

Laboratorios de simulación: permiten a los empresarios trabajar con sus problemas sistémicos, mediante software diseñado al efecto. La simulación se refiere a la gestión de un emprendimiento en el caso de venta de productos en un nuevo mercado, o bien a la apertura de un nuevo negocio.

Oportunidades en Internet: se trata de explorar las diversas posibilidades de información y comunicación que brinda la red, las variables que influyen en los productos al ser sometidos a una comercialización virtual, y se proporcionan los elementos de aprendizaje para la creación de un sitio.

Plan de vuelo para el mercado: en este caso se crea un plan estratégico para la venta de un producto determinado, sobre la base de lineamientos diseñados por una consultora.

La puesta en práctica de estos cursos tiene el carácter de prueba piloto y el propósito del SEBRAE es instrumentarlos en el corto plazo en todo Brasil.

En cuanto a los empresarios de las PyME argentinas, a partir del mes de diciembre tendrán oportunidad de participar en este plan de estudio, ya que USEN pondrá en marcha un proyecto de educación a distancia. Más detalles de esta acertada iniciativa se pueden consultar en www.sebrae-rs.com.br < A-G

ALCA y empresas transnacionales: propuestas para la negociación (*)

*Marcelo Halperin (**)*

El sostenido impulso tecnológico ha determinado un colosal aumento de la producción y la productividad que a su vez requiere ser absorbido por un creciente volumen y uniformidad de la demanda de los bienes y servicios producidos. En un contexto de transformaciones económicas globales, las estrategias empresariales practicadas han consistido en asegurar el crecimiento y la uniformidad de la demanda, mediante dos mecanismos: la concentración del poder de decisión y control, y la expansión geográfica de las operaciones.

Las empresas transnacionales han tendido a reforzar el control ejercido por sus matrices sobre las subsidiarias en la misma medida que ellas se multiplican y expanden. Simultáneamente, las subsidiarias, para justificar su existencia, deben saber aprovechar las ventajas competitivas ofrecidas por los mercados donde se asientan.

Así, con el objeto de conquistar nuevas posiciones en los mercados, o bien para preservar una posición dominante, las matrices normalmente elaboran estrategias de comercio internacional que deben aplicar las subsidiarias localizadas en distintos puntos geográficos. Estas estrategias pueden implicar, a su vez, una autoinhibición para exportar determinados productos a determinados destinos y, alternativa o conjuntamente, operaciones comerciales entre subsidiarias, entre la matriz y una subsidiaria o entre matrices o subsidiarias de empresas vinculadas, a precios y en condiciones diferentes de las que prevalecen en los respectivos mercados. Dichas prácticas pueden tener efectos restrictivos o depredatorios de diverso alcance. Pero su impacto global sobre el comercio configura una importante distorsión sobre los mercados. Esta distorsión es hoy tan evidente como difícil de combatir en el plano multilateral, en especial debido a que se trata de operaciones enmarcadas por el derecho privado y cuyo adecuado registro y control en los países en desarrollo se ve obstaculizado debido a la utilización, por las empresas, de avanzados recursos tecnológicos aplicados al transporte y las telecomunicaciones.

En tales condiciones, el establecimiento de una zona de libre comercio de alcance hemisférico requiere el diseño de los instrumentos adecuados para evitar que las empresas transnacionales con subsidiarias en los países latinoamericanos desarrollen actividades que puedan afectar los objetivos propios del esquema de integración. Debe advertirse la conveniencia de incorporar en el ALCA una normativa que introduzca una disciplina encaminada a neutralizar o reducir los efectos perjudiciales de las prácticas restrictivas aplicadas por empresas transnacionales sobre el nuevo mercado regional que, por su extensión y diversidad, estimularía el recrudescimiento de esas conocidas maniobras.

La carencia de una normativa durante los primeros tiempos de vigencia del Acuerdo podría contribuir, por los distintos ritmos de desgravación y las excepciones negociadas, a que se presentaran asimetrías

cuya explotación comercial por aquellas empresas tendería a distorsionar los mercados y, de ese modo, a desvirtuar los objetivos del Acuerdo.

En particular, conviene advertir que:

- a. La progresiva liberación del comercio hemisférico, en tanto no sea acompañada por una reducción de los desequilibrios estructurales preexistentes, podría generar o incrementar ventajas/desventajas competitivas entre los países latinoamericanos. Estas asimetrías, a su vez, determinarían la polarización de inversiones y, en todo caso, resultarían atractivas para ser sistemáticamente explotadas por las empresas desde el punto de vista comercial.
- b. Tanto la introducción de excepciones permanentes (tales como reservas de mercado en determinados sectores) como la graduación en los ritmos de desgravación para el comercio hemisférico negociado, podrían contribuir a incrementar de modo permanente o temporario aquellas ventajas/desventajas competitivas preexistentes.

Entonces, como consecuencia de la desgravación o bien de la deliberada limitación o asincronía de esa desgravación, las empresas transnacionales encontrarían "nichos" para maximizar su rentabilidad mediante la especialización productiva en determinados territorios y la consiguiente alteración de las corrientes de comercio incurriendo en prácticas de efecto restrictivo.

Ahora bien, estas orientaciones productivas y comerciales de las empresas pueden ser hasta cierto punto compatibles con los objetivos del propio esquema de integración. Este hasta podría contemplar la inclusión de programas sectoriales para promover la localización geográfica de actividades especializadas y una cierta composición del comercio. Pero en ausencia de tales previsiones, las asimetrías operan como un factor sobre las decisiones empresariales destinadas a maximizar su aprovechamiento. Así, las modificaciones productivas y comerciales introducidas en un marco de desequilibrio estructural preexistente, tienden a agudizar ese mismo desequilibrio.

Dentro del cuadro de situación esbozado, y al considerar sólo su impacto sobre el mercado, las prácticas de las empresas transnacionales consisten, genéricamente, en dos tipos de maniobras: a) de efecto depredatorio y b) de efecto restrictivo.

El efecto depredatorio se identifica como la conquista de un mercado mediante la apropiación de la demanda, típicamente por la reducción artificial de los precios. Un ejemplo es el *dumping* (aunque el *dumping* también puede no ser estrictamente depredatorio). Otro ejemplo no menos inquietante es el de los llamados "precios de transferencia" que se fijan con motivo del comercio internacional entre firmas vinculadas o que reportan a una misma matriz.

El efecto restrictivo se identifica con la distribución o repartición de mercados mediante acciones inhibitorias o de renuncia unilateral (una subsidiaria cede el territorio a otra, siguiendo instrucciones de la matriz de ambas o como consecuencia de acuerdos *ad-hoc* entre distintas matrices).

Es evidente que la constitución de una zona de libre comercio hemisférica tropieza con extraordinarias diferencias en el nivel de desarrollo relativo de los países que la integran. Ello requiere la adopción de medidas destinadas a reducir el impacto de maniobras depredatorias y restrictivas sobre el territorio de los países miembros. En este sentido, parece aconsejable plantear algunos lineamientos iniciales en las negociaciones, tales como:

Las previsiones a ser contempladas en el Acuerdo para eliminar el riesgo de las prácticas depredatorias y restrictivas efectuadas por empresas con capacidad para actuar en el territorio de dos o más países miembros, deberían tener plena afinidad con los objetivos de la zona de libre comercio. De tal modo, deberían incorporarse reglas con suficiente operatividad y, a la vez, no sobrepasar los compromisos de integración asumidos, considerando que esos objetivos por el momento no incluyen la constitución de una unión aduanera.

“Deberían fijarse pautas para una armonización de los instrumentos destinados a combatir ambos tipos de prácticas (depredatorias y restrictivas), considerando que se trata de dos clases de maniobras que las

mismas empresas pueden realizar de manera alternativa o superpuesta. En especial, convendría sistematizar las atribuciones que se asignen al órgano u órganos administrativos del esquema.

“Dado que en el territorio de los Estados Unidos de América se asientan muchas de las matrices de empresas transnacionales cuyas subsidiarias operan en la región, las regulaciones del Acuerdo tendrían un excelente sustento político en la medida que permitirían disciplinar la acción de estas empresas. Pero dichas regulaciones, bajo ningún aspecto, deberían colocar a las empresas cuyas matrices se asientan en los Estados Unidos de América en una situación más desventajosa que aquellas cuyas matrices están situadas fuera de la región.

“Finalmente, las medidas regulatorias referidas a este ámbito que se pudieran adoptar en el Acuerdo sólo serían aplicables en aquellos casos en que, además de cumplir los requisitos previstos para identificar las prácticas restrictivas por sus efectos macroeconómicos perjudiciales, se pudiera constatar que, con su aplicación, tiene lugar una reducción sustancial de las exportaciones intrarregionales de los productos afectados por tales maniobras, estando el comercio de dichos productos totalmente desgravado en virtud del Acuerdo. En efecto, lo que debe combatirse es el comportamiento empresarial distorsivo, opuesto a las expectativas económicas y sociales sobre el aprovechamiento del mercado ampliado creado por el Acuerdo.

Conclusiones y lineamientos de una propuesta

Sobre la base de estas consideraciones, y teniendo en cuenta las normas y experiencias internacionales, podrían resumirse las bases de una propuesta para el ALCA dentro de los siguientes términos:

1. La protección de los legítimos intereses nacionales en una zona de libre comercio con las características del ALCA requiere la incorporación al Tratado de un régimen adecuado para combatir las prácticas de efecto restrictivo llevadas a cabo por empresas con asiento en el territorio de uno o más Estados miembros.
2. Estas prácticas, para dar lugar a medidas que las contrarresten, tendrían que afectar la exportación de productos incluidos en los programas de liberación comercial establecidos en el Acuerdo. Alternativamente, podría reservarse este régimen de protección sólo a prácticas de efecto restrictivo que afectasen la exportación de productos cuya circulación hemisférica estuviese ya enteramente liberada.
3. Si bien el régimen tendería a contrarrestar los efectos perniciosos de las estrategias de acaparamiento o repartición de mercados que pueden llevar a cabo empresas transnacionales, en ningún caso correspondería supeditar la aplicación de las medidas de protección a una calificación de las empresas según la identidad de los titulares del capital o de quienes controlen la gestión. Una calificación de este tipo contravendría el principio de trato nacional consagrado en el GATT.
4. Las prácticas restrictivas que justificarían la adopción de medidas destinadas a neutralizarlas, se definirían por los siguientes efectos, derivados de una reducción sustancial de las exportaciones dentro del lapso también preestablecido en el Acuerdo: a) inhibición del desarrollo tecnológico en el sector o rama de que se trate; b) reducción de los niveles de ocupación en el mismo sector o rama; c) disminución de ingresos fiscales esperados; y d) distorsión de la oferta local del producto, con repercusiones sobre los precios.
5. A la prueba del daño para justificar la adopción de medidas destinadas a contrarrestar dichas prácticas, habría que sumar otra prueba: sobre el nivel de relevancia de la participación de la empresa o empresas objeto de la imputación, en las exportaciones totales de ese mismo producto desde el país que aduce el daño.
6. Los Estados miembros del esquema formularían las denuncias de estas prácticas ante un órgano establecido en el Acuerdo. Dichas denuncias deberían estar acompañadas de una

acreditación de la calificación y magnitud de los efectos ocasionados por aquellas prácticas, y el umbral mínimo de participación de la empresa o empresas imputadas en las exportaciones del producto en cuestión.

7. El órgano de aplicación se integraría con un representante de cada Estado miembro, y se asignaría un voto a cada representante. Se resolvería por mayoría simple sobre la procedencia o improcedencia de la medida. En caso de determinar la procedencia de una sanción, el Acuerdo podría asignarle también la atribución de fijar el monto de la multa que, en cualquier caso, aplicaría el Estado miembro afectado. La medida sería considerada improcedente al no producirse la prueba requerida o al acordarse una excepción que, al modo del sistema establecido en la Unión Europea para el régimen de defensa de la competencia, podría tener las características de excepción *ad-hoc* o bien de excepción en bloque. En el primer caso, el órgano de aplicación, sobre la base de compromisos asumidos por la empresa o empresas imputadas, podría determinar un trato de excepción dentro de las causales que determinaría el mismo Acuerdo (excepción *ad-hoc*).
8. El pronunciamiento del órgano de aplicación tendría lugar siempre a instancias de uno o más Estados miembros, luego de dar vista a la empresa o empresas imputadas y sin perjuicio que el Estado miembro solicitante o cualquier otro Estado miembro que se considerase perjudicado pudiera recurrir ante el sistema de solución de diferencias previsto en el Acuerdo.

IIL-UNLP

Proyectos de tesis

En esta sección, comenzaremos a publicar una breve síntesis de los proyectos de tesis que están desarrollando los egresados de la Maestría en Integración Latinoamericana del IIL-UNLP.

La dimensión tecnológica de la competitividad industrial argentina en el marco del proceso de integración hemisférica

Beatriz R. Pereyra ^(*)

En los últimos tiempos tiene lugar una polémica acerca de las posibilidades que ofrece a los países del MERCOSUR la constitución de una zona de libre comercio de carácter continental: el ALCA. Esta Área de Libre Comercio de las Américas incluiría a todas las naciones de este continente. En tal sentido, se señala la necesidad de contar con políticas regionales "armonizadas", en una concepción que acuerda prioridad a la profundización de la integración regional, frente a otra que da preeminencia a la ampliación. Se considera que una aproximación esclarecedora a esta polémica consiste en describir el cambio del "paradigma" de integración que se habría operado desde mediados de la década de los ochenta en la región.

Entre las políticas que se considera prioritario armonizar, se encuentra la industrial y, concomitantemente con ella, la tecnológica. En este contexto se inscriben las actuales tendencias teóricas que recomiendan la implementación de Sistemas Nacionales de Innovación como mecanismos viabilizadores de un desarrollo tecnológico compatible con el presente escenario económico internacional caracterizado por el entramado fenomenológico de globalización y regionalización. Para complementar este enfoque resulta pertinente situar el papel que desempeña la cuestión tecnológica en las teorías económicas que explican el crecimiento económico, en particular las denominadas nuevas teorías del crecimiento *endógeno*.

Conforme a estas líneas, el trabajo tiene por objeto examinar la dimensión tecnológica de la competitividad industrial argentina, cuyo análisis, por sectores de actividad industrial, evaluará los elementos tecnológicos que están contenidos en las exportaciones industriales con destino a Estados Unidos. El punto de partida es 1986, año en que nuestro país emprendió una nueva etapa del proceso