

INFORME *INTEGRAR*

INSTITUTO DE INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

IIL-FCJS-UNLP

CALLE 10 N° 1074 – (1900) LA PLATA – REPÚBLICA ARGENTINA

TEL/FAX: 54-0221-421-3202

E-MAIL integra.unlp@gmail.com

www.iil.jursoc.edu.ar

N° 103-JUNIO DE 2017

SUMARIO

- EL SISTEMA DE MONEDAS LOCALES (SML): UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO
- ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (TISA): EL CASO URUGUAY Y SU CONTEXTO EN EL MERCOSUR
- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS
- PRIMERA CIRCULAR: IV SIMPOSIO SOBRE REGIONALISMO SUDAMERICANO
- INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

EL SISTEMA DE MONEDAS LOCALES (SML): UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO*

Eugenia Candelaria Pardo
Contadora

I. Introducción

El Sistema de Moneda Locales -SML- es un sistema de pago regional transfronterizo o transnacional de bajo valor que facilita las transferencias de fondos vinculados a pagos relativos al comercio internacional de carácter facultativo para los Estados Parte del MERCOSUR, cuyas condiciones son definidas mediante convenios bilaterales celebrados voluntariamente entre los Bancos Centrales. A la fecha los han firmado Argentina y Brasil (2008); luego, previo a la firma de cartas de intención, lo hicieron Uruguay y Brasil; Argentina y Uruguay; Paraguay y Uruguay.

Cabe destacar que ya existía un sistema de compensación y pago en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-, pero lo cierto es que desde los años noventa había perdido relevancia, no logró anticiparse a los cambios de entonces, ni *aggiornarse* a los del nuevo siglo. De manera que, si la integración es un medio para alcanzar el desarrollo, cabe interrogarse sobre qué mecanismos hay que crear o cuáles adecuar a las nuevas circunstancias históricas, a quiénes deben incluir, qué objetivos deben perseguir, a quiénes tienen que beneficiar. Sobre todo porque América Latina continúa siendo uno de los continentes más desiguales del mundo y ello desafía a pensar qué políticas de desarrollo, qué políticas de integración regional pueden conducir a una mayor igualdad para que la vida humana se dignifique en su sentido más amplio. Sobre esta base, el trabajo propone un panorama de los antecedentes regionales; luego, del SML teniendo en cuenta previamente los objetivos que en general impulsan estos sistemas, para resaltar finalmente aquellos que lo individualizan.

II. Antecedentes regionales

* Trabajo realizado en el marco de la Maestría en Integración Latinoamericana, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad Nacional de la Plata.

Las primeras preocupaciones por disponer de un sistema de compensación y pagos regional se originaron en el seno de la CEPAL. Efectivamente, en 1948 con motivo de su Primer Período de Sesiones en Santiago de Chile realizó la petición al Fondo Monetario Internacional –FMI- a través de una resolución para que, por un lado, realice *“un estudio acerca de la posibilidad y conveniencia de establecer, a la primera oportunidad, y como medida transitoria, un sistema para la compensación multilateral de pagos internacionales entre los países de América Latina”*; por otro, *“entre estos y los países del resto del mundo”*. Sin embargo, la contestación del FMI realizada por técnicos del organismo no albergó ninguna posibilidad a los dos planteos (CEPAL, 1949:2).

A pesar de ello las discusiones continuaron en 1956 en una reunión del Comité de comercio de la CEPAL a la que siguieron otras con representantes de los Bancos Centrales en 1957 en Montevideo y en 1958 en Río de Janeiro. En ese entonces se presentó un proyecto de protocolo en la Comisión de Comercio de 1959 pero no se adoptó ninguna resolución (Siegel, 1964). Se anhelaba establecer un sistema latinoamericano de pagos similar al que desarrolló Europa a partir de 1947 que logró dinamizar el comercio en distintas ramas. Lo había alcanzado estableciendo hasta 1949 un acuerdo multilateral limitado; luego, avanzando a la Unión Europea de Pagos –OEP-; finalmente, en 1958 reemplazándola por el Convenio Monetario Europeo¹ (CEPAL, 1961).

Es así que, en 1959 la Primera Conferencia de Gobiernos reunida para elaborar proyectos de una Zona de Libre Comercio solicitó a la CEPAL y al FMI el estudio del problema de los pagos relativos al comercio y sus posibles soluciones. Los trabajos se condensarían en tres documentos elaborados en octubre y diciembre de 1959 y enero de 1960; reproducidos en 1961 para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio -ALALC-. Siegel (1964) afirma que, tanto Estados Unidos como el FMI, objetaron reiteradamente las propuestas de la CEPAL, objeciones que de hecho quedaron asentadas, por ejemplo, en la reunión del Comité de Comercio de la CEPAL en Panamá (1959); en la segunda reunión de la Conferencia Intergubernamental para el establecimiento de una zona de libre comercio en

¹ La UEP *“establecía la transferibilidad completa dentro de la zona monetaria de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y un amplio sistema de créditos recíprocos”*. (CEPAL, 1961: 8)

Montevideo (1960); o en la séptima reunión operativa del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, en México (1962).

El problema es que la liberalización del comercio que se impulsaba llevaría a países que no pudieran expandir sus exportaciones al ritmo de sus importaciones a incurrir en déficit crónico con otros países de la ALALC, lo cual ocasionaría una disminución del comercio regional vulnerando los objetivos propuestos. La solución sería crear un mecanismo de compensación de pagos y créditos para complementar la liberalización comercial. De todas maneras, más allá de las recomendaciones de la CEPAL, la ALALC no previó ningún mecanismo de este tipo al momento de su constitución².

Será recién en 1965 cuando se cree el Sistema de Compensación Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos –CPCR- por el Acuerdo de México, reemplazado en 1982 por el Sistema de Compensación Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos –CPCR-, cuando la ALALC se transforme en la Asociación Latinoamericana de Integración –ALALDI-. Durante sus primeros veinte años el sistema llegó a canalizar la mayor parte del comercio regional –cerca del 90.9 % de las importaciones intrarregionales- con una participación balanceada de sus miembros; sin embargo, a partir de los años 90 el sistema dejó de ser funcional y paulatinamente fue perdiendo importancia.

Para Pérez Caldentey y otros (2013: 35) las razones se hallan en el “*mayor grado de integración financiera internacional, la eliminación de los controles de cambio, la unificación de mercados para todas las transacciones en divisas –sea de origen comercial o financiero*”; lo cual fue acompañado por un proceso de desregulación comercial y financiera y modificaciones normativas de los Bancos Centrales³. También, al disponer de reservas internacionales producto de la llegada de inversiones extranjeras, estos Bancos prefirieron pagar anticipadamente en lugar de esperar la fecha de compensación y así evitar los costos derivados del cargo de intereses. La cuestión se limitaba a comparar la tasa de interés en los créditos

² El Mercado Común Centroamericano –MCCA/1961, previó la Cámara de Compensación Centroamericana– que fue constituida por los Bancos Centrales de Guatemala, El Salvador y Honduras; luego Nicaragua (1962) y Costa Rica (1963). El mecanismo fue cancelado en 1993.

³ En ese sentido, Fritz y otros (2014: 892) señalan que los Bancos Centrales comenzaron a usar “*su propia normatividad interna para sortear el CPCR*” por la reticencia a “*asumir los riesgos asociados con las transacciones intrarregionales que surgen de la serie de garantías que, con el Convenio, asumen los Bancos Centrales en términos de convertibilidad, transferibilidad y reembolso en las transacciones que ofrece el sistema*”.

bilaterales del Convenio con el interés que puede obtener el país en otras alternativas de inversión, de modo que si la tasa estaba por debajo de lo que puede obtener en otras inversiones alternas, preferirá aceptar pagos anticipados⁴ (Fritz y otros, 2014).

El sistema y consecuentemente la ALADI no se anticiparon ni reaccionaron a estos cambios que hubieran contribuido a aumentar el comercio intrarregional y dinamizar las economías. De manera que, si no se podía esperar la reacción de los gobiernos sumidos en el neoliberalismo, amerita reflexionar qué ha pasado con los intelectuales de la región y del círculo intelectual de la Asociación en ese entonces. Tal vez como sostienen Gambina y Ciampone (citado en Naidorf y otros, 2010:28) fue porque los intelectuales *“experimentaron una conversión incluso más completa, plegándose a los conceptos de la corriente principal de las ciencias sociales norteamericanas y presentando la arquitectura institucional y las reglas de juego como objetos de excluyente interés, generando una literatura politicóloga de aparente sofisticación pero muy superficial en el ámbito de la reflexión”*.

Incluso en el nuevo siglo, los sistemas de pago nuevos no surgieron en el seno de la Asociación sino merced a un diálogo entre Estados y actores de la sociedad civil, como el de los empresarios en el SML. En ese sentido, Lewinger (2012: 5) para comprender el surgimiento de estos mecanismos sostiene que *“es fundamental conocer y discernir tanto el rol que los empresarios han jugado presionando a los gobiernos por la implementación de los mismos como así también, en sentido opuesto, el impulso que se ha dado a dichos movimientos desde las altas esferas de la sociedad en general, presentándolos en parte como nuevos signos de independencia regional y búsqueda de un mundo más multipolar”*.

Asimismo, en el marco de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América –ALBA-TCP- comprender el Sistema de Compensación de Pagos Regional –SUCRE- (creado en 2009) es imposible sin vincularlo al diálogo Estados - sociedad civil - movimientos sociales. Ello, si bien excede el trabajo, desafía a pensar la importancia de las acciones colectivas comprometidas con políticas de transformación de la vida cotidiana que se dieron en este siglo. Desde ya marca una distancia respecto a cómo se construyeron las iniciativas anteriores.

⁴ La tasa del Convenio se fija como promedio a cuatro meses de la tasa Libor durante los primeros tres meses y medio de cada período de compensación más un punto porcentual.

III. Acerca de los sistemas de pagos

Los sistemas de compensación de pagos son mecanismos de cooperación monetaria regional que buscan acorazar a una región en contra de *shocks* exógenos y fomentar al mismo tiempo el comercio intrarregional. En esencia, facilitan la realización de pagos entre residentes de los países que los suscriben, de allí que se los conozca también como sistemas de pagos transnacionales -SPT-, habilitando las transacciones con empresas ubicadas en otros países miembros. En general, surgen en contextos de escasez de divisas a fin de reducir la necesidad de mantener reservas internacionales para el pago del comercio entre los socios comerciales de la región y superar las restricciones financieras y monetarias al comercio; también, para promover un mayor comercio intrarregional y una mayor cooperación entre los bancos centrales.

A fin de dinamizar el intercambio comercial plantean dos objetivos: ahorrar en el uso de divisas y minimizar costos de transacción y riesgos. El primero, se logra mediante un mecanismo de compensación de posiciones deudoras y acreedoras entre los participantes -en el que los Bancos Centrales tienen un rol activo-, al que se puede incorporar también el uso de monedas locales y/o regionales. El segundo, se refiere a la minimización de los costos administrativos y de las variaciones del tipo de cambio –como se ve en el cuadro a continuación:

Objetivo	Alternativas	Efectos adicionales
Ahorro de divisas	Compensación bilateral o multilateral: se compensan posiciones deudoras y acreedoras y se liquidan los saldos netos. El uso de divisas se reduce al saldo acumulado en el tiempo convenido.	-Cooperación entre Bancos Centrales.

	<p>Uso de monedas locales: permite realizar pagos y cobros en monedas locales a través de una tasa de cambio (relaciona las monedas locales). Evita así, las operaciones de cambio: moneda local del exportador-dólar y dólar-moneda local del importador</p>	<p>-Cooperación entre Bancos Centrales. -Ahorro de divisas de los agentes comerciales. -Fortalecimiento del mercado de cambios.</p>
	<p>Uso de monedas comunes regionales: opera a través de una tasa de cambio (relaciona monedas locales y moneda de cuenta común). Evita así las operaciones de cambio: moneda local del exportador-dólar y dólar-moneda local del importador.</p>	<p>-Reemplazo del dólar en las transacciones de los agentes privados y compensaciones de Bancos Centrales. -Mayor capacidad de ahorro de divisas. -Cooperación y coordinación monetaria y financiera.</p>
<p>Reducir costos de transacción</p>	<p>Costos administrativos y tiempos procedimentales: eliminan o reducen gastos asociados a transacciones, costos y trámites</p>	

Reducir riesgos	<p>Para mitigar riesgos cambiarios, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none">-realizar la mayor parte de los pagos que circulan en el sistema en dólares.-otorgar garantías de convertibilidad y transferibilidad inmediata a dólares de las monedas nacionales.-fijar una tasa de cambio promedio de las monedas locales que intervienen.-otorgar tasa de cambio mayorista para los operadores comerciales.-registro de operación y pago en el mismo día.-creación de una moneda de cuenta común. <p>Para afrontar riesgos crediticios:</p> <ul style="list-style-type: none">-otorgar garantías de pago al exportador y al Banco Central.-sólo cursar en el sistema operaciones pagadas por el importador y el banco comercial. <p>Para los riesgos de liquidez:</p> <ul style="list-style-type: none">-mecanismos de apoyo frente a la contingencia de no poder cumplir con los pagos acordados (Ej. los Bancos Centrales en las compensaciones).
------------------------	---

Fuente: elaboración propia sobre la base de Perez Caldentey y otros (2013)

3.1 EL CASO DEL SML

El SML se inserta a nivel macro en un contexto global de crisis sistémica signada por un ciclo de sobreproducción y de variaciones del dólar, que impactó en varios países ante la incapacidad de influir en la política monetaria llevada a cabo por EE.UU. y la amenaza de que las divisas acumuladas perdieran su valor y su capacidad de compra. Al mismo tiempo que a nivel micro se tradujo en inseguridad por parte de los empresarios que presionaron a los Bancos Centrales y a otras instituciones financieras para que les otorgaran opciones alternativas al dólar a fin de realizar sus transacciones comerciales.

Es un sistema –al igual que el de ALADI- alternativo para operaciones de bajo valor. Para Cerezal, (2011: 43 -44) “por su carácter incipiente y relativamente humilde en valores y volúmenes de operaciones” no está sometido a las presiones y urgencias de los mercados para adecuarse a sus tendencias... “aislándose por ahora de la

economía financierizada”. Efectivamente, países como los del G10 han migrado hacia la afirmación de la Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) en dólares o euros en los sistemas de pagos nacionales e internacionales. Se trata de una modalidad que requiere altos niveles de liquidez diaria, el establecimiento de franjas horarias para cursar las operaciones y el gestionamiento de las “colas”. Incluye una serie de métodos concentrados (Ej. Fedwire, Target -1 y 2-, Euro1 y CLS) preferidos por las operaciones de alto valor. Las innovaciones se refieren a dar mayor fluidez operativa y seguridad y a la estructuración del mercado de pagos en valores derivados (ej: Target2 Securities). En tanto, las operaciones de bajo valor se cursan en efectivo, con tarjeta de crédito o transferencias interbancarias y se está trabajando en la integración y armonización de los sistemas mediante el SEPA (Single Euro Payments Area).

En relación con su origen, el SML se remonta a la propuesta de Ministros de Economía y Presidentes de los Bancos Centrales, reiterada en la Reunión de Ministros de Economía de los Estados Parte del MERCOSUR, realizada el 1 de setiembre de 2006 para avanzar hacia la integración financiera y en ese sentido, realizar las transacciones comerciales en monedas locales. A ello siguió la firma de una Carta de Intención por los Ministerios de Economía y de Hacienda y los Bancos Centrales de Argentina y Brasil y el dictado el 12 de diciembre de 2006 de la Decisión 38/06 del CMC apoyando el proyecto y respaldando la Carta de Intención (art. 1 y 2). Se consideraba conveniente buscar medios “para aumentar la competitividad de los sectores productivos del MERCOSUR y estimular su inserción en el comercio internacional; la necesidad de “reducir costos financieros en las transacciones comerciales entre los Estados Parte en vistas a disminuir el costo de producción”; facilitar las operaciones comerciales de las pymes; entendiendo que es una forma de dar cumplimiento al Tratado de Asunción respecto a profundizar mecanismos de integración comercial y complementación económica (CMC, 38/06). Posteriormente, en junio de 2007, por Decisión 25/07, el CMC dispuso la creación del SML para el comercio entre los Estados Partes del MERCOSUR de carácter facultativo, considerando que “contribuye a la profundización de la integración regional así como al incremento del intercambio de bienes entre los Estados Partes” (CMC, 25/07). Las condiciones de operación serían definidas mediante convenios bilaterales voluntarios entre los Bancos Centrales de los respectivos países (art. 1). Dicha decisión se incorporó través del 59° Protocolo Adicional al Acuerdo de

Complementación Económica No. 18. A partir de allí, en setiembre de 2008 se suscribió el Convenio y el Reglamento Operativo del Sistema de Pagos en Moneda Local entre el Banco Central de la República Argentina y el Banco Central de Brasil y en octubre de ese año el inicio formal de las operaciones. Luego, la bilateralización del sistema fue paulatina, como se muestra a continuación:

Octubre 2009	Agosto 2012	Diciembre 2014	Junio 2015	Octubre 2015
Brasil-Uruguay	Argentina-Uruguay	Brasil-Uruguay	Argentina-Uruguay	Paraguay-Uruguay
Firma de la carta de intención	Firma de la carta de intención	Firma del Convenio	Firma del Convenio	Firma del Convenio

- **Sus funciones**

Siguiendo a Perez Caldentey y otros (2013), el SML cumple la función del ahorro de divisas a través del sistema de compensación por el cual se consolidan y liquidan los saldos unilaterales de manera diaria entre Bancos Centrales. Ello conduce a un ahorro de divisas también para los agentes públicos y privados ya que tanto el exportador como el importador no participan del mercado de cambios. Con relación a los costos por transacción asociados a la incertidumbre cambiaria, la liquidación de la operación se realiza en tiempo real y a una tasa definida en el Convenio. Es decir, una vez pactada la operación en moneda del exportador, el importador registra la operación en esa moneda y realiza el pago ante una entidad financiera autorizada; ese mismo día la entidad lo registra en el Banco Central en la moneda del exportador, quien a su vez publica la tasa de referencia de las monedas y comunica a las entidades financieras el monto que deben depositar al día siguiente hábil, haciéndose efectivos los pagos al exportador. Un esquema para el caso de una transacción entre un exportador de Argentina y un importador de Brasil, es el que sigue:



Fuente: Pasin (2009)

Un detalle que favorece a las pequeñas y medianas empresas es que la tasa de cambio se determina en el mercado interbancario, con lo cual es muy similar a una tasa mayorista. En relación con las entidades bancarias, los Bancos Centrales no cobran cargos por el uso del sistema y tampoco ofrecen ningún tipo de garantía en operaciones por cobrar, es decir, no asumen riesgo de crédito recíproco cursando solamente operaciones pagadas por el importador en las entidades autorizadas. Por último, ante el riesgo de liquidez, se conceden recíprocamente un margen eventual para posibilitar el pago diferido del saldo bilateral. Las controversias entre las partes privadas se resuelven entre ellas, no asumiendo los bancos centrales responsabilidad alguna por las divergencias o daños que originaran tales controversias.

Más allá de sus funciones, Cerezal (2011: 44, 52) propone preguntarnos “*si los sistemas de pago deben confinarse a su funcionalidad, al sistema económico instituido o si su configuración y su uso pueden contribuir a estimular otras pautas de organización económica, ofreciéndose como pretexto para cambios cualitativos e induciendo incluso transformaciones estructurales*” sobre las instituciones rectoras y supervisoras para monitorear su actividad. En ese sentido, el SML resulta innovador porque contempla las necesidades de los pequeños y medianos empresarios al reducirle sus costos de transacción y por ende de producción, al simplificar la operatoria y reducirle la incertidumbre respecto al valor de las monedas. De manera que, atender esta necesidad de aquellos que dinamizan la economía conlleva

directamente a mejorar la competitividad y en ese sentido podría estar indicando la voluntad de producir cambios estructurales.

IV. Conclusiones

Entre las fortalezas del SML podemos señalar que logra ser un sistema sencillo que se ha incorporado a la tendencia de liquidar las operaciones en tiempo real; también, reduce los costos esenciales para pequeños y medianos empresarios, por ejemplo, argentinos que quieren vincularse al mercado brasileño o cuyo vínculo es incipiente, fortaleciendo la integración comercial, económica y la competitividad. Por su parte, los Estados no asumen compromisos ante eventuales riesgos y ahorran divisas producto del neto de los saldos acreedores y deudores. Asimismo, como señala Cerezal (2001:43), sus planteos técnicos y metodológicos gravitan “*alrededor de la idea de una mitigación o de un desplazamiento del papel céntrico del dólar en el funcionamiento de los sistemas de pago latinoamericanos, favoreciendo el uso de las monedas nacionales*” y ello significa que se intentó afrontar el problema estructural del mercado de cambios regional. Representa también una política de Estados con voluntad de diálogo con agentes de la sociedad civil que tienen como intención resolver problemas; ello muestra que cuando esas problemáticas son tratadas conjuntamente con la sociedad, tienen una gran perspectiva de transformación, de cambio hacia un desarrollo más inclusivo. Sin embargo, como debilidades requiere que los países contemplan políticas públicas sostenidas de fomento para pymes, ya que el sistema no prevé como objetivo afrontar el problema estructural de las asimetrías y la tan mentada complementariedad económica.

Bibliografía

CEPAL (1949). “Compensación multilateral y pagos internacionales”, Santiago de Chile.

CEPAL (1961). “Documentos sobre los problemas financieros preparados por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio”, Caracas.

CEREZAL Manuel (2011). “Pagos internacionales y regionales: actualidad, tendencias y contribución a la organización económica y financiera”, en: *Banco Central de Venezuela: Sistemas de pago: Tendencia mundial, retos y oportunidades*, en línea: www.bcv.org.ve/snp/tendenciaretosopportunidades-V.pdf

FRITZ Bárbara, BIANCARELLI André y MÜLICH Laurissa (2014). “Sistemas regionales de pago. Una perspectiva comparativa sobre Europa y el mundo en vías

de desarrollo”, *El Trimestre Económico*, vol. LXXXI (4), N° 324, en línea:
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31340982004>

LEWINGER Arturo (2012). "La aparición de sistemas de comercio a través de monedas locales en el comercio intrarregional: ¿Respuesta a una amenaza externa o profundización de sus procesos de regionalismo?", en: *La revista del CCC* N° 16, en línea: <http://www.centrocultural.coop/revista/exportarpdf.php?id=341> ISSN 1851-3263.

NAIDORF, Judith y otros (2010). "Reflexiones acerca del rol de los intelectuales en América Latina. Archivos analíticos de políticas educativas". En: *Volumen* 18, N° 25, Octubre. Arizona State University.

PASIN María Cristina (2009). Presentación "Argentina – Brasil Sistema de Pagos en Monedas Locales", en línea: www.aladi.org/...nsf/.../Presentacion%203%20-%20SML%20-%20ARGENTINA.pd

PEREZ CALDENTEY Esteban, TITELMAN Daniel y CIPOLETTA TOMASSIAN Georgina (2013). "Sistemas de pagos transnacionales vigentes en América Latina. ALADI, SML y SUCRE", en: *CEPAL, Serie Financiamiento para el Desarrollo* N° 245, en línea: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/36882-sistema-pagos-transnacionales-vigentes-america-latina-aladi-sml-sucre>

SIEGEL Barry (1964). "Sistemas de Pagos para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", en: WIONCZEK Miguel (compilador), *Integración de América Latina. Experiencias y perspectiva*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.

ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (TISA): EL CASO URUGUAY Y SU CONTEXTO EN EL MERCOSUR*

Luciano Benjamín Gómez
Abogado

I. Introducción

En marzo del 2013 se iniciaron formalmente las rondas de negociaciones del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, comúnmente conocido por sus siglas en inglés TISA (*Trade in Services Agreement*) por fuera del marco de la OMC. Los Estados integrantes en las mesas de negociaciones buscan alcanzar un acuerdo “OMC Plus”, donde les permitan liberar de forma más profunda el sector de servicios. Entre los 23 países que actualmente están negociando el acuerdo, se encuentran EE.UU. y la Unión Europea, lo que provoca la representación del 70% del comercio mundial del sector de servicios. Ante tales características, podemos verificar que se trata de un mega acuerdo, y dado a la sensibilidad de los sectores de servicios que se pretenden liberalizar, los factores que están en juego y las cláusulas operacionales del acuerdo, hace que su estudio merezca destaque, tanto para los países que están en la ronda de negociaciones, como para aquellos que han decidido no participar, ya que, caso el acuerdo sea suscripto y reciba respaldo de un número suficiente de los miembros de la OMC, se podría transformar en un acuerdo multilateral más amplio. Lógicamente, la gran desventaja para los Estados no integrantes actualmente del TISA, es que tendrían que aceptar las cláusulas ya negociadas anteriormente, porque el propio acuerdo establece que lo que se instauró en un ronda de negociación no se vuelve a reintroducir en una ronda posterior. Finalmente, es analizado el caso del ingreso de Uruguay al TISA y su posterior salida en la mesa de negociaciones, principalmente su impacto desde el punto de vista legal, sobre la posibilidad o no de un miembro socio del MERCOSUR de iniciar negociaciones de forma individual sin la representación en conjunto del bloque.

* Trabajo realizado en el marco de la Maestría en Integración Latinoamericana, Instituto de Integración Latinoamericana, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad Nacional de la Plata.

II. Las características del Acuerdo sobre el comercio de servicios TISA

El acuerdo sobre el comercio de servicios, se lo conoce comúnmente como TISA (*Trade in Services Agreement*), el cual actualmente está siendo negociado por 23 países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El TISA tiene como objetivo, abrir los mercados y mejorar las normas en materia de concesión de licencias, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transporte marítimo y desplazamiento temporal de trabajadores para la prestación de servicios⁵.

Las negociaciones se iniciaron formalmente en marzo de 2013 y en el mes de septiembre los participante acordaron un texto base, dentro del cual ya a finales de ese año la mayoría de los Estados participantes había indicado qué mercados de servicios estaban dispuestos a abrir y en qué medida.

Hasta noviembre de 2016, ya se llevaron a cabo 21 rondas de negociación, y no hay un plazo establecido para poner fin a las negociaciones, lo que implica en ese marco, que los Estados participantes no han fijado un plazo determinado para culminar las negociaciones.

Los países que actualmente están en las rondas de negociaciones son: Australia, Canadá, Colombia, Corea, Costa Rica, Chile, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, México, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Panamá, Perú, Suiza, Taiwán, Turquía y Unión Europea.

Al observar, los Estados que están participando en las rondas de negociaciones, podemos notar que dos grandes de la economía mundial (EE.UU. y la UE) están en el acuerdo, lo que representa el 70% del comercio mundial del sector de servicios.

Es importante destacar que dicho sector, viene creciendo a pasos agigantados, ya que el comercio de servicios viene representando un porcentaje mayor que los bienes físicos en el alza del intercambio global y es la primera vez que esto sucede en la historia del capitalismo desde la revolución industrial⁶.

⁵ Objetivos informados por la Comisión Europea (UE). Disponible su integra en: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_es.htm

⁶ CASTRO, Jorge. "China cambia el comercio global" En: Clarín, 02 de octubre de 2016. Disponible su integra en: http://www.clarin.com/ieco/economia/China-cambia-comercio-global_0_H1WGVQ3T.html

El Organismo de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) señala que la suma de turismo, entretenimiento y servicios empresarios fue responsable del 62% del auge del comercio internacional en 2014, mientras que los bienes industriales representaron el 38%, siendo que esa pauta se repite desde entonces⁷.

Con relación a los servicios de manera general, la UNCTAD ordena los servicios en nueve categorías, los más dinámicos, ordenados según el crecimiento de sus exportaciones, fueron⁸:

- Informática (523,5%)
- Servicios financieros (341,8%)
- Otros servicios a empresas (282,7%)
- Seguros (270,4%)
- Comunicaciones (255,9%)
- Construcción (250%)
- Regalías y licencias (236,9%)
- Transporte (161,6%)
- Viajes (148,5%)

Es importante destacar, que estas categorías enumeradas por la UNCTAD, no necesariamente coinciden, con las categorías de servicios que se están negociando en el marco del TISA, pero es de utilidad para cotejar la información con los avances que informa el TISA⁹.

Con relación a los encuentros, las rondas de negociación se celebran en Ginebra, bajo la presidencia alternativa del la UE, Australia y Los Estados Unidos, siendo que las conversaciones y el proceso de decisión se rigen por el consenso.

Vale destacar que en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya existe un Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que fue suscripto por todos los miembros en 1995.

⁷ *Ídem.*

⁸ QUIJANO, Manuel José (2015). “La salida de Uruguay del TISA. O la lucha por la globalización”, en: Religiones y Política en tiempos de cambios. Nueva Sociedad n° 260, p. 18.

⁹ *Ídem.*

Pero este acuerdo, no dejó a todos satisfechos especialmente a los países más desarrollados, por considerarlo insuficiente para atender a las demandas actuales que inciden sobre el comercio de servicios.

En ese marco, lo que buscan los países integrantes del TISA, es alcanzar un acuerdo “*OMC Plus*”, o sea, el intuito es conseguir niveles más avanzados de liberación y apertura de los servicios.

III. Principales controversias y críticas al TISA

Sin lugar a dudas, una de las mayores controversias del TISA, es la falta de información y transparencia respecto de lo que se está negociando, ante los terceros no integrantes de las rondas de negociaciones.

Las conversaciones sobre las materias que se tratan en las negociaciones, no son públicas y el acceso a los documentos está reservado en exclusiva a los participantes.

Esto evidentemente, genera gran especulación por parte de la prensa y del público en general, sin contar con el escándalo que provocó la filtración de sus documentos del TISA por parte de *Wikileaks*.

Otras de las controversias planteadas, es la cuestión de que el TISA, tiene la característica que lo discutido en una determinada ronda de negociación no se vuelve a reactualizar en las siguientes reuniones.

Esto implica que los países que deseen incorporarse posteriormente, cada vez que se avance más en las reuniones, su poder de negociación será cada vez menor.

En cuanto a las críticas, más propiamente dicha con relación al objeto del propio acuerdo, los opositores, de forma general, rechazan el TISA por considerar que el acuerdo produciría muchos efectos negativos, principalmente para los países en desarrollo.

En ese sentido, los críticos citan los siguientes efectos negativos:

- los gobiernos quedarían en situación de vulnerabilidad frente a demandas de las corporaciones ante tribunales de arbitraje extrajudiciales;
- se permitiría el tráfico de datos sensibles de los consumidores;

- forzaría a los gobiernos a anticipar todas sus futuras regulaciones y prohibiría nuevas;
- prohibiría las preferencias bancarias nacionales para los contribuyentes;
- las multinacionales financieras quedarían exentas de cumplir las normativas de un país en el que entren a operar si sus actividades están permitidas en su país de origen.

Es importante destacar, como fue dicho anteriormente, que por las propias características formales del TISA, con relación al modo como suceden las negociaciones y la falta de transparencia ante el público en general y hacia los países no participantes, hacen que el grado de especulación por parte de la prensa sea cada vez mayor.

Sin embargo, esto no significa que todos los efectos negativos citados anteriormente, vayan a suceder inexorablemente (caso sea suscripto el acuerdo), ya que los países conservan la potestad de mantener monopolios públicos y regular los servicios públicos del modo que estimen oportuno.

Como ejemplo podemos citar el caso de la UE donde excluye de sus compromisos:

- la sanidad y los servicios sociales públicos;
- la enseñanza pública;
- los servicios de captación, depuración, distribución y gestión del agua;
- el cine, la televisión y los demás servicios audio-visuales.

En ese sentido, podemos observar el extracto de la oferta inicial de la UE (noviembre del 2013)¹⁰:

La UE se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a la prestación de *todos los servicios de salud que reciban financiación pública* o apoyo estatal de cualquier tipo y que por lo tanto, no se consideren objeto de financiación privada.

La UE se reserva el derecho a adoptar o mantener cualquier medida relativa a los servicios de *enseñanza financiados con fondos públicos*.

La UE se reserva el derecho a adoptar o mantener cualquier medida relativa a la prestación de servicios de captación, depuración y distribución de *agua* para usos domésticos, industriales, comerciales u otros, incluidos el suministro de agua potable y gestión del agua.

La UE se reserva el derecho a adoptar o mantener cualquier medida relativa a la prestación de *servicios audiovisuales*.

Todos los países participantes en las negociaciones han excluido del ACS los "servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales", cuya

¹⁰ Extracto de la oferta inicial de la UE en el marco del ACS/TISA (noviembre de 2013).

prestación compete en exclusiva a las administraciones públicas en condiciones no comerciales (justicia, policía y defensa).

Esto refleja que los Estados participantes del TISA conservan, por lo menos en teoría, su capacidad de conservar los servicios que, por considerar “sensibles”, en caso de una liberación, podrían afectar la soberanía y la economía nacional.

Sin embargo, es evidente, que los EE.UU, junto con la UE al ser los mayores exportadores de servicios, sumados al potencial de sus capacidades, son los principales interesados en liberar el sector; deberán los países en desarrollo buscar alternativas y mecanismos para compensar las desigualdades ya inherentes y lograr un acuerdo donde todos salgan beneficiados.

En suma, como se ha demostrado, no todo lo que publica la prensa como aspectos negativos, contiene elementos completos de veracidad, no obstante, debido a la falta de publicidad y principalmente a la magnitud del acuerdo que se pretende llevar a cabo, todas las alarmas se encienden, pues factores de mucha importancia están en juego.

Finalmente otros dos elementos que han sido objeto de discusión por parte de los opositores son, en primer lugar, la denominada *cláusula trinquete*, la cual dispone que un país no puede reintroducir un obstáculo al comercio, ya eliminado de forma unilateral en un ámbito en el que haya asumido un compromiso.

De esa forma, el Estado que ha eliminado o modificado una norma regulatoria, con respecto a determinado servicio, no puede volver atrás, caso observe que se está perjudicando a determinado sector.

El otro elemento muy criticado, es que en el TISA, no hay ningún mecanismo para justamente compensar, a los afectados por un compromiso asumido por el Estado, a diferencia de lo que sucede en el AGCS en el marco de la OMC.

Ante lo expuesto, podemos verificar que los Estados integrantes, deberán hacer un análisis minucioso, sobre qué sectores de los servicios estarían dispuestos a dar una mayor apertura, bajo pena de perjudicarlos gravemente, especialmente aquellos pertenecientes a los países en desarrollo.

IV. El caso de Uruguay en el TISA y sus consecuencias en el MERCOSUR

La participación de Uruguay en el TISA, es muy importante no sólo por el caso en sí, sino principalmente por ser un Estado miembro del Mercosur, lo que en su momento causó una cierta polémica, sobre la posibilidad o no de un Estado miembro del bloque negociar individualmente un megaacuerdo de forma individual.

En primer lugar tenemos que destacar que fue bajo el gobierno de José Mujica, que Uruguay en el mes de septiembre de 2013, hizo una manifestación formal para pleitear su ingreso al TISA. El principal argumento esgrimido por el gobierno de Mujica, era tomar conocimiento de lo que se estaba negociando para poder tomar una postura determinada, en ese sentido *era mejor estar que no estar*.

El entonces el presidente se manifestó en los siguientes términos: “El TISA es hijo de la globalización, tenemos que estar en la negociación para saber qué van hacer los grandes países y tomar postura”¹¹.

Los funcionarios del gobierno de la época, al protocolar su intención formal de ingreso, ante la incertidumbre reinante dejaron claro que no habría riesgos ya que Uruguay, de antemano dejaría expreso qué sectores no estaba dispuesto a dar apertura.

El canciller Rodolfo Nin Novoa argumentaba: “La negociación se hace con listas negativas donde los países colocan las áreas que protegerán y por tanto, que no serán parte de la liberación”¹².

Siguiendo con la cronología de los hechos, el 2 de mayo de 2014, la Unión Europea emitió un comunicado en el que señalaba su “fuerte respaldo” a la intención de Uruguay de sumarse a las tratativas de negociación¹³.

Ante ello, como la intención parecía concretarse de manera efectiva, surgió la cuestión de la posibilidad de que esta país de negocie un mega acuerdo de forma individual siendo miembro del MERCOSUR.

La problemática surge a priori de la decisión del Consejo del Mercado Común n° 32/2000 que establece: “Art.2° - A partir del 30 de junio de 2001, los Estados Partes no podrán firmar nuevos acuerdos preferenciales o acordar nuevas preferencias

¹¹ Disponible su integra en: <http://www.nodal.am>

¹² Disponible su integra en: <http://www.elobservador.com.uy>

¹³ Comunicado oficial de la Unión Europea, 02 de mayo de 2014. Disponible en: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1062>

comerciales en acuerdos vigentes en el marco de ALADI, que no hayan negociado por el MERCOSUR”.

Ya había un antecedente análogo, cuando en el primer gobierno de Tabaré Vázquez se intentó iniciar negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con EE.UU. y los demás socios del MERCOSUR ejercieron presión para frenar las tratativas que finalmente después Uruguay terminó desistiendo.

Nos referimos que es un caso análogo y no idéntico, ya que, según los que afirman que no habría posibilidad de veto por parte del MERCOSUR, sustentan que en el caso del TISA, no hay aranceles en juego, ya que los servicios no están sujetos a aranceles, y de esa forma Uruguay podría negociar individualmente.

No obstante, hay quienes sostienen la imposibilidad de negociar un mega acuerdo de forma individual, aunque no estén en juego los aranceles, ya que el inciso 2 del art 1° del Tratado de Asunción establece, la *“adopción de una política comercial común con relación a terceros, o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos-comerciales regional e institucional”*¹⁴.

En el Parlamento uruguayo el Frente Amplio (FA) ya había manifestado su postura en contra del TISA, solicitando que Uruguay se retirara de las rondas de negociaciones, cuya votación en ese sentido fue de 117 a favor y 22 en contra.

Por otro lado, los defensores del TISA, alertaban que si este país abandonaba las mesas de negociaciones, perdería credibilidad y principalmente, su oportunidad de inserción comercial en el escenario internacional.

También, se hizo referencia a los eternos reclamos de Uruguay con relación al MERCOSUR, aludiendo que este espacio está muy trabado y que históricamente, al igual que Paraguay, quedan a merced de las decisiones que tomen Argentina y Brasil.

Finalmente, el presidente de la época Tabaré Vázquez anunció el lunes 7 de septiembre del 2015, que Uruguay se retiraba de las negociaciones del TISA; en ese sentido manifestó que allí los servicios más importantes son el transporte y el turismo y estos ya están liberalizados, consecuentemente el país tendría mucho que perder y poco que ganar.

¹⁴ Inciso II, art. 1° del Tratado de Asunción.

V. Conclusiones

Como fue visto, el TISA se trata de un mega acuerdo el cual, caso sea suscripto por los Estados integrantes, causará un gran impacto en el mercado internacional, ya que dos grandes potencias como EE.UU. y la Unión Europea, no son sólo participantes, sino que son los principales propulsores del acuerdo.

Al ser los principales exportadores de servicios, evidentemente tienen un gran interés, en avanzar cada vez más y profundizar la liberación de estos mismos, con la finalidad de abrir nuevos mercados.

Las grandes potencias ya cuentan con un potencial exportador, evidentemente superior a los países en desarrollo y es justamente en la modificación de las normas que regulan los determinados sectores de servicios que reside el peligro.

El TISA trata de sectores muy sensibles, como es el caso de licencias, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio marítimo, desplazamiento temporal de trabajadores, en fin, aspectos que necesitaría para su liberación una profunda reforma normativa local.

Sumado a lo anterior, es importante resaltar cómo fue visto anteriormente, la existencia de la cláusula trinquete, la cual dispone que, una vez que el Estado elimina un obstáculo a determinado sector de servicios no podrá reintroducirlo al comercio.

Esto evidentemente, exige una mayor cautela en la toma de decisiones, donde cada Estado tendrá que analizar minuciosamente los beneficios y los perjuicios que podría causar la liberación de ciertos servicios.

Por otro lado, los Estados cuentan con la potestad de establecer las listas negativas, o sea aquellos sectores de servicios que no están dispuestos a dar apertura.

A modo de conclusión, podemos considerar que el TISA representa una gran encrucijada para todos los Estados, tanto para aquellos que están en la mesa de negociación como para los que han decidido no participar.

Para los primeros, el riesgo constante de liberar un determinado sector que a futuro le cause grave perjuicio a la economía local pero, por otro lado, con la expectativa como todo acuerdo de alcanzar beneficios y nuevos mercados.

Finalmente, para los que están afuera del TISA, las rondas de negociaciones van avanzando y actualmente se encuentran en la vigésima primera y siendo que lo que se acordó en una ronda, no se vuelve a discutir en las posteriores, está el riesgo, de no haber podido tomar postura y aceptar un paquete cerrado, caso este acuerdo se transforme en multilateral.

En fin, estamos pasando momentos de profundas transformaciones en el marco geopolítico, principalmente con el cambio de gobierno de los Estados Unidos, lo que evidentemente marcará en buena medida según su postura, el destino final del TISA; hasta entonces sólo el tiempo determinará quiénes fueron los verdaderos ganadores y perdedores.

Bibliografía

Comunicado oficial. Comisión Europea. Mayo del 2014.

CASTRO, Jorge. “China cambia el comercio global” en: Clarín, 02 de octubre de 2016. Disponible en: http://www.clarin.com/ieco/economia/China-cambia-comercio-global_0_H1WGVQ3T.html.

Declaración de José Mujica. Artículo periodístico: “José Mujica expresa que el TISA es hijo de la globalización, pero Uruguay tiene que estar” en: Nodal, 29 de abril de 2015. Disponible en <http://www.nodal.am>

Declaración de Rodolfo Nin Novoa. Artículo periodístico: “Se podrá avanzar con el TISA sin necesitar luz verde del Mercosur” en: El Observador, 20 de abril de 2015. Disponible en: <http://www.elobservador.com.uy>

Extracto de la oferta inicial de la Unión Europea en el marco del ACS/TISA. Noviembre de 2013.

QUIJANO, Manuel José (2015). “La salida de Uruguay del TISA. O la lucha por la globalización”, en: *Religiones y política en tiempos de cambios*. Nueva Sociedad n° 260.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEPAL (2017): *División de desarrollo económico de la comisión económica para América Latina y el Caribe –CEPAL- Panorama Fiscal de América y el Caribe. La movilización de recursos para el financiamiento del Desarrollo Sostenible*, Abril 2017, 115 páginas.

El trabajo analizado parte de la observación del gasto o la deuda pública registrada en los países latinoamericanos y la dirección que esta ha tomado. En tal sentido, se puede observar que los países de la región latinoamericana han tenido una tendencia ascendente del gasto/deuda pública (37,6% del PIB en 2016) registrando un incremento de 1,7 puntos porcentuales del PIB en relación con 2015.

Parte de este incremento se da por las políticas desarrolladas en función de la inversión pública, entendiéndose que la misma, en conjunción con la iniciativa privada, constituyen un motor fundamental del crecimiento económico a mediano plazo,

El trabajo que se presenta está estructurado a partir de la conformación de cuatro capítulos a saber:

El Capítulo I titulado “*La situación fiscal: evolución del déficit, la deuda el gasto y los ingresos*” efectúa un análisis pormenorizado de las cuentas fiscales de los países latinoamericanos, sin dejar de considerar el efecto de la inversión pública entendida como factor relevante y como medida de consolidación fiscal en el crecimiento a mediano plazo de las distintas economías.

En tal sentido, se analizan en esta sección las diferentes presiones fiscales y la consecuente respuesta de los ingresos tributarios, al tiempo que los mismos condicionan los recursos fiscales y la evolución de la deuda pública (con un comportamiento dispar en el sur y en el norte de la región).

En el Capítulo II cuyo título es “*Evolución reciente del impuesto sobre la renta, reformas impositivas y medidas para enfrentar el incumplimiento tributario en América Latina*” se destaca la continuidad de la regresión impositiva de los países latinoamericanos, dado que se ejerce mayor presión tributaria sobre el consumo y no sobre las rentas. Esta situación conlleva al mantenimiento de altos niveles de evasión fiscal y consecuentemente al desarrollo de una mala política distributiva.

El Capítulo III que se titula “*Tributación ambiental en América Latina: oportunidades, avances y desafíos*” parte de la base de sostener que el desarrollo de las actividades económicas implican en muchos casos un grave daño al medio ambiente que por lo general no es considerado por quien lo produce. Ante esta situación, una opción con la que cuentan las administraciones es la de establecer tributos en cabeza de los agentes privados que provocan un daño ambiental en pos de una mejor protección del medio. A partir de este concepto, se generaron nuevos tributos que gravan las emisiones contaminantes (entre ellos el impuesto sobre el carbono), la generación de desechos o la utilización de pesticidas y fertilizantes artificiales.

Si bien esta tendencia resulta incipiente en América Latina, se detallan las medidas que hasta el momento se han adoptado en esta materia.

Por último, en el Capítulo IV cuyo título resulta ser “*El rol de la política fiscal para reducir las desigualdades territoriales: potencialidad, límites y desafíos*” se destaca la existencia de dos tipos de desigualdades en el desarrollo de las políticas fiscales: la dimensión relacionada con la distribución personal del ingreso por hogares y la proveniente de las disparidades sociales y económicas entre territorios.

Se busca analizar las desigualdades territoriales y los instrumentos que desarrolla la política fiscal para poder paliar las diferencias como por ejemplo la participación de las denominadas economías subnacionales (provincias, estados, municipales, comunas, etc.) y las relaciones de compensación o transferencias con los gobiernos centrales. ■R-M



Primera Circular

En el mundo actual se vive un momento de transición como consecuencia del desplazamiento del dinamismo económico y financiero desde el Atlántico hacia el Pacífico. Dada la preeminencia de cuestiones económicas, muchos Estados pasaron a tener protagonismo, sobre todo los países emergentes. Asimismo decayó la capacidad económica de Estados Unidos y Europa, a la par que se cuestionan los liderazgos. Algunos países desarrollan políticas exteriores cada vez más autónomas. Se suman los resultados insatisfactorios de la Ronda de Doha, la crisis del multilateralismo en sus diversos niveles; la conformación de una red de relaciones comerciales bilaterales y plurilaterales de diferentes formatos a lo que se agrega las negociaciones mega regionales.

Las transformaciones en las condiciones de producción y de comercio que ha sufrido la economía global explican cómo el orden, particularmente de Sudamérica, se encuentra en un punto de inflexión como consecuencia del fin del ciclo expansivo que experimentara en la primera década del siglo XXI. Se han producido –asimismo– importantes cambios políticos. De allí que sea necesario analizar las distintas manifestaciones del regionalismo (MERCOSUR, ALBA, CAN, ALIANZA DEL PACÍFICO, etc.) para relacionar las dinámicas políticas y socio-económicas regionales y globales y su incidencia sobre el regionalismo.

Si bien el contexto internacional desde el punto de vista geopolítico, institucional y económico siempre ha tenido importancia para que los gobiernos y los acuerdos regionales latinoamericanos se insertaran en el mundo; en la actualidad los mismos reaccionan de distinta forma, intentan ajustarse al contexto (Alianza del Pacífico), rechazarlo (ALBA) o tratar de reformarlo (MERCOSUR).

Por tanto, en este Simposio, los elementos geopolítico-institucionales y socio-económicos constituyen la unidad de análisis que se utilizará para interpretar lo sucedido en el regionalismo latinoamericano del siglo XX al XXI y sus efectos actuales. Ello requiere una revisión de los mapas cognitivos tradicionales para describir la realidad cambiante, cuestionar los paradigmas tradicionales de integración y plantear alternativas.

Sobre esta base se busca: A) generar nuevos aportes teóricos y metodológicos; B) analizar los elementos geopolíticos-institucionales y socio-económicos que incidieron en el regionalismo latinoamericano del siglo XX y XXI. C) bosquejar escenarios futuros alternativos, D) fortalecer un espacio de intercambio científico entre investigadores con formación multidisciplinaria y con pertenencias múltiples en diversas experiencias de integración (UE, SICA, ALBA, CAN, MERCOSUR, entre otras) E) propender a la difusión de los trabajos y/o conclusiones a través de una publicación electrónica para ofrecer a la comunidad como nuevo producto.

Comité Científico:

Manuel Cienfuegos Mateo (UPF, España), Carlos Alberto Chávez García (USB, Colombia), Wilson Fernández (UDELAR, Uruguay), Rita M. Gajate (UNLP), Rita Giacalone (ULA, Venezuela), Marcelo Halperin (UNLP), Noemí B. Mellado (UNLP).

Lugar:

- **Acto de Apertura 21 de septiembre: Salón auditorio del 7° piso del Edificio Tres Facultades -48 e/ 7 y 8- La Plata.**
- **Desarrollo del Simposio: Instituto de Integración Latinoamericana. Calle 10 N° 1074, 1° piso. La Plata.**
- **Talleres de discusión e intercambio:**
 - **Elementos geopolíticos e institucionales de orden global y regional**
 - **Elementos socio-económicos de orden global y regional**

Presentación de trabajos:

Se admitirán hasta **el jueves 3 de agosto**, conforme a las pautas de publicación establecidas en la revista *Aportes para la Integración Latinoamericana*.

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

INFORME INTEGRAR
N° 103-JUNIO 2017
CORREO ELECTRÓNICO ISSN 1850-6445
EN LÍNEA ISSN 1850-6453

Informes e Inscripción:

Instituto de Integración Latinoamericana - 10 N° 1074 1° piso. Teléfono: 54 - 221 - 4213202.

E-mail: integra.unlp@gmail.com

Página institucional: www.iil.jursoc.unlp.edu.ar/

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Se invita a la escritura y recepción de artículos para la Revista N.º 37 *Aportes para la integración latinoamericana* editada por este instituto. Cabe aclarar que los trabajos se someten a un arbitraje, el cual tiene por objeto estudiar la pertinencia del tema propuesto por el autor en cuanto a los lineamientos de investigación de la revista. El sistema de arbitraje seleccionado ha sido el doble ciego, en el que interviene un árbitro interno y uno externo. El proceso es confidencial y se reserva la identidad de los autores y árbitros. El link de la revista: revista.iil.jursoc.unlp.edu.ar

Además, se encuentra abierta la inscripción a la Maestría en Integración Latinoamericana y a la Especialización en Políticas de Integración. Para mayor información, consultar al mail del Instituto que se indica debajo o en la página web.

INFORMES: De lunes a viernes en el horario de 8 a 14 horas en el Instituto de Integración Latinoamericana, calle 10 N° 1074, La Plata, Argentina.

E-mail: integra.unlp@gmail.com **Teléfono:** 0054-221-421-3202; **Web:** www.iil.jursoc.edu.ar

AUTORIDADES DEL IIL-UNLP	INFORME INTEGRAR
DIRECTORA NOEMÍ MELLADO	DIRECTORA – EDITORA NOEMÍ MELLADO
SUBDIRECTORA RITA GAJATE	ASISTENTE DE EDICIÓN ROSA SCHAPOSNIK
SECRETARIO ROBERTO MIRABELLI	CORRECTORA DE ESTILO MARÍA CORBETTA
SECRETARIO DE LA MAESTRÍA MARCELO HALPERÍN	