



El Mercosur y la integración regional



Ing. Juan Legisa

El primero de enero de 1995 comenzará a hacerse realidad una idea que nació hace cuatro años con la firma del Tratado de Asunción. Esta asociación económica será la nueva identidad que regirá a los cuatro países signatarios y representará una gran ampliación del mercado con posibilidades de incrementar el comercio intraregional.

En un mundo cada vez más globalizado que está agrupándose en bloques, pertenecer a uno de ellos significa disponer de condiciones ventajosas de negociación frente a terceros países.

El Mercosur formará un mercado integrado por alrededor de 200 millones de personas que representan el 44% de la población latinoamericana con un producto bruto de 770.000 millones de dólares, más de la mitad de la producción de América Latina, y una superficie que abarca casi el 60% de América del Sur.

¿Qué significa esto? Que las producciones de cada país se venderán libremente en los tres restantes y para la mayoría de las producciones habrá un arancel externo común con el fin de protegerlas de las importaciones de extrazonas.

Entonces, ¿qué representa el Mercosur? ¿qué resultados inmediatos se perciben? ¿cómo se manejarán las asimetrías existentes? ¿es el instrumento adecuado para la integración? ¿qué esquema de asociación comercial se aplicará? Estas son solo algunas de las preguntas que todos nos hacemos ante el cambio que se presenta como inevitable y a corto plazo. Para ayudarnos a conocer un poco más sobre esta decisión que tiene fecha cierta, la redacción de *Petrotecnica* entrevistó al ingeniero Juan Legisa, Presidente de la Comisión Técnica Mixta de Salto Grande y Coordinador del Subgrupo Técnico N° 9 Política Energética Mercosur; al ingeniero Jorge Gaibisso, Presidente del Departamento de Mercosur de la Unión Industrial Argentina y al Dr. Luis María Moisés Trujillo, Presidente de la Cámara de Comercio Argentino-Brasileña y Director del Master Gestión de Negocios y Formación Profesional para la Integración Latinoamericana de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales.

Ing. Juan Legisa

UNA NUEVA IDENTIDAD PARA COMPETIR

¿Qué representa el Mercosur para el sector energético en general y para el petrolero gasífero en particular?

Juan Legisa: Representa una ampliación enorme de mercado con mayor posibilidad de incrementar el comercio intraregional. Cuando hacíamos los diagnósticos de América Latina, podíamos ver que lo producido se vende, en su gran mayoría, en el exterior de la región y, a su vez, que lo que importa en materia energética, lo hace de afuera de la región. En el Mercosur hemos revertido esta tendencia. En este momento, para tomar un ejemplo, Argentina es el segundo proveedor de petróleo de Brasil, después de Arabia Saudita, desplazando a todos los otros países árabes. Somos mayoritariamente los proveedores de Paraguay y Uruguay.

Es evidente que en poco tiempo, en el sector energético el comercio intraregional se incrementó de una manera sustancial y, sin duda, se incrementará mucho más. Pero no solamente en el flujo de productos sino también en el flujo de las inversiones. En este sentido, PETROBRAS está trabajando en el noroeste argentino conjuntamente con YPF, y de resultar exitosas las exploraciones, se abre una posibilidad muy grande para la explotación del gas y sobre todo, para la exportación a Brasil. Es el caso de ANCAP —la empresa petrolera uruguaya— que está trabajando en áreas secundarias argentinas y la empresa UTE (de Uruguay) que tiene inversiones en varias centrales eléctricas argentinas. Proveedores de bienes de equipo de la industria petrolera argentina están posicionándose en el mercado brasileño como proveedores de PETROBRAS.

Con respecto a las interconexiones eléctricas, la próxima operación conjunta de los sistemas argentinos y uruguayos (si bien interconectados desde hace quince años y en forma coordinada) permitirá operarlos como sistema único. A fines de agosto tendremos la interconexión de los sistemas de Brasil y Argentina por Paso de los Libres y Uruguayana. De este modo, empezamos con Brasil a abrir el camino para alguna interconexión que —aunque ahora es pequeña— será mucho mayor. Se ha licitado la línea que va de Yacaré a Salto Grande, con lo cual se vincula el mercado paraguayo, e indirectamente el brasileño, con el argentino y el uruguayo. O sea, hay una cantidad de acciones importantísimas de integración.

El comercio global de los cuatro países se ha incrementado notablemente y se prevé este año llegar a casi 7 mil millones de dólares. Hace no mucho tiempo estábamos en 2 mil millones.

-Incluso pensando en la incorporación de otros países.

-Con Chile tenemos el oleoducto, el gasoducto en estudio, y otros proyectos de interconexiones eléctricas. Con Bolivia hay también proyectos. Aspiro a que pronto se unifiquen los proyectos que tienen Bolivia y Argentina de exportación de gas a Brasil para constituir un único gasoducto que realmente incorpore las reservas bolivianas y argentinas actuales. El gasoducto a Uruguay es otra cosa importante porque no hay que dejar de tener en cuenta que este país, si pudiera tener acceso al gas, transformaría todo su sistema energético en lo que hace a usos calóricos de la energía, sustituyendo el gas licuado de petróleo, que les resulta caro, por el gas natural. Ellos han comenzado seriamente los estudios a través de empresas privadas internacionales para utilizar el reservorio que hay en la zona del río Santa Lucía y si ello fuera exitoso, tendríamos estas instalaciones de *peak-shaving*, que hace tantos años queremos hacer en Buenos Aires y como no encontramos el lugar, las podríamos hacer en Montevideo.

¿Cómo ve Ud. la integración, teniendo en cuenta la diferencia entre los componentes de la propiedad de las empresas del petróleo y gas: por primera vez Argentina con su sector totalmente privado y los otros tres países, en cuyas empresas el Estado tiene un rol fundamental?

-Sí, son estatales y monopólicas. Esto trae algunos problemas. Pero tenemos que darnos cuenta de que si la Comunidad Europea funciona con doce países (y pronto serán 16) con los regímenes más diversos, con empresas estatales, privadas y mixtas que coexisten, que comercian, creo que no es grave. Lo que sí es fundamental es que aquellos países que no privaticen y decidan mantener las empresas en la órbita estatal tienen que hacer que las mismas, independientemente de la titularidad de los activos, tengan un comportamiento empresario en el mercado, que se financien en el mercado de capitales, que no reciban subsidios, que jueguen libremente en el mercado. En este caso creo que no habría ningún inconveniente. Cada país tendrá su estructura de acuerdo con la política que ha elegido pero no podemos pretender ni imponer un sistema a los demás, ni que los demás nos lo impongan a nosotros.

Lo mismo ocurre en el NAFTA, donde las empresas mexicanas son estatales, las de Estados Unidos en su mayoría privadas, y las de Canadá, de las dos naturalezas. Esto nunca se ha tomado como un factor que se oponga a la integración.

Por otro lado, prácticamente en todo el mundo, el sector energético es monopolístico u oligopolístico. Estamos acostumbrados a estas situaciones. Lo que hay que hacer es encontrar una manera de coexistencia dentro de las reglas de juego del mercado.

Soy optimista porque en los tres países restantes,



si bien las empresas son estatales, comienzan a verse una serie de transformaciones, en los marcos regulatorios y en las estructuras de las empresas. PETROBRAS, por ejemplo, ha privatizado fuera de los núcleos que ellos consideran estratégicos, determinadas partes. Hay una serie de medidas que tienden a *ag-giornar* las empresas estatales. Tenemos que tratar de que no sean reparticiones del Estado, que funcionen como verdaderas sociedades anónimas cuya titularidad de acciones puede estar en manos del Estado. También hay empresas privadas que funcionan con subsidios, son monopólicas, burocráticas, lentas, poco eficientes, dan malos servicios. En ese sentido, tenemos que mirar los resultados. La eficiencia no pasa por lo estatal ni por lo privado, pasa por la eficiencia misma. Hay que crear condiciones de competitividad.

Nuestro desafío —más que competir entre nosotros— es que este enorme bloque sea competitivo a nivel mundial. El establecimiento del arancel externo común es un avance sustantivo, es lo que nos da condiciones de mercado común y no de una simple zona de libre comercio.

Pero todo esto exige que empecemos a abrirnos más y para ello tenemos que ser más competitivos para poder utilizar la apertura en el sentido de colocar mejor nuestros productos afuera.

Entonces, si hoy el Tratado de las cuatro naciones se lleva adelante —como todo lo indica— vamos a ser más disciplinados también en el frente interno. En este momento, la gran apuesta es que el plan económico de Brasil tenga éxito, porque si ellos logran estabilidad, los cuatro vamos a trabajar con una lógica distinta. No será la lógica inflacionaria o hiperinflacionaria. Habrá mayores flujos de inversión, un ordenamiento de la economía y se producirá un efecto sinérgico de los países, que va a aumentar la actividad del conjunto. El Mercosur no va a ser la suma de cuatro países. **Será una nueva entidad con mucha más actividad que la que hubieran desarrollado los cuatro países por separado.**

**“Nuestro desafío
-más que competir
entre nosotros-
es que este enorme
bloque sea competitivo
a nivel mundial.”**

En este sentido, ¿qué significa el Mercosur para el mundo?

-El Mercosur en el mundo significa algo importantísimo y no nos damos cuenta de ello. La Comunidad Europea lo ha visto con muy buenos ojos, ha ofrecido toda la cooperación.

Hubo reuniones con altos funcionarios de la Comunidad y hubo también, a la inversa, reuniones como la de Corfú donde las máximas autoridades de la Comunidad Europea se han manifestado muy a favor del Mercosur.

Realmente nos permite ocupar un lugar en el mundo. No olvidemos que el mundo se está agrupando en bloques económicos de gran magnitud. Nosotros tenemos algunas particularidades que nos favorecen: estamos -geográficamente- desde el Ecuador a Tierra del Fuego, tenemos diversidad de climas, de recursos naturales, de condiciones, de complementariedad fabulosa, que va a aumentar la eficiencia del conjunto.

El estar en el Mercosur nos permite hoy hablar con la Comunidad Europea y con los países del NAFTA. Esto es un avance sustantivo. Si los cuatro países hubiéramos permanecido aislados, sería mucho más difícil.

El Mercosur nos permite por ejemplo ingresar en los mercados europeos en condiciones especiales pactadas entre dos bloques y ellos tienen que comenzar a negociar respecto de sus políticas agropecuarias, industriales, etc. Esto genera una mayor confianza en esta región para la obtención de inversiones, lo cual, para la resolución de nuestros problemas, pasa a ser un factor clave. Necesitamos inversiones.

-Independientemente del tema arancelario, ¿qué asimetrías pueden comenzar a aparecer?, ¿cómo ve las asimetrías de las estructuras empresarias?

-En sectores como la siderurgia, la producción de fertilizantes, gas licuado de petróleo, petroquímica, que Brasil ha ido beneficiando con subsidios explícitos o implícitos y que fueron alimentándose también por la alta inflación, hay asimetrías y tenemos que lograr que Brasil se estabilice y coloque los precios en relación a los de los mercados internacionales. En el caso de la energía eléctrica, hay ventajas comparativas de Brasil pero no son tales como para justificar algunos desequilibrios. Brasil, desde 1993 cumplió muy bien su corrección de precios y en algunos sectores de consumos industriales, ya llegó a estar a la par y hasta por encima de los precios argentinos, si comparamos empresas como Edenor, Edesur, Edelap, empresas grandes que tienen tarifas razonables.

En estos momentos hay una turbulencia que nos obliga a monitorear muy precisamente esta situación en Brasil, porque no sabemos si en el corto plazo o cuando empieza la deflación, se producirán nuevas situaciones, ni cómo va a quedar la compa-

ración de precios, inclusive tomando en cuenta el tipo de cambio.

Hay asimetrías en materia de precios, hay problemas de subsidios. También nosotros tenemos subsidios. Lo que ocurre es que Argentina tiene subsidios explícitos, con plazos determinados incluidos en el presupuesto, o sea que son conocidos. No obstante, el Subgrupo 9 de Política Energética elaboró una propuesta que está a consideración de los Ministros para que en el futuro, sin desconocer que a veces los países deben acudir a mecanismos de subsidios, éstos sean explícitos y deban ser acordados por las cuatro partes y no determinados en forma unilateral.

Con esto vamos a forzar algo que hay que reconocer que no fue todo lo exitoso que se buscó, que fueron los acuerdos sectoriales. Es decir, en petroquímica, siderurgia, papeles, etc., cuando hablamos de determinados subsidios que pueden existir en un país o en una región, lo que se busca es que esos acuerdos tiendan también a homologarse. Pero no que cada país fije su propia política de precios saliendo totalmente de las condiciones del mercado.

-¿Cómo se compatibiliza por ejemplo el caso de los subsidios a los combustibles, que aplica Brasil?

-Debemos insistir en que desaparezcan los subsidios. Puede ser que en una operación se acepte que los países otorguen determinados subsidios, pero con acuerdo del conjunto, no en forma de decisión unilateral.

-¿Cómo ve las asimetrías en cuanto a la estructura empresarial?

-Hay grandes diferencias en los cuatro países. Argentina tiene áreas donde desarrolló tecnologías y empresas muy competitivas, especialmente en lo que respecta a los proveedores de equipos para la industria petrolera. No nos olvidemos que siempre Argentina abasteció el 95% de las necesidades, tanto de bienes como de insumos en la industria petrolera local, estando por encima de otros países muy petroleros como es el caso de Venezuela y México. Se están dando las condiciones para que estas empresas locales hoy exporten. Creo que es fundamental no pensar en ir a vender a los otros países sino en ir a asociarse. Lo que hay que hacer es constituir empresas binacionales o trinacionales. En estos momentos, hay más de 200 *joint-ventures* especialmente de empresas de Argentina y Brasil, también de Uruguay y Paraguay. Tenemos que multiplicar esto para que empiece a haber intereses cruzados. Esto va a producir la irreversibilidad de todo este proceso. Como está ocurriendo con la gran industria automotriz, donde se producen componentes en un país que van hacia el otro y viceversa, automóviles de distintos tipos que se hacen en diferentes plantas, entonces empieza a haber economías de escala con una cierta división de productos.

Lógicamente, el tamaño relativo de los países tiene su influencia, y el tamaño relativo de los mercados también. Los más chicos buscan entrar en los más grandes y éstos tratan de imponer su condición

“...tenemos una diversidad de climas, de recursos naturales, de condiciones, de complementariedad fabulosa, que va a aumentar la eficiencia del conjunto.”

**"...no pensar
en ir a vender
a los otros países
sino en ir a asociarse"**

justamente favorable por tamaño. Lo que hay que lograr es que en países pequeños se puedan constituir empresas de escala Mercosur y no de escala local. Esto trae una enorme economía y es donde tenemos que empezar a agilizar las condiciones. Por supuesto, hay un desafío tecnológico que es fundamental, tanto en la competencia interna como en la externa. Tenemos un arancel externo que se reduce y nos obliga a estar en mejores condiciones para poder enfrentar al resto del mundo.

-¿Podemos hablar de resultados inmediatos a partir de enero del 95 o por el contrario, éste es un largo proceso que se inicia en esa fecha?

-Todo lo que hemos hablado es sobre lo que pasó mientras lo estábamos organizando. ¿Qué hemos logrado? Que en este período el proceso de detección de asimetrías, de políticas, de búsqueda de barreras arancelarias, de determinación de un arancel externo, trajo un debate sumamente positivo que, conjuntamente con los intereses públicos y privados, fueran convergentes. En este sentido, como consecuencia del propio proceso de la formación de la unión económica, este intercambio permitió que, de hecho, tengamos una asociación de libre comercio.

En realidad, el Mercosur comienza el primero de enero con una serie de mecanismos perfectamente establecidos. Esto es lo positivo. Se han cumplido los cronogramas. A pesar del escepticismo, hemos ido adelante y los resultados son positivos. Por supuesto, muchos dirán que habrá empresas que tendrán que transformarse. Este es el desafío, la reconversión, no solamente en las áreas industriales sino los sectores agrícolas y, fundamentalmente, en los servicios.

Uno de los inconvenientes que vamos a tener es una inadecuada infraestructura del transporte con costos elevados y baja eficiencia. Tenemos que mejorar mucho lo relacionado con el transporte, la comunicación, etc., que son vitales para el proceso de integración.

Otro de los puntos que estamos trabajando es el establecimiento de mecanismos claros para la solución de las controversias. La integración no significa que no habrá conflictos, por el contrario, aparecerán nuevos. Entonces, debemos tener mecanismos claros, tribunales indiscutibles, legítimos, legales, de alta confiabilidad y eficaces en cuanto a la rápida solución de los problemas. Aparece todo un derecho comunitario -como en Europa- que obliga a que empiecen a existir nuevas especialidades dentro de lo legal.

-¿Qué lugar ocupará el gas en este proceso de integración?

-El gas es un factor de integración importante ya que los cuatro países tienen interés en utilizarlo y en estos momentos representa una gran ventaja comparativa para la Argentina. Pero tenemos que darnos cuenta de que el gas no es un negocio que hace la Argentina sobre los demás sino que es un negocio que debemos hacer en conjunto. Estamos hablando de hacer inversiones conjuntas para aumentar reservas, conocer mejor los mercados, tener precios que

sean alineados a los mercados internacionales, de modo que cuando lleguemos con el gas, vamos a saber que estamos compitiendo lealmente con otras formas de energía. Existe expectativa en los tres países por contar con gas porque mejora sustancialmente las condiciones, especialmente cuando hay problemas de medio ambiente, pero siempre que sea a costos adecuados. El gas será un factor de integración muy fuerte y cumplirá un rol similar al de la energía eléctrica. Son los sistemas de redes fijas, que justamente por eso son irreversibles, perduran, a diferencia de importaciones o exportaciones ocasionales que se hacen con un derivado del petróleo y que surgen en las áreas comerciales, de una coyuntura favorable, de alguna ventaja circunstancial y nada más, pueden terminar rápidamente. En cambio, en cuanto al gas, se tarda mucho en tomar la decisión, pero una vez que se la toma, perdura.

Ing. Jorge Gaibisso

LAS ASOCIACIONES COMERCIALES

-En un mundo cada vez más globalizado, ¿el Mercosur es el instrumento adecuado para la integración?

-**Jorge Gaibisso:** Es una pregunta que tiene más de una respuesta, y muy apropiada al caso, porque en estos momentos tenemos casi en marcha la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio) en Marruecos, que está siendo convalidada por los distintos países y que sería el pluricomercio a nivel mundial. Trata de disminuir restricciones y acordar mecanismos que favorezcan el fluido comercio en el mundo.

Frente a esto aparecen los bloques: el NAFTA, el viejo bloque de Europa y el nuevo, que es el Mercosur. Formalmente, no hay más.

Se habla del bloque del Sudeste, pero formalmente no es un bloque, es un liderazgo del Japón pero no un bloque.

La existencia de estos bloques significa que a pesar del GATT hay interés, y este interés es reflejado ahora por la geografía.

En el NAFTA, por ejemplo, son tres países, aunque en realidad es América del Norte; el Mercado Común Europeo es Europa, y el Mercosur son cuatro países que tienen límites comunes, a los cuales se les podrá anexar Chile y Bolivia, que en cierto modo tienen interés en asociarse. Con el tiempo se podrá incorporar Latinoamérica, pero en estos bloques, sigue primando la geografía sobre el comercio puro. Es decir, **en los bloques, la geografía tiene un peso importante** en la definición política de los gobiernos en cuanto a su participación.

-De no ser el Mercosur, ¿la Argentina tendría otras opciones?

-No. La única opción teórica, si no existiera el Mercosur, sería el NAFTA ya que en teoría, está abierto a cualquier país del mundo. En realidad, pa-



Ing. Jorge Gaibisso

**“quedan asimetrías
muy delicadas
y muy difíciles.**

**La más difícil de todas
es la parte fiscal
e impositiva”**

sa por la decisión de los Estados Unidos que es el que pesa, aunque se necesita el voto unánime de los tres países que lo integran (Canadá, Estados Unidos y México).

Por eso, si hay una posibilidad lejana en el tiempo y Argentina quisiera entrar en el NAFTA, tardaría años en lograrlo.

-¿Existen similitudes entre cada uno de esos tres bloques que usted mencionó? ¿Podría hacernos una semblanza de ellos?

-Creo que es indispensable porque ayuda didácticamente a clasificar los distintos estadios de asociaciones comerciales.

El más sencillo y muy conocido por Latinoamérica es ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio) y ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). Los países —y más que éstos las empresas— deciden darse beneficios arancelarios en sectores y productos específicos, no con carácter general, y en esto tanto ALALC (del año 1962) y ALADI (de 1981/82) han tenido poco éxito. Han favorecido el comercio que se daba casi naturalmente, se le dio preferencia para consolidarlo, pero prácticamente quedó en eso.

El estadio que sigue es el del **libre comercio**, que significa la voluntad explícita y política de un grupo de países, con una serie de reglas comunes para los que forman el conjunto, que se proponen llegar, en cierto plazo, al libre movimiento de bienes entre los firmantes del acuerdo.

En este sentido, el ejemplo que está funcionando es el NAFTA. Tiene cuatro plazos: desde la firma abarca un grupo de productos, un plazo de 5 años, otro de 10 y el último de 15. Los sectores más sensibles, más difíciles de llegar a arancel cero, son sometidos a una caída suave de aranceles hasta quince años. Y no son sectores mínimos. Por ejemplo, México tiene 15 años para la agricultura, parte de la petroquímica, textiles y otros.

O sea que los Tratados de libre comercio no pasan inmediatamente a arancel cero, sino paulatinamente para dar tiempo a los productores de los distintos rubros económicos a adecuarse a las nuevas reglas.

Las nuevas reglas no son tan espectaculares, porque los aranceles americanos, mexicanos y canadienses no son muy altos, sino más bien bajos. Estamos hablando de pasar de 12 ó 15% a cero.

Desde el punto de vista didáctico, el Tratado de libre comercio significa que en un instante dado, a partir de las firmas, hay un libre movimiento de bienes entre los países firmantes del acuerdo. Con respecto a terceros países, cada país es libre de administrar su comercio exterior, sus aranceles con respecto a ellos, de la manera que quiera.

Obviamente si hay acuerdos de libre comercio, también tiene que haberlos con respecto a los requisitos de origen, sobre temas de contaminación ambiental, sobre el incumplimiento —a veces— de legislaciones laborales, dependiendo de los países que conforman el acuerdo y las asimetrías que tengan al inicio. Cada uno de ellos maneja el comercio exte-

rior con terceros países de la manera que ellos quieren, pero dentro del libre juego comercial.

El estadio que sigue es la **unión aduanera**, que es lo mismo que el libre comercio pero con respecto a terceros países, donde los integrantes de esa unión tienen un arancel externo común. De modo que un producto que entra a cualquier puerto de los países que constituyen ese acuerdo tiene el mismo arancel. Una vez que entró, el producto se puede mover libremente porque ya pagó dicho arancel.

En cambio, cuando se trata de libre comercio, entra en un país y para pasar a otro tiene que presentar certificado de origen, debido a la diferencia arancelaria.

Por último, existe un estadio más, donde además del libre movimiento de los bienes y de tener un arancel externo común, hay libre movimiento de personas y de servicios (garantías por seguros, transporte, finanzas). También hay acuerdos educativos (los títulos sirven en cualquiera de estos países) y armonización de políticas macro. Es decir, hay una gran armonización de políticas. Un país no puede hacer lo que quiere con su paridad cambiaria y perjudicar a otros. Hay similitud de políticas fiscales y financieras, incentivos tanto para las exportaciones como también en la política industrial, etc.

El único ejemplo que existe es el Mercado Común Europeo, que después de Maastrich dio el último paso, que es la **unión económica**. Europa todavía está transitando esta unión económica cuyo objetivo es llegar a una sola moneda, a un solo Banco Central y al compromiso muy serio sobre déficit fiscal, inflaciones. Es algo que va a tardar, ya que es el último estadio.

O sea, desde el primero —muy primitivo— como es ALADI, en el cual los países negocian entre sí o por grupos algunos productos, concesiones, se llega al más desarrollado, que es el de una sola moneda, donde la macroeconomía está muy entrelazada entre los países.

-Pero vayamos entonces a qué pasa en la Argentina y el Mercosur.

-El tratado del Mercosur fue firmado en marzo de 1991 y tuvo la decisión política de arrancar como mercado común el primero de enero de 1995, es decir apenas 4 años después.

Naturalmente, muchos creímos —el gobierno también, aunque no lo decía— que era imposible hacer un mercado común en ese lapso. Esta fue precisamente la posición de los industriales.

Era imposible armonizar políticas macroeconómicas en cuatro años y sobre todo con Brasil, que es mucho más grande que Argentina.

Sin embargo, los gobiernos decían que era inexorable llegar a un mercado común. Finalmente, en enero de 1994, se cristalizó el acuerdo, se reconoció que no era posible, aunque no se dijo en estos términos. Se dijo que se iba hacia una unión aduanera, en tránsito a un mercado común y a ese tránsito no se le puso fecha. Con esto se reconoció que los cuatro años eran una utopía, pero el espíritu del Tratado se sigue cumpliendo. Entonces, pasamos de una etapa de transición a un libre comercio, con un arancel ex-

“el crecimiento del comercio

intra-Mercosur ha sido bastante espectacular”

terno común no completo, que es lo que llaman ahora “imperfecto”, pero que en cinco años deberá cumplirse en su totalidad.

-¿De qué forma nos vamos a integrar en este caso con Brasil, con la tremenda diferencia de capacidad de producción industrial?

-Esta es una pregunta muy importante. Yo contesto por Argentina, pero imaginemos la respuesta de Uruguay y Paraguay, que son aún más chicos.

En el caso argentino, la integración con Brasil es simultáneamente una oportunidad y una amenaza. Una oportunidad, porque es cierto, la capacidad de compra brasileña, con su dimensión humana—son 150 millones de habitantes—, obviamente es muy disímil, ya que hay una enorme cantidad de poblaciones marginadas totalmente. De todos modos, Brasil tiene aproximadamente cuatro veces el Producto Bruto de Argentina.

Es decir, tenemos un socio que, en la medida en que necesita importar cosas, a la Argentina le representa un mercado de más de cuatro veces el nuestro, teniendo ese mercado la protección del arancel externo común, porque el alambrado que simbólicamente circunda esta geografía es el arancel externo.

Las ventas a nivel cero entre los países tienen la protección—frente a terceros—del alambrado del arancel externo común. Entonces, en promedio, el arancel externo común debe estar entre diez y doce; pero en término medio no sirve para nada. Cada producto que se fabrica tiene un mínimo de 6/8 y un máximo de 20%. Entre 8 y 20 cualquier país que exporta al otro tiene esa protección respecto de terceros países.

Su pregunta se refiere a las posibilidades que tiene la industria argentina de mantener un comercio de ida y vuelta con Brasil, que permita un crecimiento (esta es la parte más difícil) de la capacidad de producción argentina para abastecer algunos rubros del mercado brasileño.

Este es el gran desafío. Hasta ahora la experiencia muestra que la decisión política y estratégica del Mercosur ha sido sana porque **el crecimiento del comercio intra-Mercosur ha sido bastante espectacular**: se arrancó con 1.500 millones hace cuatro años y ya hemos superado los 7.000 millones de dólares. Hubo un “desvío” de comercio, porque parte del mismo que iba a otros lados se volcó al Mercosur.

-¿Ese desvío se da por que no nos quedaba otra?

-No, el desvío es uno de los propósitos de estos esquemas asociativos. Volviendo al tema del alambrado, dentro de él me muevo con más facilidad que hacia afuera de él, porque aquí tengo este mercado que es propio, protegido por ese alambrado respecto de terceros países. En cambio, fuera del alambrado tengo que competir con los mercados internos del resto del mundo. Entonces, es seguro que se produzca ese desvío de comercio.

Pero este no es el único objetivo. El objetivo es, además, crecer dentro del alambrado, para aumentar

el comercio interno e incrementar el negocio hacia afuera de todo el Mercosur.

En un esquema teórico, el objetivo de que se junten comercialmente varios países es que puede haber más inversiones dentro de esa geografía, pero, fundamentalmente, es para exportar hacia afuera. Este crecimiento hacia afuera podrá incrementar el poder adquisitivo de adentro aumentando el consumo interno. Es como hacer un país más grande.

Tratando de responder a su pregunta con respecto a la dimensión de la industria brasileña, en promedio, tomando los distintos sectores industriales y sus capacidades de producción comparados con los mismos argentinos, el resultado da uno a seis; es decir que si Argentina produce uno, Brasil produce seis. ¿Qué le pasa a uno frente a seis? Empecemos primero por la aritmética elemental. Si Brasil exporta a la Argentina el 5% de su capacidad productiva de algunos sectores industriales (el 5% de 6 es 5,3 lo que significa un 30%), esto representa el 30% del mercado de ese sector. Entonces, si la estructura de costos internos favorece a Brasil, el daño lo tiene Argentina, porque importar el 5% es fácil.

Pero hagamos al revés. Supongamos que Argentina tiene—y lo tuvo en algún momento—este cambio más favorable para exportar al Brasil, eso da una estructura de costos más propicia. Exportar el 30% de la producción argentina sería un desafío fenomenal, porque hoy estamos exportando menos del 15 y ese 30% apenas sería el 5% del mercado brasileño. Por eso, en volumen importante, Argentina no puede dañar a Brasil. Podrá tener efecto sobre algún sector muy pequeño, pero observando en conjunto, el país chico (Argentina), no puede molestar al país grande.

Desde el punto de vista de la estrategia, a Brasil le conviene el Mercosur y de hecho nadie se opone. Brasil en general hoy opina que al Mercosur hay que seguirlo porque a ellos no los daña, sino al contrario, los beneficia.

En Argentina hay mucha gente que se queja y con razón. La respuesta a su pregunta pasa por cuál es la estructura de costos brasileña comparada con la nuestra y el nivel tecnológico de las fábricas.

El Brasil inflacionario hasta junio de 1994, tenía enormes ventajas para exportar a la Argentina. La estructura de costos en un país en inflación alta—y eso la experiencia argentina lo conoce bien—, produce un fenómeno muy sencillo de explicar. Si demoro en pagar los salarios 15 días, si demoro en pagar las materias primas, en pagar los impuestos, y hay una inflación de un 40%, tengo un descuento de 20% en dólares al costo laboral, al costo de los impuestos, etc. Entonces puedo exportar con muchísima comodidad.

En cambio, en estabilidad la cosa comienza a complicarse. El Brasil ordenado que está apareciendo a surgir ahora es totalmente distinto del inflacionario. Entonces puede ocurrir perfectamente que en 1995, Brasil entre en una época de estabilidad como la Argentina, que se le atrase el tipo de cambio, como nos pasó a nosotros, y los argentinos puedan acceder al mercado brasileño en condicio-

**“en los bloques,
la geografía
tiene un peso
importante”**

nes parejas de competitividad y a esto se aspira.

-¿Y en el caso, por ejemplo, de los subsidios que tienen algunos productos?

-Ahí hay una esperanza. Cuando usted está haciendo buena letra macroeconómica en un país y empieza a decir “necesito equilibrio fiscal”, “necesito poner en orden todas mis cuentas y en qué las gasto”, entonces empiezan a aparecer subsidios, como sucedió en la Argentina, que fueron desapareciendo de a poco.

Es de esperar que Brasil, al continuar poniendo en orden su casa, vaya eliminando subsidios. Por ejemplo, la nafta petroquímica no está más subsidiada, ahora queda el gas para fertilizantes, para la siderurgia y para la petroquímica; pero la nafta no está más subsidiada.

Antes tenían un subsidio indirecto porque la energía eléctrica la produce el Estado. En cambio, ahora eso se acabó porque tienen que sincerar el precio de la energía.

La esperanza es que haya simetría, aunque **quedan asimetrías muy delicadas y muy difíciles. La más difícil de todas es la parte fiscal e impositiva.**

Desde el punto de vista del productor de bienes industriales que se exportan, los Estados están dando beneficios, subsidios, por la potestad que tienen al administrar su propia recaudación de impuestos y esta asimetría con la Argentina es brutal, porque nuestras provincias no tienen fondos propios, sino que tienen la coparticipación, que necesitan como “agua y pan” para poder sobrevivir.

O sea, el subsidio a la industria o a la energía del lado provincial en Argentina es prácticamente cero mientras que del lado brasileño, es importante.

Esa es una. La otra es el costo de la mano de obra, que allá es inferior, simplemente, porque el producto bruto per capita brasileño es la mitad del nuestro. Eso significa que el ingreso medio es menor y en el sector industrial debe haber un 50% a favor del Brasil. Basta ver el salario mínimo brasileño, que no llega a los 100 dólares.

-¿Esto producirá migraciones de trabajadores?

-El mercado común va a permitir el libre movimiento de personas, por lo cual también su pregunta es pertinente. No creo que sea de gran importancia, porque donde está la gran pobreza brasileña es en el nordeste. Está geográficamente demasiado lejos de la Argentina. Después está la barrera del idioma. Por lo tanto, podrá haber ejemplos, pero importantes no. Algo en la construcción, donde la mano de obra tiene poca especialidad. Pero en forma permanente, donde el obrero tiene que estar cada vez más capacitado, yo no lo veo.

-¿Qué oportunidades inmediatas ve?

-En nuestra estructura comercial hacia Brasil, la mitad son productos primarios (trigo, petróleo, arroz). La otra mitad es industria, tanto manufacturas de origen agropecuario como industriales.

Quien tiene más oportunidad es el 50% de primarios si no cambian el arancel externo común, por

ejemplo, del trigo. El del petróleo sigue siendo cero, pero incluso éste puede llegar a tener alguna ventaja no arancelaria y de hecho, creo que la explotación argentina del mismo está dirigida preferentemente al Brasil.

Todo el trigo que pueda exportar Argentina seguramente seguirá yendo al Brasil. Si usted habla con el sector primario van a decir que el Mercosur les conviene, porque suprime inestabilidad a ese mercado, todo debido al alambrado del que hablábamos.

De todas maneras, en el trigo va a haber una reducción importante, creo que del 10%, de manera tal que si ellos traen trigo de otro lado tienen que pagar el 10%. En cambio, la Argentina vende con cero de arancel, es decir, consolida la venta interna.

Con respecto a la parte industrial, todo depende de lo que hablamos antes, en el sentido de si el plan tiene éxito, pero no surge ningún sector, salvo alimentos. En ese sentido, si se desboca la demanda interna brasileña, lo primero que van a demandar son alimentos complementarios a su producción.

-¿Cómo ve al sector petrolero y gasífero, independientemente de que somos los principales exportadores?



dupetrol

Dupetrol Sistema para Redes de Petróleo



duragas

Duragas Sistema para Redes de Gas

Cinplast Industria Argentina de Plásticos S.A.
Corriente 330 - 6° 612 - (1378) Buenos Aires
Tel.: (541) 328-9998/3136 al 9 - Fax: (541) 328-8130

UNA EMPRESA DEL GRUPO  AMANCO AG

-Lo veo muy bien porque tengo entendido que se está incrementando la exploración. Lo veía con preocupación hace un tiempo, porque me parecía que la exploración estaba muy caída, pero aparentemente está subiendo y eso es lo fundamental. Evidentemente, la desregulación total ha sido enormemente positiva.

Desde el punto de vista del gas, hay que destacar que es el único país de Latinoamérica que tiene una posición gasífera mucho mejor que Venezuela. Con respecto a lo gasífero, este país es un lujo, incluso desde el punto de vista psicológico, ya que quemar gas es mucho mejor que quemar kerosene. Para mí el tema gasífero es espectacular.

México tampoco tiene una distribución de gas como la nuestra. Hay que ir a los Estados Unidos o al Canadá para encontrar una buena distribución de gas. De México para abajo, por lejos, Argentina es la primera.

-¿La reciente firma del Tratado ha introducido alguna modificación?

-Lo que acaba de firmarse ahora ha introducido, desde el punto de vista industrial, una novedad absoluta en el Tratado. Hemos dicho que el Tratado era un mercado común, que pasaba entonces por un libre comercio y por una unión aduanera.

El Tratado significa la caída sistemática de la protección inicial que había entre los cuatro países cuyo porcentaje se reducía cada seis meses, de modo de llegar a cero el primero de enero de 1995, para todos, sin excepciones.

Hay otro rubro que también entró en un automatismo. Cuando arrancó el Mercosur, cada país tenía un grupo de productos a los que se los había bautizado como "sensibles", que no estaban sujetos a esa caída automática de protección intra Mercosur. La cantidad no era importante, pero cualitativamente sí, porque son los sectores más importantes. Argentina tenía alrededor de 340 posiciones, Brasil unas 300, Uruguay 600. Esa cantidad de posiciones (más que productos) exceptuadas iba disminuyendo 20% por año, de modo que el último 20% tiene que caer el primero de enero de 1995, y todos estarán en cero. Y eso no era negociable, estaba escrito en el Tratado.

La novedad absoluta es que se negoció ahora y se convalidó el 5 de agosto. Cada país puede elegir un cierto número de productos que estén en esa lista, que todavía no está sometida al arancel cero. Son los productos más sensibles, que más pueden sufrir, que no cayeron y siguen teniendo en el intra-Mercosur el arancel de terceros países, de modo que quien importe a la Argentina cualquiera de estos productos paga el arancel de un tercer país.

De esta forma, cada país podrá elegir de la última lista algún número de productos que, en lugar de caer bruscamente, lo hará en cuatro años, para dar tiempo a estos productos muy sensibles, a adaptarse al mecanismo del Mercosur.

Esto es una novedad absoluta porque no estaba previsto en el Tratado. Fue una negociación y es la novedad importante que se debe destacar.

¿Existe un conocimiento de los efectos que producirá el Mercosur?

-De los efectos del Mercosur diría que **los productores involucrados saben poco**. Es decir, que la información detallada del Mercosur -que tiene que ser detallada porque cada punto es un caso- me parece que muy poca gente la conoce. Estoy hablando de pequeñas y medianas empresas; las grandes están al tanto. Pero muchas PyMES no están al tanto de lo que les va a pasar el primero de enero del 1995. Lo van a ir descubriendo en los pocos meses que faltan, a medida que se vayan encontrando con las realidades.

Dr. Luis María Moisés Trujillo

EL NUEVO ROL DE LAS CAMARAS Y LA FORMACION PROFESIONAL

-¿Cuál deberá ser el rol de las cámaras en este nuevo proceso integrador?

-**Luis María Moisés Trujillo:** Ante la proximidad del tercer milenio, las cámaras deberán tener un nuevo rol y esa es la decisión que nuestra cámara tomó luego de hacer un ejercicio por parte de los veinticinco directores para definir el rumbo, el perfil y el plan de acción. El primer resultado de nuestro trabajo fue definir que la Cámara de Comercio Argentino Brasileña **es una empresa de servicios**.

En este sentido, entendemos que las cámaras, en esta etapa del proceso económico, tendrán que ser realmente empresas de servicios para cumplir con el cliente, que son los socios y muchas veces la comunidad de negocios o los organismos públicos con los cuales están vinculadas.

Establecimos objetivos direccionales, operacionales, a quiénes están dirigidos y qué hay que hacer. Entre los objetivos operacionales podemos mencionar algunos de ellos: brindar informaciones de comercio exterior, productos, legislación, empresas, importadores, exportadores y estadísticas; realizar contactos o conexiones entre los participantes de negocios; ser interlocutor válido entre gobierno, empresas e instituciones para el desarrollo de nuevos caminos y aumento de los negocios en la región; brindar una acción de "lobby" profesionalizado en defensa de intereses vinculados a los negocios de Argentina, Brasil y el Mercosur, etcétera.

Las entidades, como era obvio, se mantenían con presupuestos que formaban parte de la cuota de los socios. Hoy no se puede pensar que una empresa de servicio puede mantenerse y desarrollar una acción con esos presupuestos. Debemos inventar o crear servicios que sean pagados de tal forma que vayan generando los fondos suficientes para cumplir los roles u objetivos que los socios están indicando. Me parece que este concepto de entidades civiles sin fines de lucro -que eran exclusivamente herramientas de "lobby" y que, en realidad, funcionaban bien a principios de siglo- no podemos pensar que con el mismo esquema, con la misma organización, con los mismos recursos, pueda funcionar a principios del nuevo siglo.



Dr. Luis María Moisés Trujillo

“la asimetría puede ser un elemento de enriquecimiento”

En el detalle de los objetivos de la Cámara están también las pautas de acción.

Específicamente, en lo que puede ser el espacio económico del Mercosur, es necesaria una gran tarea de esclarecimiento de los mecanismos, una tarea docente de las posibilidades, de ilustración de las características psicosociológicas de los diversos países, de su “management”, de su manera de actuar, de trabajar, de comportamiento comercial, que no son las mismas para todos.

-¿Hay un conocimiento por parte de los sectores empresarios?

-Existe un conocimiento superficial. Me parece que ninguno ha tenido mayormente interés en conocerse porque se piensa que pueden ser simples operaciones de importaciones y exportaciones. Las actividades requieren un mayor conocimiento cuanto más cerca son y eso obliga a una inversión de tiempo y dinero. Entonces, la docencia es un rol importante que deben cumplir las cámaras. En una etapa paralela habría que ayudar a detectar oportunidades comerciales, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas. La gran empresa o multinacional no necesita de este aporte pero para la pequeña y mediana empresa, es imprescindible.

De cualquier forma, desde hace un año se está desarrollando una actividad creciente y entraremos en una aceleración vertiginosa. No digo que el primero de enero de 1995 sea una fecha mágica, pero la puesta en marcha de todos estos mecanismos hace que realmente tengamos que estar muy atentos porque hay una serie de pasos, un cronograma a cumplir entre los cuatro países hasta fin de año, para que el proceso siga funcionando a partir de enero del próximo año.

-¿Cuál será el perfil de los dirigentes en este proceso integrador?

-Esto está vinculado también con otra de las acti-

vidades que desarrollamos. El Master de Integración es un capacitador de condiciones para actuar en el escenario del Mercosur. Nosotros decimos que somos facilitadores de conductas para este escenario.

El escenario regional va a requerir de empresarios, ejecutivos, profesionales, asesores, líderes de opinión, que comprendan los mecanismos de la integración, que tengan una visión geopolítica de este acuerdo regional y que conozcan una serie de variables que serán imprescindibles. Es decir, es obvio que el comercio será el gran camino. El haber pasado de un negocio de 1000 a 7000 millones de dólares, significó haber ampliado enormemente el espacio económico y el flujo comercial. Esto requerirá un proceso ampliado de inversiones y eso se logra con un conocimiento real del área en la cual se está actuando, independientemente de los conocimientos económicos, técnicos, jurídicos, impositivos, aduaneros, fiscales. Entonces, el hombre que actúe en cualquier sector del Mercosur deberá tener, además de sus propias características y profesión, herramientas comunes y es lo que nosotros estamos dando en el Master.

-¿Cuál sería la masa crítica que se debería formar?

-Con los dos cursos de Argentina y el que simultáneamente estamos dando en Brasil en la Universidad Luterana de Porto Alegre, tenemos un universo de 75 alumnos entre los tres cursos. En realidad es multidisciplinario, tenemos todas las disciplinas: Abogados, Contadores, Economistas, Licenciados en Administración, Ingenieros, Arquitectos, Licenciados en Relaciones Internacionales, en Relaciones Públicas, Ingenieros en varias disciplinas.

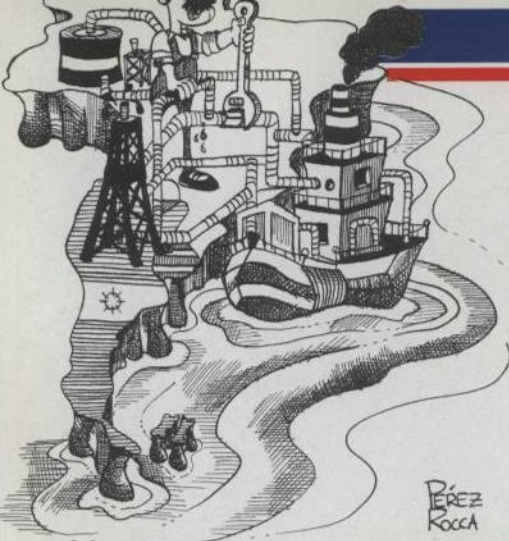
Es gente que decidió hacer un Master. Tienen su tiempo y dinero pero están viendo que desde cada una de sus ópticas están requiriendo algo para actuar en el ámbito regional.

-Pero la formación lleva su tiempo, ¿qué pasa con las necesidades inmediatas?

Resumen Energético
Valores anuales en Miles de TEP

	Argentina		Brasil		Paraguay		Uruguay	
	1992	1995	1992	1995	1992	1995	1992	1995
Producción								
Petróleo	28.538	34.073	31.750	42.459	0	0	0	0
Gas Natural	18.931	22.908	5.382	7.553	0	0	0	0
Exportación								
Petróleo y Derivados	7.376	11.834	4.875	4.186	0	0	245	252
Gas Natural	0	0	0	0	0	0	0	0
Importación								
Petróleo y Derivados	806	969	31.778	28.658	822	896	2.018	1.891
Gas Natural	1.659	1.826	0	0	0	0	0	0
Consumo Final Total								
Derivados	18.082	20.393	54.089	60.453	806	880	1.103	1.223
Gas Natural	11.742	13.948	2.540	3.730	0	0	0	0

Fuente: SGT N° 9 Política Energética de Mercosur



-Este es un proceso irreversible, que requiere un cambio de mentalidad y de conducta en el cual el mercado interno no juega el mismo rol, las empresas tienen que prepararse para actuar en calidad de acuerdo con los parámetros internacionales, donde las normas arancelarias, para-

arancelarias y otras barreras de restricción han caído pero van a sufrir algunas nuevas. Creo que las dos grandes nuevas barreras o condiciones serán las normas fitosanitarias y las normas ISO 9000. Hoy, los empresarios tendrán que pensar en un cambio de mentalidad, además de calidad, precio o competitividad, elementos que el mercado mundial requiere. No hay mercado común ni unión aduanera si no hay un arancel externo común. Es que este negocio del Mercosur o mercado ampliado de integración no

es para que nosotros vendamos más porque tenemos el mercado del Brasil sino para vender a terceros países del resto del mundo. Para algunas empresas les es más fácil pero para las pequeñas y medianas, el umbral de esta percepción está más lejos, aunque lo que sí está más cerca es que se abren las posibilidades del mercado nuevo. Nadie nos va a venir a comprar sino que vamos a tener que salir a vender.

Entonces, tenemos que visualizar que somos los facilitadores de ese esclarecimiento, de esa docencia. Necesitamos de la vocación del empresario que quiera salir a vender al exterior y adaptarse a estas reglas de juego internacionales.

Para la barrera idiomática aconsejaría aprender más portugués. Nos arreglamos bastante bien con el "portuñol" y quizás, tal vez esto y que el Mercosur no tenga instituciones burocráticas, han sido las causas del éxito con que van las cosas. Pero me parece que algunos giros o un poco de conversación no nos vienen mal, de la misma forma que para los brasileños, aprender algo de español. De todas formas todos hacen grandes esfuerzos para entenderse, para encontrar una terminología común.

-Desde el punto de vista de los recursos humanos, ¿qué asimetrías existen?

-Siempre se dice que los problemas son las asimetrías. Yo digo que esto puede ser una falacia porque en realidad no hay nada más asimétrico que el hombre. No existe un hombre simétrico. Todos somos asimétricos. Es decir, lo que tenemos que hacer es convivir con las asimetrías, administrarlas y no eliminarlas porque es "contra natura". Hemos venido hablando mucho de este tema. Entonces, **la asimetría puede ser un elemento de enriquecimiento.**

Con respecto a los recursos humanos de Argentina y Brasil, tenemos características positivas y negativas. Pero en los dos hay inteligencia, creatividad y ganas de trabajar. Puede haber una mayor experiencia por parte de Brasil en salir a vender al mercado internacional. Puede haber una vocación de un "management" profesionalizado importante en Argentina. Es decir, la experiencia práctica con 25 alumnos brasileños y 40 argentinos me permite verlos como iguales. Es muy curioso, ya que dictamos el curso con los mismos profesores, en idioma español, las mismas materias y en algunos casos, vemos respuestas idénticas. Quizás, en algunos temas parecemos más vehementes los argentinos y más políticos o diplomáticos, los brasileños. Pero también hay un gran respeto por parte de los brasileños sobre condiciones organizativas o inteligencia de los argentinos. Y a su vez, los argentinos tienen respeto y admiración por el seguimiento y la practicidad empresarial de los brasileños.

Creo que es un buen equilibrio. Mi experiencia me indica que podría constituir una empresa con socios o ejecutivos bien seleccionados de los dos países y formar un equipo absolutamente homogéneo.

Con respecto a los otros dos países, la circunstancia de que hablamos en el mismo idioma hace parecer que somos todos iguales. En la práctica no los conozco en la misma forma que a Brasil. Lo mismo que Chile, ya que es como un hecho que va a formar parte del Mercosur.

Nosotros recomendamos a nuestros alumnos, tanto de Argentina como de Brasil, desarrollar lo que denominamos **tolerancia en la frustración**. En realidad, los seres humanos -muchas veces los profesionales- tienen una tendencia a ser intolerantes con las frustraciones. Y la vida es una sumatoria de frustraciones y realizaciones. Cuando uno está en un proceso integrador como el actual, tiene que comenzar a **tolerar las frustraciones que se producen** con el idioma, las costumbres, los enfoques distintos, los distintos adelantos tecnológicos. Entonces, hay un requisito previo, que es ejercitarse en la tolerancia de las frustraciones.

Los números del Mercosur

Población (millones de habitantes)

Estructura de PBI

(miles de millones de dólares de 1992)

PBI por habitante (miles US\$/hab.)

Argentina

Brasil

Paraguay

Uruguay

Mercosur

33.8

148.4

4.5

3.1

189.8

226.6

495.0

6.6

13.8

742.0

6.704

3.336

1.455

4.427

3.909

Fuente: SGT N° 9 Política Energética de Mercosur