

DERECHO ECONÓMICO

BUEN RICHKARDAY, Óscar de, "Integración del transporte para la competitividad nacional y empresarial", *Comercio Exterior*, México, vol. 42, núm. 1 enero de 1992, pp. 2-13.

En el campo de los servicios, el sector de los transportes constituye una actividad estratégica para darle competitividad a los productos que se comercian a nivel internacional. En este ensayo, el autor plantea la tesis de que los medios de transporte deben integrarse al proceso productivo, ya sea a través de una planeación empresarial que los contempla como parte del proceso productivo o a través de empresas especializadas que trabajen independientemente, pero coordinadas a la planta productiva.

Según sea la opción que la empresa productiva adopte, un sistema de transporte que el autor denomina sistema logístico comprende:

- 1) El almacenaje, que incluye la determinación de espacios, configuraciones y técnicas de apilamiento de mercancías.
- 2) El manejo de materiales, en sus fases de selección y reemplazo de equipos, así como los procedimientos para recuperar productos.
- 3) Las compras, considerando selección de proveedores, oportunidad y cantidades.
- 4) El empaque, incluyendo diseños apropiados para manejo, almacenaje y protección.
- 5) La programación de la producción, con el área responsable.
- 6) La informática, que incluye recolección, procesamiento y análisis de datos, y procedimientos de control.

Con base en lo anterior, el autor rescata una técnica japonesa denominada de producción justo a tiempo, en la cual los transportes juegan un papel fundamental.

La producción justo a tiempo se adapta bien a la situación competitiva actual pues se orienta a satisfacer las necesidades del cliente, normalmente expresadas en los pedidos. El transporte para esta forma de producción debe funcionar sin retrasos, con una confiabilidad absoluta y una calidad irreprochable. Para proveer un servicio de tales características, deben estudiarse y armarse a la perfección las logísticas de aprovisionamiento de cada insumo y de distribución de cada producto con el fin de planear servicios que consideren las características de los bienes y los requerimientos de los sistemas de producción y distribución de la empresa. Dentro de ella, hace falta

un transporte “a la medida” que puede ser muy distinto —en frecuencia, tamaño de embarque, costos, tiempo de traslado, origen, etcétera— para cada mercancía.

Es evidente la necesidad que tienen las técnicas de producción justo a tiempo de contar con un transporte integrado a sus necesidades y absolutamente confiable, ya que cualquier interrupción en la cadena de abasto resulta muy costosa. Debido a los adelantos tecnológicos en el transporte y a la estructuración de reglamentos favorables, en algunos países es factible contar con alternativas de transportación que proveen la calidad de servicio requerida por los usuarios que producen justo a tiempo. En consecuencia, industrias como la automovilística, la de computadoras y la de enseres domésticos realizan grandes esfuerzos para producir con esta modalidad. Tales tendencias y el fenómeno de la globalización de la producción plantean requerimientos logísticos y de transporte muy complicados.

Dentro del esquema de integración logística del transporte como instrumento para aumentar la eficiencia, la productividad y la competitividad de la empresa, el usuario requiere que el transporte satisfaga en principio ciertas condiciones para una calidad de servicio global. Algunas son relevantes por el peso que los usuarios les otorgan:

1. *Confiabilidad.* Se deben garantizar tiempos de recorrido, lugares y tiempos de colecta y distribución, así como la posibilidad de que el usuario reelabore sus planes de producción.

2. *Oportunidad.* Deben satisfacerse las demandas del usuario precisamente en el momento en que se presente la necesidad.

3. *Seguridad.* El transportista debe tener un buen historial de seguridad, tanto en la circulación como en la eliminación de daños a las mercancías en tránsito o en la reducción de mermas.

4. *Tiempo de entrega.* El usuario define tiempos de entrega compatibles con la naturaleza de sus cargas. Mientras mayor sea su valor, preferirá opciones más rápidas. Aunado al tiempo de entrega, insistirá en que se respeten los tiempos pactados.

5. *Costo.* El usuario trata de minimizar el costo del transporte siempre y cuando tenga la calidad de servicio necesaria. La significación de este costo aumenta al disminuir el precio de venta del producto, aunque aún así suele ser prioritaria la calidad del servicio; la negociación del precio viene después.

6. *Seguimiento de los embarques.* El usuario exige al transportista que le informe cuál es la situación de cada uno de sus embarques en todo momento. Esto se debe a la mayor “tensión” en el manejo

de los flujos, consecuencia de adoptar métodos de producción "justo a tiempo".

7. *Responsabilidades definidas*. El usuario desea facilitar el trato con el transportista y que éste sea el único responsable de sus embarques.

8. *Trato postservicio*. Se prefiere contratar transportistas capaces e interesados en mantener una asociación permanente. La atención de asuntos como cotizaciones, facturación, aclaraciones o reclamaciones forma parte del conjunto de parámetros de servicio en que el usuario contemporáneo está interesado.

El peso relativo que dé cada usuario a estos atributos de servicio dependerá, como es natural, del tipo de producto; por la misma razón, también cambiará la importancia relativa que se asigne al transporte en la cadena logística. El desarrollo de la logística de las empresas ha generado nuevos servicios de industrias, pues muchas acostumbran subcontratar especialistas que resuelvan sus problemas logísticos con el triple objetivo de no abultar sus plantillas de personal, de lograr altos niveles de eficiencia y de mantener la flexibilidad para reaccionar con rapidez ante los cambios del mercado.

En conclusión, el autor señala que ante la globalización internacional las empresas deben plantear políticas de transporte multinacionales en donde los gobiernos deben desarrollar políticas públicas en la materia, ya que como dice el autor, no se puede aspirar a intensificar de manera ventajosa los intercambios comerciales con el exterior con un transporte desarticulado que obstaculice el flujo de las corrientes comerciales internacionales. Este tipo de integración requiere acciones físicas y medidas adicionales para eliminar incompatibilidades con otros sistemas de transporte.

Jorge WITKER

CHUDNOVSKY, Daniel, "El contexto económico en la adopción de nuevas tecnologías", *Revista del Derecho Industrial*, México, año 11, núm. 33, septiembre-diciembre de 1989, pp. 573-580.

El autor busca definir el contexto internacional en la creación y difusión de las nuevas tecnologías, con especial referencia a la automatización flexible, para precisar algunas de las más importantes implicaciones que emergen respecto a los países latinoamericanos.

Con la gestación y difusión de las nuevas tecnologías, la variable tecnológica adquiere creciente importancia en la reestructuración in-

dustrial, en los flujos de comercio e inversión, y en la competencia entre firmas y países.

Aunque disminuidos en los años setenta, los gastos en investigación y desarrollo (ID) siguen creciendo más que la actividad económica en los países industrializados, ahora cada vez más financiados por el sector privado. El sector manufacturero es responsable de la mayor parte de los gastos en ID, y dentro de aquél unas pocas ramas industriales (electrónica, maquinaria, química farmacéutica, aeronáutica), y sobre todo grandes empresas transnacionales, concentran una porción más significativa del esfuerzo innovativo.

Por otra parte, el aumento de los gastos, la reducida vida útil de los nuevos productos, la incertidumbre asociada con la innovación, promueven formas de cooperación entre empresas de distintos tamaños, y entre ellas y universidades e institutos de investigación, para afrontar el esfuerzo innovativo.

Concentrado en pocas actividades manufactureras, el esfuerzo de ID difunde sus resultados crecientemente en toda la economía: agricultura, servicios, manufactura. Se alteran las formas de producir y comercializar bienes y servicios, sobre todo a partir de la utilización de la informática, los nuevos materiales, la biotecnología.

Para absorber y adaptar las innovaciones, se hacen esfuerzos tecnológicos, que no se contabilizan como gastos de ID, pero implican cambios organizativos y productivos que requieren personal calificado en manufactura y en comercialización.

En este nuevo escenario internacional, los principales actores son los países industrializados, y algunos de industrialización reciente (Asia). El liderazgo tecnológico de Estados Unidos se ve erosionado, sobre todo en relación con Japón. Se exagera la competencia internacional, y se provocan desequilibrios comerciales y financieros en la economía mundial. Hacia los años ochenta algunos países asiáticos aparecen en el escenario internacional como fuertes productores de industrias tradicionales y crecientes exportadores de bienes que requieren esfuerzos tecnológicos considerables.

Se vive hoy en un mundo donde el esfuerzo tecnológico y organizativo es variable cada vez más significativa en la competitividad internacional. Las posiciones establecidas en industrias oligopólicas se ven amenazadas por la creciente competencia entre firmas y países. Se agravan la brecha tecnológica y las desigualdades de ingresos entre el Primer y el Tercer Mundos.

Todo ello representa un desafío a Latinoamérica. Ésta se halla en la peor situación económica y social desde los años treinta, sobre

todo a partir de la crisis de endeudamiento, la transferencia de recursos hacia países acreedores, el condicionamiento de la política económica. A ello se agrega la gran caída en la inversión productiva, en el nivel de la actividad económica, en el empleo y el ingreso de las mayorías. América Latina está al margen de los grandes cambios en la economía mundial, cada vez más debilitada para beneficiarse de ellos.

En este contexto internacional, el autor examina las cuestiones de difusión y producción de la *automatización flexible*.

La automatización tradicional o rígida se basa en equipos dedicados a producir bienes homogéneos. La flexible es un conjunto de tecnologías basadas en la microelectrónica, que hacen posible el diseño y la fabricación de bienes relativamente heterogéneos en lotes pequeños y medianos. Ella permite modificar tareas sin cambiar equipos, introduciendo nuevas instrucciones en los segundos.

El objetivo es llegar a fábricas totalmente automatizadas, mediante sistemas manufactureros integrados. Hasta ahora se han dado avances en la producción de equipos individuales o con sistemas parciales de integración.

Los principales componentes de la automatización flexible son: máquinas herramientas con control numérico computarizado (MHCN), robots, sistemas CAD/CAM, células flexibles de manufacturas, FMS (*flexible manufacturing systems*).

El principal campo de aplicación es la industria metalmecánica con series de producción cortas. En otras, como la textil, la automatización se difunde por las respectivas maquinarias y equipos. En las industrias de proceso, el impacto de la automatización se da en los sistemas de control (controladores lógicos programables), más que en la sustitución del trabajo por el capital en el proceso de la manufactura.

Se dan diferentes motivos para la adopción de las tecnologías de automatización flexible: disminución de costos laborales y de trabajo calificado; calidad; reducción de tiempo de entrega; mejora de condiciones laborales. Estos equipos permiten producir muchos productos en pequeños lotes, pero el volumen agregado de producción debe ser suficientemente grande para amortizar la mayor inversión en capital fijo que implica su adquisición (salvo existencia de subsidios estatales).

Adoptadas estas tecnologías en condiciones apropiadas, los aumentos de producción son muy significativos. Las máquinas solas, sin embargo, no aseguran mayor productividad, si no se las introduce

con personal técnico adecuado, reorganización de la producción y control de gestión en las firmas, cambios organizativos y gerenciales.

Estas tecnologías se han difundido principalmente en los países industrializados, y en algunos de industrialización reciente. Su producción está concentrada en relativamente pocos países.

Los aspectos claves del proceso de difusión son los siguientes:

a) Varias tecnologías de automatización (MHCN, robots de procesos, sistemas CAD) ya son relativamente maduras, de precios decrecientes, pero problemas serios de integración de tecnologías y de *software* las hacen todavía muy caras y poco confiables.

b) El progreso tecnológico es acelerado, y muchos problemas actuales pueden superarse rápidamente.

c) Muchas tecnologías están disponibles a precios reducidos, pero su difusión resultó menos rápida que lo previsto.

d) La difusión es más o menos rápida y desigual, según países, industrias, tipos de empresa. Los factores de los contextos (micro y macroeconómicos, micro y macroindustriales) tienen un papel tanto o más relevante que la mera disponibilidad en el proceso de adopción. Además del *hardware* y del *software*, se requiere una nueva cultura industrial para que se pueda extraer a estas tecnologías la potencialidad que traen incorporadas. Tal cultura implica la reorganización del proceso físico de producción, de las relaciones obreros/ingenieros, empresas/subcontratistas, departamento de diseño/departamento de producción, y una gran inversión en el desarrollo de las capacidades en producción y gerencia.

Existen barreras considerables para el ingreso en la producción de estas tecnologías, sobre todo los siguientes. El nivel de concentración es superior al de otros segmentos de la industria mecánica. Se requiere mucha base científica, muchos esfuerzos en ingeniería electrónica. La competencia es intensa, y requiere fuerte respaldo financiero y técnico. La enorme diferenciación de productos y prestaciones necesita de adecuada comercialización del *software* para estas aplicaciones. Es necesaria una política explícita de promoción de la producción doméstica.

En conclusión, para el autor la adopción de la automatización flexible es la mejor práctica a nivel internacional en muchos segmentos de la industria manufacturera, si se quiere disponer de una industria que compita en el mercado mundial. Ello a su vez necesita de un proceso de adopción racional y eficiente, cambios organizati-

vos y de calificación del personal, adaptación de las nuevas tecnologías a las condiciones y necesidades locales.

MARCOS KAPLAN

VERMULST, Edwin A., "The Anti-Dumping Systems of Australia, Canada, the EEC and the United States of America: How Anti-Dumping Laws Become a Problem in International Trade?", *Journal of International Law*, Michigan, vol. 10, núm. 3, verano de 1989, pp. 765-806.

El autor hace un completo estudio comparativo de la legislación que rige las prácticas desleales en Australia, Canadá, la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos de América, del que resultan cuatro grandes aspectos: el procedimiento, la tipificación del *dumping*, el daño y la relación de dichas legislaciones con el Código *Antidumping* del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Conviene destacar que dicho estudio constituye una referencia esencial para comprender los complejos efectos jurídicos que sobre el derecho mexicano va a tener el futuro Tratado Trilateral de Libre Comercio. No está de más recordar que el capítulo 19 del TLC norteamericano contempla tres elementos esenciales que son revisados por el autor en el artículo que reseñamos. Ellos están referidos a la sustitución de la revisión judicial reemplazada por paneles o árbitros, a la homologación y legislación mexicana, a la de Canadá y Estados Unidos, y finalmente a las resoluciones definitivas y obligatorias que deben expedir los árbitros en sus procedimientos de rigor.

Conviene señalar que en materia de procedimiento, las legislaciones de Australia, Canadá y Estados Unidos son similares respecto a las dos instancias administrativas que deben participar en el procedimiento *antidumping* respectivo. En cambio, en la Comunidad Económica Europea sólo una instancia administrativa, la Comisión, es la que tiene a su cargo todo el procedimiento.

En cuanto al *dumping* propiamente como tal, la mayoría de las legislaciones analizadas por el autor manejan el concepto de valor normal, a diferencia de la legislación de Estados Unidos que maneja la idea compleja de un valor justo. En este mismo orden de ideas, el margen de *dumping* para los países que siguen el valor normal se puede claramente calcular con base en documentos comparativos que señalan la llamada discriminación de precios.

En cambio, para Estados Unidos que sigue el precio justo, el margen de *dumping* conforma una decisión arbitraria y discrecional.

En relación con el daño conviene mencionar que la legislación canadiense, según lo describe el autor, tipifica a ésta como cualquier perjuicio, a diferencia de Estados Unidos que exige un severo daño o perjuicio a la industria nacional. Por esa parte, en materia de daño, la Comunidad Económica Europea exige un daño objetivo y cuantificable que debe ser comprobado al momento de dar entrada a un procedimiento *antidumping*.

En materia de acuerdo de precios, Canadá acepta como forma convencional que las partes lo establezcan antes del inicio de la investigación.

Estados Unidos, por su parte, sobre todo a partir del Acta de Acuerdos Comerciales Multilaterales de 1979 lo ha usado muy pocas veces como forma irregular de poner término a un procedimiento *antidumping*.

En materia de acumulación, Estados Unidos junta todos los productos exportables de una misma clase, aunque sean exportados por distintos países; en cambio, Canadá excluye las exportaciones no significativas, separando tanto el procedimiento como la sanción.

Respecto a la mayor o menor coincidencia de estas cuatro legislaciones con el Código *antidumping* del GATT, el autor señala que la compleja y dispersa legislación de los Estados Unidos es la más heterogénea y discrecional. Por el contrario, la legislación europea es la más apegada al esquema GATT.

Como vemos, se trata de un completo estudio comparativo específicamente referido a la legislación *antidumping*, que todo jurista mexicano debe consultar a fin de comprender las diferencias y similitudes que nuestra legislación interna tiene respecto a esta materia.

Jorge WITKER

DERECHO FISCAL

GÓMEZ SABAINI, Juan Carlos, "El papel de los incentivos en la política tributaria de América Latina", *Hacienda Pública Española*, Madrid, núm. 119-3, 1991, pp. 69-78.

El uso generalizado de incentivos fiscales, sobre todo a la inversión, ha producido, entre otras consecuencias, abundantes análisis sobre