

**DIRECTORA: NOEMÍ MELLADO**

**Propietario: INSTITUTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA**

Calle 10 N° 1074 – (1900) LA PLATA

Provincia de Buenos Aires – Argentina

TEL/FAX: 54-0221-421-3202

**INFORME INTEGRAR**

**BOLETÍN N° 100 RECTIFICATORIO-DICIEMBRE 2016**

CORREO ELECTRÓNICO ISSN 1850-6445

EN LÍNEA ISSN 1850-6453

## **EMPRENDIMIENTOS JUVENILES TRANSFRONTERIZOS Y COMPROMISOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA\***

**Marcelo Halperin**

Dr. en Derecho y Ciencias Sociales

### **I. Introducción**

Dentro de las particularidades que caracterizan la inserción de las periferias en el sistema económico internacional, luce una falsa conciencia colectiva para digerir los efectos adversos que recaen sobre las estructuras productivas y ocupacionales con motivo tanto de las agudas transformaciones tecnológicas como de la volatilidad en los mercados. Este rasgo ideológico es particularmente llamativo en los países latinoamericanos, donde la pérdida y degradación sistemática de fuentes ocupacionales –con especial incidencia en las generaciones más jóvenes- tiende a disimularse invocando supuestas oportunidades asignadas a trabajos por cuenta propia y que en lo posible apliquen o desarrollen innovaciones tecnológicas<sup>1</sup>. Resulta curiosa la asignación de propiedades regenerativas a los mismos dispositivos y recursos que, aplicados a otras escalas y bajo las condiciones de producción prevalecientes dentro de la economía global, permiten explicar en buena medida la pérdida y degradación del empleo formal.

Afloran diversas políticas públicas e iniciativas privadas para generar un cuadro motivacional tan envolvente como difuso, en la medida que se superponen o confunden,

---

\* *Docente, Investigador y Secretario de la Maestría en Integración Latinoamericana, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de La Plata.*

<sup>1</sup> Aquí el concepto de “falsa conciencia” no remite necesariamente a la elaboración de ideologías, sino a sucintas construcciones mentales o nociones harto esquemáticas utilizadas para transitar la cotidianeidad y aún hacerla confortable. La propagación de esta forma de inteligibilidad acotada fue analizada magistralmente por Eliseo Verón en su última obra, con especial referencia al aporte de Antoine Culioli (véase Eliseo Verón: “La semiosis social, 2”, Paidós, Buenos Aires-Barcelona-México, 2013). Desde otra perspectiva, es posible advertir que los endeble procesos de socialización individual están asociados actualmente a la difusión de tecnologías de uso personal a través de las cuales se desata un estado de compulsión sistémica (véase, al respecto, del autor: “Desvelos del yo. La construcción de identidades que no reconocen ancestros ni prójimos”, especialmente la Primera Parte: “Socialización y compulsión sistémica en el capitalismo tardío”, Ediciones Ciccus, Buenos Aires 2016).

según los casos, recetas meramente paliativas ante situaciones de indigencia con otras propuestas y promesas muy distintas, dirigidas a empresarios y empresas con probada capacidad para encarar la reconversión de sus negocios.

Así van surgiendo en los países de la región organismos públicos con atribuciones para promover y sostener emprendimientos de distinta naturaleza. Se advierte que en la mayoría de los casos la gestión de dichas entidades resulta ostensiblemente ineficaz<sup>2</sup>.

Entretanto abundan los jóvenes emprendedores que procuran asirse de recursos tecnológicos disponibles y en no pocas ocasiones utilizarlos para traspasar las fronteras nacionales a través de ofertas innovadoras. Pero el apoyo que pueden suministrarles aquellos organismos y dispositivos institucionales de sus países de origen no suele ser el más apropiado. Por un lado, deben considerarse las dificultades burocráticas para acceder a los recursos requeridos, en especial por el insuficiente respaldo financiero y por las escasas garantías de solvencia técnica que ante la falta de antecedentes pueden presentar los postulantes. Por otro lado, ha de tenerse en cuenta que, atendiendo a su proyección transfronteriza, las principales dificultades se plantean casi siempre más allá del territorio nacional desde donde se lanzan los emprendimientos.

En este punto cabe recordar que las principales regulaciones operativas del sistema económico internacional hoy día conforman una trama de compromisos intergubernamentales de alcance bilateral y plurilateral y de la cual participan inevitablemente los países latinoamericanos. El tejido es cada vez más extenso, porque abarca un número creciente de Estados; y simultáneamente cada vez más denso, en el sentido que incluye o condiciona prácticamente a todas las regulaciones significativas para los respectivos mercados internos. Así, a través de tratados internacionales usualmente llamados “de libre comercio” (TLC) las actividades económicas y comerciales

---

<sup>2</sup> A mediados de 2016 el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) hizo un relevamiento de los organismos y mecanismos institucionales promotores de los emprendimientos empresariales en la región. El trabajo del SELA se difundió a través del documento: “Experiencias recientes sobre programas de emprendimiento en incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe: hacia la creación de una economía impulsada por el emprendimiento” (SP/STE-HCEIEDP/DT número 2-16 fechado en agosto de 2016). Entre los países y sus organismos y programas estatales con mayor actividad en la materia resaltan: Brasil (“INNOVAR”; “Programa START UP”); Chile (“INNOVA-Programa START-UP”); Colombia (“InnPULSA”); México (“INADEM”); Perú (“START-UP” y “Perú Emprende”); y Uruguay (“RAFE”; “Agencia Nacional de Investigación e Innovación” y su programa “Softlandings”; y el “Fondo Emprendedor”).

son objeto de disposiciones pormenorizadas, en lo concerniente a las concesiones y reconocimientos recíprocos y también con respecto a las condicionalidades, excepciones y reservas de mercado. Una vez ratificados, dichos Tratados se aplican de modo inmediato (sin mediaciones institucionales) y con efecto directo desde el punto de vista del cobijo jurisdiccional que garantiza la aplicación de tales disposiciones en los territorios nacionales de las Partes<sup>3</sup>. Dentro de semejante cuadro, **cabe preguntarse por qué las actividades transfronterizas desplegadas por jóvenes emprendedores no han merecido aun las desagregaciones o precisiones normativas en el propio entramado de los TLC con el objeto de contrarrestar así la particular vulnerabilidad de esta población, tanto en el desarrollo de los emprendimientos como en el aprovechamiento de sus resultados.** Dado que dichos TLC han pasado a ser la principal articulación entre los ordenamientos jurídicos de países latinoamericanos con países centrales, parece oportuno entonces introducir en ellos las previsiones adecuadas para proteger y promover la actividad de los jóvenes emprendedores. Sobre la base de estas apreciaciones, las cuestiones a resolver son de dos órdenes: (i) la individualización de los aspectos más sensibles a propósito de los cuales deberían contemplarse dentro de los TLC determinadas cláusulas de protección o promoción, según los casos; y (ii) la caracterización o calificación jurídica de las disposiciones, no sólo con respecto a su nivel de obligatoriedad (coactivas de por sí; supeditadas a reglamentaciones ulteriores; o bien programáticas), sino en relación a las articulaciones normativas con otras cláusulas que regulan materias afines en los TLC pero de manera genérica, esto es, sin hacer referencia específica sobre la calificación de los sujetos o sin proporcionar mayores precisiones acerca de las actividades reguladas.

Este trabajo tiene por objeto, precisamente, aportar elementos que permitan justificar la pertinencia teórica y metodológica de la propuesta normativa indicada.

---

<sup>3</sup> Acerca del papel desempeñado por los Tratados de Libre Comercio dentro del sistema económico internacional, véase del autor: “El Sistema Económico Internacional y los Avatares en la Construcción de un Nuevo Multilateralismo”, en *Informe Integrar* N° 75, boletín del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata, octubre de 2012. Una versión abreviada se publicó en el libro “Problemáticas del regionalismo latinoamericano en los inicios del siglo XXI”, edición de la Universidad Dr. José Matías Delgado, República de El Salvador, 2013. Link: <http://www.iil.jursoc.unlp.edu.ar/textos/informe/integrar75.pdf>

## II. Los “emprendedores” en el imaginario colectivo: un formato de inclusión social

Las condiciones de producción en la economía global están estructuralmente asociadas a la pérdida (¿progresiva?) de los empleos catalogados genéricamente como “formales”<sup>4</sup>. Se trata de una tendencia muy conocida pero todavía insuficientemente apreciada en la periferia y, en especial, con respecto a su impacto sobre los segmentos juveniles. En todo caso, si la mirada se detiene sobre los más grandes núcleos urbanos y periurbanos en América Latina, resaltan las múltiples consecuencias atribuibles al desempleo de los jóvenes<sup>5</sup>. Como indicador sintomático del problema y si bien no se presenta

---

<sup>4</sup> La relación entre las condiciones de producción en la economía global y la pérdida de empleos formales en América Latina se hace ostensible con motivo del final del ciclo de precios altos para los productos primarios que constituyen las exportaciones tradicionales de distintos países de la región. Así lo indica el documento CEPAL/OIT “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Cadenas mundiales de suministro y empleo decente”, número 15, octubre de 2016: *“Durante el primer semestre de 2016, se profundizó la denominada “crisis en cámara lenta” de los mercados laborales de América Latina y el Caribe, diagnosticada en diciembre de 2015 por la OIT, que se manifiesta en un significativo aumento de la tasa de desempleo y un deterioro general de los indicadores laborales. Simultáneamente, se acentuaron las diferencias entre países y subregiones. El deterioro en los países de América del Sur, especialmente en el Brasil, contrasta con un comportamiento mucho más positivo en los países de Centroamérica (...) La evolución heterogénea entre países y subregiones demuestra que las economías de América del Sur, fuertemente dependientes de la exportación de productos primarios, se vieron afectadas por el fin del super-ciclo de precios altos, mientras que las economías más vinculadas a las cadenas de suministro de productos manufactureros en el comercio con los Estados Unidos tuvieron un desempeño más positivo”*.

<sup>5</sup> “En América Latina y el Caribe, la OIT estimaba en 2010 que un 20% de los jóvenes entre 15 y 24 años no estudian ni trabajan y en sus proyecciones más recientes (2013) establece que el desempleo juvenil aumentará en los próximos años. En la última década, la brecha entre el desempleo de los jóvenes y los adultos aumentó ) (...) Se estima que seis de cada diez jóvenes que consiguen empleo en América Latina y el Caribe lo hacen en la informalidad, en condiciones laborales precarias, con bajos ingresos y sin cobertura ni derechos...” (OIT: “Promoción de la Iniciativa Empresarial y el Empleo Independiente de los Jóvenes en América Latina y el Caribe: Experiencias Innovadoras”, editado por la Oficina Regional para América Latina y el Caribe, febrero 2016, Lima, Perú, página 12). Acerca de la preocupación por responder al drama de la desocupación juvenil en América Latina, en un foro “de integración económica” realizado en Guatemala el 24 de junio de 2015 y bajo la consigna “Centroamérica se abre a la economía naranja” con el patrocinio de la Secretaría del Subsistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA) se difundió este mensaje: *“...El enfoque sobre la economía del conocimiento y en especial en las industrias creativas, busca llegar a los quince millones de jóvenes (entre catorce y veinticuatro años) centroamericanos, que ingresarán al mercado laboral en los próximos veinticinco años, para motivarlos a adoptar modelos de negocio basados en las “mentefacturas” (los bienes y servicios que como el arte, el diseño, los videojuegos, las películas, los textos interactivos y las artesanías), basadas en su talento creativo, que tienen un valor simbólico intangible extraordinario...”* (texto difundido en ese momento a título de noticia en el sitio web [www.sieca.net](http://www.sieca.net)).

necesariamente a título de paliativo, está difundiéndose a escala mundial una modalidad alternativa de inserción laboral por cuenta propia, que mayoritariamente se circunscribe a los mercados internos. Esta modalidad es presentada como fuente de gratificaciones individuales obtenidas por el uso de las tecnologías innovadoras y relativamente accesibles a la generalidad de la población. Así **se ha logrado instalar en el imaginario colectivo latinoamericano un formato ideal de inclusión social, el de los “emprendedores”**. Y las promesas están además exacerbadas por la proyección transfronteriza que suelen tener algunas de estas actividades a partir de la conectividad propia de las tecnologías disponibles.

Más allá de los distintos tipos de análisis que merecerían tales idealizaciones, la magnitud del problema social invita a explorar semejantes opciones laborales a partir de un diagnóstico sobre su viabilidad.

### **III. Desbrozando el concepto: en la búsqueda de una población-objetivo**

Como suele ocurrir con los formatos ideológicos, el de los “emprendedores” tiende a ensancharse y absorber bajo una misma denominación a diversas actividades que difícilmente puedan ser abarcadas por las mismas políticas de promoción. En tal sentido, durante los eventos donde se presentan y ensalzan realizaciones catalogadas como emprendimientos creativos, aparecen con frecuencia líderes empresariales y científicos o tecnólogos reconocidos difundiendo innovaciones realizadas por corporaciones transnacionales o bien efectuadas en el marco de voluminosos proyectos estatales de investigación y desarrollo. Sin desmedro del aporte que tales innovaciones puedan hacer –directa o indirectamente- para la expansión o multiplicación de oportunidades laborales, **aquí propongo acotar el análisis con el objeto de contribuir a la implementación de políticas intergubernamentales destinadas a contrarrestar el desempleo juvenil a través de la promoción de distintos tipos de emprendimientos aptos para traspasar las fronteras nacionales**. En este marco, enfocaré algunas cuestiones básicas relativas a la promoción social de actividades que puedan desplegar jóvenes sin capacidad sistemática ni recursos suficientes como para llevar a la práctica sus iniciativas. Al respecto las acciones de promoción a favor de potenciales emprendedores juveniles deberían circunscribirse delineando (i) la población-objetivo; y (ii) las materias u objetos de los emprendimientos.

Con relación a la población-objetivo, parece indispensable caracterizarla por los siguientes aspectos acumulativos:

- (a) Una franja etaria que abarque a la población joven<sup>6</sup>;
- (b) La especialización en grado insuficiente de los potenciales beneficiarios, ya sea por no haber completado el ciclo de formación sistemática que los habilitaría profesionalmente o bien, en caso de haberlo completado, con déficit en su experiencia laboral; y
- (c) La carencia de recursos para sostener las actividades propuestas o esbozadas por los propios interesados, teniendo en cuenta sus expectativas de proyección internacional. Este último punto es particularmente sensible, debido a que la inmersión en tales actividades exacerba la tendencia al tipo de aislamiento y frustración que caracteriza a las condiciones de trabajo generadas por la economía global en el siglo XXI<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> El documento de la OIT “Promoción de la Iniciativa Empresarial y el Empleo Independiente de los Jóvenes en América Latina y el Caribe...” citado más arriba, proporciona algunas estimaciones con respecto a los principales rubros elegidos, dentro de una acepción amplia del concepto “*emprededurismo*” entendido de manera ostensiva como el “*espíritu de emprender o mostrar iniciativa empresarial*” (obra citada, página 15). En tal sentido: “(...) se concentran en el sector comercio, hoteles y restaurantes. El 54,9% de los emprendimientos se centra en esta categoría. En orden de importancia le siguen los emprendimientos en el sector industrial (9,3%), información y comunicación (6,9%), administración pública y servicios sociales (6,6%)”. Es entonces notorio que “los emprendimientos llevados a cabo por jóvenes se dedican en su gran mayoría al mercado doméstico. Más del 85% de los emprendimientos declaran que ninguno de sus clientes (65,8%) o menos del 10% vive afuera del país (20%). Asimismo, los emprendimientos con intensidad de exportación superior al 50% sólo representan 9,5% del total de emprendimientos en América Latina y el Caribe” (obra citada, página 29).

<sup>7</sup> Cabe recordar que las condiciones productivas marcadas por los procesos de automatización en distintos tipos de organizaciones, tienden a quebrar los encadenamientos interactivos y, en el mismo sentido, a incrementar una responsabilidad individual azarosa, sin suficiente soporte institucional, bajo la consigna del “saber arreglárselas” (expresión empleada por J.A. Miller y E. Laurent en “El otro que no existe y sus comités de ética”, ed. Paidós, Buenos Aires 2005, página 443). Insertos en semejante cuadro los empleados ya no cumplen un papel activo sino que pasan a ser agentes de control y supervisión de procesos que sin embargo suelen no conocer exhaustivamente. El sociólogo Richard Sennett analiza las transformaciones en la organización del trabajo dentro de la economía global, puntualizando el problema de la depreciación acelerada de habilidades al ritmo de las transformaciones tecnológicas y las exigencias casi sobrehumanas que imponen las organizaciones flexibles (Richard Sennett: “La cultura del nuevo capitalismo”, editorial Anagrama, Barcelona, cuarta edición, septiembre 2013). Para interpretar cómo la frustración puede alimentar comportamientos revulsivos, entre otras cuestiones habría que revisar la bibliografía sobre la reciente agudización del terrorismo cibemético practicado por los “hackers”.

#### **IV. El sub-universo de los emprendimientos excluidos de esta propuesta**

Dos tipos de actividades genéricamente calificadas como “emprendimientos” no son sin embargo asimilables a la modalidad que debería ocupar el centro de atención para el diseño de políticas intergubernamentales con el objetivo de protección y promoción social indicado más arriba. Correspondería excluir:

- (a) Las iniciativas de personas físicas o jurídicas empeñadas en la generación de nuevos negocios, aún en el caso de involucrar a jóvenes y proyectar esas iniciativas a escala internacional, si disponen de la capacitación y los recursos técnicos y financieros para ello;
- (b) Los programas de ayuda o sostenimiento social a favor de poblaciones con dificultades estructurales de subsistencia. Pero en este segundo caso conviene advertir que al ejecutar dichos programas y aun dentro de un ámbito de creatividad “frugal”<sup>8</sup> puede darse lugar –deliberadamente o no- a una posible proyección internacional a través de los productos o servicios realizados sobre la base de dichos incentivos. Ante tales eventualidades, los emprendedores involucrados en esas realizaciones merecerían ser también beneficiarios potenciales de las regulaciones intergubernamentales que pudieran concertarse<sup>9</sup>.

#### **V. El sistema centro-periferia y su paradójica funcionalidad**

Así caracterizada inicialmente la población-objetivo, en este punto cabe preguntarse sobre la viabilidad de una política de promoción de los emprendimientos juveniles en países de América Latina desde la perspectiva de su impacto social. ¿Estamos ante una vía de

---

<sup>8</sup> Como es conocido, innovar con pocos recursos o maximizando el aprovechamiento de los recursos disponibles caracteriza un modelo aplicado en la India para la producción, por ejemplo, de refrigeradores de arcilla; “tablets” de bajo costo; el automóvil “Nano”... y que inspiraron otras iniciativas en la Universidad de Stanford; en la Universidad de Santa Clara en California; y en Finlandia (Asociación Nórdica de Innovación Frugal). Véase: “Innovación frugal, el modelo indio que todos quieren replicar”, nota publicada en el sitio web de la Cámara Chileno-India de Comercio (CAMINDIA) el 15 de abril de 2016.

<sup>9</sup> En este sentido, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) de México, en combinación con entidades privadas, procura que ambos objetivos confluyan: fomenta el uso de las tecnologías innovadoras para utilizarlas, a través de proyectos con impacto social, precisamente con el objetivo de combatir la pobreza. Véase, por ejemplo, la reseña periodística de la Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Economía del Gobierno de México, acerca de la séptima edición del “Campus Party” en Ciudad de México, el 4 de julio de 2016 (en: [www.gob.mx](http://www.gob.mx)).

reinserción laboral socialmente relevante, o bien nos encontramos con una de las tantas mitologías o esnobismos de la posmodernidad?

A mi entender conviene abordar el examen de viabilidad mediante sucesivas aproximaciones. En este sentido, debido a las características del vínculo entre los emprendedores y los recursos tecnológicos de los que deben valerse, sugiero explorar los pliegues o intersticios del sistema económico internacional para establecer si efectivamente los emprendimientos juveniles podrían –o no- penetrar en ellos.

**Es evidente que la difusión de las tecnologías recorre los itinerarios marcados por la bipolaridad del sistema económico internacional, que interconecta las condiciones de producción en determinados centros con sus respectivas periferias<sup>10</sup>.** Aquí habría que destacar la función repetidora o mediadora que cumplen, para dicha difusión de las tecnologías, los que podríamos llamar “centros periféricos”, esto es, núcleos proveedores de tecnologías pero que están enclavados dentro de los propios territorios periféricos y que por lo tanto forman parte de la periferia. Llamo “centros periféricos” a los asentamientos urbanos que, dentro de la periferia, suministran los elementos para conectarse con los centros, de manera física (mediante las vías de transporte y los recursos logísticos) y virtual (mediante soportes informáticos y de telecomunicaciones). Merecen ser consideradas a ese título de “centros periféricos” no solamente las grandes ciudades, sino también aquellas que desde la periferia pueden

---

<sup>10</sup> Es evidente que la participación de las periferias en la economía global de la segunda década del siglo XXI difícilmente pueda ser explicada completamente según los términos de acumulación y desarrollo capitalista sobre la base de las exportaciones de materias primas. En cambio ese fue el eje que caracterizó teóricamente al modelo centro-periferia planteado en la década de los setenta, particularmente por Samir Amin (“El modelo teórico de la acumulación y del desarrollo en el mundo contemporáneo”, texto publicado en Tiers-Monde tomo XIII número 52, octubre-diciembre 1972 y reproducido en español por ed. Periferia, Buenos Aires 1974). Sin embargo, las transformaciones productivas no han suprimido al modelo centro-periferia, sino que han transformado su mecánica, tal como lo percibió el mismo autor: “...a partir de esta etapa de diversificación y de profundización del subdesarrollo aparecen nuevos mecanismos de la dominación/dependencia, mecanismos de tipo cultural y político. Aparecen también los mecanismos económicos; la dependencia tecnológica y la dominación de las firmas transnacionales...” (Samir Amin, obra citada, página 18). Como es sabido, el aporte de Raúl Prebisch al análisis de las relaciones centro-periferia fue muy rico y se prolongó durante varias décadas. Un texto que consolida contribuciones diversas del mismo autor sobre el tema es “Capitalismo periférico: crisis y transformación”, Fondo de Cultura Económica, México DF 1981. Para un seguimiento detallado de la bibliografía del maestro, puede consultarse “Raúl Prebisch-Escritos 1919-1986”, CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2006.



proporcionar la conectividad que requieren las comunicaciones y los flujos de información hacia y desde los centros.

De modo que para el acceso al conocimiento y para complementar los procesos de aprendizaje valiéndose de la conectividad digital, los emprendedores en la periferia muchas veces pueden obtener información y experimentar asentándose de manera permanente o transitoria en tales “centros periféricos”.

Con estos elementos ya pueden avizorar oportunidades. Y aquí se presenta una paradoja: la bipolaridad centro-periferia, motivo de tantos padecimientos, puede sin embargo resultar la verdadera fuente de oportunidades. **Los emprendedores, por su propio desempeño como tales, estarían cumpliendo un papel conectivo secundario pero no irrelevante, porque actuarían al modo de agentes “polinizadores” en varias direcciones.** Así, el emprendedor: (a) “trae” a las periferias (porque adapta; adecúa; implementa...) tecnologías novedosas que recoge de los centros; (b) “lleva” a los centros (porque adapta; adecúa; implementa...) tecnologías –conocimientos tradicionales y aún ancestrales- que recoge de las periferias; y por último (c) hace circular adaptaciones o aplicaciones, tanto de tecnologías novedosas como tradicionales o ancestrales, entre distintos “centros periféricos”.

Conviene advertir que los centros periféricos funcionan como tales cuando aseguran la conectividad en ambos sentidos, es decir, como fuentes de difusión y también como destinos para la implantación de las innovaciones aportadas por los emprendedores. Es así que frente a la brecha estructural centro-periferia en el interior de cada territorio nacional, un emprendedor puede polinizar trayendo a su propio país innovaciones generadas en las sociedades centrales. Y siguiendo el camino inverso, un emprendedor puede polinizar con conocimientos tradicionales y ancestrales obtenidos en la periferia más profunda, dirigiéndose para ello primero a un centro periférico del propio país y desde allí apuntar a un centro por antonomasia. Por último, no debe desecharse la posibilidad de polinizaciones horizontales (sur-sur), habida cuenta que la desconexión estructural al interior de las periferias explica las insuficiencias, disparidades y a-sincronías en el acceso a los distintos tipos y niveles de conocimiento y sus aplicaciones sociales.

## **VI. Necesidad de proteger, a través de compromisos intergubernamentales, los emprendimientos juveniles transfronterizos**

En este punto creo conveniente insistir sobre la cuestión de la viabilidad de los emprendimientos juveniles transfronterizos, pero ahora desde la perspectiva de sus potenciales beneficiarios. Habida cuenta del peso que cabe reconocerle a la dinámica centro-periferia, así como también a la difusión, en la periferia, de las tecnologías que hacen posible una economía global, de todos modos puede sospecharse que buena parte de la literatura sobre los emprendimientos juveniles constituye sólo una escenificación ideológica destinada a encubrir la agudización del desempleo. Así: ¿qué perspectivas de éxito tienen los jóvenes emprendedores, arraigados en la periferia, para explotar las insuficiencias, disparidades y a-sincronías que caracterizan al sistema económico internacional? Más aún, ¿no son hartamente evidentes los procesos de acaparamiento que protagonizan las corporaciones transnacionales, tanto con respecto a la expansión de sus mercados como hacia una progresiva concentración de la propiedad y el control de factores y recursos? Estos procesos de progresiva expansión y concentración empresarial están efectivamente a la vista, pero también son notorias las estrategias aplicadas por dichas corporaciones para apropiarse de negocios generados por emprendedores y que por sí mismas no pueden generar. En realidad, una buena parte de las acciones publicitarias para el desarrollo de emprendimientos juveniles, están sostenidas financieramente por las mismas corporaciones y por entidades de bien público que aquéllas auspician a través de fundaciones y contribuciones sistemáticas. Tales constataciones conducen a dos clases de apreciaciones:

- (a) Probablemente por cuestiones de escala, las corporaciones transnacionales no exploran oportunidades ni toman desafíos de investigación industrial y de mercados cuando se atienen a indicadores de rentabilidad potencial que no justifican las erogaciones necesarias para ello; y
- (b) En cambio, las mismas corporaciones disponen de una batería de estrategias contractuales para la apropiación de los resultados exitosos de jóvenes emprendedores inicialmente librados a su actuación por cuenta y riesgo.

Si este es el cuadro de situación, entonces puede concluirse que, **más allá de las manipulaciones ideológicas está efectivamente delineado dentro del sistema**

**económico internacional un ámbito dentro del cual no sólo caben los emprendimientos juveniles sino que los mismos cumplen funciones para la acumulación reproductiva del conocimiento.** Y en segundo lugar, las condiciones de alto riesgo y vulnerabilidad bajo las cuales se desarrollan dichos emprendimientos justifican el diseño de políticas de protección y promoción social que, pese a la referida parafernalia ideológica, en los países de América Latina todavía no han merecido suficiente atención legislativa. Sin embargo, en cierta medida esta orfandad puede ser explicada por la escasa operatividad que tendrían dichas políticas, en la medida que muchas iniciativas propias de los emprendedores tienden, como se indicó más arriba, a traspasar las fronteras nacionales de sus países de origen. Por ello parece oportuno introducir esta cuestión en el marco de las negociaciones orientadas a la suscripción de los tratados internacionales que hoy día regulan pormenorizadamente las relaciones económicas y comerciales entre los mismos países de la región y con países extra-regionales: los denominados (equivocadamente) "tratados de libre comercio" (TLC) .

## **VI. Previsiones para neutralizar posibles efectos adversos de los emprendimientos**

Después de haber caracterizado a la población-objetivo de jóvenes emprendedores; y de haber explorado la viabilidad de sus actividades transfronterizas, antes de considerar la materia u objeto de protección y promoción, parece oportuno delinear una reserva sobre los criterios que justificarían en distintos casos la denegación del apoyo, por los efectos adversos que pudieran tener las actividades propuestas para las propias sociedades latinoamericanas. En efecto, la polinización de innovaciones puede llegar a lesionar las condiciones de vida de comunidades locales afectadas por esta circulación de tecnologías. Así:

(a) Al aplicar en territorios periféricos las tecnologías innovadoras originarias de los centros, es posible que por esa sola aplicación sean expulsados productores locales en la medida que sus condiciones de supervivencia dependan del empleo de las tecnologías desplazadas en virtud de aquellas innovaciones. Para merecer el sostenimiento de las políticas públicas, entonces parece justificada una exigencia adicional: que la creatividad de los jóvenes emprendedores puesta en la introducción de innovaciones también incluya

previsiones destinadas a la preservación de actividades que, en caso contrario, podrían verse afectadas por esa misma introducción de innovaciones;

(b) Al aplicar en los centros las tecnologías inspiradas en el conocimiento tradicional o ancestral recogido en las periferias, es posible que por esa sola aplicación resulte degradada o amenazada la fuente de dicho conocimiento y, eventualmente, sus cultores originarios. Dos simples ejemplos podrían ilustrarlo: (i) la transferencia del germoplasma correspondiente a un cultivo ancestral –realizada como consecuencia directa o indirecta de la actividad de un emprendedor- puede implicar a mediano plazo un desplazamiento territorial de los cultivos, al optarse por (supuestamente) mejores condiciones de inocuidad o buenas prácticas agrícolas ofrecidas en los centros para la implantación de dichos cultivos y que difícilmente pudieran ser equiparadas en las zonas de producción originarias; y (ii) la sustitución o “modernización” progresiva de características definitorias de utensilios, tejidos y objetos decorativos realizados por artesanos en las periferias, ya sea con respecto al diseño, a los materiales o a su modalidad de procesamiento, puede inducir cambios en la demanda que finalmente se traduzcan en la depreciación de la oferta originaria. Por ello también en estos casos parece justificada una exigencia adicional para condicionar el apoyo a la creatividad de los jóvenes emprendedores: la de preservar el acervo arqueológico, histórico y cultural.

## **VII. El objeto específico de una protección y promoción intergubernamental**

La pregunta sobre el tipo de actividades transfronterizas que requerirían protección y promoción intergubernamental tiene diferentes respuestas, porque se trata de actividades heterogéneas y que además pueden ser llevadas a cabo por distintas clases de sujetos.

En tal sentido:

(a) Atendiendo a su modalidad (especulativa u operativa), pueden concebirse como emprendimientos tanto los trabajos de investigación aplicada (que usualmente, aunque no siempre, tienden a diseñar o construir prototipos) como así también las innovaciones incorporadas en bienes y servicios en condiciones de ser comercializados<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Al incorporar las llamadas “subvenciones permitidas o no recurribles”, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC proporcionó algunas definiciones con el objeto de caracterizar los márgenes de permisividad contemplados en su artículo 8.2 tanto para las “investigaciones industriales” (que los Estados Miembros podían subsidiar hasta un 75%) como para las llamadas “actividades pre-competitivas de desarrollo” (que los Estados Miembros podían

(b) Desde el punto de vista de la entidad jurídica de los emprendedores, algunas disposiciones de protección y promoción sólo serían concebibles a favor de sujetos físicos (por ejemplo, las relativas a entrada y estadía temporal en los territorios nacionales).

(c) Otras disposiciones podrían alcanzar también a personas jurídicas integradas por emprendedores o que tuvieran un objeto social equivalente al perseguido por personas físicas individuales (por ejemplo, las regulaciones relativas al acceso a créditos y ventajas tributarias).

(d) Considerando las metas de protección y promoción, los compromisos intergubernamentales podrían circunscribirse a regular actividades características de los emprendedores; pero aun podrían extenderse y disciplinar actividades de instancias mediadoras como son las desempeñadas por las llamadas “incubadoras” y “aceleradoras” de emprendimientos.

Por la heterogeneidad de los emprendimientos y la variedad de los eventuales objetivos intergubernamentales, parece insensato imaginar un apartado, sección o capítulo en cada TLC y destinado específicamente a su regulación en particular. En cambio, resultaría provechoso recorrer todo el espectro normativo individualizando determinadas disposiciones que, al haberse diseñado en sentido genérico, para su aplicación a los emprendimientos transfronterizos deberían ser objeto de calificación, graduación, excepción o ejemplificación, según el tema y los términos de lo acordado.

---

subsidiar hasta un 50%). El régimen relativo a las subvenciones permitidas ya ha caducado conforme la previsión del artículo 31 del Acuerdo, pero de todos modos aquellas definiciones pueden resultar muy útiles para fijar el ámbito de los emprendimientos susceptibles de protección y promoción a través de los TLC. Se trata de dos notas de pie de página que corresponden al inciso a) del artículo 8.2 citado. Según la nota 28 “*se entiende por “investigación industrial” la indagación planificada o la investigación crítica encaminada a descubrir nuevos conocimientos con el fin de que éstos puedan ser útiles para desarrollar productos, procesos o servicios nuevos o introducir mejoras significativas en productos, procesos o servicios ya existentes*”. Y conforme la nota 29 “*por “actividades de desarrollo precompetitivas” se entiende la traslación de descubrimientos realizados mediante la investigación industrial a planes, proyectos o diseños de productos, procesos o servicios nuevos, modificados o mejorados, tanto si están destinados a la venta como al uso, con inclusión de la creación de un primer prototipo que no pueda ser destinado a un uso comercial. También puede incluir la formulación conceptual y diseño de productos, procesos o servicios alternativos y proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que estos proyectos no puedan ser adaptados o utilizados para usos industriales o la explotación comercial. No incluye alteraciones rutinarias o periódicas de productos, líneas de producción, procesos de fabricación o servicios ya existentes ni otras operaciones en curso, aunque dichas alteraciones puedan constituir mejoras*”.

Correspondería entonces advertir:

- (i) De qué modo las disposiciones previstas en los TLC pueden obstaculizar o aún neutralizar los emprendimientos juveniles transfronterizos. Una vez caracterizados dichos impedimentos, habrá que sugerir la inclusión de calificaciones, graduaciones, excepciones o ilustraciones ejemplificativas que los supriman o minimicen; y
- (ii) De qué modo las disposiciones previstas en los TLC pueden resultar insuficientes o inadecuadas para promover y proteger los emprendimientos juveniles transfronterizos. En este aspecto habrá que imaginar cláusulas adicionales a las usuales, así como también adaptar las disposiciones relativas a los programas de cooperación y a la generación de un adecuado clima de negocios.

## **IX. Temas a ser abordados tanto en las regulaciones como en la gestión de los TLC**

Es sabido que los TLC son diseñados con el objeto de impulsar y reglamentar el comercio y las inversiones en cabeza de firmas formalmente constituidas como tales y sin reparar en la figura de los jóvenes emprendedores dispuestos a generar bienes físicos y servicios difícilmente pre-calificables y que además carecen de recursos y de certificaciones académicas u ocupacionales para justificar sus movimientos dentro de los territorios aduaneros regidos por aquellos marcos regulatorios.

Por lo tanto y recapitulando, para contemplar en los TLC los emprendimientos transfronterizos bajo la taxonomía propuesta más arriba, surge una variedad de problemas a resolver, atinentes a: (a) las características individuales de los jóvenes emprendedores en tanto sujetos de derechos y obligaciones; (b) la entidad de los bienes físicos y los servicios producidos, su circulación y conectividad internacional y el acceso a los mercados contando con las convalidaciones o reconocimientos técnicos requeridos para utilizar o comercializar dichos bienes y servicios en los territorios aduaneros de los países signatarios; y (c) las condiciones establecidas en los regímenes de propiedad intelectual –incorporados o no en los TLC- en la medida que pueden inhibir o minimizar el aprovechamiento de los beneficios imputables a la producción de innovaciones, tanto en los bienes como en los servicios generados por la actividad de los emprendedores.

Sin querer agotar la nómina de cuestiones que deberían resolverse, me permito anotar las siguientes:

- i) Si se trata de bienes físicos producidos por jóvenes emprendedores dentro del territorio aduanero de la Parte donde habitualmente residen y dichos bienes están destinados a la utilización o comercialización en el territorio aduanero de una contra-Parte, pueden plantearse dificultades relativas a la entidad de estos bienes, en la medida que por su originalidad no puedan ser inicialmente individualizados mediante las desagregaciones del nomenclador arancelario que califican las concesiones negociadas;
- ii) Con respecto tanto a los bienes físicos como a los servicios producidos en el territorio de una de las Partes, su acceso al territorio de otras Partes puede verse impedido por el incumplimiento de reglamentos técnicos o disposiciones equivalentes. Tales reglamentaciones, sean unilaterales, equivalentes o armonizadas, usualmente se justifican tratándose de la comercialización de bienes y servicios ofrecidos en gran escala, pero pueden resultar inverosímiles con relación a determinados bienes y servicios generados por emprendimientos transfronterizos. Más incomprensible aún es la adopción de las mismas regulaciones cuando los bienes físicos y servicios producidos por los emprendedores no tienen por objeto su comercialización, sino que integran un proceso de investigación aplicada.
- iii) Los emprendedores no residentes en el territorio aduanero de la Parte donde los bienes o servicios generados por su actividad serán finalmente utilizados o consumidos, si han de instalarse allí por cierto tiempo suelen tropezar precisamente con el obstáculo de su no-residencia. Convendría entonces contemplar esta situación dentro de un capítulo contenido en numerosos TLC bajo la denominación más frecuente de “Entrada temporal de personas de negocios” y que por ahora reglamentan exclusivamente la residencia y estadía transitoria de empresarios, así como de consultores y empleados de empresas extranjeras.
- iv) Un grave inconveniente para los jóvenes que proyectan sus emprendimientos, aparece paradójicamente cuando arriban a resultados exitosos. En la mayoría de los casos deben resignar los potenciales beneficios ya en el punto de partida de su actividad, al contraer compromisos con empresas a las cuales, a cambio de un cierto respaldo financiero, los emprendedores les reconocen por anticipado la titularidad de derechos de propiedad intelectual. En otros casos se resignan una vez perfeccionados los

emprendimientos y ante insalvables dificultades para gestionar la obtención de los certificados registrales. Es entonces muy ardua la tarea que ha de afrontarse para impedir las maniobras de exacción y menoscabo que suelen practicar empresas y agentes de negocios en perjuicio de jóvenes emprendedores. En este aspecto, una de las claves está en las previsiones a incorporar en los plexos normativos y su necesaria concordancia con las legislaciones internas. Pero también habría que dotar de suficientes atribuciones a los comités intergubernamentales de los TLC para el seguimiento de los procedimientos administrativos en cada una de las Partes con respecto a la materias de propiedad intelectual (régimen de licencias; patentes y derechos conexos; marcas) y defensa de la competencia<sup>12</sup>.

v) Por último, si los emprendedores residentes en distintos Estados que son Partes de un mismo TLC actúan en coordinación o complementación, sea mediante vínculos contractuales o societarios, no siempre pueden acceder en conjunto a las subvenciones y facilidades conexas establecidas por la legislación interna de cada uno de dichos países. Debido precisamente al carácter marginal de los emprendimientos, los beneficios se suelen otorgar exclusivamente a residentes y a título individual<sup>13</sup>. Por ello sería útil prever en los TLC que los beneficios internos asignados por cada una de las Partes a favor de los residentes en su territorio se puedan extender a residentes en una contra-parte, cuando los emprendimientos favorecidos constituyan actividades compartidas o complementarias. Las incubadoras, aceleradoras y los mecanismos financieros para el acceso a “capital semilla” resultarían entonces accesibles tanto para jóvenes

---

<sup>12</sup> La preocupación que generan los abusos cometidos en materia de propiedad intelectual para privar de sus derechos a los legítimos inventores e innovadores, ha dado lugar en México a una campaña destinada a sensibilizar a la niñez. Es así que el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), en colaboración con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Oficina Coreana de Propiedad Intelectual (KIPO) y la Asociación de Promoción de Inventiones de Corea (KIPA) ha producido un material en video en el marco del programa “Ser creativo con Póro”, a fin de familiarizar al público infantil de entre cinco y diez años de edad con el tema de la propiedad industrial. Véase dicho video y la información respectiva, difundida por la Secretaría de Economía del Gobierno de México, ingresando al sitio web: <http://pororo.impi.gob.mx/>

<sup>13</sup> Es digno de mención un programa (Softlandings) que lleva a cabo la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) de Uruguay, al promover el desplazamiento de emprendedores de distintas partes del mundo hacia Uruguay con el fin de iniciar su empresa en el país. A dichos emprendedores extranjeros “se les incentiva con un capital no reembolsable y se les asigna una aceleradora. De esta forma, el programa provee a la incubadora de emprendedores con destrezas que no existen el país, y así las incubadoras/aceleradora pueden generar insumos apetecibles para inversores sofisticados” (SELA: “Experiencias recientes obre programas de emprendimiento en incubadoras de empresas en América Latina y el Caribe...” citado, página16).



emprendedores residentes como no residentes, bajo determinadas condiciones contractuales o societarias fijadas por los mismos TLC o bien por los Estados Parte a tenor de la normativa que se acuerde.

## **X. Conclusiones**

A. Está difundándose a escala mundial una modalidad alternativa de inserción laboral por cuenta propia. Esta modalidad es presentada como fuente de gratificaciones individuales obtenidas por el uso de las tecnologías innovadoras y relativamente accesibles a la generalidad de la población. Así se ha logrado instalar en el imaginario colectivo latinoamericano un formato ideal de inclusión social, el de los “emprendedores”. Específicamente con el fin de contribuir a contrarrestar el desempleo juvenil a través de la promoción de distintos tipos de emprendimientos cuando tienen aptitud para traspasar las fronteras nacionales, aquí se propone la incorporación, en los llamados “tratados de libre comercio” (TLC), de las cláusulas más adecuadas para alcanzar ese objetivo.

B. ¿Cómo caracterizar a los sujetos de dichas regulaciones destinadas a proteger y promover su actividad emprendedora? Se sugiere tener en cuenta, en conjunto, a los siguientes aspectos: una franja etaria abarcadora de la población joven; la insuficiencia del grado de especialización alcanzado por los potenciales beneficiarios, ya sea por no haber completado el ciclo de formación sistemática que los habilitaría profesionalmente o bien, en caso de haberlo completado, por un déficit en su experiencia laboral; y la carencia de recursos para sostener las actividades propuestas o esbozadas por los propios interesados, teniendo en cuenta sus expectativas de proyección internacional así como también la alta probabilidad de fracaso.

C. Las disposiciones aludidas no deberían considerarse como parte de los programas de ayuda o sostenimiento social a favor de poblaciones con dificultades estructurales de subsistencia. Sin embargo debería reconocerse la eventualidad de una posible proyección internacional a través de los productos o servicios obtenidos sobre la base de dichos programas de subsistencia. En tales casos los emprendedores involucrados merecerían ser también beneficiarios potenciales de las regulaciones intergubernamentales que pudieran concertarse.

D. Una vez caracterizada la población-objetivo, cabe preguntarse sobre la viabilidad de una política de promoción de los emprendimientos juveniles en países de América Latina desde la perspectiva de su impacto social. ¿Estamos ante una vía de reinserción laboral socialmente relevante, o bien nos encontramos con una de las tantas mitologías o esnobismos de la posmodernidad? Los emprendedores, por su propio desempeño como tales, estarían cumpliendo un papel conectivo secundario pero no irrelevante dentro de la dinámica centro-periferia, porque actuarían al modo de agentes “polinizadores” en varias direcciones. Así, el emprendedor: (a) “trae” a las periferias (porque adapta; adecúa; implementa...) tecnologías novedosas que recoge de los centros; (b) “lleva” a los centros (porque adapta; adecúa; implementa...) tecnologías –conocimientos tradicionales y aún ancestrales- que recoge de las periferias; y por último (c) hace circular adaptaciones o aplicaciones, tanto de tecnologías novedosas como tradicionales o ancestrales, entre distintos “centros periféricos”.

E. Probablemente por cuestiones de escala, las corporaciones transnacionales se resisten a explorar oportunidades y tomar desafíos de investigación industrial y de mercados cuando no disponen de indicadores de rentabilidad potencial que justifiquen sus erogaciones. En cambio, las mismas corporaciones disponen de una batería de estrategias contractuales para la apropiación de los resultados exitosos de jóvenes emprendedores inicialmente librados a su actuación por cuenta y riesgo. Si éste es el cuadro de situación, entonces puede concluirse que, más allá de las manipulaciones ideológicas está efectivamente delineado dentro del sistema económico internacional un ámbito dentro del cual no sólo caben los emprendimientos juveniles sino que los mismos cumplen funciones para la acumulación reproductiva del conocimiento. Y en segundo lugar, las condiciones de alto riesgo y vulnerabilidad bajo las cuales se desarrollan dichos emprendimientos justifican el diseño e implementación de políticas de protección y promoción social que, pese a la referida parafernalia ideológica, en los países de América Latina todavía no han merecido suficiente atención legislativa. Pero en el caso de las iniciativas de emprendedores que tienden a traspasar las fronteras nacionales, esta orfandad puede superarse incluyendo cláusulas de protección en los TLC que hoy día regulan pormenorizadamente las relaciones comerciales y de inversión entre los mismos países de la región y con países extra-zonales.

F. Sería necesaria la fijación de criterios normativos destinados a justificar en distintos casos la denegación del apoyo intergubernamental, por los efectos adversos que pudieran tener las actividades propuestas por los emprendedores para determinadas comunidades, grupos o para el conjunto de la población de un país. En efecto, el trasplante, adaptación y aplicación de determinadas innovaciones puede llegar a lesionar las condiciones de vida de comunidades locales afectadas por aquella difusión de tecnologías.

G. Puestos a la tarea de diseñar las disposiciones destinadas a promover la actividad transfronteriza de los jóvenes emprendedores latinoamericanos, el primer rasgo a tener en cuenta es el de la diversidad de tipos de emprendimientos así como la variedad de instancias o situaciones por las que atraviesa una labor innovadora. Por tal motivo parece insensato imaginar un apartado, sección o capítulo específicamente destinado a su regulación. Por lo demás, es sabido que los TLC son diseñados con el objeto de impulsar y reglamentar el comercio y las inversiones en cabeza de firmas formalmente constituidas como tales y sin reparar en la figura de los jóvenes emprendedores dispuestos a generar bienes físicos y servicios difícilmente pre-calificables y que además carecen de recursos y de certificaciones académicas u ocupacionales para justificar sus movimientos dentro de los territorios aduaneros regidos por aquellos marcos regulatorios. Por lo tanto, resultaría provechosa la revisión de todo el espectro normativo de los TLC individualizando las cláusulas que convendría calificar, graduar, exceptuar o ejemplificar –según el caso- para su aplicación en particular con respecto a los emprendimientos transfronterizos.

H. Por lo tanto, con el objeto de proteger y promover los emprendimientos transfronterizos bajo la taxonomía propuesta más arriba, surge una variedad de problemas a resolver en el marco de la normativa y la gestión de los TLC, entre los cuales en principio resaltan los siguientes: (a) los relativos a las características que deberían ser consideradas como propias de los jóvenes emprendedores en tanto sujetos de derechos y obligaciones; (b) los referidos a la entidad de los bienes físicos y los servicios producidos y a los motivos para denegar la protección y promoción cuando se generen efectos adversos respecto de las condiciones de subsistencia de las comunidades locales; (c) los inconvenientes ocasionados por la circulación y conectividad internacional y el acceso a los mercados teniendo en cuenta las nomenclaturas y las convalidaciones o reglamentos

**DIRECTORA: NOEMÍ MELLADO**

**Propietario: INSTITUTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA**  
Calle 10 N° 1074 – (1900) LA PLATA  
Provincia de Buenos Aires – Argentina  
TEL/FAX: 54-0221-421-3202

**INFORME INTEGRAR**

**BOLETÍN N° 100 RECTIFICATORIO-DICIEMBRE 2016**  
CORREO ELECTRÓNICO ISSN 1850-6445  
EN LÍNEA ISSN 1850-6453

técnicos preexistentes requeridos para utilizar o comercializar bienes y servicios en los territorios aduaneros de los países signatarios; (d) las condiciones establecidas en los regímenes preexistentes de propiedad intelectual –ya incorporados o no en los TLC- en la medida que pueden inhibir o minimizar el aprovechamiento de los resultados imputables a las innovaciones, tanto sobre los bienes como sobre los servicios generados por la actividad de los emprendedores; y (e) las dificultades que se presentan cuando emprendedores residentes y no residentes establecen un vínculo contractual o societario y, en virtud de ese vínculo aspiran a la obtención de subvenciones y facilidades que suelen otorgarse únicamente para beneficio de los nacionales o residentes en el país donde se localiza la actividad.