

Informe *Integrar*

Boletín del Instituto de Integración Latinoamericana
Universidad Nacional de La Plata (IIL-UNLP)
Sede Buenos Aires, México 1230 (1097) Buenos Aires
República Argentina
Tel/Fax: 54-11-4382-7414

N° 1 - Diciembre 1998 a Febrero 1999

Sumario

- Cuestiones laborales en el MERCOSUR: ¿un protocolo sociolaboral?
- Sobre la evolución reciente y la situación actual de la industria alimentaria
- Ponencias del V Seminario de Santa Cruz de la Sierra: inversiones y servicios
- Indicaciones geográficas: situación, necesidad y beneficios de su reconocimiento y protección
- Direcciones electrónicas útiles
- **Informe *Integrar* Noticias**

Cuestiones laborales en el MERCOSUR: ¿un protocolo sociolaboral?

Stella Maris Borrego (*)

El tema central de esta nota es el estado de la negociación en materia sociolaboral en el MERCOSUR, tema que es considerado sensible y que se debe tratar de forma especial, por las consecuencias que pueden derivarse del proceso de integración regional.

El MERCOSUR constituye la unión de cuatro países con escasos recursos financieros y también escasa posibilidad de acumulación, con graves desequilibrios regionales y marcadas desigualdades sociales, por lo cual sería necesario instrumentar un sistema propio y adecuado a estas características, para que realmente tenga posibilidades de perdurabilidad y desarrollo.

Las decisiones que se adopten en materia laboral y de seguridad social serán

(*) *Abogada, ex Pte. de la Comisión de Previsión Social de la Asociación de Abogados de Buenos Aires; asesora en la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR y de la Cámara de Diputados de la Nación.*

fundamentales en el futuro, si realmente el proceso de integración quiere culminar en un Mercado Común, que posibilite la libre circulación de personas y, como su consecuencia, la de los trabajadores, que se debe diferenciar de las migraciones tradicionales. La libre circulación de trabajadores no fue declarada explícitamente como objetivo en los niveles programáticos e institucionales del MERCOSUR, sino incluido en la categoría de circulación de los factores de producción. En la actualidad, los trabajadores se desplazan vinculados laboralmente con las empresas establecidas en el país, contratados para ejecutar obras en nuestro territorio; concesionarias de empresas de servicios públicos privatizados constituidas en uniones transitorias de empresas (UTE) o “joint ventures”, lo cual configura un movimiento de circulación de mano de obra, que se debe diferenciar de la libre circulación de mano de obra.

Esta situación constituye la preocupación, en primer término, de las Asociaciones de Trabajadores, que conocen las implicancias de tipo social que podrían surgir del traslado de trabajadores de otros países, los cuales podrían aceptar condiciones de trabajo inferiores a los nativos debido a que, aún así, tendrían mejores posibilidades de ingreso que en sus países de origen.

En diciembre del año pasado, el Subgrupo de Trabajo N° 10 de “Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social”, en el cual se debaten los temas laborales y sociales, acordó una Declaración Sociolaboral del MERCOSUR, consensuando una serie de principios y derechos en el área del trabajo, de carácter individual y colectivo. Se hizo especial hincapié en su carácter dinámico y en que, para avanzar en el proceso de integración subregional, será objeto de revisión dentro de los dos años de su vigencia, sobre la base de la experiencia acumulada.

Especialmente debemos destacar que los Estados Partes se comprometieron a respetar los derechos fundamentales acordados y a promover su aplicación, de conformidad con la legislación y las prácticas nacionales y las convenciones y acuerdos colectivos. Se recomendó formar, como parte integrante de la Declaración, una Comisión Sociolaboral- como órgano tripartito auxiliar del Grupo Mercado Común (GMC)- que tendrá carácter promocional y no sancionador, con el objetivo de fomentar y acompañar la aplicación del instrumento. Se expedirá por consenso de los tres sectores involucrados (gobiernos, empleadores y trabajadores) y tendrá las siguientes atribuciones y responsabilidades:

- a) Examinar y comentar las memorias anuales preparadas por los Estados Partes.
- b) Formular planes, programas de acción y recomendaciones.
- c) Efectuar observaciones y consultas sobre las dificultades e incorrecciones en la aplicación y cumplimiento de sus disposiciones.
- d) Evacuar dudas sobre la aplicación de los términos y proponer aclaraciones.

Este instrumento es el resultado de arduas negociaciones entre las posiciones e intereses de los distintos sectores involucrados, los cuales se polarizaban entre pedidos de una declaración solemne de principios (los empleadores) hasta una aspiración de máxima del sector de los trabajadores, los cuales en un principio petitionaban una Carta de Derechos Fundamentales de los Trabajadores del MERCOSUR. Finalmente, se logró acordar en la suscripción de una Declaración Sociolaboral.

Los Jefes de Estado suscribieron la Declaración en ocasión de la reunión de Ushuaia y actualmente se está reglamentando la forma de funcionamiento de la Comisión de Seguimiento y Control.

Los gobiernos deben seguir una línea muy cuidadosa en la materia, que logre equilibrar los objetivos: mostrar el éxito del proceso regional para atraer inversiones de capitales -que no sean meramente especulativos y sirvan de sustento a sus economías- y solucionar los problemas internos con un desempleo en aumento y la continua expulsión de trabajadores hacia el sector informal de la economía.

En el ámbito parlamentario de los Estados Partes, el tema no ha sido debatido en profundidad, en lo que se considera un “déficit democrático” del proceso de integración, aunque funciona la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR (CPC), integrada por dieciseis legisladores de ambas Cámaras (8 diputados y 8 senadores, titulares y suplentes) por cada Estado. Esta Comisión impulsa la suscripción de un Protocolo Sociolaboral, en lugar de una Declaración como la que fue suscripta en Ushuaia en diciembre de 1998, y tiene reuniones ordinarias semestrales que anteceden las de los Presidentes. Además, en Argentina se ha constituido una Comisión Permanente del MERCOSUR, de ambas Cámaras, con facultades para emitir dictamen en temas que tengan conexión con el MERCOSUR; sobre las consecuencias o asimetrías que pueda generar la sanción de leyes, pedidos de declaraciones o adoptar resoluciones que afecten el desarrollo del proceso de integración regional.

Este proceso tiene avances, estancamientos y retrocesos, que demuestran que está en continua transformación y que se debe monitorear para no perder de vista sus objetivos implícitos (sociales) y explícitos (económicos), a fin de que las ventajas y desventajas sean equitativamente recibidas por todos los sectores involucrados.

Sobre la evolución reciente y la situación actual de la industria alimentaria

Jorge A. Scalise ()*

I. Evolución reciente

La industria alimentaria vivió el proceso común a toda la industria manufacturera desde 1991 hasta la fecha. Nuevas condiciones macroeconómicas y reglas de juego, hasta ese momento inéditas en el país, la obligaron a transitar un camino de reconversión. La disminución de las tarifas arancelarias y la eliminación de las restricciones al comercio exterior la introdujo en un mundo altamente competitivo. Competieron no sólo las empresas exportadoras, sino aquellas que atendiendo exclusivamente el mercado interno se encontraron súbitamente disputando con productos importados, a precios inusualmente bajos.

La eliminación de la inflación hizo que la fuente de las utilidades no residiera ya más en el manejo de los activos financieros, los stocks o los plazos de compra y de venta, sino en la eficiencia de la producción y la logística. Como primus inter pares, el gerente financiero dejó paso a los gerentes de producción y de marketing.

El fuerte crecimiento del salario real verificado a partir de 1989 y durante los primeros años de la convertibilidad, y el consiguiente abaratamiento de los bienes de capital, especialmente los importados por la disminución de los derechos de importación, invitaron al reequipamiento -en algunos casos masivo- de empresas que no

(*) *Economista; Director de Industria Alimentaria de la Subsecretaría de Alimentación y Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.*

desaprovecharon la oportunidad de tecnificarse luego de muchos años de estancamiento tecnológico. Aires de aggiornamento, especialmente en materia de gestión empresarial, comenzaron a correr, y en muchas empresas se verificaron procesos de tercerización, downsizing, etcétera.

La consolidación del MERCOSUR, excelente escenario para que muchas PyMES decidieran iniciar sus primeras experiencias en exportaciones, incentivó más aún la necesidad de la búsqueda de la competitividad. Los mercados más tradicionales, por su parte, exhibían un interesante dinamismo a partir, por un lado, de la disminución de las restricciones al comercio mundial resuelta en la Ronda Uruguay del GATT (convertido luego en OMC) y, por el otro, a partir de 1996, del aumento de los precios internacionales de las materias primas y de los productos alimenticios en general.

Muchas corporaciones internacionales encontraron en Argentina un mercado con condiciones excepcionales para ampliar sus negocios: estabilidad económica consolidada, seguridad jurídica y política de nivel aceptable, un mercado interno con interesante capacidad adquisitiva y puerta de entrada a un mercado prácticamente sin fronteras arancelarias de 200 millones de habitantes.

Mientras tanto el Estado también se transformaba. Había terminado la época de las promociones, las protecciones y los créditos subsidiados a la actividad privada. Las empresas debían valerse por sí mismas y fundamentar su supervivencia exclusivamente en razones propias de eficiencia y competitividad.

Todo este formidable proceso de transformación se vio impulsado por un importante aumento de productividad de todos los factores de producción. En el caso de la mano de obra, la productividad creció un 50% entre 1990 y 1997, fenómeno que no se vio acompañado en los últimos años por un aumento de los salarios reales. La cara desagradable del proceso lo constituyó el creciente nivel de la tasa de desocupación y subocupación que batió récords históricos en 1995, luego del “tequila”.

Fuerte crecimiento en los niveles de consumo, apertura de los mercados externos, importante entrada de capitales externos, estabilidad económica e inmejorables perspectivas, facilidades en el equipamiento tecnológico de última generación, aumento consecuente de la productividad de los factores de la producción; éstos, entre otros elementos, dieron como resultado un excepcional crecimiento de la industria de los alimentos -y de la industria manufacturera en general- en los últimos años.

II. Nuevo paradigma

La pregunta que merece una detenida reflexión es: ¿podrá la industria alimentaria continuar en los próximos años con similar ritmo de crecimiento y ocupar el espacio que hoy le asignan los especialistas? ¿Podrá convertirse en el motor de crecimiento de la industria manufacturera, empujar las exportaciones y absorber mano de obra expulsada por otros sectores de la economía?

Nos preguntamos, cuáles deberían ser los requisitos para que la industria alimentaria, que aprovechó la coyuntura expuesta más arriba, se enfrente simultáneamente con las amenazas que trae implícito el nuevo paradigma de globalización y Estado prescindente, tales como:

1. La caída de los precios internacionales de algunos productos alimentarios, en parte debido a la situación crítica por la cual están atravesando los países del Asia-Pacífico.

2. El endurecimiento de los mercados externos, los del área del dólar por la revaluación de esta moneda a la cual está atada nuestro peso, y los del resto por los efectos directos e indirectos de las crisis de los países del Asia-Pacífico.
3. La aparición de las grandes cadenas de comercialización que invaden terrenos hasta el presente ocupados por la industria, y que hoy fijan precios y condiciones de compra.
4. Las nuevas políticas de diversificación de productos, que se traducen en un menor ciclo de vida de los productos, con el consiguiente aumento de la incidencia de los costos de promoción y publicidad, investigación y desarrollo, etc.
5. La caída de los precios internos ante la competencia de productos similares o mejores que provienen del exterior.

Esta agudización de la competencia, que se está dando de manera simultánea en los mercados internos y externos, tiene como consecuencia inmediata **la caída de los precios, y con ellos, la tasa de rentabilidad de la industria alimentaria.**

El consumo interno -verdadero impulsor de la demanda en los primeros años de la convertibilidad- ya ha encontrado en vastos sectores un punto de saturación. Los mercados externos se encuentran ante una verdadera convulsión por el traspíe de los países del Sudeste Asiático, hasta hace poco modelo para imitar. La burbuja de los precios internacionales de los productos alimenticios de mediados de la década ha dejado paso a los valores considerados históricos y con cierta tendencia hacia la baja por la desaceleración de la economía mundial. Y finalmente, en el orden interno, ya no parece haber tanto margen para continuar con el aumento de la productividad de la mano de obra, en tanto que la disminución violenta de costos ha terminado. Los planteles se han reducido, la maquinaria nueva está instalada en los galpones.

Sin embargo, este esfuerzo por alcanzar la ansiada "competitividad" no sólo no es suficiente sino que ni siquiera ha tenido efecto en la industria en su conjunto. Hoy, en prácticamente todos los sectores, conviven grandes empresas con la última tecnología con pequeñas empresas que se debaten en mercados de precios sin disponer de economías de escala. En muchas empresas, efectivamente, se han producido masivas incorporaciones de bienes de capital de última generación, pero ello no es sinónimo o garantía de eficiencia. La tecnología dura debe estar acompañada por una simultánea incorporación de tecnologías blandas, requisito *sine qua non* para alcanzar la necesaria competitividad.

Y en este aspecto, la pequeña y mediana empresa, y parte de la grande, tiene un largo camino por recorrer. Comprender por ejemplo que la supervivencia y crecimiento de la empresa ya no pasa exclusivamente por la incorporación de nuevas tecnologías, sino por el manejo integral de la información. Comprender también lo esencial que resulta implantar sistemas de aseguramiento de la calidad, control sanitario, medio ambiente y control de riesgos laborales. Alcanzarlos requiere renovar la estructura organizativa de la empresa, crear un departamento de calidad, encarar la formación continua de personal a todos los niveles y cumplir un plan de auditorías internas; invertir en Investigación y Desarrollo para diferenciar productos de modo de adecuarse a las necesidades de un cliente cada vez más exigente.

A nuestro juicio, la ventaja comparativa que nuestro país posee para la industrialización de alimentos, es condición necesaria pero no suficiente para que la industria de los alimentos cumpla un papel protagónico en el próximo milenio. Para ello es imprescindible una acción enérgica de superación con una buena dosis de imaginación y audacia.

Por su parte, el Estado deberá redefinir su rol como protagonista orientador de la actividad económica o como espectador de las decisiones del mercado. Ya no se trata de volver a ser lo que alguna vez fue o intentó ser. La globalización ha venido para quedarse. Cualquier intento de luchar contra ella puede ser suicida. Pero aceptarla pasivamente también. Así como se exige imaginación y audacia al sector privado, lo mismo será necesario para el Estado. Los compromisos asumidos ante organismos internacionales, por ejemplo, configuran un escenario que se debe tener en cuenta tanto para respetarlos como para medir las consecuencias de su violación.

Ponencias del V Seminario de Santa Cruz de la Sierra: inversiones y servicios

Del V Seminario “Dimensión Jurídica de la Integración”, realizado con el patrocinio de ALADI en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, en mayo de 1998, extraemos dos ponencias especialmente trascendentes para la integración regional: crear un acuerdo latinoamericano de promoción y protección de inversiones; y elaborar una matriz para las negociaciones en servicios, teniendo a la vista el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

I. Tratado Multilateral de Inversiones en el marco de ALADI

El Fiscal del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, Juan Banderas Casanovas, propuso un marco jurídico regional que sirva para la promoción y protección de las inversiones. Los importantes avances que han efectuado la mayor parte de los países en desarrollo en cuanto a la eliminación o modificación de las políticas restrictivas que impedían el ingreso de capitales extranjeros o limitaban la presencia y el accionar de empresas transnacionales, fueron motivo del importante flujo de inversiones hacia América Latina y el Caribe en los últimos años. También influyó la tendencia creciente a realizar Acuerdos de Libre Comercio con capítulos de inversiones, obligando a un mismo tratamiento en la resolución de controversias para materias tan diversas como comercio e inversiones.

En los últimos años, la mayoría de los países no sólo han considerado la perspectiva de un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), sino que también han promovido entre sí Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones (APPI), que fundamentalmente garantizan el derecho de propiedad, la libre transferencia y la no discriminación, y establecen un sistema de solución de controversias.

Los escenarios actuales de discusión sobre la formulación de normas para la inversión extranjera son: OMC, OCDE, UNCTAD, ALCA y FMI, todos ellos con un fuerte predominio de países desarrollados, impulsores de inversiones en los países en desarrollo.

Banderas Casanova planteó la conveniencia de contar con un marco regulatorio regional de la inversión extranjera en el ámbito de la ALADI, como paso previo a las negociaciones del AMI y el ALCA, en principio denominado **Acuerdo Latinoamericano de Promoción y Protección de Inversiones (ALPI)**. Las bases del mismo resultarían de los más de 30 tratados sobre inversiones firmados entre países de ALADI, y los más de 200 realizados entre países de ALADI y Estados de otras regiones.

El *objetivo* principal sería “crear una instancia de negociación intrarregional que

sirva para establecer sensibilidades comunes, determinar hasta donde estamos dispuestos a llegar, qué limitaciones a nuestra soberanía económica estamos dispuestos a acordar, etc.”.

Las *ventajas* del ALPI serían, en primer lugar, otorgar un marco único de regulación de las inversiones que transmita una mejor señal a los inversionistas, uniformando los procedimientos; y, en segundo lugar, fijar estándares para la región, evitando la perniciosa competencia entre los países latinoamericanos en el otorgamiento de incentivos y privilegios.

Las *características* principales serían:

- regional, democrático y flexible;
- basado en nuestras normas internacionales;
- sin los conocidos errores de los acuerdos bilaterales anteriores.

En este último punto, quizás, subyace lo más importante de la propuesta, ya que incorpora dentro del capítulo del arbitraje (como instancia posterior a las consultas para la solución de diferencias) un órgano latinoamericano: el **Centro Latinoamericano de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CLADI)**. Este Centro tendría una existencia paralela al **CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones)**, resultante de la Convención de Washington de 1965), pero posibilitaría que una controversia entre un inversionista y un Estado latinoamericano se resuelva en un lugar cercano al lugar de la inversión, con costos más bajos, evitando las traducciones al inglés, y sin el riesgo de tener que someterse a un arbitraje dentro de las pautas del common law, cuyas raíces difieren profundamente de las nuestras.

II. Hacia una matriz para las negociaciones en servicios

Como resultado de la creciente importancia del sector servicios en las economías, este sector está siendo incluido cada vez con mayor frecuencia en los acuerdos de libre comercio (ALC). Tanto países desarrollados como en desarrollo, interesados en promover y asegurar mercados más transparentes, más estables y menos discriminatorios para sus exportaciones de servicios, se empeñan en lograr ALC, estableciendo disciplinas más amplias que los acuerdos comerciales tradicionales -que sólo abarcan el comercio de mercancías-, incluyendo disciplinas adicionales en materia de servicios, inversiones y movimiento internacional de personas. Estos esfuerzos se llevan a cabo no sólo a nivel multilateral -como es el caso del Acuerdo General sobre Servicios (GATS) de la OMC- sino también a nivel regional y subregional. A nivel hemisférico, una de las iniciativas más importantes en esta materia son las negociaciones para la conformación del ALCA.

En este contexto, examinar las posibles opciones para encarar la liberalización de los servicios es un aspecto crucial, especialmente a la luz de las características altamente heterogéneas de las economías que participan en el proceso del ALCA.

Durante el V Seminario, Francisco Javier Prieto propuso examinar los ingredientes más comúnmente utilizados en la constitución de los diferentes acuerdos comerciales en servicios. Así, las opciones en relación a la estructura y contenido de los acuerdos de servicios pueden visualizarse más fácilmente en función de una matriz con tres vectores: a) cobertura; b) principios de la liberalización; y c) profundidad de los compromisos.

En función de los vectores sería posible analizar las ventajas y desventajas

asociadas con diferentes enfoques negociadores que combinen, alternativamente, esos tres elementos. De este modo, podrían también evaluarse las opciones negociadoras que mejor respondan a los intereses de los países involucrados en las negociaciones de acuerdos comerciales sobre servicios, dentro y fuera del ALCA.

Indicaciones Geográficas: situación, necesidad y beneficios de su reconocimiento y protección

Susana Beatriz Pizzuto ()*

Rosa Alicia Schiaffi ()*

Algunos productos han cosechado fama mundial a partir de un nombre geográfico: Champagne, Gruyère, Jerez y tantos más. Estas son indicaciones geográficas que se pueden diferenciar en denominaciones de origen e indicaciones de procedencia.

Se considera indicación de procedencia el nombre geográfico del país, ciudad, región o localidad de un territorio que sea conocido como centro de extracción, producción o fabricación de determinado producto o de prestación de determinado servicio. A su vez, la denominación de origen designa productos o servicios cuyas cualidades ó características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, incluidos factores naturales y humanos.

Constituyen un “valor intangible” y son un capítulo de la propiedad intelectual, que como tal merece atención y protección. Su objetivo es tutelar el nombre de un lugar que designa un producto y una calidad frente a posibles denominaciones y/o indicaciones falsas o engañosas. Confieren protección a los consumidores, porque les garantizan productos y servicios de calidad y origen conocidos. Por su parte a los actores de la cadena de valor -productores, industriales y comerciantes- de un determinado “nicho ecológico” se los protege frente la competencia desleal de quienes se quieran apropiar del prestigio que define al producto o al servicio preferido por los consumidores.

En el sector agroalimentario la producción en gran escala originó la estandarización. Los productos con denominación de origen no son productos masificados sino fruto de la labor artesanal.

Su costo de elaboración es elevado debido a que se hace en condiciones estrictas; de ahí su calidad y notoriedad que deben ser retribuidos en su justo valor. El consumidor acepta pagar el mayor precio puesto que la calidad le conviene.

Situación en la Argentina

Hasta ahora sólo hubo algunos proyectos sobre denominaciones de origen e indicaciones de procedencia, de los cuales uno llegó a ser ley, pero fue vetado por el Poder Ejecutivo, que adujo la posibilidad de maniobras monopólicas, excesiva burocratización de los procedimientos y colisión de intereses con las marcas registradas.

En la actualidad la protección está contemplada en las leyes de lealtad comercial y de protección al consumidor. Es importante que las denominaciones de origen y las indicaciones de procedencia se encuentren debidamente protegidas mediante normas en el

(*) *Abogada; Especialista en Políticas de Integración.*

(*) *Abogada; Especialista en Políticas de Integración.*

país exportador, como también lo es armonizar la legislación nacional con la internacional.

Nuestro ordenamiento jurídico se encuentra en desventaja con relación a las naciones más avanzadas. Por ello resulta imperativo una cuidadosa y completa protección jurídica de las indicaciones geográficas nacionales, así como el reconocimiento y protección de las extranjeras con plazos razonables para adecuar aquellas en que su uso local pueda acarrear conflictos con algunos países de la Unión Europea (por ej: Champagne). Por lo tanto la norma nacional deberá ser respetuosa de los acuerdos internacional vigentes, en partículas TRIPS-GATT ratificado en nuestro país por ley 24.424/95 así como los lineamientos de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual). En el ámbito provincial la ley de Mendoza N° 5999 admitió las denominaciones de origen “Luján de Cuyo” y “San Rafael” con el fin de prestigiar los vinos de esa zona que ya gozan de notoriedad en el plano internacional.

El sistema de protección abarca tres aspectos:

a- Jurídico: se ampara a productores para que no sufran los perjuicios de la deslealtad comercial y a los consumidores porque se preserva la calidad de un producto que tiene nombre y apellido.

b- Ambiental: es el nexo entre el nicho ecológico y la actividad humana que logran calidad sustancial, específica, original y única que se fija así en el imaginario del consumidor.

De este modo cada sitio del mundo resulta único y por ende sus productos también son únicos. Estas características representan ventajas competitivas que les permiten acceder a un mercado especial.

c- Económico: las denominaciones de origen promueven el desarrollo de las economías regionales, valorizan la materia prima y la zona del espacio rural, sirven para producir valor agregado significativo en unidades de producción de tamaño reducido, promueven las exportaciones y permiten acceder a otros mercados.

Mercosur

Existe en el Mercosur un protocolo que define y reconoce las indicaciones de procedencia y las denominaciones de origen, incluyendo además de productos, servicios. Se prohibió expresamente el registro de las denominaciones de origen como marca.

Unión Europea

En el año 1992 la Unión Europea dictó reglamentos en los que garantiza a los Estados miembros la protección de sus respectivas denominaciones de origen. Son precursores de este sistema Francia y España.

Las denominaciones de origen y las indicaciones de procedencia revisten interés para los países en desarrollo, pues protegidas legalmente contribuyen al prestigio de los productos y servicios y favorecen la concreción de acuerdos comerciales con otras naciones que ya gozan de protección.

No debemos dejar de lado las posibilidades de exportación de productos de alto valor agregado -no commodities- con prestigio, atractivos y de calidad; por ello, legislar sobre denominaciones de origen e indicaciones de procedencia es acordar una vía de protección jurídica que beneficia a la microeconomía.

Direcciones electrónicas útiles

• CEPAL
www.eclac.cl
biblio@cepal.org.ar

• OMC
www.wto.org
webmaster@wto.org

• INTAL
int/inl@iadb.org
<http://iadb6000.iadb.org/>

Informe *Integrar* Noticias

• Integración física

Egresados y cursantes de la Maestría están llevando a cabo un programa en integración física. Los temas abordados en los distintos grupos de trabajo son la Hidrovía Paraguay-Paraná, los corredores viales, el puente Buenos Aires-Colonia, y el transporte multimodal. Concluidos los estudios respectivos, serán publicados próximamente.

• Becas

La Red de Integración Avanzada e Investigación en Integración Regional, Programa Alfa de la Unión Europea, ofrece becas para realizar estudios de doctorado en las Universidades de París I, Estocolmo y D'Aix Marseille. En el concurso para asignarlas, pueden participar los egresados de la Maestría de nuestro Instituto (IIL-UNLP) y los interesados con título equivalente. Información más detallada se puede obtener en la Sede Central del IIL, tel/fax (0221) 4213202, y también en la Sede Buenos Aires, tel/fax (011) 4382-7414.

Autoridades del IIL-UNLP

Directora: Noemí Mellado

Secretarios de la Maestría:

Marcelo Halperin

Sergio R. Palacios

Secretario Académico:

Luis Manuel Urriza

Informe *Integrar*

**Director editor:
Marcelo Halperin**

**Comité de Redacción y
Coordinación Académica:**

Clara Amzel-Ginzburg

Agustina Peretti

Esta publicación es propiedad del Instituto de Integración Latinoamericana de la Universidad Nacional de La Plata. Registro de la Propiedad Intelectual en trámite. Hecho el depósito que marca la Ley 11723. Impreso en Argentina.