

Informe *Integrar*

Instituto de Integración Latinoamericana
Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP)
Calle 10 N° 1074 - (1900) La Plata - República Argentina
Tel/Fax: 54-0221-421-3202
E-mail integra@netverk.com.ar
www.iil.org.ar

N° 10- Diciembre 2000

Sumario

- **Gobiernos locales, pymes y exportaciones**
- **Arbitraje comercial internacional para el MERCOSUR, Bolivia y Chile**
- **Abogacía en el MERCOSUR**
- **Publicaciones**
- **Direcciones electrónicas**

- **Gobiernos locales, pymes y exportaciones***

Susana Márquez* y Jorge Scalise**

Cooperar para competir

La lectura atenta de los diarios y otras publicaciones sugiere un creciente interés por los consorcios de exportación, en el sector privado y en el público. Recientes disposiciones de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME) relativas al tema, un programa llevado a cabo conjuntamente por las Fundaciones ExportAr y BankBoston desde hace un tiempo o la constitución de un consorcio de exportación de joyeros fueron noticia en estos meses. Aliarse con el fin de conquistar mercados externos es algo que los italianos o los españoles conocen muy bien. Baste decir que el 7 % de las exportaciones italianas es generado por pymes asociadas, y que Italia exporta bienes por montos superiores a los 250,000 millones de dólares anuales. La tentación de reproducir un modelo tan exitoso es grande. Diversas iniciativas se han llevado a cabo al respecto desde 1985, cuando el Decreto Reglamentario 174 instauró un régimen promocional específico para consorcios y cooperativas de exportación, en el marco de la Ley de Promoción de Exportaciones (23101). La realidad es que las pymes argentinas, en su mayoría, no exportan y las que lo hacen contribuyen de manera muy poco significativa al total de exportaciones del país. No exportan individualmente y no se unen para hacerlo.

* Esta colaboración es parte de un trabajo de los autores, de próxima aparición, sobre aspectos prácticos de los consorcios de exportación. E-mail: s@radar.com.ar.

* Licenciada en Administración de empresas. Docente universitaria.

** Licenciado en economía. Docente universitario.

En el escenario de la globalización, lo local, lo nacional y lo internacional se articulan en un nuevo esquema al que los empresarios japoneses aluden con un neologismo en inglés, que surge de la síntesis entre los conceptos de globalizarse y “localizarse” (en el sentido de “hacerse local”): *glocalize*. Los mercados locales –con su connotación de aislamiento = protección–, estarían desapareciendo: inclusive los circuitos marginales de la comercialización están globalizados. Los vendedores ambulantes suelen ofrecer las mismas chucherías, provenientes de países asiáticos en su mayoría, en las calles de todas las grandes ciudades de América Latina. La apertura de las economías nacionales y la paulatina desaparición de la manipulación de los tipos de cambio trajeron aparejada la presencia local de los productos del mundo, a precios internacionales. Es decir, a precios similares en casi todos los lugares, cuyas diferencias se reducen prácticamente a la disímil incidencia de los fletes y de los impuestos locales al consumo.¹ La principal consecuencia que se desprende de lo dicho precedentemente es que ya no haría falta exportar para competir internacionalmente. Al mismo tiempo, aumentar las exportaciones es para la Argentina una *necesidad dramáticamente vital*, tanto como lo es disminuir el desempleo.

Las pymes son las principales creadoras de empleo. Para dar más empleo, tienen que crecer; para crecer, tienen que exportar; para exportar, tienen que aliarse. Esta es la sencilla cadena de medios a fines que subyace en el renovado interés por los consorcios de exportación: se trata de apoyar a las empresas que quieran cooperar para competir. Pero las pymes argentinas permanecen en el aislamiento, mientras que las empresas grandes hacen de las alianzas su estrategia preferida para el crecimiento en todo el mundo y, en países como Italia y España, asociarse es el camino de la internacionalización que eligen las pequeñas y medianas. “*La globalización ha desatado una carrera desesperada, en la que todos quieren participar. El mundo es el mercado. El desequilibrio es constante y el ritmo, vertiginoso. En ese juego las empresas ya no quieren –ni pueden– jugar solas.*”². Salvo las pymes argentinas que, aun cuando tampoco pueden, insisten en jugar solas. Lo que equivale a quedarse fuera del juego.

Muchas debilidades, gran fortaleza

Apartémonos por un momento de este panorama de pymes escuálidas en soledad, con exportaciones raquíticas, y dirijamos nuestra mirada al territorio geográfico inmediato que esas pymes comparten, al municipio.

Una de las paradojas de la globalización es la progresiva importancia de lo local. Rápidamente, las ciudades y su gente ganan protagonismo, mientras parece declinar el de los Estados nacionales. No obstante, en nuestro país, la participación de los gobiernos locales en el gasto público es apenas superior a la mitad de la de sus pares en los países centrales. En la periferia de los grandes centros urbanos así como en las localidades pequeñas y medianas del interior, la realidad colma de un angustiante sentido a ciertas palabras que se suelen repetir como si no lo tuvieran: tasa de desempleo; nuevos pobres; baja

¹ Esto es particularmente cierto en el caso de los bienes ya que, en la actualidad, son pocos todavía los servicios internacionalmente transables.

² Hamel, Gary y otro, “Redes y muñecas rusas”, en *Revista Gestión*, volumen 4, Nº 2, Buenos Aires, marzo-abril de 1999.

productividad; marginalidad; evasión fiscal. Pero es en las ciudades chicas o medianas que los funcionarios municipales tienen la experiencia y el conocimiento directos de tales problemas, conviven con ellos. Saben quién está sin trabajo y quién pasa hambre; cuál negocio sobrevive y da empleo gracias al no pago de impuestos y tasas, y qué joven es arrastrado a los márgenes por falta de oportunidades. Para ellos no se trata de números o porcentajes: son nombres, son personas.

Los municipios del interior se encuentran frecuentemente ante cuadros de desinversión, desindustrialización, desocupación, crisis en general de las economías regionales y muchas veces se ven impotentes para responder adecuadamente a las consiguientes demandas. El tercer nivel del Estado no dispone de los instrumentos que tradicionalmente fueron utilizadas para revertir crisis similares –subsidios, desgravaciones, empleo público, gasto público, inversión en obra pública–, ya sea porque no son de su competencia o porque, siéndolo, han caído ideológicamente en desuso o bien, el menguado presupuesto –agobiado por el incumplimiento fiscal y la ineficiencia en la administración– es insuficiente para sostenerlos. Si analizáramos las debilidades de los gobiernos locales al respecto, éstas resultarían evidentes: facultades en materia de política económica que les están vedadas; presupuestos que acaban siendo deficitarios; reducidas o nulas posibilidades de endeudarse para invertir, ausencia de planificación estratégica en un contexto que prioriza lo administrativo por sobre lo político. Sin embargo, en su naturaleza misma se manifiesta una notable fortaleza: el contacto directo, la cercanía con la gente que le brinda a los funcionarios la posibilidad del acabado conocimiento de los agentes económicos, su historia, sus potencialidades. Esta característica habilita singularmente a los gobiernos locales para *inducir* proyectos privados a partir de la asociación de pequeñas y medianas empresas en alianzas que les permitan superar las insuficiencias que podrían comprometer su viabilidad. Además, otra de las paradojas de la globalización es que la economía se hace regional al mismo tiempo que transnacional. Y lo que define a un municipio es, justamente, lo que comparten y podría reunir a las pymes: el territorio. Los consorcios de exportación son –al menos, hasta el momento–, *regionales*.

Recetar el consorcio

Sea por la falta de una tradición de cooperativismo, sea por la ausencia de profesionalismo en la dirección de las pymes o por cualesquiera de las otras varias causas que se le adjudican al fenómeno, un factor que incide de manera no menor es el desconocimiento y montada en él, la desconfianza. El gobierno local podría vincular entre sí a estas suspicaces pymes regionales, facilitando el acercamiento y transfiriendo información. Facilitar el acercamiento, para impulsar el desarrollo en cada pyme de una estrategia de alianzas, que la ayude a agruparse con otras en función de objetivos comunes; transferir información, porque el acceso a ella es, en tiempos de la ya denominada Tercera Revolución Industrial, la condición básica, *sine qua non*, de la competitividad. El Secretario de Producción –o funcionario equivalente–, sería el personaje indicado para generar la confianza entre los vecinos emprendedores y promover la unión de los potenciales socios. Las acciones propuestas podrían convertir esa permanente amenaza de empobrecimiento que son las pymes aisladas, en una oportunidad de crecer y emplear localmente.

Ahora bien, hay pymes en el sector agroalimentario, en la industria y en los servicios, y llevan a cabo las más diversas actividades. Son también, acaso por el origen familiar de muchas de ellas, tan heterogéneas en su desempeño como las personas que las fundaron o las conducen. Es cierto que la mayoría es débil y que muchas están atravesando serias dificultades. Pero aunque los síntomas se parezcan sospechosamente o aun, sean idénticos, las causas pueden ser diferentes y de hecho, lo son. Hay que reconocerlas y ubicarlas en la cadena de valor de la empresa. Hay que diagnosticar y luego recetar el tratamiento. Si el mal –digamos, la falencia– está en la comercialización externa *entonces* el consorcio de exportación puede ser la medicina adecuada. En este sentido, podríamos decir que los consorcios de exportación son como la aspirina, medicamento excelente y que sin embargo, ningún médico recetaría contra la miopía, pongamos por caso. Decimos esto precisamente porque estamos convencidos de que el consorcio es el remedio más efectivo para curar la endémica debilidad de las pymes para comercializar en el exterior, esto es, cuando la cuestión es la promoción, la venta, la logística o el servicio al cliente. Pero es ineficaz cuando el problema está en la producción, el aprovisionamiento, la tecnología o los recursos humanos: no cura la miopía.

El consorcio de exportación tiene muchas ventajas para las empresas que deciden constituirlo, dos de las cuales son decisivas: la minimización de los costos de comercialización en el exterior y el acceso a *management* profesional en un área que lo requiere especialmente. Para el municipio, quizás la cualidad más importante sea que aumenta el valor agregado que queda en la región – porque muchas veces, la producción de estas pymes es comprada por acopiadores, *tradings* u otros intermediarios, para ser exportada luego–, y concurre a la consolidación de las oportunidades de empleo en el territorio. Pero la sinergia generada por la asociación de las empresas tiene muchas más facetas en las cuales se expresa: implantación de normas de aseguramiento de la calidad; transferencia acelerada de *know-how*; introducción de nuevas tecnologías, entre otras muchas que hacen, todas, al incremento de la competitividad regional. Finalmente, y como fruto adicional del emprendimiento en común, es posible que se advierta un cierto cambio cultural hacia la solidaridad, que no debería ser menospreciado.

Pymes "glocalizadas"

¿Por qué estamos propugnando llevar al nivel municipal este tema? Porque la fortaleza esencial del gobierno local, como dijimos al comienzo, radica en su *vecindad* con la gente. ¿Y cuál es la oportunidad a la que podría aplicarse esa fortaleza? En este caso, es la oportunidad creada por la existencia de personas –en las pymes decididas a internacionalizarse– que comparten un territorio pero necesitan que alguien cercano a ellas las ayude a encontrarse. Podríamos resumir la propuesta con el neologismo de origen anglo-japonés (o nipo-inglés, mejor dicho): *glocalizar* es la consigna.

La gente no aprende a confiar por decreto; necesita tiempo suficiente, ámbitos propicios, información y transparencia. A lo largo de estas líneas se ha insistido en la necesidad de diagnosticar e identificar las eventuales empresas candidatas y facilitar la confianza y la reunión entre los empresarios que las dirigen, y eso es algo que los municipios pueden hacer, tal vez mejor que ningún otro nivel del Estado. El otro requisito indispensable es la provisión de *información*:

información que permita el acceso a programas específicos –nacionales, provinciales, de ONGs, de organismos multilaterales–; asesoramiento legal; impositivo; para la elaboración del reglamento, estadísticas y otros temas conexos. Llevar a cabo esto por medio de visitas, charlas, cursos, facilitadores y buena comunicación, no implica inversiones significativas. Por otra parte, es la hora de las alianzas también para los municipios, que deberían buscar socios en los municipios vecinos –porque los posibles candidatos no necesariamente estarán localizados de acuerdo con los límites políticos–; en la sociedad civil – fundaciones, cámaras, universidades, asociaciones profesionales–, y en las empresas –bancos, grandes empresas nacionales o multinacionales, aseguradoras, compañías de transporte–.

Por último, pero también, fundamentalmente, es necesario requerir apoyo en los medios de comunicación, locales y nacionales, porque en la comunicación adecuada está la llave del asunto. A este respecto es conveniente destacar que el concepto de comunicar difiere del de informar, porque incluye el de *feedback*, la respuesta de comportamiento que se intenta provocar. Una respuesta que, necesariamente, tendría que ser activa y movilizadora.

Hemos hablado de gobierno, empresas y exportaciones, pero no hemos hablado de promoción en el sentido tradicional del término; nada hemos dicho de beneficios o ventajas que, tal como lo muestran varios estudios, *son poco o nada aprovechados por las pymes*. Lo que se pretende es que el gobierno local instale la idea, contribuya a crear un ámbito propicio, apoye en el *fund raising*, informe y comunique. Lo que se espera es que proporcione un servicio, allane un camino. En otros términos: lo deseable y posible es que el gobierno local sirva, pero no proteja; induzca, pero no subsidie. Activamente. Si las cosas ocurrieran de este modo en forma consistente y sostenida en el tiempo, cabría confiar en que el consorcio de exportación se constituyera en interesante solución a los problemas de comercialización de las empresas pequeñas o medianas de una región, que quieran venderle al mundo. En vez de convertirse, como suele decirse y sucede con cierta frecuencia con las pymes, en una solución en busca de problemas.+

Arbitraje comercial internacional para el MERCOSUR, Bolivia y Chile

Gabriela Chichizola*

El 26 de marzo de 1991 se conforma el MERCOSUR, mediante la firma del Tratado de Asunción. En diciembre de ese mismo año se firma también el Protocolo de Brasilia que establece procedimientos de solución de controversias (negociaciones directas, mediaciones y arbitraje) que pueden ser accionados tanto por los Estados como los particulares (bajo ciertas condiciones).

Si bien esto comenzó a funcionar, y de hecho ya hubo tres arbitrajes entre Argentina y Brasil, enseguida se notó la falta de un mecanismo para solucionar aquellos diferencias que surgieran entre las personas físicas o jurídicas.

Así es que en 1998, se suscribieron dos acuerdos: uno entre los países miembros del MERCOSUR y otro entre el MERCOSUR, Bolivia y Chile

* Licenciada en Relaciones Internacionales. Docente universitaria.

(Decisiones 3/98 y 4/98, respectivamente) cuyo objetivo es regular el arbitraje como medio alternativo privado de solución de controversias, surgidas de contratos internacionales entre personas físicas o jurídicas de derecho privado.

En virtud de estos Acuerdos, los respectivos Ministerios de Justicia de cada país miembro decidieron convocar a las instituciones más destacadas en el tema de arbitraje a fin de elaborar un reglamento que regulara el arbitraje comercial internacional.

Todas las entidades convocadas mantuvieron cinco encuentros desde el mes de octubre de 1998, hasta que el 16 de junio de este año, en Buenos Aires, se suscribió el Reglamento Modelo de Arbitraje Comercial Internacional para las Instituciones Arbitrales del MERCOSUR, Chile y Bolivia. Dicho Reglamento fue elevado para su conocimiento a la Reunión de Ministros de Justicia del MERCOSUR, Bolivia y Chile, que también sesionaba en esta ciudad.

A la fecha las instituciones firmantes y que aceptaron el instrumento son:

- *Argentina*: Colegio Público de Abogados de la Capital Federal, Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Colegio de Abogados de la Ciudad de Mar del Plata, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal.
- *Brasil*: ARBITRASUL.
- *Paraguay*: Centro de Arbitraje y Conciliación.
- *Uruguay*: Centro de Conciliación y Arbitraje de la Bolsa de Comercio de Uruguay.
- *Bolivia*: Colegio de Abogados de la Ciudad de La Paz, Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de la Industria y Comercio de Santa Cruz de la Sierra.
- *Chile*: Centro de Arbitrajes y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago de Chile, Cámara Regional del Comercio y la Producción de Valparaíso.

El Reglamento es una herramienta importante para los particulares porque les proporciona procedimientos ágiles para resolver los conflictos derivados de las transacciones comerciales, regidas por el derecho internacional privado, que llevan a cabo en el ámbito de la región.

Dicho Reglamento, utilizado por las instituciones arbitrales, podrá ser invocado por todos aquellos que desarrollen actividades comerciales y que voluntariamente acuerden ponerse bajo su régimen.

En cuanto a su funcionamiento, una vez constituido el Tribunal Arbitral, éste citará a las partes a una audiencia preliminar, para instarlas a una conciliación. Dicha audiencia se celebrará dentro de un plazo no menor a 15 días ni mayor a 25 días, a partir de haber transcurrido el plazo para contestar la demanda o la reconvencción en su caso, ya sea que se hayan contestado o no.

En caso de que la conciliación no prospere se fijará la fecha para la audiencia de prueba, en un plazo no menor a 45 días ni mayor a 60 días. Durante este

período las partes deberán presentar las pruebas correspondientes, si bien hasta el momento de la audiencia las partes podrán presentar los documentos posteriores o desconocidos, así como también podrán alegar hechos nuevos.

En el día señalado se reunirá el Tribunal, y una vez terminada la presentación de las partes y el interrogatorio, el Tribunal cita a las partes a oír sentencia mediante el laudo interlocutorio, con lo que se clausura la etapa probatoria. En cuanto al laudo que finalmente pronuncia el Tribunal Arbitral es obligatorio para las partes e inapelable. Lo único que las partes pueden requerir, dentro de los diez días siguientes al laudo, es una aclaración o rectificación del mismo. El procedimiento arbitral no podrá exceder de un año, prorrogable por seis meses más a pedido del Tribunal o de las partes.

En cuanto al derecho aplicable, las partes podrán elegir cuál se aplicará para solucionar la controversia sobre la base del derecho internacional privado y del derecho del comercio internacional. Si las partes no logran ponerse de acuerdo, serán los mismos árbitros los que decidirán conforme a las citadas fuentes. Lo mismo sucede respecto del lugar donde sesionará el Tribunal. En caso de que las partes no lo acuerden será el mismo Tribunal el que determine el lugar del arbitraje.

Un tema que resulta interesante destacar, es que el Reglamento de Arbitraje no exige la calidad de abogado para oficiar de árbitro, ni el patrocinio letrado obligatorio para las partes. Tampoco indica lo contrario, sino que deja librada la cuestión a las legislaciones de cada país.

Es interesante remarcar que en estos tiempos que corren, donde muchas veces se discute acerca de la continuidad del MERCOSUR, la suscripción de este Reglamento completa un vacío que los particulares reclamaban. Esto demuestra el interés de las personas físicas o jurídicas hacia este proceso de integración, ya que ellas son las que verdaderamente hacen el MERCOSUR, con sus negocios y transacciones comerciales.

Así, contar con un Reglamento modelo aplicable por las instituciones de todos los países de la región, aporta uniformidad en el procedimiento y da un alto grado de certeza jurídica, necesaria a la hora de plantearse una controversia.

Hechos como estos autorizan a pensar que, a pesar de existir situaciones no resueltas en el MERCOSUR, una parte de la población, partícipe del funcionamiento del proceso, demuestra que cuando hay necesidades e intereses comunes es posible ponerse de acuerdo. En definitiva, trabajar en conjunto para continuar con la puesta en marcha de este proceso.+

Abogacía en el MERCOSUR*

Daniel H. Rosano**

* Fragmento de la disertación pronunciada en el Colegio de Abogados de Santa Fe el 17 de marzo de 2000; participación del autor en el panel que consideró el tema *Abogacía y MERCOSUR*.

** Director del Instituto de Derecho de la Integración del Colegio de Abogados de Quilmes.

Para reflexionar acerca del papel de la abogacía en el MERCOSUR cabe recordar, en primer lugar, que hace relativamente poco tiempo atrás en Argentina se practicaba una economía "hacia adentro" con todo lo que ello implicaba en lo económico y cuya derivación se traducía en poner el acento en el orden jurídico interno.

Ahora, al abrirse la economía, en el mundo de la globalización, de los bloques regionales, se ha tornado evidente que la generalidad de los abogados con algunos años de graduados no han recibido la preparación necesaria para lo trascendente que es para los países del MERCOSUR, para la vida de todos sus habitantes y para el ejercicio de la profesión de abogado el surgimiento de un nuevo universo jurídico que es el derecho de la integración, el derecho del MERCOSUR.

En efecto, la profesión de abogado se ha tornado más compleja. En cierta forma cabe rever, repensar muchos conceptos. Lo que el MERCOSUR nos exige es rehacer la historia en que nos hemos educado. El proceso de integración implica aspectos políticos, económicos, jurídicos y este último, principalmente, debe ser atendido por los abogados. Integración y derecho son dos entidades, dos datos de la realidad como aquel que mencioné anteriormente, es decir la aparición de un nuevo universo jurídico que se inserta en el ordenamiento jurídico de los Estados miembros. Con certeza –por sus fuentes, fines, características–, tendrá un efecto transformador sobre las realidades con las que estábamos acostumbrados a convivir.

Sin temor a equivocación se puede decir que la integración no es una labor exclusiva de los gobiernos. A este esfuerzo se deben incorporar el sector privado, las universidades, los colegios profesionales, que pueden (deben) proporcionar el marco de reflexión necesario. En este sentido es muy importante difundir entre los matriculados, los tratados, los principios que orientan el proceso de integración y promover el conocimiento de los instrumentos que le han dado origen, que reglan su funcionamiento y los que se acuerden entre los países miembros. Las nuevas realidades exigen nuevas respuestas.

Son muchas y variadas las cuestiones que se deberían analizar sin improvisación. Por ejemplo, a los abogados les cabe:

1. Encarar una tarea de conjunto, emprendida con entusiasmo para brindar algunas ideas fundamentales en torno a los problemas comunes de los Estados que integran el MERCOSUR.
2. Entender definitivamente –como bien se ha afirmado– que, como status jurídico, la integración se traduce en una normatividad que regula las diversas actividades y políticas a implantar y asimismo se regula la actuación de los diversos agentes intervinientes en los procesos integracionistas. El derecho se constituye en un elemento imprescindible en todo proceso integrador. Y si de derecho hablamos, no olvidar que también hablamos de abogados.
3. Revelar, estudiar y profundizar en los principios que sostienen las estructuras intergubernamentales y supranacionales.

4. Renovar el contenido del currículum académico.
5. Valorizar el estudio del derecho comparado.
6. No olvidar, como lo expresa el Preámbulo de las Bases para un Código de Normas de Ética de la Abogacía del MERCOSUR, impulsado por las organizaciones nacionales de los Estados Partes del MERCOSUR integrantes de COADEM (Consejo de Colegios y Ordenes de Abogados de MERCOSUR) –nos referimos a nuestra FACA (Federación Argentina de Colegios de Abogados), a la Ordem dos Advogados do Brasil, al Colegio de Abogados del Paraguay y al Colegio de Abogados del Uruguay– que los abogados del MERCOSUR, están llamados a desempeñar un relevante papel en el proceso de formación de un mercado comunitario, tanto en el asesoramiento de los agentes que han de impulsarlo, como en la solución de controversias que el mismo genere; pero también en la consolidación de este espacio comunitario bajo el imperio del derecho, el respeto de los derechos humanos y la vigencia de la democracia.
7. Abocarse al análisis de cuestiones tan trascendentes como la libertad de establecimiento, la libre prestación de servicios, el principio de no discriminación, el reconocimiento de los títulos, la colegiación y su establecimiento en los Estados Partes del MERCOSUR (en Paraguay y Uruguay no es obligatoria).
8. Presentar a los órganos del MERCOSUR, por intermedio del COADEM, las propuestas para coadyuvar en el avance del proceso de integración, con lo cual su desempeño en dicho proceso deviene no solo necesario sino también imprescindible para asegurar el mayor acierto y eficacia en la gestión.

Ya que en algún momento trascenderemos nuestras fronteras, hay que prepararse, capacitarse, hay demasiado por aprender y por estudiar y los planes de estudio deben atender estas necesidades en forma terminante y sin dilaciones. Quizás haya que luchar (y mucho) con lo establecido para poder consagrar cosas nuevas; una suerte de ortodoxo, de tradicional versus lo heterodoxo.

El tiempo que corre para la abogacía de hoy es el de la unión, como en el decir de ese gran poeta portugués llamado Fernando Pessoa: “somos ángeles de una sola ala y solamente podremos volar cuando nos abracemos unos a los otros”. (“Somos anjos de uma só asa e só poderemos voar quando abraçados uns aos outros”).

Nada más; pero nada menos.+

Publicaciones

ALONSO GARCIA, Ricardo; *Derecho comunitario y derechos nacionales. Autonomía, integración e interacción*. Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1999, 301 páginas.

A partir de la caracterización del derecho comunitario como un nuevo ordenamiento jurídico, el autor señala que la Comunidad Europea y el derecho producido por ella constituyen un orden sui generis que escapa al marco del clásico derecho internacional y que también se diferencia del derecho nacional de los Estados miembros, en el que sin embargo se integra.

Según este enfoque, el ordenamiento comunitario es un sistema jurídico autónomo, cuyo respaldo está en las jurisdicciones constitucionales de los Estados miembros. Y ello es así porque el derecho comunitario además de tener su origen en los ordenamientos nacionales mediante los cuales se efectuaron las correspondientes cesiones de soberanía para su conformación, encuentra "también su destino por cuanto es en ellos donde está llamado a integrarse". La relación que los vincula es la de ordenamientos separados pero comunicantes. Vale decir que la autonomía del derecho comunitario se completa con los derechos nacionales por estar con ellos en permanente interacción jurídica.

De ahí deriva que el funcionamiento del aparato institucional comunitario está presidido por los derechos nacionales que son fuente de inspiración de principios de alcance europeo, en algunos casos incorporados en normas comunitarias y en otros consagrados por el Tribunal de Justicia. Por eso, Alonso García sostiene que para no incurrir en un encuadramiento incompleto de la integración, a más del escalón europeo se debe considerar el ineludible escalón nacional.

El desarrollo de los temas del volumen se realiza en torno a los principios propios del derecho comunitario, mediante los cuales se regulan las relaciones con los ordenamientos jurídicos nacionales. Se señala que a los clásicos principios de primacía y efecto directo se agregan los más recientes de seguridad jurídica y responsabilidad de los Estados miembros ante los ciudadanos por los daños y perjuicios procedentes de las infracciones al derecho comunitario.

Para el análisis de todos ellos el autor desenvuelve sus consideraciones sobre el sistema jurisdiccional, la aproximación del Tribunal de Justicia a las cuestiones de eficacia aplicativa e interpretativa, y de primacía en términos globales y absolutos, así como desde las perspectivas de las jurisdicciones constitucionales nacionales. En el caso específico de los derechos fundamentales, las referencias son al alcance del Convenio Europeo para la Protección de los Derechos Humanos y de las Libertades Fundamentales (Roma, 1950), evaluado como un estándar mínimo de protección y al estándar superior de protección representado por las tradiciones constitucionales de los Estados miembros en la configuración de los derechos fundamentales comunitarios.

En cuanto al principio de responsabilidad de los Estados miembros por infracción al derecho comunitario, está calificado de paradigma de interacción ordinamental. Esta materia, de singular interés, es merecedora de especial atención por la posibilidad que acuerda a los particulares de obtener reparación de sus derechos en caso de ser lesionados a causa de una violación al derecho comunitario. Para exponerla, se presentan el fundamento de la responsabilidad de los Estados miembros, los requisitos de homogeneización entre las esferas nacional y comunitaria, y las condiciones de la responsabilidad de las instituciones comunitarias.

Es de destacar que por las diferencias que separan el derecho comunitario europeo de los ordenamientos de otros esquemas de integración –de lo cual es claro ejemplo el punto precedente– en algunos capítulos se explican varias de esas divergencias mediante comparaciones con la normativa pertinente del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el MERCOSUR. + A-G.

● Direcciones electrónicas

INTAL
 Instituto para la
 Integración de América
 Latina y el Caribe.
<http://www.iadb.org.intal>

ALIDE
 (Asociación
 Latinoamericana de
 Instituciones Financieras
 de Desarrollo)
<http://www.alide.or.pe>

SICE
 (Sistema de Información
 al Comercio Exterior –
 OEA)
<http://www.sice.oas.org>

| Autoridades del IIL-UNLP | Informe Integrar |
|--|--|
| <u>Directora:</u> Noemí Mellado | <u>Director editor:</u> Noemí Mellado |
| <u>Secretarios de la Maestría:</u> Marcelo Halperin Sergio R. Palacios | <u>Comité de Redacción y Coordinación Académica:</u> |
| <u>Secretario Académico:</u> Luis Manuel Urriza | Clara Amzel-Ginzburg Gabriela Chichizola |

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual N° 960.725.
 Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina.
 Las notas publicadas en **Informe Integrar**, que expresan exclusivamente la opinión de sus autores, se pueden reproducir con indicación de la fuente.