



Marchesi, Popowsky, Leguizamo, Magistrali y Sottocasa  
DIEGO SPIVACOW / AFV

**PREMIO MENTORES 2014**

## Reinventarse para crecer

General Automation, el conocimiento y la adaptación como factores clave

**Florencia Carbone**  
LA NACION

General Automation (GA) pertenece al selecto club de sobrevivientes en la cambiante Argentina. La empresa, que nació hace 16 años, ganó el Premio Mentores 2014, otorgado por MateriaBiz, Banco Galicia, la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, Microsoft y CN23 (el certamen busca reconocer el potencial de crecimiento sostenible de pequeños y medianos emprendimientos).

Cada año, el 12% de los argentinos económicamente activos crea una empresa. Pero 4 de cada 10 fracasan en el primer año. De los 6 que sobreviven, otros 5 quedan en el camino en los siguientes 9.

GA es el fruto de la unión de un grupo de profesionales técnicos a fines de los '90. Lo que arrancó como un emprendimiento dedicado a la industria plástica (en particular al sector automotriz) sufrió grandes transformaciones. Fue así que, como cuenta Sergio Magistrali, el Departamento Comercial además de la promoción de las firmas que representan (principalmente italianas), empezó a ocuparse de la búsqueda de soluciones integrales.

"Colaboración con el cliente y trabajo en equipo", son los valores que el resto de los socios -Alberto Marchesi, Néstor Leguizamo y Santiago Sottocasa- coinciden en destacar cuando se les pregunta por el principal valor agregado de GA. Explican que el cambio fundamental fue cultural, y se dio cuando vieron que el tipo de servicio de asistencia técnica que se brindaba -especialmente pa-

ra la industria- no era lo que las empresas necesitaban. "El cliente estaba cautivo del conocimiento de los técnicos y de sus tiempos. Además de ofrecer disponibilidad las 24 horas empezamos a compartir nuestros conocimientos con ellos que son quienes operan las máquinas en el día a día", dice Magistrali.

"Nos transformamos en una firma técnico-comercial que brinda soluciones integrales: desde la generación comercial de un proyecto, a la instalación, asistencia técnica de posventa y capacitación, hasta el desarrollo de productos y sistemas a medida del cliente", detallan.

Hoy desarrollan manos de robot para la industria plástica que extraen productos de máquinas inyectoras o para el sector del packaging.

¿Cuál es el gran desafío para 2015? "Ensamblar nuestros propios robots y hacia fin de año fabricar en la Argentina un robot que en un 80% será nacional", responde. Luego, menciona otro tema que suele generar preocupación: el desplazamiento de mano de obra que produce la tecnología. "A diferencia de lo que ocurría hace algunos años, cuando la robótica excluía a las personas, hoy mejora la productividad, pero también las condiciones laborales", explica.

Una frase atribuida a Charles Darwin resulta ideal para entender por qué GA integra el grupo de pymes que logró superar las pendulares políticas argentinas: "Las especies que sobreviven no son las más fuertes, ni las más inteligentes, sino aquellas que se adaptan mejor a los cambios". ●

**MERCOSUR**

# Actitud frente a los nuevos formatos de negociación

Los TLC han proliferado por la insuficiencia multilateral para reducir los efectos adversos de la globalización sobre los mercados internos

**Marcelo Halperin**  
PARA LA NACION

Los megaacuerdos de negociación están a la orden del día (TPP, Ftaap, RCEP, TTIP). En estos casos, llama la atención el volumen del comercio y las actividades económicas involucradas. Sin embargo, la referencia no es novedosa por sí misma. Durante una conferencia dictada en 1991, en la Universidad de San Pablo, Celso Amorim ya los mencionaba con el mismo nombre.

La novedad está en la técnica constructiva. La mayoría de esas codificaciones se monta sobre otras preexistentes y homólogas, que constituyen los tan vilipendiados tratados de libre comercio (TLC). En otros casos -como el que pretenden concertar Estados Unidos y la Unión Europea-, para poder ponderar las consecuencias de los compromisos a ser asumidos, ambas partes no pueden dejar de mirar de reojo el abanico de concesiones ya intercambiadas en distintos TLC con terceros países.

Los TLC han proliferado por la insuficiencia multilateral para reducir los efectos adversos de la globalización sobre los mercados internos. Si bien gozan de una legitimación formal en la OMC, los TLC tienen un objeto contrario al supuesto multilateral: en lugar de expandir y profundizar la inserción internacional, están diseñados para regular y administrar esa inserción sobre bases de estricta reciprocidad. Pero inevitablemente la dispersión de concesiones y reglamentaciones llega a un punto tal que obstruye o por lo menos entorpece el funcionamiento de las economías de escala. Es entonces que convergen intereses públicos y privados para reclamar

mayor homogeneidad. Esta homogeneidad debe ser alcanzada usando los materiales proporcionados por los TLC preexistentes y no a expensas de ellos. La tarea es compleja, porque cualquier extensión o reproducción automática de concesiones y reglamentaciones originariamente concertadas bajo un criterio de reciprocidad da lugar a efectos de suma cero en perjuicio de los países que se agregan con posterioridad al nuevo formato.

Menos conflictivo es el panorama institucional: la ampliación de la membresía en comisiones y comités sectoriales conlleva beneficios para todos los países participantes. Advértase, por ejemplo, la importancia de contar con ámbitos y foros cada vez más extendidos para compatibilizar un amplio espectro de reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad y convenios de equivalencia en materia fitosanitaria.

### Costos del aislamiento

En este escenario, empeora cada día más la situación de los países del Mercosur, todavía reacios a suscribir TLC con otros países de mayor desarrollo relativo. Así, frente a la negociación de megaacuerdos que involucran a países a cuyos mercados proveen bienes y servicios, los países del Mercosur ni siquiera estarían en condiciones de invocar expectativas legítimas. No contarían con fundamentos, por ejemplo, para reclamar ante el perjuicio producido a sus exportaciones por el desplazamiento de mercados con motivo de las concesiones y reglamentaciones concertadas por esos megaacuerdos.

Y los daños potenciales para estos países reticentes ante las transforma-

ciones mundiales se proyectan más allá de la órbita de los TLC.

Así, durante 2014, continuaron gestándose otras iniciativas que merecerían mayor atención. Una de ellas es la relativa al comercio de servicios. Habida cuenta de las numerosas concesiones pactadas en distintos TLC, se promueve dentro de la propia OMC la negociación de un acuerdo plurilateral (TISA) para uniformar o compatibilizar aquellas nóminas de concesiones bilaterales que, por lo demás, no coinciden necesariamente con los listados incluidos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC. Es indudable que semejantes alineamientos deberían incidir fuertemente sobre el comercio internacional de los servicios negociados.

Otro ejemplo inquietante es el de los "productos ambientales", que podrían dar lugar también a un acuerdo plurilateral, consagrando el libre comercio para nóminas de bienes que, por las tecnologías incorporadas en su manufactura, difícilmente llegarían a integrar la oferta exportable de países en desarrollo.

Estos tipos de tratativas representan un retroceso de la doctrina consagrada en la Ronda Uruguay del GATT, que limitó los acuerdos voluntarios o prescipientes de la cláusula de la nación más favorecida. De este modo, podrían volver a legitimarse prácticas discriminatorias contra países en desarrollo no adherentes a los acuerdos, a la vez que, atendiendo al volumen del comercio abarcado en ellos, tendría lugar un "efecto demostración" que terminaría por imponer esas reglas y concesiones *urbi et orbi*. ●

El autor integra el Instituto de Integración Latinoamericana de la U. N. de La Plata



**IVETRA**

Instituto Verificador del Transporte