoluciones establecen cálculos para calificar a las empresas. Del número que resulta de cada uno de esos cálculos dependerá si se trata de una gran empresa, lo que se dará en el caso de que el puntaje exceda de 10; mediana, si el puntaje oscila entre 1,5 a 10; pequeña, si su puntaje es de 0.3 a 1.5 inclusive; y, microempresa, si alcanza un puntaje de menos de 0.3.

El art. 3 de la ley en análisis establece que: ***Se facilitará el acceso de la pequeña y mediana empresa al crédito estableciéndose entre otras facilidades bonificaciones de la tasa de interés, ya sea mediante la creación de nuevos instrumentos o a través de la continuidad de los ya existentes.***

Mediante esos instrumentos se favorecerá con una bonificación especial a las PYMES nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento del PBI inferiores a la media nacional;

b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

Éste acceso al crédito se encuentra reglamentado a su vez en los artículos 3 y 4 del decreto 908/95, y, por ende, es de aplicación el decreto 2.586/92, modificado por el decreto 991/93, referente a la bonificación de tasas de interés para las PyMES, haciéndose cargo el Estado Nacional de cuatro puntos porcentuales sobre la tasa efectiva anual (T.E.A.) que cobren los bancos; todo esto sujeto a montos máximos, cupos, bonificaciones y determinación de destinatarios por regiones.

Así también, se establecen fondos de garantía, estímulos, un sistema único integrado de información y mandas al Poder Ejecutivo Nacional, de cumplimiento siempre futuro.

4. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

I. Marco General

Con referencia al acompañamiento del marco regulatorio jurídico del fenómeno económico de las PyMES, y con el objeto de permitirles el acceso al crédito, que a su vez le posibilite el cambio tecnológico, aparecen las sociedades de garantía recíproca.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Esto es así, porque la gran empresa obtiene crédito rápido y con bajos intereses, entre otros aspectos, por su giro y volumen patrimonial afectado al mismo. En cambio, las PyMES carecen de un patrimonio y de un *cash flow* que, a los ojos del banquero tradicional, permita el otorgamiento del préstamo solicitado o que, si finalmente se lo otorgara, lo será morosamente y a un interés, mayor que el que obtienen los protagonistas principales de la concentración económica.

El instituto en estudio, aparece en la legislación con el objetivo de permitir el acceso al crédito de las PYMES, ya que las urgencias actuales demandan acciones de política económica activa que fomenten y generen un entorno favorable, dentro de un marco jurídico de transparencia, apoyo e igualdad de oportunidades.

El derecho positivo no sólo atiende a la definición y encuadre jurídico de las PyMES y de los microemprendimientos, sino también, a las sociedades de garantía recíproca.

Éstas han venido desempeñando apoyadas en un mercado carácter mutualista, dos funciones básicas:

- I) Conceder avales que permitan a éste tipo de empresas acceder a financiación bancaria, sin precisar por ello afectar a garantías todos sus recursos propios; y,
- II) Facilitar el acceso a las empresas avaladas a la línea de la financiación privilegiadas y obtener mejores condiciones en sus créditos que las que conseguirán por sí solas en el mercado.

II. Características

En su Título II, la ley crea las sociedades de garantía recíproca, a las que caracteriza por el objeto de

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

facilitar a las PyMES el acceso al crédito, lo cual poco tiene que ver con una caracterización legal, y sí con un objetivo concreto.

La normativa que se les aplica es la propia ley 24.467, y supletoriamente la ley de sociedades, en particular las normas relativas a las sociedades anónimas. Se trata de otro defecto de técnica legislativa notoria; no menciona la ley 19.550 y asimila a las sociedades de garantía recíproca con un tipo legal, las anónimas, de características notoriamente diferentes, tanto en lo que hace a su objeto, a la calidad de sus socios y a los órganos de administración y fiscalización, entre otras.

Ragazzi entiende que las sociedades de garantía recíprocas, constituyen un nuevo tipo societario tendiente a dar soluciones a uno de los problemas que se puede constatar en el derecho comparado, e es el de las dificultades financieras a las que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas por su incapacidad de acceder a créditos con tasas razonables, debido a su falta de garantías¹⁶.

Resulta indudable que las sociedades de garantía recíproca no encuadran en ninguno de los tipos previstos en la ley 19.550, ni en otras leyes especiales, por lo que coincidimos en que se trata de un tipo societario nuevo, reglado por su ley especial, la 24.467 y supletoriamente por la ley de sociedades, por tratarse de una sociedad comercial.

III. Constitución e Inscripción

La sociedad de garantía recíproca se constituye por acto único y por instrumento público. La ley no incluye

¹⁶ Ragazzi, Guillermo E.; ob. cit.; p. 858.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

la constitución por suscripción pública prevista por la ley 19.550, lo que no hubiese sido incorrecto, atento a las finalidades para la que fue dictada, aunque la doctrina admite que el punto merece un profundo debate, en orden a la existencia de dos tipos de socios, y si la suscripción pública, comprendería a ambos o sólo a los promotores.

El instrumento constitutivo, además de contener los datos exigidos en los diferentes incisos del artículo 11 de la Ley de Sociedades, requiere los siguientes:

- a) Ciento veinte (120) socios partícipes como mínimo
- b) El número de CUIT de cada socio.
- c) La delimitación del ámbito geográfico para la determinación de la aptitud para ser socio partícipe.
- d) La inclusión de las causas de exclusión del socio, y,
- e) Las reglas relativas a las condiciones y procedimientos para ejercer el derecho de reembolso de las acciones por parte de los socios partícipes.

Cabe mencionar, que la denominación social deberá contener la indicación “sociedades de garantía recíproca”, su abreviatura o, en su defecto, la sigla S.G.R.

La sociedad en cuestión, de inscribirse en el Registro Público de Comercio del domicilio constituido. La autorización para funcionar puede ser revocada por la autoridad de aplicación o a sugerencia del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.).

Para reformar el estatuto, el Consejo de Administración, deberá preparar un informe justificando la necesidad de la reforma. Esto deberá ser aprobado

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

por la autoridad de aplicación, y luego considerado por una asamblea extraordinaria convocada por el órgano de administración. Una vez aprobado por el órgano de gobierno, la reforma debe ser inscripta en el Registro Público de Comercio respectivo.

IV. Objeto

El objeto de las S.G.R., tal como vimos anteriormente, es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, pudiendo brindar también asesoramiento técnico, económico y financiero, por sí, o a través de terceros contratados.

No se podrá asignar a un mismo socio partícipe, garantías superiores al 5% del total garantizado por cada sociedad de garantía, ni asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del 20% del total garantizado. El modo operativo de tales límites deberá estar previsto en los estatutos de las sociedades de garantía recíproca, tal como lo dispone el art. 13 del decreto 908/95, al establecer lo siguiente: ***“El modo operativo de los límites a los que se refiere el artículo 34 de la ley 24467, deberá ser reglamentado en los respectivos estatutos de las sociedades de garantía recíproca que se constituyan”***.

Les está prohibido conceder directamente créditos a sus socios o terceros; y el realizar actividades distintas de su objeto social.

V. Socios

Al igual que en la legislación española, la ley estipula dos tipos de socios: partícipes y protectores.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Los primeros son únicamente PyMES, sean personas físicas o jurídicas, cuyas características establecerá la autoridad de aplicación. Como se puede apreciar, no se las define directamente, perdiéndose la norma en una nebulosa que parece ser una constante y casi podría intuirse una negativa a legislar, si en cambio a delegar la decisión en el Poder Ejecutivo.

El número mínimo de socios partícipes al momento de su constitución y mantenimiento obligatorio durante los primeros cinco años será de ciento veinte, pero la autoridad de aplicación podrá modificar ese número en función de las peculiaridades regionales.

En cuanto a los segundos, es decir, los socios protectores, pueden ser definidos como aquéllas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La S.G.R. no puede otorgar garantías a los socios protectores.

El art. 21 del decreto 908/95, exceptúa de los límites establecidos en el párrafo 1 del art. 31 de la ley de sociedades comerciales, a las sociedades que se incorporen como socios de sociedades de garantía recíproca.

VI. Órganos Sociales

El órgano de gobierno es la asamblea; el órgano de administración es el consejo de administración y, el órgano de fiscalización, está conformado por la sindicatura colegiada.

La Sección III de la ley, que abarca los artículos 54 al 65, legisla sobre dichos órganos, dividiendo a las asambleas en ordinarias y extraordinarias,

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

estableciendo normas de convocatoria y funcionamiento. Respecto del Consejo, éste deberá estar integrado por tres miembros, dos por los socios participantes y uno por los socios protectores. También tres será el número que componen la sindicatura.

VII. Capital Social

Éste estará integrado por el aporte de los socios y representado por acciones nominativas de igual valor y número de votos.

La fijación del capital social mínimo ha sufrido una doble delegación, ya que, por un lado, el art. 45 de la ley establece que será fijado por vía reglamentaria; y, por otro lado, la reglamentación, a través del art. 19 del decreto 908/95, determina que lo hará la autoridad de aplicación. La resolución 301/96 de la actual Secretaría de Industria, Comercio y Minería lo fijó en \$ 240.000

El capital social podrá variar sin requerir modificación del estatuto, entre el valor mínimo y el quíntuplo.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del 49% del capital, así como anteriormente indicamos, la participación de cada socio partícipe no podrá superar el 5%.

VIII. Fondo de Riesgo

La Sociedad de Garantía Recíproca está obligada a constituir un fondo de riesgo, con las asignaciones de los resultados aprobados por asambleas; con las donaciones, subvenciones y otras aportaciones que recibiera; los recuperos de sumas pagadas en

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios; el valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos; el rendimiento financiero de las inversiones de ese fondo de riesgo, y el aporte de los socios protectores.

El art. 20 del decreto 908/95, aclara que el fondo de riesgo tiene como principal objeto, la cobertura de las garantías que se otorgan a los socios partícipes. Asimismo, se dispone por esa vía reglamentaria que el estatuto de la S.G.R. deberá precisar un plazo mínimo de al menos dos años, recién cumplido el aval el socio protector podrá retirar o reducir su aporte al fondo de riesgo, respetando la igualdad proporcional dentro de la masa de socios protectores. La reducción o retiro no podrá, hacerse efectiva, si se altera la relación mínima de la cobertura de riesgo establecida en el estatuto.

Existe derecho al reembolso de las acciones para el socio partícipe sólo si hubiera cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado; el reembolso no implica reducción del capital mínimo, ni reducción del número de socios.

Estas sociedades tienen privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación con las obligaciones derivadas de los contratos de garantía vigentes. Las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

El consejo de la administración debe autorizar la cesión de acciones, autorización que se concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la sociedad en cuestión.

Los aportes deben integrarse en efectivo, el 50% al menos, en el momento de la suscripción y el resto, al

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

año de la misma. No podrá el socio partícipe contratar garantías recíprocas si no ha integrado totalmente su aporte.

Según lo estipulado en el art. 51 de la ley, el capital fijado en el estatuto podrá ser aumentado hasta el quíntuplo por asamblea general ordinaria. Si el aumento fuera originado por la capitalización de utilidades, las acciones se distribuirán entre los socios en proporción a sus tenencias. En cambio, si se tratase de emisión de nuevas acciones, la integración deberá cumplirse de acuerdo con lo *ut supra* descripto.

IX. Distribución de Beneficios

Las utilidades líquidas y realizadas obtenidas por la institución en análisis, en desarrollo de la actividad que hace a su objeto social, son consideradas beneficios a distribuir de la siguiente forma:

- a) El 5% anual, hasta completar el 20% del capital social, a reserva legal;
- b) El 50% de la parte correspondiente a los socios partícipes, al fondo de riesgo;
- c) El resto puede repartirse entre los socios partícipes. La parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, como retribución al capital aportado.

X. Contrato de Garantía y Contra Garantía

Existe contrato de garantía recíproca cuando una S.G.R. regularmente constituida, se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integre esa S.G.R., y el acreedor del socio acepte la obligación accesoría, quedando el socio obligado ante la sociedad en

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

cuestión, por los pagos que la misma efectúe en cumplimiento de la garantía.

La falta de practicidad de la figura jurídica resulta notoria, en función de la accesoriedad declarada en la norma. El acreedor, siempre preferirá que la S.G.R. sea deudora principal, lisa y llana pagadora, avalista según la jerga bancaria y financiera. Sobremanera porque el contrato de garantía tiene por objeto asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias u otras susceptibles de apreciación dineraria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica u objeto social.

La garantía puede otorgarse por el total de la obligación principal, o sólo de manera parcial, siempre por una suma fija y determinada, en forma irrevocable e instrumentada en título ejecutivo a favor del acreedor, lo que poco tiene que ver con la mentada accesoriedad.

La exigencia de la denominada contra garantía, resulta ser otro obstáculo para la consecución de los fines de apoyo al crédito para las PyMES, pues si el consejo de administración, responsable de su exigencia, la requiere con rigurosidad, estaría en presencia de una figura similar al cambio de un acreedor exigente por otro tal vez más benévolo, únicamente.

Ello es así, en razón de que la S.G.R. responde solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza, sin derecho a los beneficios de excusión y división (art. 73).

El art. 79 de la ley 24.467, concede diversos beneficios impositivos a los contratos de garantía recíproca, los cuales consisten en:

- a) Exención del impuesto a las ganancias, por las utilidades que genere.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

- b) Exención en el IVA de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.
- c) Tanto los aportes de capital, como los que se efectúen al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, son deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del impuesto a las ganancias, en sus respectivas utilidades.

El decreto 908/95 reglamenta dichas disposiciones, otorgando precisión a las mismas.

Por otra parte, el art. 80 de la ley de las PyMES, encomienda al Banco Centra de la República Argentina (B.C.R.A.), procurar que las entidades financieras autorizadas acepten las garantías ofrecidas por las S.G.R., disponiendo las medidas conducentes, debiendo dichas entidades otorgar a las garantías los caracteres de preferidas y autoliquidable.

XI. Fusión y Escisión

En el art. 66 de la ley se autoriza la fusión y escisión de la S.G.R., con criterios distintos que los previstos en la ley de sociedades. El artículo estipula que: ***“Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) sólo podrán fusionarse entre sí o escindirse en dos o más sociedades de la misma naturaleza, previa aprobación de la asamblea general con las mayorías previstas en el artículo 58 de la presente ley y autorización de la autoridad de aplicación, con los requisitos previstos en esta ley para su constitución.*”**

El canje de las acciones de la sociedad o sociedades originales por las correspondientes a la o las sociedades nuevas, se realizará sobre el valor

patrimonial neto. Cuando de resultas de esta forma de cálculo quedaren pendientes fracciones de acciones no susceptibles de ser canjeadas, se abonará en efectivo el valor correspondiente salvo que existieren contratos de garantía recíproca vigentes en cuyo caso el pago se realizará una vez extinguidos los mismos”.

La escisión sólo procede en los supuestos de los artículos 88, II caso, y III, ley 19.550. No se prevé la escisión - fusión ni la escisión para constituir una nueva sociedad.

La ley en estudio, tampoco contempla la figura de la transformación, lo que constituye, según la mayoría de la doctrina una solución acertada, por tratarse de sociedades de composición y objeto específico¹⁷.

XII. Disolución y Liquidación

Para la disolución son aplicables las causales previstas en el art. 94 de la ley 19.550, además de las que se pacten de común acuerdo en el estatuto.

Estas causales estatutarias deben guardar relación lógica con el objeto social y con los propósitos establecidos en la ley. Cualquier otra causal que apareciese desvinculada del objeto y de la ley no deberá ser aprobada por la autoridad de aplicación. Será la asamblea extraordinaria quien disponga la disolución, requiriéndose el quórum y las mayorías previstas en el art. 58 de la ley 24.467.

La ley no legisla respecto de la liquidación de este tipo de sociedad, y es por ello, que le son aplicables las disposiciones de la ley de sociedades comerciales, es decir, la Sección XIII de la parte general, por lo

¹⁷ Polak, Fedrico Gabriel; ob. cit.; p. 313.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

que, en consecuencia, el órgano natural de liquidación es el consejo de administración, sujeto a fiscalización de la autoridad de aplicación y, de corresponder, con la injerencia del Banco Central.

XIII. Ventajas

Las utilidades que generen los contratos de garantía no están alcanzadas por el impuesto a las ganancias.

La operatoria desarrollada con motivo de dichos contratos queda exenta del tributo del impuesto al valor agregado.

Resultan deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del impuesto a las ganancias, los aportes del capital y el fondo de riesgo.

El Banco Central de la República Argentina, en virtud de lo dispuesto por el art. 80 de la ley 24.467, se encuentra habilitado para favorecer y apoyar la celebración de contratos de garantía recíproca con las entidades financieras, otorgándoles el carácter de garantías preferidas autoliquidables, debiendo supervisar las vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y entidades financieras en general.

Tercera Parte

**Aspectos Generales del
MERCOSUR**

1. Antecedentes

En una conferencia pronunciada en el teatro municipal de Manheim, Alemania, en 1909, el ingeniero Alejandro Bunge, propuso una unión económica en el extremo austral de América, abarcadora de Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile y Bolivia.

En 1927 y 1929 en la República de Chile se reflató la idea, que intentó perfeccionar Bunge posteriormente con la Unión Aduanera del Sud, un ideal de Bloque superior en extensión territorial y en población a los Estados Unidos, y a Alemania con sus vecinos europeos.

Se trató de un conjunto de propuestas elaboradas desde principios de siglo, que tuvieron concreción, bien que en otro contexto político y económico, a finales del mismo¹⁸.

El Tratado para la Constitución de un Mercado Común, más conocido como el Tratado de Asunción, que dio lugar formalmente al MERCOSUR, reconoce su antecedente inmediato y más notorio en la denominada Declaración de Iguazú del 30 de noviembre de 1985, suscripta por los presidentes Raúl Alfonsín y José Sarney, en el marco de la integración argentino - brasileña, suceso que, en palabras del jurista Atilio Alterini, **"contuvo el embrión del MERCOSUR"**¹⁹.

La Declaración de Asunción puso fin a un déficit de las exportaciones argentinas que había abarcado lo que iba de la década de los años ochenta, déficit que derivaba de políticas proteccionistas brasileñas, traducidas en barreras no arancelarias, y también en el desprestigio

¹⁸ Gregoratti, Horacio D. "Conceptos e historia del MERCOSUR". Boletín de la Universidad del Museo Social Argentino. Buenos Aires; año 72; N° 1, noviembre - diciembre; 1996; enero - febrero; 1997; p. 54 y 55.

¹⁹ Alterini, Atilio Aníbal. El Sistema Jurídico en el MERCOSUR. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1995; p. 67.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

político que se había acentuado con la guerra de Malvinas.

Al año siguiente, más precisamente el 29 de julio de 1986, los mismos mandatarios suscribieron el Acta para la Integración Argentino - Brasileña, estableciéndose un programa de integración y cooperación económica de carácter gradual, flexible y equilibrado. A esta Declaración le siguió, en abril de 1988, el Acta de Alborada, que significó la participación del país anfitrión, Uruguay, lo que permitió el ensanchamiento de la integración que ya se había puesto en funcionamiento.

Ambos mandatarios mencionados, suscribieron asimismo, con fecha del 29 de noviembre de 1988, el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, tendiente a la consolidación de ese proceso de integración y cooperación económica, y al establecimiento de un espacio económico común en sus territorios. Se previó una zona de libre comercio por diez años, que culminaría con la constitución de un mercado común entre ambos países.

Ninguno de los dos presidentes supuso que las decisiones tomadas alcanzarían el impulso que el MERCOSUR posee en la actualidad. La integración superó todas las expectativas, y sus sucesores implementaron las medidas necesarias, para que la misma se transformase en una realidad²⁰.

Esta integración bilateral de la Argentina y Brasil fue acompañada por diversos Protocolos relacionados con especializaciones intersectoriales, lo que confirió al

²⁰ Ferrari Etcheverry, Alberto. “Transición y supranacionalidad en la construcción del MERCOSUR”. Revista del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal; año I, N° 8, diciembre de 1997, p. 32

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

proceso lo que en doctrina se denomina ***“un impulso sin precedentes”***²¹.

El Acta de Buenos Aires, del 6 de julio de 1990, suscripta por los presidentes de ambos países, Carlos Menem y Fernando Collor de Mello, comprometió al establecimiento del Mercado Común para el 31 de diciembre de 1994. otros acuerdos y tratados fueron firmados con propósitos complementarios, hasta el ya mencionado Tratado de Asunción, que creó formalmente el MERCOSUR y al cual más adelante analizaremos.

Entre los diferentes antecedentes mediatos, cabe destacar los siguientes:

- a) **General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)**: los cuatro países integrantes del MERCOSUR, a los que podría denominarse miembros plenos y fundadores, son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que contiene reglas de liberalización del comercio mundial. El GATT entró en vigencia el 1 de enero de 1948, y no es un organismo internacional. No tiene países miembros, sino partes contratantes. Su divisa es *free trade, fair trade*, atendiendo esencialmente al principio de la no discriminación y al trato de la nación más favorecida. También a la eliminación de restricciones no arancelarias y a la competencia leal, entre otras materias.
- b) **Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)**: Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, México y Perú crearon este organismo, a través de la suscripción del Tratado de Montevideo, el 1 de febrero de 1960. Posteriormente se incorporaron Bolivia,

²¹ Alterini Atilio, Aníbal; ob. cit.; p. 69.

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

Colombia, Ecuador y Venezuela. Su objetivo era la complementación y la integración de las economías de los países miembros y el establecimiento final de un mercado común. La ALALC fracasó rotundamente.

- c) **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**: a través del Tratado de Montevideo de 1980, los países de Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela, constituyeron la ALADI, la que es considerada como la continuadora de la ALALC, y ha sido definida como una suerte de paraguas jurídico frente al GATT.

2. El Tratado de Asunción

I. Introducción

La alineación universal al iniciarse la década de los noventa, caracterizada por la creación de nuevos espacios geográficos con clara definición unificadora de sus intereses y de su accionar, unida a las circunstancias por las que atravesaban las economías de los países latinoamericanos, fueron el marco propicio para la firma del Tratado de Integración Económica.

Este documento suscripto por los gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa de Brasil, de la República de Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, y refrendado por el Acta de Asunción el 26 de marzo de 1991, se denominó MERCOSUR (Mercado Común del Sur)²².

²² El Tratado de Asunción se firmó por los Presidentes y Ministros de Relaciones Exteriores de los cuatro países, a saber: República Argentina: Carlos Saúl Menem –

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Los factores mencionados impulsaron a los gobiernos a acelerar su adecuación a la nueva conformación del escenario internacional planteándose una alianza que les garantizara la supervivencia en el mercado mundial globalizado.

Reanudándose de esta manera, el proceso de integración regional sustentado en el apoyo político de los Estados miembros concientizados del significado de la integración como medio viabilizador del crecimiento.

Con anterioridad a la firma del Tratado de Asunción se instaló el debate acerca del modelo de integración que convenía adoptar; entre los esquemas posibles se optó por constituir y apuntalar un verdadero espacio económico común que potencie las ventajas competitivas del conjunto, para lograr una inserción más adecuada a los mercados internacionales. Este tipo de asociación era el que mejor respondía a la ambición de quienes participaron activamente en las negociaciones.

El Mercado Común del Sur, significó una superación de la serie de fracasos que en materia de integración regional venía sucediéndose en la zona, a la vez que la esperanza de arribar en esta oportunidad al logro del tan deseado medio para alcanzar un desarrollo solidario y sustentable de los países involucrados en el esquema regional²³.

Siguiendo los lineamientos plasmados en los convenios que precedieron al Tratado en análisis, hubo consenso en centrar el proceso en su primera etapa en el aspecto económico.

Es así que, el esfuerzo llevado a cabo por los Estados se enmarca en una serie de factores estructurales,

Guido Di Tella; República Federativa de Brasil: Fernando Collor de Melo – Francisco Rezek; República del Paraguay: Andrés Rodríguez – Alexis Frutos Vaesken; República Oriental del Uruguay: Luis Alberto Lacalle Herrera – Héctor Gros Espiell.

²³ Dreyzin de Klor, Adriana. El MERCOSUR. Buenos Aires: Zavalía; 1997.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

tales como: la asimetría económica, el bajo nivel de intercambio comercial, una agenda conflictiva de temas comerciales, programas convergentes de políticas externas, voluntad política favorable a la integración, revisión y modificación de pautas de comercio bilateral, condiciones beneficiosas de proyección subregional y la elaboración de medidas de confianza en temas estratégicos.

En lo referente al principal soporte político, éste se exterioriza en los enunciados preliminares del Tratado en los que se reafirma la voluntad política de dejar establecidas las bases para una unión cada vez más estrecha entre sus pueblos, vocación que también se pone de relieve en oportunidad de la ratificación del Tratado por los Parlamentos de los cuatro países intervinientes sin ningún tipo de reservas.

Las sucesivas reuniones del Consejo Mercado Común (CMC)²⁴ de las que participan los presidentes de los Estados son marco para que los mandatarios reiteren la firme voluntad política que los anima en el sentido de apuntalar la unión económica y afianzarla en sus objetivos.

En función de lo expuesto, consideramos que se torna indispensable un desarrollo solidario, conjunto, con base en la asociación de capitales, de empresas binacionales y una correcta asignación geográfica de las diferentes ramas industriales, poniendo mayor énfasis en nuevas radicaciones que concurren a desarrollarse en el espacio económico en ciernes.

²⁴ El Consejo Mercado Común es el órgano superior del MERCOSUR, según se establece en el Tratado.

II. Naturaleza Jurídica

El Tratado de Asunción nace como un reto a la capacidad de los países que lo suscriben de crear, hacer y competir; como un instrumento imprescindible para el logro de un desarrollo económico con justicia social. Es un “tratado marco” que al estar ideado como una plataforma de lanzamiento no crea un mercado común sino que establece el procedimiento para llegar a su constitución.

Su desarrollo queda librado a las decisiones que dictan sus órganos, siendo su contenido directrices generales que es necesario concretar por convenios, protocolos específicos o actos jurídicos vinculantes. Se regula un período de transición previendo que una vez concluido cederá espacio a nuevos instrumentos, organismos e instituciones, diseñados en base a las peculiaridades y necesidades de los países asociados.

En nuestra opinión, la opción elegida fue errónea, ya que el criterio gubernamental adoptado implica poner en tela de juicio la sincera voluntad política de integrarse. Estimamos inherente a la experiencia la absoluta confianza de los miembros que se comprometen, pues esto hace a la esencia de la integración. No admitirlo apareja una consecuencia muy grave cual es no ceder, ni en un mínimo, la soberanía. En este sentido, afirmamos que los vicios iniciales son los que permiten que el sistema pueda desmoronarse frente a la actitud unilateral de uno de los socios, desobedeciendo una decisión comunitaria.

III. Estructura

El Tratado De Asunción consta de un texto principal y cinco anexos. Tanto el texto como los anexos tienen el mismo valor jurídico e integran un todo. A su vez, el Tratado, en sentido estricto, está compuesto de un Preámbulo y seis capítulos en los cuales se abordan:

- a) Propósitos, principios e instrumentos (arts. 1 a 8).
- b) Estructura orgánica (arts. 9 a 18).
- c) Vigencia (art. 19)
- d) Adhesión (art. 20)
- e) Denuncia (arts. 21 y 22)
- f) Disposiciones generales (arts. 23 y 24).

Para que el Tratado sea efectivo y respetado en todas sus normas hace falta contra con ciertos instrumentos que prevean la posibilidad de excepcionarse de su aplicación frente a circunstancias sobrevinientes, como así también determinar las instancias a las cuales acudir ante eventuales discrepancias.

Los Anexos del Tratado de Asunción abordan ciertas cuestiones que importan otorgar visos de seguridad jurídico al proyecto subregional, dentro de los cánones por los que transita el esquema. En el transcurso del proceso han sido reemplazados por otras normativas; ello no obstante, estimamos que a efectos de que se conozca la estructura con la cual nació el esquema, vale la pena hacer una breve referencia a cada uno de ellos. Los anexos son los siguientes:

- a) **Anexo I: Programa de Liberación Comercial:** en éste se acuerda la eliminación, antes del 31 de diciembre de 1994, de los gravámenes y las restricciones no arancelarias que se aplican

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

entre los Estados Partes. Por otra parte, se fija el modo en que se llevará a cabo la desgravación, para arribar en la fecha prevista al arancel cero. Asimismo, se contemplan distintas hipótesis que podrían presentarse en el cumplimiento del programa de liberación comercial y, mediante un cronograma, establece la fecha y el porcentaje de desgravación que deberá aplicarse. En la actualidad el Programa, ha sido sustituido por los regímenes de Adecuación y Convergencia.

- b) **Anexo II: Régimen General de Origen:** entre los presupuestos para arribar al Mercado Común, el Tratado de Asunción menciona la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países; la adopción de un arancel externo común y, consecuentemente, un programa y procedimiento de desgravación para los productos originarios de los Estados miembro que circulen dentro del territorio de éstos. Los enunciados constituyen razón suficiente para justificar la inclusión del Anexo que dispone las medidas conducentes a identificar el origen de los productos que se comercializan.

En el capítulo II, el Anexo en cuestión, reglamenta la “Declaración, certificación y comprobación” de los productos.

La inclusión del régimen de origen pretende evitar los problemas que se producen por acciones de competencia desleal o de dumping.

El Anexo ha sido reemplazado por las Declaraciones aprobadas en las reuniones Cumbre de Buenos Aires (Dec. 6/94) y de Ouro Preto (Dec. 23/94) y otras sucesivas que avanzan sobre el tema resguardando en mayor o menor medida las

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

situaciones que pueden presentarse en el espacio económico integrado.

- c) **Anexo III: Soluciones de Controversia:** uno de los pilares que sostiene una asociación económica de carácter regional es, sin dudas, el sistema que adopta para solucionar los conflictos generados en su marco. El Anexo III del Tratado se ocupa de este problema tan relevante. A poco de entrar en vigencia el sistema, fue sustituido por el Protocolo de Brasilia para la solución de controversias el que, a su vez, se completa luego con la regulación que incorpora sobre el punto el Protocolo de Ouro Preto sobre la Estructura Institucional del MERCOSUR y su Anexo. El análisis sobre el sistema y las normas que integran el Anexo, se realizará en su oportunidad.
- d) **Anexo IV: Cláusulas de Salvaguardia:** este régimen se incorporó con carácter excepcional y su vigencia, acorde con el Programa de Liberación Comercial, finalizó al concluir el período de transición. Mediante las cláusulas de salvaguardia un Estado Parte perjudicado por la excesiva importación de un producto desde otro Estado Parte, en un corto período de tiempo, podía interponer estas cláusulas. Ello siempre que la importación del bien le causare un daño o una amenaza de grave daño.
- Dadas las características del instrumento, se señala el período por el cual podrá oponerse la cláusula como así también que su interposición no excluye la total importación del producto, sino que la cuota fijada unilateralmente por el país importador, en ningún caso podrá ser menor que el

promedio de los volúmenes físicos importados en los últimos tres años.

- e) **Anexo V: Subgrupo de Trabajo del Grupo Mercado Común:** aquí, se establecen los subgrupos de trabajo que deben constituir el Grupo Mercado Común a los efectos de coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales, indicando un plazo de treinta días para ello, a partir de la instalación del órgano ejecutivo.

El espíritu que impregna el Tratado queda al descubierto si buceamos en algunos matices que suponen la identificación de intereses comunes; los mecanismos para lograr sus objetivos y una estructura institucional con poderes propios, distintos de los que detenta cada Estado Parte.

III. a. La identificación de intereses comunes

El interés común es un concepto amplio y generalizante, una especie de matriz que comprende los intereses que constituyen las necesidades esenciales de un proceso de integración.

La identificación de intereses comunes debe ser entendida como aquel plexo de valores que los Estados Partes han determinado como comunes a todos los participantes del proceso²⁵. Esta identificación axiológica revela un factor determinante final que tiene que servir de guía a los acreedores de decisiones del MERCOSUR. Es decir, que debe funcionar como una idea directriz a la cual sus miembros estén dispuestos a subordinar sus intereses nacionales y su propia jerarquía de valores.

²⁵ Dreyzin de Klor, Adriana; ob. cit.; p. 58.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Los elementos que definen el interés común son:

- a) El desarrollo de un espacio latinoamericano económico;
- b) La búsqueda de una adecuada inserción y una mayor autonomía decisoria en el marco del actual orden internacional;
- c) Lograr un desarrollo con justicia social;
- d) Promover un desarrollo armónico y equilibrado de los países asociados.

III. b. Los objetivos comunes

El interés común requiere ser transformado en objetivos o metas concretas que operen teleológicamente. Estos objetivos son conocidos, ya que el MERCOSUR implica la creación de un espacio común de libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. Para ello, fundamentalmente apunta a la eliminación de derechos aduaneros y restricciones no arancelarias que restrinjan la circulación de mercaderías; al establecimiento de un arancel externo común y de una política comercial común con terceros Estados o comunidades de Estados, y a la coordinación de posiciones económica - comerciales en foros regionales e internacionales.

Los objetivos mencionados requieren asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes y, como consecuencia, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales en las áreas de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales de servicios, aduanera, de transportes, comunicaciones, etc.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Asimismo, resulta necesaria la armonización de las legislaciones en las áreas pertinentes para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En el mismo orden de ideas, los Estados Partes se comprometen a asegurar condiciones equitativas de comercio en sus relaciones con terceros países y con este propósito, aplicar sus legislaciones nacionales a fin de inhibir importaciones cuyos precios estén influidos por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal²⁶.

Con esa mira los Estados socios están compelidos a coordinar sus políticas nacionales a efectos de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.²⁷

Cabe recordar que entre los países involucrados no existían acuerdos que hubieran alcanzado un grado de integración superior a una zona preferencial, por lo que se arranca del grado menor de integración debiendo transitar por la zona de libre comercio y la unión aduanera para llegar al mercado común.

**III. c. Estructura institucional con poderes propios,
distintos de los que detenta
cada Estado Parte**

La realización de los objetivos del Mercado Común requiere un marco institucional, estructuras y competencias con técnicas de gestión y prácticas propias.

La estructura prevista para el período de transición, establecida expresamente en el art. 9 del Tratado de Asunción, señala que los órganos de administración y ejecución son únicamente para ese período. Por si

²⁶ Avendaño, Juan A. y Lizana Anguita, Claudio. *Dumping y Competencia Desleal Internacional*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica; 1995, p. 122.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

podiere generarse alguna duda queda asentado en el art. 18, el compromiso de los Estados de convocar a una Reunión Extraordinaria que determine la estructura institucional definitiva, así como las atribuciones específicas de cada uno de los órganos y el sistema de adopción de decisiones.

Cumpliendo con lo regalado, en la IX Reunión del Grupo Mercado Común (GMC) celebrada en la ciudad de Asunción, durante los días 21 y 22 de abril de 1993, se resolvió crear un grupo ad - hoc: “Aspectos institucionales”, encomendándole como principal cometido el estudio de los temas incluidos en el referido art. 18.

La importancia de la norma amerita su transcripción literal que textualmente reza: **“Antes del establecimiento del Mercado Común, el 31 de diciembre de 1994, los Estados Partes convocarán a una reunión extraordinaria con el objeto de determinar la estructura internacional definitiva de los órganos de administración del Mercado Común, así como las atribuciones específicas de cada uno de ellos y su sistema de adopción de decisiones”.**

Durante la etapa transitoria la regulación del MERCOSUR discurrió por los carriles propios de las relaciones internacionales respetándose la independencia y soberanía de cada Estado.

Sin embargo, la índole y envergadura de los objetivos propuestos imponen superar el estadio de la simple cooperación internacional para ingresar a la etapa de la integración.

La estructura orgánica del esquema subregional diseñada por el Tratado de Asunción es pequeña en cuanto a los órganos que la conforman pero se pretendió que sea dinámica en su funcionamiento. Su principal

²⁷ Así lo dispone el art. 4 del Tratado de Asunción.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

característica radica en que, a diferencia de otros mecanismos de integración conocidos, nace en su contenido estructural, como un sistema transitorio.

Para el primer período se previó una organización provisional integrada por dos órganos políticos con poder decisorio: el Consejo Mercado Común y el Grupo Mercado Común y un tercer órgano sin capacidad decisoria; la Comisión Parlamentaria Conjunta.

III.c.1. El Consejo Mercado Común (CMC)

El Consejo es el órgano superior del Mercado Común. Le corresponde la conducción política y la toma de decisiones que aseguren el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución definitiva del Mercado Común.

Se integra por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los países socios, quienes se reúnen las veces que lo estimen conveniente, previéndose la participación de los presidentes de los Estados Parte al menos una vez al año, conforme lo dispuesto por el art. 10 y 11 del Tratado. De este modo se entiende que se otorga al proceso un impulso político al más alto rango.

También se posibilita al CMC sesionar con la presencia de otros ministerios o autoridades de nivel ministerial.

El órgano se pronuncia mediante decisiones tomadas por consenso que se enumeran de manera correlativa, especificando el año en que han sido dictadas. En el Tratado de Asunción no está determinado que deba precisarse el grado de obligatoriedad que tendrán las decisiones para los Estados miembros.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Si bien en el Tratado fundacional no se designó una sede fija para las reuniones del órgano, se observó la costumbre de que se reúna en el país que detenta la presidencia. Su competencia no es específica de forma precisa; de modo genérico le corresponden todas las medidas necesarias para llevar a cabo el objetivo previsto en el Tratado.

Esta indeterminación se corresponde con la calidad de tratado marco del documento originario y no ha estado exenta de dificultades que fueron salvadas, en alguna medida, en el Protocolo de Ouro Preto, como veremos oportunamente.

III.c.2. El Grupo Mercado Común (GMC)

El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del MERCOSUR que, coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores, se integra por cuatro miembros titulares y cuatro alternos por país, que representan al Ministerio de Relaciones Exteriores, al Ministerio de Economía o sus equivalentes y Banco central. Tiene amplias facultades de iniciativa y, al decir de Pérez Otermín, se ha convertido en el auténtico motor de la integración subregional.

Entre sus funciones y atribuciones se destacan:

- a) Velar por el cumplimiento del Tratado, de sus Protocolos y de los Acuerdos firmados en su marco.
- b) Tomar las medidas necesarias para el cumplimiento de las decisiones adoptadas por el Consejo.
- c) Proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del programa de liberación comercial, a la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

- d) Fijar programas de trabajo que aseguren el avance hacia la constitución del mercado común.
- e) Crear, modificar, o suprimir órganos tales como subgrupos de trabajo y reuniones especializadas para el cumplimiento de sus objetivos.
- f) Al elaborar y proponer medidas concretas para el desarrollo de sus trabajos podrá convocar, cuando lo estime pertinente, a representantes de otros organismos de la Administración Pública y del Sector Privado.

En virtud de lo dispuesto por la Resolución N° 1/91, el GMC elevó a consideración del Consejo su reglamento interno, el que fue aprobado por Decisión N° 4/91. Este instrumento reglamenta detalladamente las atribuciones y las responsabilidades del Grupo en el ejercicio de sus funciones. Se incluye también la forma de realizar sus sesiones ordinarias y extraordinarias, el modo de expresar su voluntad normativa, es decir, a través de Resoluciones que serán adoptadas por consenso con la presencia de todos los Estados miembros; y, su responsabilidad en elaborar la agenda de reuniones del CMC de las cuales participa, debiendo velar por el cumplimiento de las decisiones adoptadas. El GMC es encargado de coordinar las reuniones de ministros y de Presidentes de Bancos Centrales en las que debe estar presente y puede convocar, de considerarlo necesario, reuniones especializadas ad - hoc.

En cuanto a los diferentes órganos auxiliares del GMC, cabe mencionar los siguientes:

- a) **Secretaría Administrativa:** el Tratado de Asunción prevé el funcionamiento de una Secretaría Administrativa con sede en Montevideo destinada a

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

secundar al GMC en su desempeño como órgano ejecutivo del MERCOSUR.

Entre las principales funciones que le competen a esta Secretaría se destaca la de actuar como verdadero ente custodio de toda la documentación de la asociación regional.

Asimismo le corresponde comunicar las actividades que se efectúen en el desarrollo de las negociaciones, tarea asignada con la finalidad de evitar que la desinformación constituye un obstáculo para el avance del proceso.

El Reglamento Interno del GMC amplía las funciones de la Secretaría. Es así que, entre otras actividades, le asigna funcionar como centro de comunicaciones; facilitar el contacto directo entre los integrantes del GMC, organizar los aspectos logísticos de las reuniones del órgano ejecutivo y desempeñar, en definitiva, las tareas que le sean solicitadas por el Grupo.

- b) **Subgrupos de Trabajo (SGT):** en el Anexo V, el Tratado, originario estipula que a los efectos de la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales es necesario crear subgrupos de trabajo. Con tal propósito el GMC dentro de los treinta días de su instalación, debía conformar los diez grupos que enumera.

Los SGT realizan sus tareas en dos etapas. La primera, consiste en una etapa preparatoria en la que pueden solicitar la participación de representantes del sector privado; y, la segunda etapa, denominada decisoria, que queda reservada en forma exclusiva en funcionarios públicos que representan a los Estados parte.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

- c) **Comisiones constituidas en los SGT:** previa recomendación del SGT que lo requiera, el GMC puede crear comisiones para la optimización de resultados con relación a las actividades a desarrollarse. Se integran por funcionarios gubernamentales designados por cada Estado, según las directivas del Reglamento Interno del Grupo. Entre las numerosas comisiones constituidas en el marco de los SGT cabe citar, a modo de ejemplo, los siguientes: seguros (SGT 4, Res. N° 7/92); promoción y protección recíproca de inversiones (SGT 4, Res. 20/92); propiedad intelectual (SGT 7, Res. 25/92); diagnóstico de competitividad sectorial, PyMES, calidad y productividad, tecnología, medio ambiente, sectorial y de seguimientos de Acuerdos Sectoriales, promoción y reconversión industrial (SGT 7, Res. 5/93); etc.
- d) **Reuniones especializadas:** al referirnos a las atribuciones del GMC hicimos mención a la posibilidad de convocar Reuniones Especializadas ad - hoc que lo auxilién en su tarea ejecutiva. En ejercicio de tal facultad, durante la etapa de transición, se han creado las Reuniones Especializadas de Turismo (Res. 12/91), de Medio Ambiente (Res. 22/92), de Ciencia y Tecnología (Res. 24/92) y de Cultura (Res. 34/92).
- e) **Comité de cooperación técnica:** mediante la resolución N° 26/92, se creó en la reunión celebrada en Brasilia entre el 30 de septiembre y el 2 de octubre de 1992, en ejercicio de la facultad que delegara el CMC en el GMC. Dada la importancia de la cooperación internacional en los procesos de integración y la voluntad de organismos internacionales de contribuir al

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

desarrollo de estas experiencias, la decisión de crear este comité no requiere de mayor justificación.

- f) **Grupo ad - hoc sobre aspectos institucionales:** este grupo se creó por resolución N° 7/93 con el principal cometido de estudiar los temas incluidos en el art. 18 del Tratado de Asunción anteriormente transcripto.
- g) **Grupo ad - hoc MERCOSUR - ALADI:** éste es el encargado de definir criterios comunes a fin de renegociar los acuerdos de los Estados Partes con otros miembros de ALADI. En orden a estas relaciones está previsto que cada país designe un funcionario diplomático de nivel medio así como un alterno asignado a sus Representaciones ante ALADI para cumplir funciones de enlace con la Secretaría que, a su vez, comunicará al GMC la lista de los funcionarios nombrados. Por Resolución N° 16/92 se decidió convocar a una reunión de los coordinadores del Grupo a fin de adoptar criterios comunes de negociación comercial con terceros países integrantes de ALADI. Asimismo, establecida la necesidad de fijar pautas generales para la celebración de acuerdos de alcance regional, de alcance parcial y acuerdos comerciales entre los Estados Partes y con terceros países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración se aprobó la Resolución N° 35/92.

III.c.3. La Comisión Parlamentaria Conjunta

Ésta Comisión, constituye otro de los órganos creados por el Tratado de Asunción, y el mismo, le atribuye

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

como función estudiar los proyectos de acuerdos específicos negociados por los Estados antes que sean enviados a los respectivos Congresos.

No obstante, la principal tarea asignada, consiste en realizar las recomendaciones que estime convenientes a los Poderes Ejecutivos.

La Comisión Parlamentaria Conjunta no posee capacidad decisoria, ya que ésta se reserva en forma exclusiva a funcionarios públicos que representan a los Estados Partes.

La Comisión Parlamentaria se creó con el objeto de facilitar el avance hacia la conformación del Mercado Común, conforme lo dispuesto por el artículo 24 del Tratado de Asunción, y su Reglamento se aprueba en la reunión celebrada en Montevideo los días 6 y 7 de diciembre de 1991.

IV. Armonización Legislativa

El artículo 1 del Tratado de Asunción asume **“el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”**. Ese proceso resulta especialmente viable por la común raíz romanística de las distintas legislaciones nacionales. Durante la celebración de la Primera Reunión del Consejo del Mercado Común, llevadas a cabo en la ciudad de Brasilia, el 17 de diciembre de 1991, fue previsto que los ministros de Justicia de los Estados Partes propusieran medidas tendientes al desarrollo de un marco común para la cooperación jurídica entre aquellos.

A su vez, durante el Primer Encuentro de Cortes Supremas de América Latina, celebrado en Buenos Aires,

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

en agosto del año 1991, se aclaró que, para dar credibilidad al nuevo sistema en desarrollo, era preciso que la futura complementación del Tratado marco de Asunción establezca un sistema institucional, que permita el desarrollo de las políticas económicas de integración bajo un orden normativo que garantice la seguridad jurídica y la aplicación uniforme del Derecho comunitario por un tribunal independiente.

Cabe señalar, asimismo, que en las XIV Jornadas Nacionales de Derecho Civil, se aprobaron por unanimidad, éstas importantes recomendaciones:

- a) Propiciar un orden jurídico comunitario que se constituya como derecho interno tanto de la comunidad como de los países miembros.
- b) Se consideró que debe armonizarse de manera prioritaria los siguientes aspectos: protección al consumidor; derecho de la competencia; publicidad comercial; transporte; profesiones liberales; distribución comercial; marcas; etc.
- c) Consideraron urgente reglamentar el derecho de la competencia mediante normas que prohíban los acuerdos y prácticas concertadas entre empresas o asociaciones que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la libre competencia dentro del MERCOSUR, y que prohíban el abuso de posición dominante en las relaciones empresariales.
- d) Se entendió que se debía procurar una mayor protección específica a los consumidores,
- e) En cuanto a la responsabilidad civil, se estimó que a todo daño corresponderá una reparación adecuada, y que se asegurará la más amplia protección de los derechos de la víctima, en el caso de los consumidores, mediante un régimen de

responsabilidad objetiva y solidaridad de todas aquellas personas que se coloquen en la cadena de comercialización.

3. El Protocolo de Ouro Preto

I. Introducción

En la Ciudad de Ouro Preto, República Federativa de Brasil, se celebró durante los días 16 y 17 de diciembre de 1994, la VII Reunión del Consejo Mercado Común (CMC), con la presencia de los presidentes de los cuatro Estados asociados. El encuentro resultó de vital trascendencia para el proceso de integración regional ya que en su transcurso se aprobaron importantes instrumentos que colaboraron para la puesta en marcha de una Unión Aduanera entre los países miembro a partir del 1 de enero de 1995.

En cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 18 del Tratado de Asunción, se firma el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la Estructura Institucional del MERCOSUR, denominado Protocolo de Ouro Preto, conforme lo dispuesto en su artículo 52.

El documento fue producto de la labor desarrollada por el grupo ad - hoc sobre Aspectos Institucionales que celebró cinco reuniones de trabajo y una reunión preparatoria de la Conferencia Diplomática.

En ésta última reunión, que se conoce como la Conferencia Diplomática sobre Aspectos Institucionales del MERCOSUR, se aprueba el proyecto del Protocolo que en la VII Reunión del CMC es suscripto por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Presidentes de los Estados Partes.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

El documento de Ouro Preto no deja espacio para dudar sobre la voluntad de continuar con el objeto establecido por el Tratado de Asunción de conformar un mercado común a pesar de no haberse concretado la asociación económica según el modelo inicialmente proyectado.

Sin embargo, se logró entre los Estados Parte, una combinación de asociación de libre comercio y de unión aduanera, ambas imperfectas.

Estos tipos de asociación pueden ser concebidos como el modelo de organización regional que se pretende instalar entre determinados países, pero también funcionan como paso previo al Mercado Común, ya que no resulta nada sencillo alcanzar este estadio, sobre todo en un corto tiempo, sin necesariamente haber transitado por los anteriores.

II. Naturaleza Jurídica

El instrumento aprobado en la ciudad brasileña de Ouro Preto, incurre nuevamente en el defecto de adoptar un sistema transitorio²⁸, aunque con características distintas a las que señaláramos al referirnos al Tratado de Asunción.

Los diversos autores que participaron en la redacción del Protocolo argumentan en defensa del criterio adoptado, la necesidad de potencializar la dinámica que es propia del MERCOSUR. Establecer órganos definitivos, afirman, es poner vallas que impiden ir acompasando las instituciones a los momentos por los cuales discurre el proceso²⁹.

²⁸ Dreyzen de Klor, Adriana; ob. cit.; p. 82.

²⁹ Así se pronunciaron el Embajador del MERCOSUR Dr. Herrera Vegas y el Lic. Alejandro Mayoral en las disertaciones pronunciadas en el Colegio de Abogados de Buenos Aires el 14/6/95, organizadas por la ILA.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Según nuestro entender, uno de los defectos del Protocolo, está dado por la falta de firmeza en la toma de una decisión tan importante como es la de definir la estructura institucional del MERCOSUR.

En otro orden de ideas, cabe afirmar, que el Protocolo de Ouro Preto nació como parte integrante del Tratado de Asunción.

Entre los puntos objeto de debate en los encuentros preparatorios a la reunión de Ouro Preto se planteó la posibilidad de derogar el Tratado de Asunción, sustituyéndolo por un nuevo Convenio, aunque finalmente, se consideró que resultaría más práctico mantener su vigencia, aunque se dividieron los criterios entre quienes sostenían que era beneficioso actualizar su articulado y, quienes consideraban la conveniencia de dejarlo tal como estaba y elaborar un nuevo texto que incluyera una cláusula derogatoria general de todas las normas que se le opusieran, coexistiendo en el futuro ambos cuerpos normativos. Como demuestran los hechos, la posición triunfadora fue la última de las señaladas; ello motivado en que el Tratado de Asunción se consideró instrumento fundacional de la asociación subregional y, en consecuencia, un verdadero símbolo del proceso de integración³⁰.

Entre los capítulos del Protocolo de Ouro Preto que se destacan por los efectos que producen sus normas es digno de mencionar el Capítulo II.

Las disposiciones que contienen están dedicadas a determinar la calidad del MERCOSUR como órgano con personalidad jurídica y, en tal carácter y de conformidad por lo establecido en el art. 35 del

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Protocolo, está facultado para practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos, en especial contratar, adquirir o enajenar bienes muebles o inmuebles, comparecer en juicio, conservar fondos y hacer transferencias.

Reconocer personalidad jurídica de Derecho Internacional a la organización significa distinguirla de sus miembros. El MERCOSUR dispone de personalidad aunque no la tengan sus órganos. Esta asociación creada por los Estados es persona jurídica de Derecho Público y ello la autoriza a disponer de un patrimonio, de órganos diferentes, y a obligarse como organización independiente.

III. Estructura Orgánica

En los años de la transición se celebraron numerosos encuentros, seminarios y jornadas, en los que la doctrina se pronunció en el sentido de dotar a la asociación regional de órganos con competencia legisferante y jurisdiccional supranacional; órganos estables e independientes, generadores los primeros, de normas de aplicación directa e inmediata, y una Corte o Tribunal de Justicia del MERCOSUR con la atribución de interpretar de manera uniforme el Derecho, lo que redundaría indudablemente a favor de la seguridad jurídica necesaria al esquema.

Sin embargo, se hizo caso omiso a la posición detentada por los juristas, los científicos del derecho y también por los operadores económicos que reclamaban en la misma dirección.

³⁰ Kaller de Orchansky, Berta. “Como lograr fácilmente la armonización de las legislaciones sobre sociedades mercantiles en los países del MERCOSUR”, en ED 146 – 378.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

La estructura orgánica creada por el Tratado originario fue mantenida y ampliada por el Protocolo de Ouro Preto, cumpliendo la postura mantenida en las reuniones preparatorias del nuevo instrumento por los órganos decisorios. En consecuencia el artículo 1 del Capítulo I, denominado “Estructura del MERCOSUR”, enumera los siguientes órganos:

- a) El Consejo Mercado Común (CMC)
- b) El Grupo Mercado Común (GMC)
- c) La Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM)
- d) La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)
- e) El Foro Consultivo Económico - Social (FCES)
- f) La Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)

Se mantienen el CMC, el GMC, la CPC y la SAM, si bien el nuevo Protocolo profundiza la caracterización de cada uno de ellos y les asigna funciones especiales y, se agregan la CCM y el FCES.

Analizaremos en consecuencia, los dos nuevos órganos creados en el marco del Protocolo de Ouro Preto.

III. a. Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM)

Por Decisión 1/93 del CMC se previó la creación de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, que luego se efectivizó por Decisión 9/94.

La CCM es un órgano de carácter intergubernamental que tiene como misión asistir al órgano ejecutivo del MERCOSUR, el GMC, al cual se halla subordinada. Está facultada para adoptar directivas y realizar propuestas dentro de la competencia asignada.

Su función es velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes para el funcionamiento de la Unión

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra MERCOSUR y con terceros países.

Desde su constitución ha desarrollado una vasta labor conducente a caracterizar a éste órgano como un verdadero ejecutor de políticas comerciales de integración. Su rol es fundamental en el proceso; nace para asistir al GMC, aunque por su actuación, podría decirse que es mucho más que un órgano de cooperación.

III. b. Foro Consultivo Económico Social (FCES)

Éste constituye el órgano de representación de los sectores económicos y sociales de los Estados Partes del MERCOSUR. Posee funciones consultivas y se manifiesta mediante Recomendaciones que son elevadas al GMC.

Según lo previsto en el Protocolo de Ouro Preto, el 31 de mayo de 1996, se suscribió el Acta N° 1 por la cual el FCES se declaró constituido y aprobó su reglamento. Este instrumento consta de 28 artículos en los cuales se explicitan la composición, estructura, funcionamiento y principales cometidos del órgano consultivo económico - social.

3. Solución de Conflictos

La solución pacífica de controversias fue incorporada en el Capítulo VI de la Carta de las Naciones Unidas (San Francisco, 26 de junio de 1945), a través de su artículo 33, en el cual se establece que **“la negociación, la investigación, la mediación, la conciliación, el arbitraje, el arreglo judicial, el**

recurso a organismos o acuerdos regionales u otros medios pacíficos de su elección”.

En el GATT, en el art. XXII del Acuerdo General y en la ALADI, por medio de la Resolución 114 del 22 de mayo de 1992, se prevén las consultas, y en aquél, asimismo, las proposiciones escritas tendientes a una solución. En caso de no prosperar, existe un mecanismo que la Ronda Uruguay tiene en revisión; se conforman grupos especiales o paneles, para que colaboren con las partes contratantes en la investigación de los hechos, los cuales producen un informe que debe ser aprobado por el Consejo del GATT, por consenso, para que tenga efectos vinculantes. Adoptado el informe, el país responsable debe retrotraer la medida declarada inconsistente con el Acuerdo General, y reestablecer el equilibrio de las condiciones negociadas.

Cabe señalar además, como procedimiento aplicado en organismos de integración económica, el del Tribunal de Justicia de la Comunidad Económica Europea (CEE).

Como manifestáramos con anterioridad, el Tratado de Asunción, al crear el MERCOSUR, articuló un sistema de solución de controversias entre los Estados Partes (Anexo III), previendo una instancia ante el GMC, ambas sin fuerza vinculante.

Los Estados Partes convinieron además, adoptar en ciento veinte días un sistema de solución de controversias.

En virtud de este mandato, el CMC, en su primera reunión, con fecha del 17 de diciembre de 1991, adoptó la Decisión 1/91 “Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias”, que regirá durante el período de transición, sin perjuicio de la ulterior

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

adopción de un sistema permanente, según se estipulaba en el art. 3 del Anexo II del Tratado en cuestión.

Ese Protocolo constituye un importante punto de partida para la futura creación definitiva del órgano jurisdiccional del MERCOSUR; los sistemas regionales anteriores carecieron de un sistema de esta naturaleza, y seguramente una de las causas del desvanecimiento de la ALALC, ha sido la falta de sanciones para los países incumplidores, frente a lo cual otros siguieron el mismo camino o, para castigarlos, optaron por imitar su conducta³¹.

Los antecedentes tenidos a la vista fueron el Tratado Constitutivo de la Zona de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y Canadá; el **Nort American Free Trade Agreement** (NAFTA); el Acuerdo de complementación Económica entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos de 1991; la Carta de las Naciones Unidas; los Convenios de Promoción y Protección Recíproca de inversiones que firmó nuestro país, y los mecanismos de solución de controversias utilizados por organismos como la ALADI y el GATT.

El Protocolo ha sido ratificado por los cuatro países, y entró en vigor el 24 de abril de 1993, con el depósito del instrumento de ratificación por el Uruguay y la Argentina y el Brasil lo habían ratificado conjuntamente el 28 de diciembre de 1992, y el Paraguay, el 16 de julio de 1992.

Luego de la suscripción del Protocolo de Ouro Preto, únicamente se incorporaron a los artículos 19 y 25 del Protocolo de Brasilia, las Directivas de la Comisión de Comercio del MERCOSUR.

³¹ Alterini Atilio, Aníbal. “Aspectos Generales”; en *Negocios Internacionales y MERCOSUR*. Favier Dobois, Eduardo (dir.) Buenos Aires: Ad – Hoc; 1996; p. 329.

I. Conflictos entre Estados Partes

Se trata de las que versan sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones del Tratado; los acuerdos celebrados en su marco; las decisiones del Consejo del Mercado Común, o las resoluciones del Grupo Mercado Común.

En tales situaciones proceden, por lo pronto, procedimientos diplomáticos: las negociaciones directas y la intervención del GMC, con funciones conciliatoria y facultad de emitir recomendaciones.

El fracaso de esas instancias abre la vía del procedimiento arbitral, a requerimiento de cualquiera de las partes.

El tribunal arbitral es integrado por tres juristas de reconocida competencia en la materia de controversia, quienes son designados ad - hoc: cada una de las partes elige a uno, y de común acuerdo eligen al tercero, que no puede tener la nacionalidad de ninguno de ellas. La jurisdicción del Tribunal es obligatoria ipso facto y sin necesidad de celebrar compromiso.

Las partes durante la controversia, tiene derecho a designar sus representantes ante el tribunal, y a nombrar abogados y asesores para la defensa de sus derechos.

El laudo debe basarse en las normas del MERCOSUR y en los principios del derecho internacional aplicable a la materia, y es inapelable, con fuerza de cosa juzgada. Proceden las medidas cautelares y, en caso de no ser acatado, son viables medidas de retorsión, como la suspensión de concesiones y otras equivalentes.

II. Reclamos de Particulares

Ha sido incorporada una vía rápida que procede cuando algún país miembro aplica medidas legales o administrativas de efecto restrictivo, discriminatorias o de competencia desleal, en violación de: las disposiciones del Tratado; los acuerdos celebrados en su marco; las decisiones del CMC, o las resoluciones del GMC.

El reclamo debe ser presentado por el particular, por ante la Sección Nacional del Grupo Mercado Común de su residencia o la sede de sus negocios, acreditando la verosimilitud de la trasgresión, y la existencia o amenaza de perjuicios.

La Sección Nacional ante la cual se presenta el reclamo puede celebrar consultas con la Sección Nacional del país trasgresor, o elevarlo sin más trámite al GMC. Éste también interviene, a instancias del particular, en caso de fracasar las consultas.

El GMC está facultado para rechazar *in limine* el reclamo. En caso contrario, debe designar un grupo de expertos para que, habiendo escuchado las argumentaciones de las partes, dictamine sobre su procedencia.

Este dictamen, cuando acoge la pretensión, habilita a los terceros Estados para requerir la anulación de la medida cuestionada, o la adopción de correctivos; de no ser atendidos, queda habilitada la vía arbitral.

III. Intervención de la Comisión de Comercio

Las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, originadas en los Estados Partes o en reclamaciones

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

particulares, de acuerdo con lo previsto en el art. 21 del Protocolo de Ouro Preto se ajustarán al procedimiento establecido a continuación.

El Estado Parte reclamante presentará su reclamo ante la Presidente Pro Témpore de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, la que tomará las providencias necesarias para la incorporación del tema en la Agenda de la primera reunión siguiente de la Comisión de Comercio del MERCOSUR con un plazo mínimo de una semana de antelación. Si no se adoptare una resolución en dicha reunión, la Comisión de Comercio del MERCOSUR remitirá los antecedentes, sin más trámite, a un Comité Técnico. Éste Comité, preparará y elevará a la Comisión de Comercio del MERCOSUR, en el plazo máximo de 30 días corridos, un dictamen conjunto sobre la materia.

En caso de no llegar a un acuerdo, dicho dictamen, contendrá las conclusiones de los expertos integrantes del Comité Técnico, y, los mismos, serán tomados en consideración, al decidir sobre la reclamación.

La Comisión de Comercio del MERCOSUR, decidirá sobre la cuestión en su primera reunión ordinaria posterior a la recepción del dictamen conjunto. Si no se alcanzare el consenso en la primera reunión, la Comisión elevará al GMC las distintas alternativas propuestas, así como el dictamen conjunto o las conclusiones de los expertos del Comité Técnico, a fin de que se adopte una decisión sobre la cuestión planteada.

El GMC se pronunciará al respecto en un plazo de 30 días corridos, contados desde la recepción, por la Presidencia Pro Témpore, de las propuestas elevadas por la Comisión de Comercio del MERCOSUR.

Si hubiere consenso sobre la procedencia del reclamo, el Estado parte reclamado deberá adoptar las medidas aprobadas en la Comisión o en el GMC. En cada caso, el

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

órgano correspondiente determinará un plazo razonable para la instrumentación de dichas medidas. Transcurrido dicho plazo sin que el Estado reclamado haya cumplido con lo dispuesto, el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento previsto en el capítulo IV del Protocolo de Brasilia, al que hemos hecho referencia con anterioridad.

El Tribunal Arbitral deberá, antes de emitir su laudo dentro del plazo de hasta 15 días contados a partir de la fecha de su constitución, pronunciarse sobre las medidas provisionales que considere apropiadas en las condiciones establecidas por el art. 18 del Protocolo de Brasilia.

4. El Régimen Societario del MERCOSUR

I. Las Sociedades binacionales argentino - brasileñas

La ley 23.935 aprobó el estatuto de empresas binacionales argentino - brasileñas, suscripto en Buenos Aires el 6 de julio de 1990, que establece preferencias nacionales para desarrollar actividades económicas, salvo donde existan limitaciones constitucionales.

Se denomina empresa binacional a aquella que cumpla simultáneamente con las siguientes condiciones, a saber:

- a) Que por lo menos el 80% del capital social y de los votos pertenezcan a inversores nacionales de Argentina y Brasil, que asegure el control real y efectivo de la empresa;
- b) Que la participación del conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los países

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

sea, al menos, del 30% del capital social de la empresa.

- c) Que el conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los dos países tenga derecho a elegir, por lo menos, un miembro de cada uno de los órganos de administración y de fiscalización interna de la empresa

Deben tener su sede en Argentina o Brasil y revestir una de las formas jurídicas admitidas por la legislación del país elegido para la sede social.

Cuando la forma elegida fuera de sociedad anónima, las acciones serán obligatoriamente nominativas no endosables.

La empresa binacional con sede en uno de los países podrá instalar sucursales, filiales o subsidiarias en el otro, observando las respectivas legislaciones nacionales en cuanto al objeto, forma y registro.

Con referencia a los aportes, éstos se pueden realizar en moneda local del país de origen de las inversiones; en moneda de libre convertibilidad; en bienes de capital y equipamiento de origen argentino o brasileño y otros aportes permitidos por la legislación de cada país.

Las empresas binacionales tienen en el país de su actuación el mismo tratamiento establecido o que se establezca para las empresas de capital nacional de ese país, aun cuando la mayoría del capital social pertenezca a inversores del otro país, aun cuando la mayoría del capital social pertenezca a inversores del otro país, en materia de tributación interna, acceso al crédito interno, acceso a incentivos o ventajas de promoción industrial, nacional, regional o sectorial y acceso a las compras y contratos del sector público.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Este tratado, anterior al de Asunción de 1991, que dio origen al MERCOSUR, se limita a inversores argentinos y brasileños, razón por lo cual ha sido considerado como contrario al espíritu del Mercado Común.

II. Constitución

Analizando el Derecho Internacional Privado común, se debe señalar, en principio, que Argentina está vinculada con Paraguay y Uruguay por el Tratado de Derecho Comercial Internacional Terrestre, suscripto en Montevideo en 1940, que tiene su precedente en el Tratado de Derecho Comercial Internacional de Montevideo de 1889.

Los mismos países han ratificado la Segunda Convención Interamericana sobre Conflicto de Leyes en materia de Sociedades Mercantiles, celebrada en Montevideo en 1991, a la que también adhirió Brasil.

II. a. El Tratado de Montevideo de 1940

Este Tratado consagra las siguientes reglas:

a) En materia de personas jurídicas: el art. 4 sobre reformas al Tratado de Derecho Civil Internacional establece:

- 1) La existencia y capacidad de las personas jurídicas de carácter privado, si rigen por las leyes del país de su domicilio
- 2) El carácter que revisten las habilita permanentemente para ejercitar fuera del lugar de su institución todas las acciones y derechos que le correspondan.
- 3) Para el ejercicio habitual de actos comprendidos en el objeto especial de su

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

institución, se sujetarán a las prescripciones establecidas por el Estado en el cual intenten realizar dichos actos.

b) En materia específica de sociedades, las reformas de 1940 al Tratado de Derecho Comercial Internacional Terrestre, consagra las siguientes reglas:

- 1) La ley del domicilio comercial rige la calidad del documento que requiere el contrato de sociedad.
- 2) Los requisitos de forma del contrato se rigen por la ley del lugar de su celebración.
- 3) Las formas de publicidad quedan sujetas a lo que determine cada Estado.

Respecto del contenido del contrato social, el art. 7 del Tratado dispone que las relaciones jurídicas entre los socios, entre éstos y la sociedad, y entre la sociedad y los terceros, se rigen por la ley del Estado en donde la sociedad tiene su domicilio comercial.

Por su parte, el art. 8 completa la regla al establecer que, las sociedades mercantiles se rigen por las leyes del Estado de su domicilio comercial y que serán reconocidas de pleno derecho en los otros Estados contratantes, reputándose hábiles para ejercer actos de comercio y comparecer en juicio; con la aclaración, respecto del ejercicio habitual, de que tales actos se sujetarán a las disposiciones establecidas por las leyes del Estado en el cual se los intenta desarrollar. El art. 3 dispone que por “domicilio comercial”, debe entenderse como el lugar donde el comerciante o la sociedad comercial tiene el asiento principal de sus negocios.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

No obstante, si constituyen establecimientos, sucursales o agencias en otros Estados, se considerarán como domiciliados en el lugar donde funcionan y estarán sujetos a la jurisdicción de las autoridades locales respecto de las operaciones que allí se realicen.

II. b. La Convención Interamericana de Derecho Internacional Privado de Montevideo, 1979.

Esta Convención, referente a los conflictos de leyes en materia de sociedades mercantiles, ha sido ratificada por Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil, que adhirió el 27 de noviembre de 1995.

Como la convención establece que entrará en vigencia a partir del trigésimo día posterior al depósito de su adhesión o ratificación, ella está vigente para todos los países del MERCOSUR, desde el 27 de diciembre de 1995.

De manera tal que es el único instrumento internacional que vincula a todos los países del MERCOSUR respecto de la regulación de la actuación internacional de las sociedades comerciales.

La Convención, establece en su art. 1 que el ámbito de aplicación de sus normas serán las sociedades comerciales constituidas en cualquiera de los Estados Partes.

A su vez, el art. 2 determina que las sociedades mercantiles serán regidas en cuanto a su existencia, capacidad, funcionamiento y disolución, por el derecho del lugar de su constitución.

La disposición en cuestión, establece que aspectos de la vida societaria van a ser regulados por la ley del lugar de constitución, concepto que luego, en su segundo párrafo, califica o define como el lugar donde

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

se cumplen los requisitos de fondo y de forma requeridos para la creación de sociedades.

Además, las sociedades debidamente constituidas en un Estado ratificante de la Convención serán reconocidas en los demás Estados, pero en ningún caso la capacidad reconocida a las sociedades constituidas en un país puede ser mayor que la capacidad que la ley del de reconocimiento otorgue a las sociedades constituidas en el mismo.

El ejercicio de los actos comprendidos en el objeto social queda sujeto a la ley y a los órganos jurisdiccionales del Estado donde lo realizare. Dicha ley se aplica también al control que una sociedad mercantil tenga sobre otra sociedad constituida en otro Estado (arts. 4 y 6).

Las sociedades constituidas en un Estado que pretendan establecer la sede efectiva de su administración central en otro, podrán ser obligadas a cumplir con los requisitos establecidos en la legislación de éste último (art. 5).

Finalmente, el art. 7 dispone que la ley declarada aplicable por la Convención podrá no ser aplicada en el territorio del Estado que la considere manifiestamente contraria a su orden público.

**III. La Ley personal de las sociedades constituidas en
países del MERCOSUR**

La regular constitución de una sociedad mercantil en uno de los Estados miembro será reconocida en los demás Estados, de conformidad con las reglas de esta Convención.

La ley del lugar de constitución rige la forma del acto constitutivo de la sociedad, de manera que la

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

existencia y capacidad de una sociedad mercantil dependerá de que haya cumplido tales requisitos en el país de su constitución. La prueba de la existencia de la sociedad y de su regularidad queda también reglada por la ley del país de su constitución. Cabe destacar, que tanto la legislación de Argentina, como las de Brasil y Uruguay, siguen el principio del lugar de constitución y, en cambio, la legislación paraguaya sigue el principio del domicilio.

De todos modos, en Argentina la regla de la constitución de una sociedad en sede extranjera sería desplazada por la de la sede social en el caso de una sociedad extranjera que tuviera en el país su sede social o realizara su principal actividad en el mismo. También la ley uruguaya aplica la ley nacional a las sociedades que tienen su domicilio o sede en ese país o cuyo principal objeto se desarrolla allí.

De modo que la ley de la sede social o domicilio puede desplazar a la ley del lugar de constitución en determinadas circunstancias.

Por ello se ha propuesto que la determinación de la existencia de una sociedad constituida en cualquiera de los Estados miembros del MERCOSUR no se podrá efectuar obviando la localización de la sede en el país de constitución, siendo este elemento el que localiza la ley aplicable a la sociedad.

Cuarta Parte

**Proyección de las PyMES
en el
Mercado Latinoamericano**

1. Introducción

Un esquema de desarrollo para las PyMES, esencialmente pasa por un proceso de integración económica, que importa el ensanchamiento de los mercados y la apertura de la economía.

Siendo el MERCOSUR una realidad cuyo futuro aparece venturoso, la competencia comercial e industrial seguirá un camino paralelo de intensificación, que deberá ser acompañado de una estrategia empresaria que no descuide las más modernas técnicas de complementación, incluidos los *joint ventures*.

Respecto de ello, se ha dicho que “debemos destacar ciertos ejemplos de otros países que el nuestro debería imitar y mejorar, como por ejemplo, la actividad desarrollada por los SEBRAE en Brasil. También es preciso tener en cuenta las declaraciones vertidas por el ex presidente norteamericano Bill Clinton, al asumir el gobierno para su segundo mandato: una de las primeras medidas a adoptar fue el establecimiento de un fondo de U\$S 3.400 millones para el desarrollo de microemprendimientos”.

Las PyMES, cuya forma jurídica debiera ser la de empresas limitadas, sociedades o unipersonales, dentro del marco del MERCOSUR tal vez necesiten de una legislación nacional que unifique las normas de aplicación y de solución de conflictos.

No necesariamente esto debe pasar por el dictado de reglas de derecho interno que sean iguales en los países contratantes, pero sí de normas de derecho internacional privado que establezcan disposiciones claras y eviten la inseguridad jurídica, en la actuación extraterritorial de las pequeñas y medianas compañías, actuación que puede darse a través de la

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

exportación e importación de productos también del establecimiento efectivo de filiales, sucursales o cualquier especie de representación³².

2. El Rol de las PyMES en el MERCOSUR

En la actualidad, la mayoría de los países, a nivel mundial, han reconocido la importancia que les cabe a las PyMES desde el punto de vista del “desarrollo económico y la consolidación y desarrollo social de la región”, con lo que se estaría contribuyendo a “la creación de un gran contingente de empleos y a una mejor distribución de la renta regional de los países”, conforme fuera expuesto al Grupo MERCOSUR en su reunión de junio de 1991 por el Subgrupo de Trabajo N° 7. Esta propuesta de políticas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas supone que cada país debe procurar desarrollar sus propias políticas de apoyo, pero tendiendo a realizar un esfuerzo común para darles coherencia y expansión a efectos de estimular y garantizar el intercambio regional y de cooperación empresarial.

La importancia relativa de estos acuerdos frente al desafío que la globalización impone a las PyMES queda demostrada con ciertos aspectos que, lejos de representar condicionantes, implican verdaderos retos para el empresario imaginativo y audaz.

Geográficamente hablando, el MERCOSUR corresponde a una superficie de unos 15.000.000 de kilómetros cuadrados, con una población de alrededor de 220.000.000 de habitantes, un producto bruto interno de un billón de dólares, exportaciones totales cercanas a los

³² Le Pera, Sergio. Cuestiones de derecho comercial moderno. Buenos Aires, Astrea; 1974; p. 168.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

\$100.000.000.000 e importaciones globales de alrededor de \$95.000.000.000.

Uno de los principales motores del crecimiento del MERCOSUR durante el período 1991 - 1994, ha sido la dinamización de la economía argentina como consecuencia de la aplicación del nefasto Plan de Convertibilidad.

Así, la Argentina en dicho período aumentó sus compras en la región en un 474%, mientras que Brasil lo hizo en un 111%, Uruguay en un 156% y Paraguay en un 132%, cifras que demuestran que los mercados potenciales no siempre se comportan en la realidad conforme a las expectativas. Por el contrario, Brasil ha sido el socio más beneficiado en ese período desde el punto de vista de participación regional de sus exportaciones.

Es indudable que el MERCOSUR es una realidad incontrastable; es también incuestionable que la competencia en el mercado regional se intensificará y se globalizará, lo que a su vez, exigirá de las empresas, la elaboración de una cuidadosa estrategia; así deberán tender también a desarrollar organizaciones regionales y a expandirse internacionalmente, estableciendo alianzas estratégicas, acuerdos de complementación industrial y tecnológica, *joint ventures*.

Según un trabajo realizado por la CFI y la CEPAL, el universo de pequeñas y medianas empresas industriales MERCOSUR, estaría compuesto por aproximadamente 65.000 establecimientos que empleaban a unas 2.700.000 personas y que generaban una producción industrial cercana a los \$47.000 millones.

La magnitud de los mercados al haberse transformado de domésticos en regionales, motivaron el cambio de hábitos de consumo que ha llevado a una nueva forma de competencias por obtener presencia en ciertos

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

mostradores, a la necesidad de desarrollar programas de marketing que privilegien la presentación de los productos y el servicio al cliente, así como también la planificación adecuada de la producción y ventas.

Debemos tener en cuenta que el MERCOSUR como institución enfrenta tres cuestiones capitales en el mediano plazo:

- a) **Consolidar la Unión Aduanera:** aún se debe perfeccionar muchos instrumentos de la política comercial común, que todavía se encuentran en negociación.
- b) **Mejorar la administración de la política común:** se debe crear una metodología de ordenamiento y resolución de conflictos.
- c) **Relacionarse con otros mercados comunes:** se debe negociar con los otros frentes comerciales del resto del mundo, para lograr una plena inserción del bloque en el concierto económico mundial.

Los dos primeros aspectos revisten importancia por cuanto el tercero es obligatorio e inminente; pero exigen previamente haber armonizado aquellos aspectos internos que permiten encarar la negociación con otros bloques respondiendo a objetivos comunes, claros y compatibles con las negociaciones a establecer con otras regiones.

En resumen, este proceso de integración económica regional no fue concebido ni se agota en su diseño como un fin en sí mismo. A medida que transcurre el tiempo desde su inicio, ya a medida que se van consolidando sus logros y pasa de ser un proyecto a una concreta realidad, se va transformando en uno de los medios más idóneos para que tanto nuestro país como sus socios actuales y futuros puedan llegar a

proporcionar a sus habitantes más y mejores bienes a menor precio, al mismo tiempo que van logrando una paulatina adecuación de sus economías a los estándares internacionales.

3. Interrelación con el Derecho

Se ha dicho simplemente que la formación del derecho que podríamos llamar comunitario de sociedades, puede realizarse por distintos caminos³³.

El Tratado de Asunción impuso a Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay la obligación de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Una de las áreas a armonizar sería el régimen legal de las sociedades constituidas en dichos países, aclarando que desde luego “el derecho armonizado no presupone una equivalencia material de las soluciones jurídicas del derecho de sociedades mercantiles, sino una equivalencia limitada a ciertos aspectos de formas sociales determinadas”³⁴.

Asimismo, es nuestra creencia, que deben armonizarse las normas de Derecho Internacional Privado de cada uno de los Estados miembro, que en la actualidad presenta diferencias en lo conceptual.

Favret, alertando sobre la asimetría legislativa de los socios del MERCOSUR, establece que al crear inseguridad y desigualdad jurídica puede determinar la desaceleración del ritmo de la inversión extranjera, y en consecuencia, entiende necesario un ordenamiento de

³³ Uriondo de Martinoli, Amalia. “Constitución y actuación de las sociedades en el MERCOSUR”; en ED 167 – 1003.

³⁴ Ídem.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

la legislación³⁵. Luego de analizar el derecho interno nacional, el brasileño y el propio del MERCOSUR, concluye afirmando que “creemos que la creación de un órgano nacional dentro del ámbito del MERCOSUR, legitimaría lo actuado por la organización comunitaria y le brindaría la estructura necesaria para garantizar la unidad de interpretación de la normativa que de él emane y el estricto cumplimiento de sus fines, dándole a los particulares y a los Estados que inviertan o negocien en o con el mercado común, el marco jurídico que le garantice la seguridad de su inversión”³⁶.

En la misma línea de pensamiento, aunque acotado a la decisión final de la interpretación del derecho por vía jurisprudencial, se ha abogado por la existencia de un Tribunal de Justicia Parlamentaria, del cual formen parte los Estados miembro y sus habitantes, sean personas físicas o jurídicas³⁷.

Desde luego, la creación de órganos nacionales no sólo con facultades jurisdiccionales, sino también legisferantes, cuenta con el apoyo suficiente de la doctrina partidaria de la integración total, a la manera y con los alcances de la Comunidad Económica Europea, que a su vez aboga para que en el MERCOSUR se avance sobre horizontes similares³⁸.

Cabría como solución admitir que, en el ámbito del MERCOSUR, se suscriban tratados internacionales que unifiquen las normas de conflicto, técnica que ha sido utilizada en esta región del mundo con éxito desde fines del siglo pasado³⁹.

³⁵ Favret, Maximiliano. “La inversión extranjera en el MERCOSUR. Análisis de la legislación Argentina y el Brasil”; en ED 175 – 789.

³⁶ Idem.

³⁷ Dreyzen de Klor, Adriana. “El sistema de solución de controversias en el MERCOSUR”; en LL 1995 – B – 1194.

³⁸ Uriondo de Martinoli, Amalia; ob. cit; p. 1003.

³⁹ Tratado de Montevideo de 1889.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Sea cual fuere el camino que se elija, deberán solucionarse también los conflictos derivados de la interpretación diferente que los tribunales de los Estados parte efectúen de la normativa armonizada y/ o unificada, o el incumplimiento directo de la normativa del Tratado⁴⁰.

Por su parte, Federico Polak, asevera que en términos estrictamente jurídicos, no parece que la recurrencia al sistema de reglas de solución, o el de armonización legislativa sean los caminos adecuados para resolver las asimetrías que las diferentes legislaciones puedan contener; sea en cuanto al derecho interno como a las normas de derecho internacional privado insertas en sus códigos⁴¹.

Según el citado autor, la conformación del bloque sub-hemisférico del MERCOSUR, con su futuro de integración plena, aconseja una solución drástica y simple al mismo tiempo: la concesión del trato de sociedad nacional, en paridad absoluta en todos los órdenes con las que efectivamente lo son, a aquella sociedad constituida en los demás Estados miembros, que actúen extraterritorialmente en otro, trátase de actos aislados o del ejercicio habitual de los comprendidos en su objeto social, establecimiento de sucursales o cualquier especie de representación permanente, constitución de sociedad, etcétera⁴².

Siguiendo el lineamiento doctrinario planteado, se acabaría así la discusión referente al trato al extranjero y a la inversión extranjera, que de no otra cosa se trata la regulación legal referente a las comúnmente denominadas sociedades extranjeras, normas

⁴⁰ Cordo, Gabriela S. “Empresas binacionales argentino – brasileñas”; en ED 172 – 863.

⁴¹ Polak, Federico Gabriel; ob. cit.; p. 343.

⁴² Ídem.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

cuya aplicación quedaría acotada a los entes no pertenecientes a los Estados miembros.

El incremento de la actividad económica de la región, a través de los entes societarios, se vería facilitado sin desmedro alguno de las soberanías nacionales comprometidas.

Dentro de los instrumentos fundacionales del MERCOSUR, existe un antecedente de la solución propuesta. El Protocolo de Cooperación y Asistencia Jurisdiccional en materia civil, comercial, laboral y administrativa, dispone que respecto de los ciudadanos y los residentes permanentes de otro Estado parte, de igualdad de trato procesal, con libre acceso a la jurisdicción en dicho Estado para la defensa de sus derechos e intereses, extendiéndose la norma a las personas jurídicas constituidas, autorizadas o registradas de acuerdo con las leyes de cualquiera de los Estados partes, no pudiéndose exigir caución de depósito ninguno, como si se tratase de nacionales.

La herramienta apta para el salteamiento de escollos jurídicos inadecuados, estaría dada por un nuevo instrumento emanado en el ámbito del MERCOSUR que establezca la igualdad de trato absoluto a las sociedades comerciales, que no sea exclusivamente procesal.

4. Desarrollo del MERCOSUR y de las PyMES

En el largo plazo, el acceso fluido y garantizado a un mercado de doscientos millones de consumidores no sería suficiente para el esfuerzo de competitividad global de las empresas que operan en el MERCOSUR.

Tampoco lo sería para atraer inversiones y competidores globales.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Para alcanzar esos objetivos en forma efectiva, sería necesaria una acción gubernamental conjunta con la de los empresarios, que derive en la apertura recíproca de mercados y en una transformación productiva.

Aun cuando los objetivos del Tratado de Asunción y sus complementarios no han alcanzado un desarrollo pleno, el MERCOSUR es ya percibido como una de las áreas con mayor potencial de crecimiento económico del mundo.

Esto explica que no sólo los países europeos están interesados en tener una activa presencia en un mercado de fuerte expansión, lo que se demuestra, a través de la iniciativa europea tendiente al establecimiento de un espacio de libre comercio con el MERCOSUR.

Dentro del marco económico descrito, las PyMES son y serán una parte esencial de la actividad económica, lo que se incrementará paulatinamente a medida que se consolide el mercado y vayan siendo favorecidos por el apoyo de los respectivos gobiernos.

Es innegable la existencia de dos socios mayores, es decir, Argentina y Brasil, que al calor del bloque económico subregional, han incrementado su relación bilateral.

Desde la conformación del MERCOSUR, aproximadamente cuatro mil doscientas empresas argentinas, principalmente PyMES, han realizado negocios con Brasil, a través de exportaciones e importaciones.

5. Conclusiones Finales

En el terreno del derecho internacional y en el campo político, con referencia a las soberanías nacionales, la integración propiamente dicha, es el status jurídico en el cual los Estados entregan algunas de las prerrogativas soberanas, con el fin de constituir un

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

área dentro del cual circulen libremente y reciban el mismo trato, las personas, los bienes, los servicios y los capitales, mediante la armonización de las políticas correspondientes bajo una égida nacional.

En el mundo globalizado de fines de siglo, fenómeno que abarca no sólo los mercados financieros y económicos, sino también la cultura, fundamentalmente por el desarrollo incesante de las comunicaciones, las discusiones sobre si el Estado Nación debía ser previa a la integración regional, concebida aquella como un paso necesario ante la imposibilidad o inconveniencia de superar etapas en el desarrollo de un país, parece en la actualidad, superada.

Sin perjuicio de alentar la integración doméstica de países como el nuestro, que aún no lo han logrado y que cobija diversas geografías y riquezas, procurando el desenvolvimiento de las economías regionales, resultaría absurdo negar la necesidad de la integración con países del continente y aun con los de otras latitudes.

El desarrollo regional a través de la integración es la herramienta de cambio adecuada para posibilitar el progreso económico y social.

Un aspecto primordial, pero de decisiva importancia en el tema de la integración económica como factor de desarrollo, está dado por la globalización financiera.

Por otra parte, cabe destacar que la importancia económica de las PyMES en una economía en crisis, o en una en crecimiento, ha quedado largamente demostrada a lo largo del tiempo; particularmente en los años de la posguerra hemos contemplado el ejemplo esclarecedor de Italia, cuya política particularmente tuteladora de

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

este tipo de empresa fue la que dio origen al denominado “milagro italiano”.

En el caso particular de nuestro país, entendemos que, dadas sus características, la problemática de este tipo de emprendimientos debe estar comprendida dentro de un concepto macro que implique la previa y necesaria adopción de una serie de definiciones de tipo económico y social:

- a) Tipo de sociedad que se busca.
- b) Criterio a seguir respecto de las denominadas economías regionales.
- c) Política poblacional a adoptar: no sólo en lo referente a las migraciones internas, sino respecto de la actitud a adoptar en relación con la inmigración de países limítrofes.
- d) Política educacional a adoptar: este tipo de política debe implementarse con el fin de posibilitar una inserción laboral acorde con los actuales y futuros requerimientos, y al mismo tiempo contribuir a evitar el éxodo poblacional, al posibilitar la adquisición local de conocimientos y capacitación equivalentes a los de los grandes centros, con especial énfasis en las necesidades de la región.
- e) Implementación de una política estructural: la misma perseguirá a efectos de definir el rol esperado, dentro de dicho marco, de las pequeñas y medianas empresas.

En este punto, cobran vital importancia los aspectos particulares relacionados con:

- a) Política financiera y bancaria: dentro del marco global, atendiendo al rol esperado de las PyMES, que medidas se adoptarán para alentar o

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

desalentar su conformación y subsistencia. Asimismo, el establecimiento de regímenes especiales de refinanciación y recomposición de pasivos y líneas de financiamiento especial para adquisición de bienes de capital o renovación tecnológica. Por otra parte, resulta necesario establecer la obligación de otorgamiento de créditos blandos o equivalentes a los obtenidos por las grandes empresas, para financiación de su capital de trabajo.

- b) Política fiscal: dentro del mismo marco, es preciso determinar que medidas particulares se adoptarán con el propósito de consolidar su existencia.
- c) Política previsional: deben establecerse pautas coyunturales de aliento a la incorporación y entrenamiento de mano de obra; desgravaciones temporarias de gravámenes al trabajo; sistemas de contribuciones diferenciadas, en función de su carácter, de su actividad, de su localización, etc.
- d) Política de capacitación y fenómeno empresario: resulta imprescindible aportar asesoramiento y auxilio para el desarrollo de un nuevo empresario, familiarizado con técnicas novedosas de administración, y permanentemente informado acerca de avances tecnológicos y oportunidades comerciales.
- e) Políticas de apoyo a la exportación: uno de los puntos más importantes, respecto de las futuras políticas a implementar, para lograr la consolidación del accionar de las PyMES, es darles un fuerte apoyo a las mismas para que puedan incorporarse en el mercado exportador.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Por último, entendemos que, dentro de un contexto lleno de restricciones en el aspecto macroeconómico, con graves dificultades en el sistema jurídico, el cual presenta algunas asimetrías, producidas por los diferentes sistemas tributarios sobre insumos y servicios, disímiles tarifas de servicios, distintos recaudos administrativos o burocráticos o variedad de legislaciones en temas económico - financieros, como así también la existente falta de seguridad jurídica dentro de los Estados Parte, ello nos conduce a no ser demasiado optimistas en cuanto a la situación de las PyMES.

No es nuestro objetivo ser pesimistas, pero sí realistas frente a cuál es la situación actual de la pequeña y mediana empresa.

Por un lado, tenemos un contexto no demasiado favorable con respecto al MERCOSUR, ya que existe en la actualidad un detenimiento respecto del crecimiento del mercado económico, e incluso existen cuestionamientos internos sobre si es conveniente seguir con el MERCOSUR o si es mejor volcarse a otros mecanismos de integración como pueden ser algunos que se encuentran funcionando mejor como el NAFTA. Esto es producto de discusiones internas aun dentro del propio gobierno, lo que desemboca en un contexto incierto para la situación de la PyME nacional.

Lo que sí es cierto, es que el camino de la integración es el que el mundo nos apunta o por lo menos el camino de la integración en un sentido amplio, sea por vía de una integración regional del MERCOSUR, o por otro tipo de integración regional o inclusive por una integración mayor de las empresas.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Un proceso de integración se realiza con el fin fundamental de optimizar economías de escala y la PyMES se encuentran en desventaja frente a ello, no solamente porque la presión tributaria es mayor, sino porque tienen grandes dificultades de management, de financiamiento, mientras hoy se está buscando bajar el costo de financiamiento de las empresas.

Los bancos, en la actual emergencia económica Argentina, están ofreciendo préstamos a tasas absolutamente inalcanzables, inclusive en el interior del país, en donde ocasionalmente las tasas se incrementan aún más a raíz de los costos operativos de las sucursales.

En la actualidad, en donde se le atribuye fundamental importancia al mercado de capitales en la Argentina, tratando de darle transparencia, de que vengan inversiones de este tipo para bajar los costos de financiamiento de las empresas, y sin embargo, las PyMES no tienen fácil acceso a este tipo de mercados porque los requisitos contables, la transparencia, la facilidad para captar dinero del público están más asociados a las grandes empresas que a las pequeñas o medianas.

La única ventaja de la pequeña y mediana empresa hoy día, está dada por la especialización, y esto es lo que se demuestra en la experiencia europea con Italia, a través de su organización del artesanado, y con el ingreso de España a la Comunidad Económica Europea (CEE), el que también se origina en una acción conjunta de las PyMES de ese país.

Las posibilidades concretas de las PyMES nacionales irán en crecimiento, en la medida que éstas sean capaces de cumplir con el rol correspondiente dentro de las economías de escala o de las economías

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

integradas mediante la especialización y el desarrollo de la ciencia y la tecnología de punta.

Por su parte, el contexto jurídico no parece ser proclive, por lo menos hoy, a este tipo de emprendimientos.

Hay cifras según las cuales se estima que para el año 2003, el 90% de los productos que se van a comercializar en el mundo lo harán sobre la base de materias primas que aún no existen o que todavía no se han desarrollado, lo que nos da una idea de la importancia que tiene el desarrollo de la investigación; por ello es que en la CEE el apoyo a las PyMES se ha dado fundamentalmente en programas de Investigación y Desarrollo.

América Latina en su conjunto participa en el registro de patentes en el mundo con un porcentaje mínimo que está por debajo del 5%, lo que nos coloca frente a la realidad del problema.

El MERCOSUR plantea cierto tipo de instrumentos pero que no poseen un ordenamiento jurídico propio para esto más allá del Estatuto de Empresas Binacionales Argentino - Brasileñas que como anteriormente expresamos, no está extendido a todos los Estados Parte, sino que forma parte del Acuerdo Inicial Argentino - Brasileño de 1985.

La necesidad de un marco jurídico estable dentro del MERCOSUR, se torna indispensable, inclusive dentro de la nuestro país, es necesario profundizar y perfeccionar la normativa existente respecto de las PyMES, creando un marco de asistencias reales y concretas.

Lo expuesto, requiere una política que depende de cómo el país quiera orientarse y de la participación organizada de los propios empresarios.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

La adaptación al proceso de cambio que significa el MERCOSUR constituye una responsabilidad de los Estados y, en especial, del sector privado. En otras palabras, es un desafío también a la imaginación y a la creatividad, sobre la base de las positivas experiencias comparadas, en aras de los mejores destinos que nos merecemos.

Bibliografía

Aftalión, Enrique. Monopolios y Sociedades Multinacionales. Buenos Aires: Depalma; 1970.

Alterini Atilio, Aníbal. “Aspectos Generales”; en Negocios Internacionales y MERCOSUR. Favier Dubois, Eduardo (dir.) Buenos Aires: Ad - Hoc; 1996.

Alterini, Atilio Aníbal. El Sistema Jurídico en el MERCOSUR. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1995.

Avendaño, Juan A. y Lizana Anguita, Claudio. Dumping y Competencia Desleal Internacional. Santiago de Chile: Editorial Jurídica; 1995.

Balestra, Ricardo. Nacionalidad, control y régimen internacional de las sociedades. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1969.

Basaldúa, Ricardo Xavier. MERCOSUR y Derecho de la Integración. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1999.

Bicoca, Stella Maris. Claves político - jurídicas para la integración latinoamericana. Buenos Aires: Zavalía; 2001.

Bicoca, Stella Maris. Sociedades Multinacionales y Extranacionales. Buenos Aires: Zavalía; 1974.

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

Bicoca, Stella Maris; L. F. De Cárdenas, Sara y Basz, Victoria. Lecciones de Derecho Internacional. Buenos Aires: Universidad; 1990.

Boccardo, Jerónimo. Historia del Comercio. Madrid: Océano; 1846.

Boggiano, Antonio. “El derecho internacional privado en las sociedades comerciales”; en ED 68 - 849.

Cassagne, Juan Carlos. “El MERCOSUR y las relaciones con el derecho interno”; en La Ley, 1995 - C - 877.

Cordo, Gabriela S. “Empresas binacionales argentino - brasileñas”; en ED 172 - 863.

Dromi, Roberto; Ekmekdjian, Miguel A. y Rivera, Julio C. Derecho Comunitario. Sistemas de Integración. Régimen del MERCOSUR. Buenos Aires: Ediciones Ciudad; 1995.

Dreyzen de Klor, Adriana. “El sistema de solución de controversias en el MERCOSUR”; en LL 1995 - B - 1194.

Dreyzin de Klor, Adriana. El MERCOSUR. Buenos Aires: Zavalía; 1997.

Farina, Juan M. Tratado de Sociedades Comerciales. Rosario: Zeus; 1980.

Favret, Maximiliano. “La inversión extranjera en el MERCOSUR. Análisis de la legislación Argentina y el Brasil”; en ED 175 - 789.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Ferrari Etcheverry, Alberto. “Transición y supranacionalidad en la construcción del MERCOSUR”. Revista del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal; año I, N° 8, diciembre de 1997, p. 32.

Fontanarrosa, Rodolfo O. Derecho Comercial Argentino. Parte General. Buenos Aires: Zavalía; 1999.

Gagliardo, Mariano. Sociedades de Garantía Recíproca. Buenos Aires: Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales; 1995.

Gagliardo, Mariano. Sociedades en el MERCOSUR. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1996.

Gregoratti, Horacio D. “Conceptos e historia del MERCOSUR”. Boletín de la Universidad del Museo Social Argentino. Buenos Aires; año 72; N° 1, noviembre - diciembre; 1996; enero - febrero; 1997.

Halpering, Isaac. Curso de Derecho Comercial. Buenos Aires: Depalma; 1972.

Irigoyen, Horacio y Puebla, Francisco A. PyMES: economía y organización. Buenos Aires: Macchi; 1997.

Kaller de Orchansky, Berta. “Como lograr fácilmente la armonización de las legislaciones sobre sociedades mercantiles en los países del MERCOSUR”, en ED 146 - 378.

Le Pera, Sergio. Cuestiones de derecho comercial moderno. Buenos Aires, Astrea; 1974.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Le Pera, Sergio. Join Ventures y Sociedad. Buenos Aires: Astrea; 1992.

Linares Quintana, Segundo V. Tratado de la Ciencia del Derecho Constitucional. Tomo I. Buenos Aires: Plus Ultra; 1977.

Marsili, María Cecilia. “La armonización de las legislaciones societarias de los países del MERCOSUR”; en LL 1994 - E - 1044.

Martorel, Ernesto. “La reforma laboral para las PyMES”; en Revista La Información; tomo 71, p. 1030.

Nissen, Ricardo Augusto. Ley de sociedades comerciales, comentada, anotada y concordada. Buenos Aires: Ábaco; 1993.

Polak, Federico Gabriel. Sociedad de Responsabilidad Limitada. Buenos Aires: Ábaco; 1999.

Poli, Federico. Problemas de financiamiento en PyMES. Buenos Aires: Comunicarte; 1998.

Ragazzi, Guillermo E. La Sociedad de Garantía Recíproca. Buenos Aires: Depalma; 1996.

Salerno, Marcelo U. “Treinta años de integración latinoamericana: perspectiva jurídica y empresaria; en La Ley, 1991 - D - 1105.

Tamames, Ramón. Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo. Madrid; 1965.

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

Ullman, Roberto Romero. PyMES: Formas Asociativas de comercialización y exportación. Buenos Aires: Depalma; 1999.

Uriondo de Martinoli, Amalia. “Constitución y actuación de las sociedades en el MERCOSUR”; en ED 167 - 1003.

Verón, Alberto V. Nueva empresa y derecho societario. Buenos Aires: Astrea; 1996.

Villegas, Carlos Gilberto. Derecho de las Sociedades Comerciales. 8va. Edición. Buenos Aires: Abeledo - Perrot; 1996.

Villegas, Carlos Gilberto. Manual de Sociedades Comerciales. Buenos Aires: Estudio; 1997.

Índice General

Palabras preliminares	3
-----------------------	---

Primera Parte: Hacia un Derecho de la Integración

1. Introducción	9
2. Integración. Concepto y clasificación	10
3. Modalidades de integración	12
4. Las PyMES y la integración económica	17
5. Conclusión	19

Segunda Parte: Análisis Jurídico - Económico de la Pequeña y Mediana Empresa

1. Lineamientos Generales. Concepto	21
2. Pasado y futuro de las PyMES	24
3. Las PyMES en la legislación nacional	29
4. Sociedades de garantía recíproca (S.G.R.)	35
I. Marco General	35
II. Características	36
III. Constitución e inscripción	37
IV. Objeto	39
V. Socios	39
VI. Órganos sociales	40
VII. Capital social	41
VIII. Fondo de riesgo	41
IX. Distribución de beneficios	43
X. Contrato de garantía y contra garantía	43
XI. Fusión y escisión	45
XII. Disolución y liquidación	46
XIII. Ventajas	47

**“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez**

**Tercera Parte: Aspectos Generales del
MERCOSUR**

1. Antecedentes	49
2. Tratado de Asunción	52
I. Introducción	52
II. Naturaleza jurídica	54
III. Estructura	56
III.a. La identificación de intereses comunes	59
III.b. Los objetivos comunes	60
III.c. Estructura institucional	61
III.c.1. El Consejo Mercado Común (C.M.C.)	63
III.c.2. El Grupo Mercado Común (G.M.C.)	64
III.c.3. La Comisión Parlamentaria Conjunta	68
IV. Armonización Legislativa	69
3. El Protocolo de Ouro Preto	71
I. Introducción	71
II. Naturaleza jurídica	72
III. Estructura orgánica	74
III.a. Comisión de Comercio del MERCOSUR (C.C.M.)	75
III.b. Foro Consultivo Económico Social (F.C.E.S.)	76
3. Solución de conflictos	76
I. Conflictos entre Estados Partes	79
II. Reclamo de particulares	80
III. Intervención de la Comisión de Comercio	80
4. Régimen societario del MERCOSUR	82
I. Las sociedades binacionales	82
II. Constitución	84
II.a. El Tratado de Montevideo de 1940	84
II.b. La Convención Interamericana de Derecho Internacional Privado de Montevideo, 1979	86
III. La ley personal	87

**Cuarta Parte: Proyección de las PyMES en el Mercado
Latinoamericano**

1. Introducción	90
2. El rol de las PyMES en el MERCOSUR	91
3. Interrelación con el derecho	94

“Las PyMES y su Integración al MERCOSUR”
Martín Fagúndez

4. Desarrollo del MERCOSUR y las PyMES	97
5. Conclusiones Finales	98
Bibliografía	106

Martín Fagúndez
2003