

Informe *Integrar*

**Boletín del Instituto de Integración Latinoamericana
Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP)**

Calle 10, N° 1074, (1900) La Plata

República Argentina

Tel/Fax: 54-0221-421-3202414

E-mail integra@netverk.com.ar

www.jursoc.unlp.edu.ar/infoinstitutos/index.html

N° 8- Agosto 2000

Sumario

- Pequeñas y medianas empresas y mercados internacionales
- Tercer laudo arbitral del MERCOSUR: Medidas de salvaguardias sobre productos textiles
- IIL-UNLP en el 50° Congreso Internacional de Americanistas
- Publicaciones
- Direcciones electrónicas útiles

Pequeñas y medianas empresas y mercados internacionales

Susana Darín ()*

La situación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en el contexto de la economía nacional y la necesidad de su reconversión para que inserten su producción en el mercado mundial es en estos momentos un tema recurrente. De él se ocupan los más diversos sectores del ámbito público y privado. En el primero la acción gubernamental constituye una ayuda estratégica cuya función será crear el entorno mediante las medidas que faciliten a las pymes la adquisición de ventajas competitivas en los mercados local, regional y global.

Lo cierto es que el avance de las pymes requiere de una tríada especial: el sector público para crear el entorno institucional; el sector privado, en ejecución de sus iniciativas y la universidad, con sus análisis y prospectivas

Se estiman como reglas de oro de una sociedad competitiva para el desarrollo y fortalecimiento de las pymes:

1. crear un entorno legislativo estable y previsible,
2. trabajar sobre una estructura económica versátil y flexible,
3. invertir en infraestructura tecnológica y tradicional,

(*) *Lic. Relaciones Internacionales, Universidad del Salvador; Master en Comercialización y Estrategia de Negocios, Universidad del Museo Social Argentino; docente universitaria*

4. promover el ahorro privado y las inversiones internas,
5. desarrollar políticas agresivas en los mercados internacionales, así como las destinadas a atraer industrias extranjeras de valor agregado,
6. concentrar la atención en la calidad y la velocidad de la conducción de las reformas,
7. mantener una relación entre los niveles de los salarios , la productividad y las cargas fiscales,
8. preservar el tejido social reduciendo la disparidad en los salarios y fortaleciendo la clase media,
9. invertir grandes sumas en educación, especialmente en el nivel secundario, en el entrenamiento permanente y vitalicio, y en el perfeccionamiento de la fuerza de trabajo,
10. asegurar la creación de riqueza, mantener la cohesión social y preservar el sistema de valores que los ciudadanos desean.

La adquisición de ventajas competitivas, determinante para la expansión internacional de las pymes, es un proceso gradual de aprendizaje y en términos generales se suele iniciar con el despertar de la idea al respecto. Esa idea puede surgir del análisis sistemático de las posibilidades de expansión de la firma, de la necesidad de exportar, de pedidos de empresas extranjeras, o de una política económica gubernamental para mejorar la balanza de pagos y mediante la cual se promocionan las exportaciones.

Asimismo, concurren factores internos de la empresa -iniciativas de sus directivos, descubrimiento de nichos del mercado para explotar- y externos -cámaras de comercio, asociaciones industriales, bancos, agencias gubernamentales, que promueven la apertura al exterior, solicitud de productos, componentes o maquinarias por parte de importadores extranjeros, agentes exportadores, con conocimiento de las oportunidades ofrecidas por mercados del exterior-, que impulsan la internacionalización de una firma. Pero, para poder iniciar ese proceso los factores señalados no son suficientes si además no subyacen motivos de peso que justifiquen emprender la "aventura internacional".

Estudios efectuados en varios países, especialmente España e Italia, a fin de conocer las razones invocadas para internacionalizar a una empresa, dieron el siguiente resultado¹:

1. para continuar en el sector, dado que el mercado interno ha quedado reducido	19,7%
2. para aprovechar la capacidad ociosa de fabricación	16,4%
3. empresa creada para exportar, por la escasez del producto en el mercado externo de destino	11,5%
4. para diversificar el riesgo de operar en un solo mercado	9,8%
5. para ganar prestigio en el mercado interno	8,2%
6. para compensar una crisis en el mercado interno	6,6%
7. para acceder a un mercado más grande y competir en un sector que permite obtener economías de escala a nivel mundial	6,6%
8. para ganar competitividad respecto de competidores más eficientes	4,9%
9. por la dura competencia del mercado interno	3,3%
10. porque el mercado internacional es más rentable	1,6%
11. empresa creada para ser una compañía trading	1,6%
12. subsidiaria de una multinacional a la que la matriz le encarga suministros para otra subsidiaria	1,6%
13. porque venían a comprarle del exterior aunque se dedicaban al mercado interno	1,6%
14. para avanzar en tecnología	1,6%
15. para aprovechar la desgravación fiscal	1,6%

¹ Jarillo, José y Martínez Exhazarraga Jon; Estrategia internacional, Madrid, Mc Graw Hill, 1991

Amén de las diez primeras razones, que fueron repetidas por todas las empresas, se pueden agregar otras para explicar el porqué de la expansión internacional de una empresa:

- a) cuando las ventas están concentradas en un reducido número de grandes clientes, la decisión de insertarse en el área internacional ocurre cuando uno de los clientes clave entra en otros mercados;
- b) otra razón es la relación con el concepto de "ciclo de vida del producto" que induce a penetrar en otros mercados -por lo general, de países en desarrollo- para prolongarlo;
- c) la salida al exterior es una reacción ante el ataque de un competidor internacional que amenaza su posición local y causa estragos en los ingresos de caja.

Pero cabe reconocer que la inserción en los mercados internacionales no está exenta de dificultades. Los obstáculos son de diversa índole:

- financieros: lo más común suele ser la falta de adecuados créditos a la exportación para cubrir desde la preparación del pedido hasta el cobro final al cliente externo, y la gran fluctuación de las monedas;
- comerciales: desconocimiento de oportunidades de hacer negocios; no saber acceder a los potenciales clientes en el extranjero, poca práctica comercial;
- logísticas: costosos viajes para explorar nuevos mercados, altos fletes, costos de coordinación y control, a lo que se pueden sumar los problemas culturales: idiomas, gustos, costumbres y tradiciones;
- legales: restricciones gubernamentales; barreras arancelarias y no arancelarias; controles a las empresas para impedir la remisión de beneficios por las inversiones extranjeras directas, obligación de fabricar productos con contenido local.

Etapas del proceso de internacionalización

El avance de la empresa en el ámbito internacional debe ser gradual y cauteloso para familiarizarse poco a poco con el entorno externo. Es un aprendizaje continuo, con un compromiso creciente de la empresa tanto en recursos humanos como financieros.

Las etapas que por lo general atraviesa una empresa en su proceso de internacionalización son:

- Exportación ocasional. La empresa responde a pedidos esporádicos al exterior, pero no explora activamente la factibilidad de exportar, y sólo lo hace sobre una base no permanente.
- Exportación experimental. Al decidir iniciar el proceso de expansión internacional, la empresa explora deliberadamente la factibilidad de exportar, sin depender de pedidos ocasionales. Normalmente utiliza intermediarios locales, se hace cargo del diseño y contenido del producto y ejerce un control parcial sobre el envase o empaquetado. Asimismo, realiza actividades de promoción entre los importadores del mercado de destino.
- Exportación regular. La empresa reserva capacidad de producción para el mercado internacional. Ya cuenta con un grupo estable de clientes en el exterior y se perfila la necesidad de crear un departamento o división de exportación. Controla en su totalidad el diseño externo del producto, participa en el control de calidad, puede colaborar en la fijación de precios y en la promoción y distribución a los mayoristas.
- Establecimiento de filiales de venta. En esta etapa, la empresa puede asumir funciones comerciales desarrolladas antes por terceros o desde la casa matriz, incorpora más actividades a su cadena de valor internacional, emprende actividades

logísticas y de comercialización en el extranjero y se hace cargo de todas las fases de la política de productos, excepto en la marca, respecto de lo que puede tener alguna injerencia.

- Establecimiento de subsidiarias de producción. Etapa final en la que la empresa asume todas las actividades de la cadena de valor internacional (investigación básica, desarrollo del producto, fabricación de componentes, ensamblado, distribución, ventas, servicio posventa). Además decide competir de igual a igual con las firmas locales y tiene un control casi total de las variables comerciales.

Otras formas alternativas a las que pueden recurrir las pymes para su expansión internacional son:

- Joint ventures. Acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos (tecnología, maquinaria, etc.) para crear una nueva empresa. En el plano internacional, el caso más usual consiste en una empresa extranjera y una local que deciden emprender juntas una actividad en el mercado de la última compartiendo la propiedad y el control de ella.
- Licencias. Acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países mediante el cual una concede a la otra el derecho de usar un proceso productivo, una patente, una marca registrada, un secreto comercial, a cambio de un pago fijo inicial, una regalía, o ambos.
- Franquicias: Es una variedad de la licencia para la distribución al detalle según la cual la empresa franquiciadora no se limita a autorizar el uso de la marca sino que provee a la empresa franquiciada un producto y un sistema estandarizado de operaciones y comercialización en el punto de venta.
- Contratos de administración. Una empresa internacional, experta en administración de determinados negocios, vende sus servicios a una firma local a cambio de honorarios.
- Contratos de manufacturas. Una empresa internacional paga una cantidad de dinero para que una empresa local fabrique sus productos bajo la marca de la primera.

Problemas y ventajas de las pymes en la apertura al exterior

Por cierto que las pymes afrontan problemas específicos en el proceso de internacionalización:

- carencia de espíritu asociativo para su penetración en los mercados externos, lo que origina grandes dificultades debido a que su escasa capacidad de producción les impide satisfacer individualmente a los mercados externos;
- falta de preparación para el comercio exterior;
- desconocimiento de los mercados externos;
- escasa coordinación institucional.

No obstante, es necesario reconocer que gozan de algunas ventajas para procurar su inserción en el mercado mundial:

- tamaño de las pymes, lo que les acuerda la flexibilidad necesaria para enfrentar las exigencias de los mercados internacionales;
- decisiones adoptadas con rapidez (pocas decisiones);
- producción que sin ser de gran escala, llega a los mercados internacionales debido a su especialización;
- estructura pequeña, que facilita la asociación con otras, lo que les confiere mayor fuerza, provoca la disminución de gastos de comercialización, aumenta su poder de

negociar la compra de materias primas o insumos, así como para la venta de sus productos o servicios.

Algunas consideraciones

El proceso de internacionalización de una empresa es un proceso de aprendizaje, como cualquier otro de mejora. Un proceso mediante el cual se aprende acerca de nuevos mercados, con sus necesidades específicas y sus características competitivas. Es un proceso por el cual se aprende a dirigir una organización cada vez más compleja. Una correcta planificación permitirá a la empresa su crecimiento orgánico y su asentamiento en todos los terrenos, desde la eficiencia productiva hasta la constante capacidad de innovación.

Las nuevas modalidades productivas, inducidas por la creciente informatización y el abaratamiento de las comunicaciones, reducen día a día la significación de la distancia geográfica entre los lugares de producción y los centros de consumo. El hombre vive en una sociedad planetaria y como tal debe pensar globalmente y actuar localmente.

El mundo en que vivimos es "la sociedad del saber", la "sociedad del conocimiento" y la inclusión y la exclusión social están cada vez más determinada por la capacitación en el empleo de nuevas tecnologías derivadas de la revolución de la informática y las telecomunicaciones. El progreso implica adecuar a las pequeñas y medianas empresas a esa nueva realidad, para lograr ser competitivas en el mercado doméstico e internacional.

Los vertiginosos y constantes cambios científico-tecnológicos y su incidencia en los modos de producción, en los hábitos culturales y en la vida cotidiana dejan atrás el concepto de educación concebido como una etapa de la vida. La educación es hoy la clave para el cambio y profesionalización de las pymes y revaloriza el papel de los recursos humanos, sus verdaderos protagonistas.

La capacitación necesaria para el cambio no debe ni puede limitarse tan sólo a la planificación y participación en cursos donde se transfieran conceptos o técnicas, sino también procesos, valores, conductas y nuevos enfoques, capaces de generar una verdadera y sustancial modificación en la marcha de las empresas.

Es importante que tanto el gobierno como el sector de las pequeñas y medianas empresas realicen un análisis cuantitativo y cualitativo del proceso de internacionalización y del potencial mercado internacional para los productos argentinos. La participación del sector gubernamental como guía mediante programas como los que actualmente brinda la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa es el paso inicial para la gran transformación que el país necesita y en especial el sector empresarial argentino, caracterizado por miras de corto plazo y la maximación de ganancias. En el proceso de transformación, las pymes deberían encarar, con pensamiento estratégico, una planificación estratégica y afrontar la toma de decisiones como un aprendizaje. Ello exige flexibilidad para adaptarse a los cambios y poseer capacidad de innovación permanente.

En síntesis, las bases del éxito de una gestión comercial es, sin duda, resultado de una compleja interacción entre diferentes factores: el sociocultural, el de gobierno y empresa, el competitivo y el organizativo.

Tercer laudo arbitral del MERCOSUR. Medidas de salvaguardias sobre productos textiles

María Liliana Herrera Albrieu (*)

Introducción

La aplicación de salvaguardias sobre productos textiles, formalizada mediante la Resolución N° 861/99, del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (MEYOSP) de nuestro país, que consistió en la fijación de cuotas anuales a las importaciones de tejidos de algodón y sus mezclas, originarios de Brasil, generó una controversia entre ambos países que no pudo ser solucionada por la vía diplomática directa. Ello motivó a Brasil solicitar la formación de un Tribunal Arbitral.

Este se reunió en la ciudad de Colonia, República Oriental del Uruguay, y estuvo constituido por los árbitros Gary N. Horlick, de Estados Unidos (presidente del Tribunal), José Carlos de Magalhaes, de la República Federativa de Brasil, y Raúl Vinuesa, de la República Argentina. Comenzó sus funciones el 30 de diciembre de 1999 y emitió su laudo el 10 de marzo de 2000. Resolvió por unanimidad que la citada Resolución 861/99 y los actos administrativos que se implementaron en consecuencia no son compatibles con el Anexo IV del Tratado de Asunción, sobre cláusulas de salvaguardia, ni con la normativa vigente MERCOSUR y que por tal razón deben ser revocados.

Con posterioridad Argentina solicitó una aclaratoria del laudo arbitral, acerca del objeto de la controversia; la Decisión del Consejo Mercado Común (CMC) N° 17/96; la vigencia limitada del Anexo IV del Tratado de Asunción y, por último, cláusulas de salvaguardia y Régimen de Adecuación.

Concepto de salvaguardias

Es oportuno recordar el concepto de salvaguardias, previo a las consideraciones del laudo arbitral.

En sentido amplio las salvaguardias son "medidas a través de las cuales se restringe el ingreso de bienes al territorio aduanero de un país, suspendiendo por un término prefijado, y bajo ciertas condiciones (de consulta y preservación de cupos), las preferencias, concesiones o beneficios pactados en un acuerdo donde se contemple su aplicación"¹.

En el derecho internacional económico, el concepto de salvaguardias, alude a las cláusulas que se formalizan en acuerdos mediante concesiones o preferencias y permiten no aplicar temporariamente los compromisos asumidos con anterioridad. Esto no significa la denuncia o incumplimiento del acuerdo, sino evitar su cumplimiento de manera transitoria, debido a la aparición de hechos o circunstancias no previstas, que surgen por el normal desarrollo de las relaciones comerciales.

Las salvaguardias son consideradas como instrumentos de flexibilización que están presentes en la mayoría de los acuerdos de comercio y de integración económica.

(*) Abogada, UBA, Especialista en Políticas de Integración, UNLP; docente universitaria.

¹ Halperín, Marcelo y otros, "Políticas de integración económica-Mercosur", segunda parte, pág.22, Dirección Nacional de Capacitación, INAP (Instituto Nacional de la Administración Pública).

Su tratamiento también está contenido en el GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) y a partir de la Ronda Uruguay están contempladas en un acuerdo específico.

Por otra parte se hace necesario diferenciarlas de las llamadas "medidas compensatorias", que constituyen una defensa ante las prácticas consideradas ilícitas o desleales, como el dumping.

Se diferencia también de "las normas que fijan cuotas o límites a las importaciones desgravadas. Es lo que ocurre en los acuerdos de cesión de mercados, que restringen la cesión hasta un porcentual de la producción interna en el país que cede, respecto de los productos beneficiados por la desgravación. En estos acuerdos, el límite está previsto desde un principio, a modo de una restricción cuantitativa (sea de aplicación automática o facultativa)".²

Argumentos planteados por Brasil para interponer el reclamo

Brasil sostuvo que la Resolución 861/99 es contraria e incompatible con el libre comercio acordado entre los Estados miembros del Mercosur, y es de carácter discriminatorio porque favorece a otros países que se encuentran fuera de la unión aduanera en detrimento de Brasil.

Le solicita al Tribunal en su petitorio que "declare la incompatibilidad de las normas del MERCOSUR con la aplicación por un Estado parte del MERCOSUR de medidas de salvaguardia de cualquier naturaleza a las importaciones provenientes de otro Estado parte del MERCOSUR"... "que declare la incompatibilidad con las normas del MERCOSUR de la aplicación por un Estado parte del MERCOSUR de salvaguardias con base en el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (ATV) de la Organización Mundial de Comercio (OMC) a las importaciones provenientes de otro Estado parte. Finalmente Brasil requiere que el Tribunal disponga que el Gobierno Argentino revoque inmediatamente la Resolución 861/99 y los actos administrativos concordantes".³

Argumentos de Argentina ante los reclamos de Brasil

Argentina planteó una cuestión de previo y especial pronunciamiento al manifestar que no es de aplicación el Protocolo de Brasilia sobre régimen de solución de controversias del MERCOSUR, debido a que entiende que no hay conflicto de normas o de interpretación de normas del MERCOSUR que regule el objeto de la presente controversia, es decir la aplicación de salvaguardias sobre productos textiles de un Estado miembro, y que por tal motivo no hay conflicto. La circunstancia de no contar con normas en el MERCOSUR que regulen una determinada materia permite a los países involucrados aplicar sus respectivas legislaciones nacionales hasta que los órganos del MERCOSUR dicten normas comunes al respecto. Sostiene Argentina entonces que es de aplicación la ley N° 24.425, que incorporó a su ordenamiento jurídico el ATV, y que el vacío legal existente es cubierto por la especialidad de la salvaguardia (artículo 6 del ATV).

Argentina admite que es correcta la posición de Brasil al considerar que el Anexo IV del Tratado de Asunción, que regula las cláusulas de salvaguardias intrazona, es de aplicación hasta el 31 de diciembre de 1994. No obstante, considera que no está prohibida la aplicación de salvaguardias intrazona a partir del 1° de enero de 1995.

² Halperín, Marcelo y otros, ob.cit.

³ Laudo arbitral, pág.4

Argentina solicitó que se declaren improcedentes las pretensiones planteadas por Brasil.

Decisión del Tribunal Arbitral

Por unanimidad, el Tribunal decidió que tiene jurisdicción para entender y resolver sobre el objeto de la controversia; que la Resolución 861/99 del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y los actos administrativos que en consecuencia fueron implementados deben ser revocados porque no son compatibles con el Anexo IV del Tratado de Asunción, ni con la normativa MERCOSUR vigente. También por unanimidad se determinaron 15 días para el cumplimiento del laudo.

Aclaración

Argentina le solicitó al Tribunal Arbitral aclaración respecto de cuatro puntos: el objeto de la controversia; la Decisión CMC N° 17/96; la vigencia limitada del Anexo IV del Tratado de Asunción y por último cláusulas de salvaguardia y Régimen de Adecuación. La respuesta del Tribunal a estas cuatro cuestiones fue por unanimidad.

- **Objeto de la controversia.** Argentina pide que el Tribunal se expida sobre si el objeto de la controversia tramitado conforme al Capítulo IV del Protocolo de Brasilia quedó fijado en los escritorios de presentación y respuesta que los Estados parte realizaron en su oportunidad.

El Tribunal por unanimidad posterior respondió: conforme a los principios consagrados en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969, ratifica lo expresado en el laudo con respecto al momento de determinación del objeto de la controversia. En este sentido manifestó que un tratado se debe interpretar de buena fe conforme al sentido de los términos del tratado. Por lo tanto una interpretación textual de las normas del MERCOSUR es suficiente para interpretarlas y que el objeto de la controversia quedó determinado con los escritos de presentación y respuesta, lo que excluye una ampliación.

- **Decisión CMC N° 17/96.** Argentina planteó que se aclarara qué entiende el Tribunal al decir que la Decisión CMC N° 17/96 "nunca fue adoptada y por lo tanto nunca entró en vigor en MERCOSUR".

El Tribunal sostiene que esta Decisión nunca fue adoptada y que por lo tanto nunca estuvo en vigencia en el MERCOSUR conforme al artículo 40 del Protocolo de Ouro Preto. Dicho artículo indica el procedimiento a seguir para garantizar la vigencia simultánea en los Estados partes de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR. Estas entran en vigor de manera simultánea cuando son incorporadas al ordenamiento jurídico interno de los Estados partes. A entendimiento del Tribunal el procedimiento prescripto por el artículo 40 no ha sido aplicado estrictamente y, por lo tanto, la Decisión nunca entró en vigor.

- **Vigencia limitada del Anexo IV del Tratado de Asunción.** Al solicitar aclaración sobre la vigencia limitada del Anexo IV del Tratado de Asunción, Argentina pide que el Tribunal aclare e identifique la normativa del MERCOSUR vigente que no es compatible con la Resolución N° 861/99.

Sobre la base de los principios establecidos en la Convención de Viena de 1969, entre otras consideraciones, el Tribunal entiende que el Tratado de Asunción es un todo, con su texto y anexos incluidos, en consecuencia se encuentra vigente el artículo 5 del Anexo IV que dispone que ningún caso se aplicará cláusulas de salvaguardias más allá del 31 de diciembre de 1994. Agrega además que no existe norma alguna que

modifique tal circunstancia y que permita la aplicación de salvaguardias, razón por la cual la Resolución 861/99 resulta incompatible con la normativa MERCOSUR.

- **Cláusulas de salvaguardia y Régimen de Adecuación.** Por último, Argentina considera que el Tribunal confunde en el laudo cláusulas de salvaguardia y Régimen de Adecuación, bajo el título "Régimen de Adecuación Final".

El Tribunal manifestó que las partes adoptaron en el año 1994 la Decisión 5/94 del Consejo del Mercado Común, en la que establecen una lista reducida de productos con protección especial fuera del Programa de Liberación Comercial, llamado Régimen de Adecuación Final hacia la Unión Aduanera. A lo que agregan que la Decisión establecía que los aranceles y las medidas de salvaguardia "debían darse por concluidas al 1° de enero de 1999". Lo cual es compatible con el artículo 5 del Anexo IV del Tratado de Asunción, que contiene una prohibición expresa de aplicar medidas de salvaguardias.

El Tribunal manifiesta que la intención de lo resuelto en el laudo es expresar que el día 1° de enero de 1999 se cumplió con lo previsto en el Régimen de Adecuación Final, establecido para el período de transición.

Reflexiones finales

De una primera lectura se puede advertir que el Tribunal fundamentó su laudo en los principios del derecho internacional consagrados en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1969, en particular la de aplicar la interpretación textual o literal de los acuerdos concertados. Por otra parte se tuvo en cuenta el objeto y fin de las reglas de integración .

La controversia generada en el seno del MERCOSUR entre Brasil y Argentina de algún modo refleja ciertos inconvenientes que presenta este proceso de integración. El hecho es que al no haberse completado aún la unión aduanera, lo óptimo sería contar con cláusulas de salvaguardia intrazona que posibiliten mayor flexibilidad al proceso y que por otra parte permitan hacer frente a circunstancias que no pudieron ser previstas al momento de suscribirse los acuerdos de integración.

Argentina ha recurrido a remedios equivocados para solucionar las carencias que el esquema de integración no le ofrece. La aplicación de medidas de salvaguardia sobre productos textiles, mediante la Resolución 861/99 del MEYOSP, es perfectamente aplicable a terceros países, no así a aquellos con los que participa en un proceso de integración hacia la conformación de un mercado común y que para su constitución se han suscripto acuerdos específicos con fechas o plazos perentorios. Tal es el caso del Anexo IV Cláusulas de Salvaguardia, que forma parte del Tratado de Asunción y que específicamente señala que se aplicarán cláusulas de salvaguardia intrazona, hasta el 31 de diciembre de 1994.

Por otra parte, no resulta como correcto basarse en acuerdos generales como es el caso de invocar el artículo 6 del ATV, régimen de la OMC, cuando existen los específicos del proceso de integración, Anexo IV del Tratado de Asunción Cláusulas de Salvaguardia. Lo específico, como principio del derecho, prima sobre lo general.

Lo atinado del laudo permite inferir entre otras consideraciones que ésta es la voluntad de los Estados partes y que no ha sido modificada, es decir, que permanece el deseo de no contar con cláusulas de salvaguardia intra-Mercosur. Quizás en esta nueva etapa en que ha ingresado el proceso de "refundación", como le llaman algunos estudiosos, sea la oportunidad para insistir en un nuevo acuerdo de instrumentación, hasta tanto se logre constituir definitivamente la unión aduanera.

IIL-UNLP en el 50º Congreso Internacional de Americanistas

Entre el 9 y el 14 de julio, docentes y alumnos de la Maestría en Integración Latinoamericana y de la Especialización en Políticas de Integración e investigadores del Instituto de Integración Latinoamericana, participaron en el 50º Congreso Internacional de Americanistas, llevado a cabo en Varsovia, Polonia. En la ocasión presentaron las siguientes ponencias:

- Noemí Mellado, "La participación de los actores productivos en el Mercosur";
- Noemí Luján Olivera, "La participación de las organizaciones empresariales en la toma de decisiones del Mercosur. ¿Participación formal o lobby?";
- Sergio F. Passaretti y Alejandro D. Marinello, "La participación de las organizaciones sindicales en el Mercosur";
- Gloria E. Mendicoa y Ricardo Alvarellos, "La cuestión social en el Mercosur y el vacío de una institucionalidad para enfrentarla".

Este encuentro, que contó con la presencia de aproximadamente 6000 participantes de todo el mundo, se constituyó en un gran foro abierto para el diálogo entre académicos, distintas personalidades, grupos y organizaciones americanistas. Su objetivo consistió en favorecer el intercambio de experiencias y despertar el interés por los grandes temas americanos de especial importancia para el siglo XXI; para ello se promovió la organización del 81 simposios dedicados a temáticas claves.

En este marco, la Directora de ambas carreras de posgrado, Noemí B. Mellado, junto con Rita Giacalone (Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela) y Jaime Behar (Universidad de Estocolmo, Suecia), como representantes de la Red para la Formación e Investigación Avanzada en Integración Regional (REDINDRE), tuvieron a su cargo la coordinación del simposio titulado "La participación de los actores sociales del sector productivo en la integración regional".

Sin lugar a dudas, la participación en este Congreso ha sido sumamente fructífera, y para el año 2003 nos espera una nueva cita en Santiago de Chile.

Publicaciones

- **TUGORES QUES, Juan;** Economía internacional. Globalización e integración regional, Madrid, McGraw Hill, 1999, 269 páginas.

Al considerar la economía internacional, resulta ineludible referirse al marco regulatorio de su vertiente comercial, contenido en la normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como al fenómeno de la globalización y a los procesos de integración regional. Son todos temas que el autor encara en este volumen. Los coordina comentando en los cinco primeros capítulos los rasgos generales de la economía y el comercio mundiales, las políticas comerciales, los tipos de cambio y sistemas de paridades, y los efectos de las interdependencias propias de la economía actual, por lo que expone también sus relaciones con la cooperación y coordinación internacional. Las dos secciones siguientes están dedicadas a la integración regional, sus diferentes tipos, criterios con los que se evalúan, los fundamentos de los costos y beneficios, las economías de escala, la diferenciación de productos y las políticas de los esquemas de integración que exceden lo estrictamente comercial. Asimismo, se expone acerca de la integración monetaria y se comentan los pasos dados en la Unión Europea

para la creación de la moneda única: el euro. En el último capítulo se explican los conceptos de crecimiento y desarrollo con referencia a los problemas de la deuda externa, y de las economías en transición en su marcha hacia la economía de mercado.

Para caracterizar la economía internacional hacia fines del siglo XX, el autor señala su renovado auge, junto a las tensiones que la aquejan. Esto se manifiesta, por un lado, en el comercio internacional que registra un ascenso en todos los países, pues crece con mayor celeridad que la renta mundial y, por el otro lado, en la notable internacionalización financiera, impulsada por la globalización e integración de los mercados financieros y por la liberalización de los movimientos internacionales de capital. Esa movilidad es de tal magnitud que las facilidades usufructuadas por las corrientes financieras son estimadas excesivas y se debate la eventual responsabilidad de los operadores de los mercados financieros en los episodios de inestabilidad y crisis.

En cuanto a la producción mundial, en el marco de la globalización, se negocia en mercados supranacionales, promovidos por la corriente de inversiones extranjeras y conforme a las estrategias de empresas multinacionales. De ahí que las innovaciones en materia de transporte y telecomunicaciones, a lo que se añade una creciente difusión tecnológica, conduzcan a la segmentación del proceso de producción y por ello es posible desmembrar las distintas partes de ese proceso en diversos países, conforme a las exigencias de las etapas de elaboración. Esto, a su vez, potencia la transnacionalización de la actividad económica, lo que es evidente, en las relaciones comerciales, financieras, tecnológicas, empresariales. Mientras este fenómeno se acentúa, no aparecen -más allá de ámbitos limitados- instituciones internacionales efectivas, algo semejante a un "gobierno mundial" con reconocidas competencias en vigor. Y los gobiernos nacionales también sufren en este contexto la erosión de la efectividad de su accionar. El autor califica a esta situación de híbrida aunque en ella se puede constatar la existencia de un orden internacional. Ello es así por la aceptación general de reglas de juego básicas, sin concreción en compromisos detallados, es decir comportamientos predecibles, de los principales agentes. Nos hallaríamos frente a un orden sin sistema. "Las tensiones cambiarias, las inestabilidades financieras, los conflictos comerciales evidencian un 'no sistema' económico internacional, pero dentro de un mínimo orden'.

Es en este escenario, de una economía cada vez más internacionalizada, que avanzan los procesos de integración regional. El debate se centra en la formación de grupos o bloques de países por lo general geográficamente cercanos y también vecinos que eliminan entre sí los obstáculos al comercio, pero mantienen frente al resto del mundo restricciones propias de las políticas comerciales internacionales.

El interrogante radica en el tipo de economía mundial que se puede configurar en el caso de consolidarse los bloques regionales. El quid es la compatibilidad de las diversas formas de acuerdos regionales comerciales con las bases mismas del sistema multilateral de comercio, el sistema GATT/OMC. En tal sentido, el enfoque favorable de la cuestión pone el énfasis en la liberalización comercial de las regiones que, aunque sólo beneficia a los miembros de la agrupación, no desvirtúa las ventajas esenciales del libre comercio. En cambio, desde otra óptica, la concertación de acuerdos regionales implica un abandono progresivo del comercio mundial liberalizado, ya que el rasgo definitorio de un bloque regional no lo da sólo la asociación de sus miembros sino también la exclusión de todos los demás, lo que se convierte en una forma de proteccionismo.

En el análisis de las interdependencias que campean en la economía mundial, el autor parte de dos preguntas:

- cómo lo que sucede en un país afecta a otros, o sea cuáles son los mecanismos o canales de transmisión entre economías que originan las interdependencias;
- cuáles son las posibles respuestas a las interdependencias.

Para responderlas se expresan argumentos básicos respecto de la coordinación y cooperación internacional, delineando sus ámbitos y limitaciones. ■ A-G

Direcciones electrónicas útiles

✓ Sitio del Ministerio de Educación de la Nación.
[Http://www.me.gov.ar](http://www.me.gov.ar)

Autoridades IIL-UNLP

Directora: Noemí Mellado

Secretarios de la Maestría:

Marcelo Halperin
Sergio R. Palacios

Secretario Académico:
Luis Manuel Urriza

Informe *Integrar*

Director editor:
Marcelo Halperín

Comité de Redacción y
Coordinación Académica:

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 se pueden reproducir con indicación de la fuente.