

Distr.
RESTRINGIDA
E/CEPAL/R.282
3 de agosto de 1981
ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina



INFORME FINAL DE LA MESA REDONDA SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA †/
(Santiago, 29 de junio al 1º de julio de 1981)

†/ Preparado por el Proyecto Conjunto CEPAL/CGI en Promoción de
Exportaciones.

81-7-1591

INDICE

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| A. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS | 1 |
| Lugar y fecha de la reunión | 1 |
| Asistencia | 1 |
| Sesión de apertura | 1 |
| Temario | 1 |
| Documentación | 2 |
| Organización de los trabajos | 2 |
| Sesión de clausura | 2 |
| B. RESUMEN DE LOS DEBATES | 3 |
| Recursos y mecanismos de financiamiento y de seguro de crédito a las exportaciones existentes en América Latina (nacionales, subregionales y regionales) ... | 3 |
| Limitaciones vinculadas al financiamiento que afectan la expansión de las exportaciones de manufacturas . | 3 |
| a) Financiamiento | 4 |
| b) Seguro de crédito a las exportaciones | 5 |
| Consideraciones en torno a las condiciones de finan- ciamiento requeridas para apoyar las exportaciones de manufacturas | 6 |
| Vías de acción para promover la cooperación regio- nal orientada a fortalecer los mecanismos nacio- nales, subregionales y regionales de financia- miento y seguro de crédito a las exportaciones | 8 |
| a) Organismos regionales y subregionales de financiamiento | 8 |
| b) Sistemas nacionales de financiamiento: coope- ración entre los organismos especializados correspondientes y los bancos centrales y bancos comerciales | 9 |
| c) Modalidades especiales para las exportaciones a mediano y largo plazo de América Latina | 11 |
| d) Sistemas de seguro de crédito a las expor- taciones | 11 |
| e) Mecanismos regionales de financiamiento, seguro de crédito y de garantía a las exportaciones ... | 13 |
| f) Foro de consulta y coordinación entre los orga- nismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y de seguro de crédito a las exportaciones | 14 |

/C. RECOMENDACIONES

| | <u>Página</u> |
|--------------------------|---------------|
| C. RECOMENDACIONES | 14 |
| Anexo I | 17 |
| Anexo II | 23 |

A. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS

Santiago de Chile, del 29 de junio al 1º de julio de 1981

1. La Mesa Redonda se realizó en la sede de la Comisión Económica para América Latina, en Santiago de Chile, los días 29 y 30 de junio y 1º de julio de 1981, dentro de las actividades previstas por el Proyecto de Promoción de Exportaciones que desarrollan conjuntamente la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (CCI), que cuenta con la contribución del Gobierno de la República Federal de Alemania.
2. Tuvo como objeto examinar la situación actual del financiamiento de las exportaciones de la región en el campo de las manufacturas y explorar las posibilidades de cooperación entre los organismos nacionales, subregionales y regionales respectivos para fortalecer dichos sistemas y aumentar y diversificar las exportaciones latinoamericanas.

Asistencia

3. Asistieron a la reunión expertos de diversas instituciones quienes participaron a título personal (véase Anexo 1).

Sesión de apertura

4. La Mesa Redonda fue inaugurada por el señor Norberto González, Secretario Ejecutivo Interino de la Comisión Económica para América Latina, el día Lunes 29 de junio en la mañana (véase Anexo 2).

Temario

5. En la sesión de apertura se dió a conocer el siguiente temario:
 1. Recursos y mecanismos del financiamiento y seguro de crédito a las exportaciones existentes en América Latina (nacionales, subregionales y regionales).
 2. Limitaciones vinculadas al financiamiento que afectan la expansión de las exportaciones de manufacturas.
 3. Consideraciones en torno a las condiciones de financiamiento requeridas para apoyar las exportaciones de manufacturas.
 4. Vías de acción para promover la cooperación regional orientada a fortalecer los mecanismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y seguro de crédito de exportaciones.

Documentación

6. Los participantes en la Mesa Redonda tuvieron para su consideración los siguientes documentos elaborados por el Proyecto: "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de Venezuela" (E/CEPAL/R.271); "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de Argentina" (E/CEPAL/R.272); "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de México" (E/CEPAL/R.273); "Régimen de financiamiento de exportaciones de Uruguay" (E/CEPAL/R.274); "Banco Latinoamericano de Exportaciones" (E/CEPAL/R.275); "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de Perú" (E/CEPAL/R.276); "Corporación Andina de Fomento: Sistema Andino de Financiamiento del Comercio (SAFICO)" (E/CEPAL/R.277); "Programa de Financiamiento de Exportaciones del Banco Interamericano de Desarrollo" (E/CEPAL/R.278); "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de Brasil" (E/CEPAL/R.279); y "Régimen promocional de financiamiento de exportaciones de Colombia" (E/CEPAL/R.280).

Organización de los trabajos

7. Actuó como coordinador de la reunión el Sr. Rodolfo Hoffmann, Asesor Regional del Proyecto sobre Promoción de Exportaciones CEPAL/CCI, y como relator el Sr. Patricio Leiva, consultor del mismo Proyecto.

Sesión de clausura

8. En la sesión de clausura hizo uso de la palabra el Sr. Robert T. Brown, Secretario Ejecutivo Adjunto de Cooperación y Servicios de Apoyo de la Comisión Económica para América Latina quien manifestó, en nombre de la Secretaría Ejecutiva, su complacencia por el desarrollo de la Mesa Redonda, puso de relieve las importantes iniciativas que habían surgido de la misma y la alta calidad de las intervenciones de cada uno de los participantes en ella. Tomó nota de los consensos alcanzados y en particular de las tareas encomendadas a la CEPAL las cuales podrán realizarse en la medida en que los recursos disponibles lo permitan.

9. Asimismo, hizo uso de la palabra el Sr. Eric Calcagno, Director de la División de Comercio Internacional de la CEPAL quien expresó que la CEPAL realizaría las tareas en apoyo de las actividades de cooperación regional respecto de las cuales se alcanzó consenso en la Mesa Redonda.

B. RESUMEN DE LOS DEBATES

Recursos y mecanismos de financiamiento y de seguro de créditos a las exportaciones existentes en América Latina (nacionales, subregionales y regionales) (punto 1 del temario).

10. El desarrollo de este punto del temario se realizó sobre la base de exposiciones que presentaron diversos señores participantes en la reunión. Estas exposiciones permitieron conocer los sistemas nacionales, tanto de financiamiento propiamente tal como de seguro de créditos a las exportaciones, existentes en Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela; asimismo, sobre el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio de los países miembros del Acuerdo de Cartagena y los Sistemas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco Latinoamericano de Exportaciones.

11. De los estudios realizados por el Proyecto hasta este momento así como de las exposiciones presentadas por los señores participantes, se pudo conocer la existencia de 6 sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones que tienen un carácter promocional y 7 sistemas nacionales que se refieren al seguro de crédito a las exportaciones. Existe asimismo un sistema subregional de carácter promocional, cual es el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio de los países miembros del Acuerdo de Cartagena, y un sistema promocional regional perteneciente al Banco Interamericano de Desarrollo. Además, a escala regional, el Banco Latinoamericano de Exportaciones desarrolla actividades crediticias aunque éstas no tienen carácter promocional.

De acuerdo a lo anterior, se observó que la mayoría de los países de la región no disponen de sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de créditos a las exportaciones.

12. De otro lado, se comprobó que los sistemas nacionales presentan diferentes características en cuanto a sus objetivos, fuentes de recursos, modalidades de aplicación y al campo que cubren, lo que da lugar a posibilidades de perfeccionamiento tanto a través de acciones de alcance nacional como, también, de alcance subregional y regional.

Limitaciones vinculadas al financiamiento que afectan la expansión de las exportaciones de manufacturas (punto 2 del temario)

13. Los participantes pusieron de relieve las principales limitaciones que presentan tanto los sistemas nacionales como subregionales o regionales existentes en la región. A continuación se exponen las limitantes destacadas por los participantes que se refieren, en primer lugar, al financiamiento y, luego, a los seguros de créditos a las exportaciones.

/a) Financiamiento

a) Financiamiento

i) Recursos

Un problema de carácter general, tanto para los mecanismos nacionales como subregionales o regionales, lo constituye la magnitud relativamente escasa de los recursos disponibles los cuales se consideran insuficientes para atender las crecientes necesidades de las exportaciones latinoamericanas. Esta magnitud guarda relación directa con el costo de la obtención de dichos recursos puesto que para poner en competencia a las producciones de la región, dadas las condiciones imperantes en los mercados internacionales - y en latinoamérica - se requieren términos promocionales que, prácticamente, no se encuentran en los mercados financieros. Por otra parte, se mencionó la preocupación de que los escasos recursos disponibles se estuvieran aprovechando en magnitud importante por las empresas transnacionales.

ii) Condiciones

La tasa de interés constituye el aspecto central de las condiciones financieras; para ser competitiva a nivel internacional, ésta debe ser inferior a la tasa corriente imperante en los mercados, sean nacionales o internacionales.

iii) Administración

En este sentido se destacó que, en varios sistemas, existen excesivas regulaciones para conceder los créditos a las exportaciones, a la vez que es lenta la tramitación de los mismos. Estas limitaciones afectan de manera importante a las empresas pequeñas y medianas que no tienen una infraestructura adecuada para poder superar estas exigencias. De otro lado, se mencionó que la legislación actual, en diversos países, atiende más bien a la "capacidad de embargo" de los exportadores que a su "capacidad de creación", para dar los apoyos respectivos.

iv) Informaciones

Todos los participantes coincidieron en la necesidad de disponer de una mayor información, en diversos aspectos, y destacaron tanto lo que dice relación con la difusión interna del sistema nacional existente, sus posibilidades y sus procedimientos, así como de las normas similares sobre la misma materia existente en los demás países de la región o bien, a nivel subregional y regional. Se destacó que, además de ser escasas, no existe continuidad en el intercambio de informaciones sobre esta materia ni tampoco hay una centralización regional de las mismas.

/v) Promoción

v) Promoción

Se estimó insuficiente la promoción de los sistemas nacionales de financiamiento y, de igual modo, de los sistemas subregionales y regionales. Se puso de manifiesto la dificultad que enfrentan los exportadores medianos y pequeños así como los nuevos empresarios que desean exportar, para disfrutar de las ventajas potenciales que ofrecen los sistemas promocionales. De otro lado, se mencionó que no se cuenta con canales adecuados para vincular los sistemas existentes con los países que no disponen de ellos.

vi) Nuevos mecanismos

Se destacó la importancia de buscar nuevos mecanismos o modalidades que tendieran, de un lado, a conceder preferencias en materia de financiamiento a los exportadores de América Latina hacia los demás países de la región y, de otra parte, de definir los medios de apoyo que deberían ponerse a disposición de los empresarios medianos, pequeños y nuevos que deseen iniciar actividades en el campo de la exportación para lo cual se deberían crear instrumentos especiales, destacándose al respecto las empresas de comercialización.

vii) Vinculaciones

Se señaló que las escasas vinculaciones que existen entre los organismos nacionales así como entre éstos y los organismos regionales constituyen una limitación al mejor desarrollo y fortalecimiento de los sistemas nacionales, subregionales y regionales, correspondientes. En particular, se destacó que no hay reuniones sistemáticas que agrupen a representantes de los organismos nacionales, subregionales y regionales, tanto en el campo del financiamiento como en el de seguro de créditos a las exportaciones.

b) Seguro de créditos a las exportaciones

i) Condiciones

Se destacaron algunas limitaciones que presentan los actuales sistemas de seguro de crédito de las exportaciones. Entre dichas limitaciones se mencionaron: los plazos en que se conceden los seguros, el monto de las coberturas, los tipos de riesgos que no siempre son completos y que, en la esfera regional, presentan diferencias en algunos aspectos importantes, la diversidad de las legislaciones pertinentes, el diferente significado de los términos empleados, la concentración de la cartera de los seguros correspondientes en muy pocos países, etc.

/ Respecto de

Respecto de los reaseguros se puso de manifiesto que una parte muy significativa de ellos va hacia terceros países, sin que las empresas de seguro de créditos de la región tengan una participación importante en los mismos.

ii) Administración

Se destacó la complejidad de las cláusulas que presentan los sistemas de seguros así como la lentitud en procesar el contrato correspondiente o bien el siniestro respectivo que se observa en algunos sistemas. Se mencionó que la falta de un límite automático para determinados riesgos constituye un obstáculo para agilizar la contratación de los seguros.

iii) Información

De igual modo que en el campo del financiamiento, y con mayor énfasis aún, se destacó la falta o la insuficiencia de adecuadas informaciones entre las compañías de seguro de la región, indispensables para lograr una más estrecha vinculación mutua y atender satisfactoriamente el comercio de manufacturas intralatinoamericanas. También se hizo mención a la carencia de un foro que contribuya de manera permanente, continua y regular no sólo a un intercambio de informaciones oportunas sino que, también, a promover la cooperación, consulta y coordinación de las diferentes compañías de seguros.

Consideraciones en torno a las condiciones de financiamiento requeridas para apoyar las exportaciones de manufacturas (punto 3 del temario)

14. Se pasó revista a los importantes cambios ocurridos tanto en la estructura como en el nivel de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas. En 1970, las exportaciones alcanzaron un nivel de 2 000 millones de dólares; hoy día se estima que el valor de las ventas de manufacturas latinoamericanas asciende a 20 000 millones de dólares. Si se proyectan estas cifras para fines de la presente década, se puede estimar que dichas exportaciones ascenderán a aproximadamente 60 000 millones de dólares y, a fines del siglo, a 200 000 millones de dólares. De otro lado, se señaló que las exportaciones anuales habrían crecido a una tasa del 12%, tres veces superior al crecimiento de los productos primarios, con lo cual las exportaciones de manufacturas llegaron a representar un cuarto del total de las ventas de la región. Por otra parte, se expresó que este crecimiento había significado también un aumento en la participación latinoamericana en la exportación de manufacturas mundiales puesto que subió de 1% en el año 1970 a 1.4% a fines del decenio. Asimismo, se mencionó que los rubros más dinámicos en este crecimiento de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas eran los productos de la industria metalmeccánica.

15. Todo lo anterior revela la importancia fundamental que tiene para el proceso de expansión de la región el fortalecimiento de los mecanismos que promueven dichas exportaciones y, particularmente, aquellas relacionadas con el financiamiento de las mismas, puesto que el cambio de composición que se espera hacia adelante significa que la región deberá disponer cada vez de mayores recursos para poder conceder plazos más extensos que en el pasado, dada la naturaleza y magnitud de las nuevas exportaciones.

16. Respecto de las condiciones imperantes en el mercado mundial se señaló que ellas caracterizan una situación de "proteccionismo global", puesto que se han mantenido no sólo las protecciones tradicionales a las producciones en el mercado interno y, en algunos casos, hasta se han acentuado, sino que, además, dicho proteccionismo de las producciones nacionales se ha extendido hacia el mercado internacional. El financiamiento y, específicamente, el subsidio que los países desarrollados otorgan a sus exportaciones de manufacturas es una manifestación concreta de tal "proteccionismo global".

17. Esta situación, que provoca una aguda competencia entre los países desarrollados por exportar, los ha llevado a buscar algunas condiciones que armonicen las prácticas del crédito en el comercio internacional de modo de someter dicha competencia dentro de límites razonables. En este sentido, se mencionó el acuerdo internacional sobre los créditos a las exportaciones que son apoyadas oficialmente por los gobiernos mediante el cual los países desarrollados de la OCDE han establecido un esquema de tasas mínimas de interés y plazos máximos para pagar los créditos. Este esquema debe ser aplicado de acuerdo al grado de desarrollo económico y a la liquidez financiera del país importador diferenciándose las tasas de interés y los plazos.

18. Se destacó que estas prácticas someten a una ardua competencia a los productores y exportadores de los países en desarrollo quienes difícilmente pueden ofrecer las condiciones que están concediendo, en la actualidad, los países industrializados.

19. En relación con las denominadas prácticas desleales en materia de financiamiento de exportaciones con créditos altamente subsidiados por las naciones industrializadas, se mencionó la necesidad de una respuesta de lado de los países latinoamericanos la cual podía tener diferentes modalidades, como por ejemplo, la aplicación de derechos compensatorios, la negociación, o bien, medidas de retorsión.

20. Respecto de las perspectivas futuras de la exportación latinoamericana en el mercado mundial se destacó el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios elaborado en la Ronda de Tokio. Mediante este Acuerdo, los países se comprometen a eliminar todos los subsidios a las exportaciones y sólo se permite el establecimiento de condiciones especiales en materia de créditos a las mismas siempre

que las condiciones que se ofrezcan hayan sido convenidas por un determinado número de países. De este modo, en el futuro, la importancia de los créditos para el financiamiento de las exportaciones y, en particular, las tasas de interés y los plazos a que se ofrezcan constituirán un elemento central para expandir y diversificar las exportaciones.

21. De otro lado, se recordó que la situación de recesión que vive el mundo industrializado afecta de manera directa al mundo en desarrollo y dificulta las exportaciones de éstos hacia dichos mercados.

22. Ante esta situación y el "proteccionismo global" descrito anteriormente, se planteó la posibilidad de que América Latina adopte una actitud activa segmentando los mercados de los países desarrollados, de los países de América Latina y de las demás naciones en vías de desarrollo.

También se reiteró la trascendencia que tiene el fortalecimiento del mercado regional latinoamericano para la expansión y diversificación de las manufacturas de la región.

23. Además, se destacó la necesidad de buscar nuevos mercados, señalándose los países Arabes, Africa y China.

24. Finalmente, los participantes pusieron de relieve la necesidad de fortalecer la capacidad de exportación de la región mediante el mejoramiento de las condiciones internas en que ellas se desenvuelven, considerándo para tales efectos el conjunto de los instrumentos de las políticas de promoción de exportaciones.

Vías de acción para promover la cooperación regional orientada a fortalecer los mecanismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y seguro de crédito a las exportaciones (punto 4 del temario)

25. El examen de este tema se subdividió en los puntos que a continuación se detallan:

a) Organismos regionales y subregionales de financiamiento

26. Los participantes en la Mesa Redonda tomaron conocimiento de la política definida por el Banco Interamericano de Desarrollo en el sentido de orientar las actividades de promoción de las exportaciones del Banco, fundamentalmente, hacia el financiamiento de los proyectos de inversión destinados a aumentar la capacidad de exportaciones de los países latinoamericanos. De este modo, el apoyo a la exportación propiamente tal tenderá a mantener los niveles actuales de recursos que el BID proporciona a través del programa correspondiente.

Este programa, por su parte se orientará, prioritariamente, a apoyar a los países de menor desarrollo de la región, sin que ello signifique cerrar el acceso a los países mayores. De otro lado, el apoyo del BID se orientará a fortalecer las instituciones de financiamiento existentes o las que se creen en el futuro, para la financiación de las exportaciones latinoamericanas, con énfasis en la cooperación técnica correspondiente. En particular, apoyará acciones tales como asistencia técnica, seminarios y foros sobre la materia.

27. Los participantes en esta reunión coincidieron en la necesidad de fortalecer los sistemas regionales y subregionales con el objeto de lograr un apoyo efectivo, promocional y complementario a los mecanismos nacionales respectivos de modo que el exportador de latinoamérica pueda competir en condiciones similares con los exportadores del resto del mundo.

28. De otro lado, se mencionó la necesidad de fortalecer a los organismos regionales y subregionales para apoyar proyectos de inversión destinados a aumentar la capacidad de exportación de los países latinoamericanos.

29. De igual modo, se puso en relieve la necesidad de un apoyo político a tales organismos puesto que la posibilidad de disponer de recursos promocionales para conceder financiamiento a las exportaciones radica, fundamentalmente, en el apoyo que los gobiernos o las autoridades monetarias correspondientes den a los citados organismos.

30. Finalmente, se plantearon algunas iniciativas tendientes a lograr una mayor vinculación entre los organismos regionales y subregionales con los sistemas nacionales de financiamiento, a través, por ejemplo, de concesiones mutuas de líneas de créditos y la participación en cofinanciamientos de exportaciones.

b) Sistemas nacionales de financiamiento: cooperación entre los organismos especializados correspondientes y los bancos centrales y bancos comerciales

31. El fortalecimiento de los sistemas nacionales de financiamiento, constituidos por los organismos nacionales especializados, los bancos centrales y los bancos comerciales, constituyen un objetivo fundamental en la cooperación económica regional, para lo cual se requiere una adecuada vinculación entre dichos organismos así como también, entre ellos y el resto de los sistemas financieros de América Latina. Se destacó la importancia de sistematizar las diversas modalidades de cooperación que se pueden desarrollar, algunas de las cuales se exponen a continuación.

32. Se expuso la conveniencia de actualizar las leyes de promoción de exportaciones y, en particular, las referentes al financiamiento

de las mismas, como así también la conveniencia de armonizar las condiciones de los créditos a las exportaciones.

33. En lo que dice relación a la cooperación entre los Bancos Centrales, se destacó la importancia que reviste mantener funcionando tan adecuadamente como hasta ahora el Convenio de Pagos de los países miembros de la ALADI. Por la importancia, seguridad y agilidad que representa para el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas.

34. También se destacó la conveniencia que los Bancos Centrales se concedieran líneas de crédito recíprocas, al margen del Convenio de Pagos, para operaciones directas entre ellos como una forma de promover el comercio intrarregional, así como la importancia de extender el referido Convenio a otros países latinoamericanos.

35. De igual modo, se estimó que la concesión de líneas de créditos recíprocas podría existir en el plano de los organismos nacionales de financiamiento de las exportaciones, lo que traería consigo, además, un efecto positivo en el intercambio de informaciones y en la armonización de las condiciones de crédito para el comercio regional. Otra forma de cooperación de los organismos nacionales de financiamiento podría consistir en servir de garantía para los bancos, sobre todo si se considera la posibilidad de que tales garantías se extiendan desde el momento en que se reciba el pedido hasta el momento en que culmina la exportación.

36. Diversas iniciativas de acción se plantearon en torno a la cooperación entre los bancos comerciales. Desde luego, se recomienda intensificar las líneas de crédito recíprocas; su coparticipación con los Bancos Centrales y los organismos nacionales de financiamiento en materia de créditos destinados a la exportación, especialmente, en el caso de grandes proyectos y, el establecimiento de agencias en los demás países de la región.

37. Se señaló la importancia de adoptar medidas que privilegiasen las operaciones de exportación al nivel de la banca comercial puesto que para el Banco la operación sea de exportación o para el mercado interno normalmente presenta características similares desde el punto de vista de la asignación de sus recursos.

38. Un elemento que debe tenerse en cuenta para promover el comercio intralatinoamericano es la disminución del costo que cobran por sus servicios de avales los bancos comerciales de la región, el cual fue en diversos casos estimado elevado.

39. Otras dos formas de cooperación que se expusieron al examinar los sistemas nacionales de financiamiento fueron las relacionadas con el intercambio de informaciones y con la cooperación técnica recíproca.

40. Respecto del primer punto, se mencionó la necesidad de establecer una red latinoamericana de información comercial con el objeto de asegurar un flujo permanente, continuo, ágil y oportuno de todos los aspectos necesarios para promover las exportaciones tanto dentro como fuera de la región. En particular, se destacó la necesidad de mantener en forma actualizada para su difusión las monografías sobre los sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de crédito a las exportaciones preparadas por el Proyecto CEPAL/CCI.

41. En cuanto a la cooperación entre los organismos nacionales de financiamiento se expresó la necesidad de establecer procedimientos de consultas y de coordinación y de realizar un mayor intercambio de experiencias y de personas, como asimismo actividades de capacitación, celebración de seminarios, foros y visitas, que tiendan a un mayor conocimiento recíproco y a un perfeccionamiento de cada uno de los sistemas nacionales existentes.

c) Modalidades especiales para las exportaciones a mediano y largo plazo de América Latina

42. Los participantes en la Mesa Redonda destacaron las dificultades que enfrentan los países de la región para atender financiamientos de mediano y de largo plazo los cuales requieren recursos que, muchas veces, son cuantiosos y, además, deben ser concedidos con tasas de interés preferenciales. Se expusieron algunas experiencias concretas de la forma en que operan en la práctica los países que desean realizar estas exportaciones. Se destacó la importancia de la cooperación de los organismos regionales y subregionales para la captación de recursos, tanto dentro como fuera de la región, para encauzarlos hacia el financiamiento de este tipo de exportaciones. En particular, se planteó la conveniencia de promover los préstamos de consorcio en el cual participen organismos regionales, subregionales o nacionales, ya sea Banco Central, Banco del Estado o Bancos Comerciales, formando un grupo que contribuya al financiamiento de las exportaciones para lo cual, también, podría recurrirse a recursos provenientes de países de fuera de la región. En este último sentido, se mencionaron algunos ejemplos concretos de colaboración de países europeos al financiamiento de exportaciones latinoamericanas.

d) Sistemas de seguro de crédito a las exportaciones

43. Los participantes coincidieron en la necesidad de fortalecer los sistemas de seguro de crédito a las exportaciones existentes en América Latina; incrementar las vinculaciones recíprocas; y, orientar la cooperación hacia los países donde no existen tales sistemas con el fin de examinar la posibilidad de crearlos o bien de vincular a dichos países con los sistemas actualmente existentes.

44. En el campo de la cooperación entre los organismos de seguro de crédito a las exportaciones, se detectó la posibilidad de

/emprender acciones

emprender acciones que concretaran en un corto plazo dicha cooperación. Entre esos campos se mencionaron los dos siguientes: el intercambio de informaciones y la asistencia técnica recíproca.

45. Desde luego, algunos participantes ofrecieron intercambiar variadas informaciones con las demás compañías latinoamericanas en numerosas materias indispensables para el adecuado funcionamiento de los sistemas de seguros de créditos a las exportaciones.

46. Se destacó la importancia de elaborar un manual sobre el seguro de crédito de las exportaciones de América Latina para difundirlo en los niveles nacional y regional.

47. En lo que respecta a la asistencia técnica mutua, se puso de manifiesto la posibilidad de celebrar, en forma regular, cursos sobre aspectos generales o específicos sobre sistemas de seguro de créditos de exportaciones, seminarios sobre evaluación de riesgos, intercambio de personal, de experiencias y de información sobre usos y costumbres en cada uno de los países, etc.

48. El reaseguro es otro campo en que puede materializarse la cooperación en un corto plazo, dado que ya hay experiencia sobre la materia. En este sentido, se plantearon algunas alternativas para incrementarlo como es la celebración de convenios bilaterales destinados a otorgar el reaseguro en forma prioritaria; promover el reaseguro en el país de destino de la exportación; promover el reaseguro en otros países de la región. De otro lado, se planteó la conveniencia de iniciar un estudio para elaborar un convenio multilateral de reaseguros en Latinoamérica. También hubo otra iniciativa tendiente a establecer una empresa de reaseguros latinoamericana la cual, se reconoció, enfrentaría algunas dificultades derivadas del monopolio estatal que sobre la materia existe en algunos países y de las diferencias que presentan los sistemas imperantes.

49. En este último campo se señalaron diversos aspectos que merecerán ser armonizados a nivel regional; en especial, se destacó la necesidad de uniformar la legislación sobre las letras de cambio y pagarés, para lo cual debería estudiarse la alternativa de adherir al Acuerdo de Ginebra sobre la materia o bien establecer una nueva legislación uniforme para América Latina. De igual modo, se planteó la necesidad de armonizar los conceptos, alcances y modalidades de los sistemas vigentes e incluso de los formularios para la aplicación de los mecanismos respectivos.

50. Se estimó que varias de las acciones anteriores podrían desarrollarse en un plano bilateral. Sin embargo, se solicitó a CEPAL que apoyara dichas acciones, para diseñar y realizar un esquema de cooperación regional entre los organismos de seguro de crédito de las exportaciones latinoamericanas.

51. En este último aspecto se puso especial relieve en la iniciativa, que contó con el apoyo unánime de los participantes, de crear una agrupación de las compañías de seguro de crédito a las exportaciones de América Latina. Esta agrupación tendría por objeto principal promover la cooperación, consulta y coordinación entre los organismos correspondientes como así también la vinculación de ellos con los países que no tienen en la actualidad compañías de seguro de crédito a las exportaciones. Se solicitó que CEPAL coordine la organización de esta Reunión para que, en lo posible, se celebre en los meses de octubre o noviembre próximos. Para asegurar el éxito de dicha reunión se solicitó, además, que CEPAL prepare un documento que sirva de base para los debates de la futura reunión.

e) Mecanismos regionales de financiamiento, seguro de crédito y de garantía a las exportaciones

52. Este tema se inició con una exposición sobre el mecanismo de garantía de los créditos a las exportaciones que se ha venido discutiendo en el seno de la UNCTAD para su establecimiento entre los países en desarrollo, con participación en el mismo, de los países desarrollados. Se recordó que próximamente se celebrará una nueva reunión sobre la materia con el objeto de avanzar en el establecimiento de dicho mecanismo. Los participantes intercambiaron opiniones al respecto y concluyeron en la importancia de estudiar con detenimiento el citado instrumento y las perspectivas futuras de aplicación, especialmente desde el punto de vista de las iniciativas latinoamericanas sobre la materia.

53. En relación con la situación regional de financiamiento, seguro de crédito y garantías a las exportaciones, luego de recordarse lo expuesto al examinar la situación de los organismos regionales de financiamiento, se puso de manifiesto la preocupación por la insuficiencia de los recursos del único mecanismo regional que existe con carácter promocional para atender las crecientes necesidades de financiamiento de la región. De este modo, no se contará con un mecanismo que, a nivel regional, apoye en forma promocional, la dinámica de crecimiento previsible para las exportaciones de manufacturas en el futuro inmediato. Por otro lado, cabe recordar que se constató que no existe ningún mecanismo a nivel regional que se dedique al seguro de crédito de las exportaciones ni preste servicios de garantías a los mismos.

54. La expansión, en algunos casos, acelerada de rubros que se están exportando, la incorporación de nuevos países como exportadores de manufacturas, el cambio en la estructura de las exportaciones con mayor importancia para los bienes que necesitan un mayor financiamiento para sus ventas, la diversificación de los mercados, especialmente hacia los países en vías de desarrollo, y las exigencias de un mercado mundial cada vez más competitivo y donde el financiamiento en condiciones promocionales será cada vez más

/importante, obligan

importante, obligan a pensar en las alternativas que se presentan a la región para apoyar un elemento esencial en su estrategia de desarrollo para los próximos años. Importante es recordar que de los actuales 20 000 millones de dólares de exportación de manufacturas se pasará a un nivel de 60 000 millones a fines de la década y con una estructura de bienes que cada vez necesitará un mayor apoyo financiero.

55. El financiamiento, los seguros de los créditos y las garantías son mecanismos indispensables para promover las exportaciones y la cooperación regional debe dar un énfasis preponderante en responder adecuadamente ante tales imperativos. De este modo, resulta importante que los organismos correspondientes continúen analizando en forma detallada la situación actual y las perspectivas del apoyo que necesitan los sistemas nacionales y subregionales mediante un mecanismo regional.

f) Foro de consulta y coordinación entre los organismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y de seguro de crédito a las exportaciones

56. Conforme a lo recomendado en el sentido de establecer una agrupación de las compañías de seguro de crédito a las exportaciones, se planteó la posibilidad de crear una agrupación análoga para los organismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento. A este respecto, se destacó que la cooperación entre los organismos de financiamiento y de compañías de seguro de crédito a las exportaciones es muy estrecha, especialmente, en lo que se refiere al riesgo político, donde normalmente las compañías de seguros son sólo mandatarias de las definiciones que adoptan los gobiernos sobre la materia. A su vez, se mencionó que mientras las compañías de seguros de crédito a las exportaciones en general son compañías privadas los organismos de financiamiento son de carácter promocional, razón por la cual se orientan a veces por criterios distintos para adoptar sus correspondientes decisiones.

57. Los participantes manifestaron su consenso en empezar de inmediato trabajos para crear la agrupación de compañías de seguro de crédito de las exportaciones para, luego, estudiar la viabilidad de la agrupación de los organismos de financiamiento de las mismas. En este sentido, se le solicitó a CEPAL que, en conjunto con los organismos nacionales de financiamiento, examine la viabilidad de tal agrupación y su eventual vinculación con la futura agrupación de las compañías de seguro de crédito a las exportaciones.

C. RECOMENDACIONES

58. Los expertos estuvieron de acuerdo en solicitar a la CEPAL que realizara las siguientes tareas en apoyo de las actividades de cooperación regional en materia de financiamiento y seguro de crédito de las exportaciones en América Latina:

/a) Elaborar

a) Elaborar un documento donde se plantearían, de una manera más detallada, los elementos que han surgido de la presente reunión, tanto en lo que respecta a la situación existente en materia de financiamiento de las exportaciones y de seguro de crédito a las mismas, como sobre las posibilidades de cooperación regional.

b) Preparar un documento informativo sobre las instituciones nacionales, subregionales y regionales que operan en el campo del financiamiento y el seguro de crédito de las exportaciones, detallando los objetivos, las actividades, las funciones y la organización de dichas entidades.

c) Preparar un programa de cooperación horizontal de acuerdo con las necesidades y experiencias que han surgido de esta reunión y ejecutar determinadas acciones destinadas a mejorar los mecanismos existentes y, en especial, para apoyar a los países que carecen de la infraestructura respectiva.

d) Estudiar un sistema regional de información comercial sobre la materia y canalizar el intercambio de determinados antecedentes referidos, por ejemplo, a los instrumentos y modalidades de los sistemas de financiamiento y de seguro de crédito a las exportaciones.

e) Coordinar las tareas preparatorias para el establecimiento de la agrupación regional de entidades de seguro de crédito a las exportaciones. En tal sentido, la CEPAL preparará la documentación pertinente y suministrará los apoyos para efectuar una reunión, si fuera posible, en octubre o noviembre próximo.

f) Estudiar la viabilidad de crear una agrupación de organismos nacionales, subregionales y regionales de financiamiento de las exportaciones y su eventual vinculación con la agrupación de las compañías de seguros de créditos a las exportaciones.

59. El Sr. Luis Velasco del Banco Interamericano de Desarrollo, solicitó agregar a la lista de tareas anteriores la preparación, por parte de la CEPAL, de una nueva Mesa Redonda, similar a la realizada en esta primera oportunidad, la que se efectuaría dentro de los próximos doce meses, con la participación, además, de representantes de los países de menor desarrollo económico relativo de la región. Agregó que, para estos efectos, el Banco ayudaría a la CEPAL en el financiamiento de la misma.

A N E X O S

/ANEXO I

ANEXO I

CEPAL/CCI

MESA REDONDA SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

Santiago, 29 de junio al 1º de julio de 1981

Lista de participantes

Señor

Rommel Acevedo

Jefe, Servicios de Estudios e Investigaciones

Asociación Latinoamericana de Instituciones

Financieras de Desarrollo (ALIDE)

Paseo de la República 3211 S.I.

Apartado 3988

Lima, PERU

Señor

Benedito de Sanctis Pires de Almeida

Jefe, Departamento de Comercio Exterior

Federação das Industrias do Estado de São Paulo

Av. Paulista 1313, 11º andar, S.1106

São Paulo, BRASIL

Señor

Patrick Alexander

Chief, Economic Research and Policy Section

Caribbean Community (CARICOM)

Bank of Guyana Building

P.O. Box 10827

Georgetown, GUYANA

Señor

Rolando Arauz Turcios

Asistente Representante

Banco Centroamericano de Integración Económica

Apartado Postal 772

Tegucigalpa, HONDURAS

/Señora Isbelia

Señora
Isbelia Armas
Asesora de la Vicepresidencia de Financiamiento
de Exportaciones
Banco Central de Venezuela
Torre del Banco Central
Av. Urdaneta esq. Carmelita
Caracas 101, VENEZUELA

Señor
José Monteiro de Castro Arouca, Jr.
Chefe-Gerente
Departamento de Comercio Exterior
Banco Itaú S.A.
Rua XV de Novembro 324, 6º andar
São Paulo, BRASIL

Señor
Daniel Bitrán
Coordinador, Unidad de Desarrollo
Económico
CEPAL
Presidente Masaryk 29
México, D.F., MEXICO

Señor
Omar Fernández Russo
Asesor Económico
Federación Latinoamericana y del Caribe
de Asociaciones de Exportadores (FELACEX)
Centro Comercial Concreta, Piso 2º, Of. 435
Parque Humboldt, Prados del Este
Caracas 108, VENEZUELA

Señor
Mariano García Galisteo
Gerente
Compañía Argentina de Seguros de
Crédito a la Exportación S.A.
Sarmiento 440, Piso 4º
Buenos Aires, ARGENTINA

/Señor Luis

Señor
Luis Gamero Russo
Oficial de Relaciones Institucionales
Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX)
Casilla 6-1497
El Dorado
Ciudad de Panamá, PANAMA

Señor
Samuel Jaque
Federación Latinoamericana y del Caribe
de Asociaciones de Exportadores (FELACEX)
Agustinas 975, Of. 605
Santiago, CHILE

Señor
Augusto Llosa
Director de Cooperación Regional/Secretaría Permanente
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Apartado Postal 17035 - El Conde
Caracas, VENEZUELA

Señor
Carlos Massad
Presidente
Banco de Talca
Bandera 237, Piso 3º
Santiago, CHILE

Señor
Arnaldo Meneses
Gerente
Compañía Peruana de Seguro de
Crédito a la Exportación S.A.
Av. Angamos 1234
Miraflores
Lima, PERU

Señor
José de Jesús Monteagudo
Director
Departamento de Política
Comercial Externa
Secretaría Permanente del Tratado General de
Integración Económica Centroamericana (SIECA)
Apartado Postal 1237
Ciudad de Guatemala, GUATEMALA

/Señor René

Señor
René Ortuño
Director
CEPAL
Casilla de Correo 1207
Montevideo, URUGUAY

Señor
Chandrakant Patel
United Nations
Conference on Trade and Development
Palais des Nations
CH-1211 Geneve 10, SWITZERLAND

Señor
Julio Paz
Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC)
Av. Paseo de la República 3895
Casilla 3237
San Isidro
Lima, PERU

Señor
Cayetano Italo Peroni
Subgerente, Crédito Especial a la
Exportación
Banco Central de la República Argentina
San Martín 275
Buenos Aires, ARGENTINA

Señor
Samuel Rivero Morales
Director de Estudios de Crédito
Compañía Mexicana de Seguros de
Crédito S.A.
Apartado Postal 61064
México 11, D.F., MEXICO

Señor
Ramiro Sanin Posada
Subdirector Financiero
Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO)
Calle 28 N°13 A-10
Apartado Aéreo 17966
Bogotá, COLOMBIA

/Señor Luis

Señor
Luis Tondreau Santa María
Gerente, Operaciones Moneda Extranjera
Banco de Talca
Bandera 237, Piso 3º
Santiago, CHILE

Señor
Luis Velasco
Asesor Gerente Operaciones
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
808 17th Street, N.W.
Washington, D.C. 20577
U.S.A.

Señor
Elvio Vincenzi
Gerente Adjunto, Gerencia de
Financiamiento de Exportaciones
Banco do Brasil
Av. Rio Branco 65, Sala 1406
Rio de Janeiro, BRASIL

Señor
Peter Wogart
Operation Officer-Economist
Industrial Development and Finance Division
International Bank for Reconstruction
and Development
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433
U.S.A.

Señor
Víctor Zamudio
Delegado Regional FOMEX
Banco de México S.A.
Calle Cuarta Nº 1339 - 3 Zona Central
Tijuana - Baja California
México D.F., MEXICO

/Señor Adolf

Señor
Adolf Eberhart
Consejero Económico
Embajada de la República Federal
de Alemania
Santiago, CHILE

Señor
Alfredo Eric Calcagno
Director
División de Comercio Internacional
y Desarrollo
CEPAL
Santiago, CHILE

Señor
Nicasio Perdomo
Director Adjunto
División de Comercio Internacional
y Desarrollo
CEPAL
Santiago, CHILE

Señor
Rodolfo Hoffmann
Asesor Regional
División de Comercio Internacional
y Desarrollo
CEPAL
Santiago, CHILE

Señor
Jacques Dupuy
Asesor Regional
División de Comercio Internacional
y Desarrollo
CEPAL
Santiago, CHILE

Señor
Patricio Leiva
Consultor
División de Comercio Internacional
y Desarrollo
CEPAL
Santiago, CHILE

ANEXO II

INTERVENCION DEL SR. NORBERTO GONZALEZ, SECRETARIO EJECUTIVO
INTERINO DE LA COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
(CEPAL) EN LA REUNION INAUGURAL DE LA MESA REDONDA
SOBRE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE
MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA

Sede de CEPAL, Santiago de Chile
(29 de junio al 1º de julio de 1981)

Señor Encargado de Negocios de la República Federal de Alemania,
señores participantes:

En nombre de la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina, les doy la bienvenida a nuestra casa. La reunión que inauguramos hoy ha sido organizada por el Proyecto sobre Promoción de Exportaciones que se lleva a cabo gracias a una generosa contribución financiera del Gobierno de la República Federal de Alemania, cuya Embajada se encuentra representada en esta ocasión por su Encargado de Negocios. Dicho proyecto es un ejemplo de colaboración eficaz entre CEPAL y el Centro de Comercio Internacional (CCI). En esta Mesa Redonda nos proponemos examinar materias y acciones de cooperación en el campo del financiamiento a las exportaciones de manufacturas en América Latina.

Creo que es oportuno recordar que hace apenas quince años atrás, en 1965, el valor de las exportaciones de productos manufacturados de América Latina bordeaba los mil millones de dólares. Actualmente dicho nivel corresponde a un monto cercano a los veinte mil millones de dólares. Aunque se trata de cifras expresadas en valores corrientes, reflejan un substancial aumento en términos reales logrado en un plazo histórico relativamente corto, a pesar de que antes de 1965 prácticamente no había experiencia de exportación de manufacturas. En 1978, uno de cada cuatro dólares exportados por América Latina correspondía a bienes manufacturados. Estas cifras reflejan las enormes transformaciones que han ocurrido en el sistema productivo de nuestra región en los últimos años, y nos invitan a reflexionar sobre la capacidad industrial alcanzada por América Latina y sobre las nuevas perspectivas que se abren para la continuación del proceso de desarrollo económico y social de la región.

Conviene tener presente que el 62% del comercio mundial correspondió, en el año 1978 a los productos manufacturados, y que la participación de América Latina en este comercio mundial de manufacturas alcanzaba apenas a 1,4%. Esta participación de nuestra región ciertamente está aumentando; era de sólo 1% en 1970, pero es todavía sumamente baja, lo que significa que hay un amplio campo para el incremento de la participación latinoamericana y también que, a pesar del impacto de la crisis mundial y del fuerte proteccionismo de los países industriales, las exportaciones latinoamericanas,

/siendo una

siendo una proporción pequeña del total, todavía pueden expandirse, aún en una época de incertidumbre y de desfavorable evolución del comercio mundial. Por supuesto, en algunos sectores industriales América Latina tiene una participación bastante mayor que los porcentajes anteriores; sin embargo, tales porcentajes no dejan de ser bajos en todos los casos.

También vale la pena recordar que en el caso del comercio de productos primarios, América Latina, ha perdido participación en el mundo desde 1970.

En cuanto a la gravitación que representan las manufacturas en el comercio latinoamericano de exportación, el porcentaje de éstas es todavía pequeño, pero es la parte más dinámica del comercio exterior latinoamericano. Efectivamente, en el período 1970-1978, la exportación de manufacturas ha crecido al 12% anual, mientras que, en el mismo lapso, la exportación de productos primarios ha tenido una tasa de crecimiento algo inferior al 4%.

También vale la pena tener en cuenta que una parte significativa de la exportación de manufacturas latinoamericanas corresponde a bienes producidos por la industria metalmeccánica, sector que se caracteriza por un alto dinamismo en el comercio mundial y por una tecnología bastante compleja. De este modo, no somos solamente ya exportadores de bienes manufacturados muy simples, sino que comenzamos a incursionar en bienes más sofisticados y aún en bienes de capital. Desde luego que de estas cifras se desprende la gran importancia que tiene afianzar la capacidad exportadora manufacturera de América Latina y lograr una mejor inserción de la región en el comercio mundial, teniendo en cuenta la necesidad de expansión de las manufacturas de la exportación latinoamericana, sobre todo en una época en que los países de la región están tratando de conseguir economías más competitivas y, en el caso de varios de ellos, más abiertas hacia el exterior.

Para esto es indispensable aplicar medidas de carácter nacional y regional en el campo de la promoción de exportaciones. Y, desde luego, entre estas medidas, ocupan un lugar especialmente importante las relativas a los sistemas de financiamiento y de seguros de crédito a las exportaciones. Es bien sabido que uno de los elementos fundamentales de la competitividad en mercados mundiales, sobre todo para ciertos bienes (y el caso de bienes de capital es muy claro, pero no el único) es el financiamiento; diría que en algunos casos es casi el elemento más importante de la competitividad internacional.

Durante estos días, en esta Mesa Redonda, se examinará la efectividad de los mecanismos financieros de apoyo a las exportaciones de los productos manufacturados en el plan regional, sub-regional y nacional, y se discutirán posibles búsquedas de acciones conjuntas que contribuyan a fortalecer los sistemas disponibles en América Latina.

La inquietud por perfeccionar los mecanismos de financiamiento de exportaciones es compartida por las autoridades financieras de los países latinoamericanos. En la primera reunión de Ministros de Finanzas y Presidentes de Bancos Centrales de los estados miembros del SELA, celebrada en Lima en abril de 1980, se trató el tema financiamiento del comercio intrarregional, y se acordó solicitar a CEPAL la preparación de un programa de coordinación entre organismos financieros regionales, subregionales y nacionales con el fin de aunar recursos y mejorar la utilización de los mecanismos que pueden contribuir a este financiamiento.

Enfocada la situación del financiamiento de exportaciones en la perspectiva de la cooperación financiera regional, también cabe considerar en esta reunión varios tipos de acciones que pueden realizarse en distintos ámbitos.

En primer término corresponde considerar las acciones orientadas a perfeccionar el funcionamiento de los mecanismos regionales y subregionales de financiamiento de exportaciones, especialmente en cuanto a la captación de recursos financieros y a la utilización de estos recursos, de modo que los exportadores de la región cuenten con las disponibilidades financieras necesarias de acuerdo con las condiciones del comercio de manufacturas en el mundo.

En segundo lugar, esperamos que se discutan posibles medidas encaminadas a fortalecer los sistemas nacionales a fin de que los exportadores nacionales tengan seguridades en cuanto a su posición financiera competitiva en el mercado. En este campo existen excelentes posibilidades de cooperación entre los sistemas en materia de información, intercambio de experiencias, asistencia técnica y otros apoyos que podrían brindarse en los planos financiero y de seguros de crédito a las exportaciones.

Parece indispensable asegurar la vinculación entre los sistemas nacionales de modo de poder abordar acciones conjuntas y asumir posiciones comunes cuando las circunstancias y condiciones del proceso de financiamiento internacional lo requieran. Más aún, resulta de especial interés considerar las posibilidades de cooperación en el caso de los países que no cuentan con mecanismos nacionales adecuados para asegurar su competitividad en los aspectos financieros del comercio de manufacturas. Este es el caso de países pequeños de América Latina, e incluso de algunos medianos de la región.

Las acciones de cooperación directa de los sistemas nacionales dentro de la región, pueden llevarse a cabo entre las entidades que conforman los respectivos regímenes de financiamiento a las exportaciones de los países, esto es, los bancos centrales, los bancos comerciales y las compañías de seguros de crédito a las exportaciones.

Los bancos centrales tienen una función muy destacada, por supuesto, para apoyar la expansión del comercio de manufacturas

/mediante la

mediante la concertación de líneas de crédito recíprocas y otras modalidades de cooperación tendientes a facilitar el desarrollo de este comercio. Hay en realidad una experiencia bastante significativa en la región en materia de cooperación entre bancos centrales.

Por su parte, las acciones de cooperación entre los bancos comerciales permiten mejorar instrumentos que apoyan directamente el comercio exterior, con lo cual su impacto potencial sobre las exportaciones queda muy claro. Como acciones de cooperación entre bancos comerciales, solamente quiero mencionar las que se efectúan en materia de captación de recursos financieros destinados a apoyar estas exportaciones, de actividades de capacitación, de información e intercambio de experiencias, de concesión de líneas de crédito entre bancos comerciales y de eventuales arreglos financieros que conformen modalidades de créditos sindicados necesarios para grandes operaciones de exportación de manufacturas.

Esperamos que en esta reunión se exploren algunas de estas modalidades, tanto en lo que se refiere a las experiencias pasadas como a las posibilidades de mejoramiento y ampliación de estas formas de cooperación en el futuro.

La banca comercial tiene un papel muy importante que desempeñar en el apoyo a la expansión de exportaciones de manufacturas, mediante el ajuste de los instrumentos de crédito de exportación para adaptarlos a las condiciones del comercio exterior de productos manufacturados; desde luego, esta actividad asigna a los bancos comerciales una función clave en los procesos de promoción de exportaciones.

Las compañías de seguros de crédito a las exportaciones tienen un amplio horizonte de posibilidades en cuanto a acciones de cooperación regional. Entre ellas se cuentan las relativas al intercambio de informaciones y experiencias técnicas, que son tan necesarias en el caso de un instrumento de reciente uso en la región.

Los acuerdos para apoyar acciones reaseguradoras en el ámbito regional también son un aspecto que vale la pena discutir con cierto detenimiento, así como la creación de empresas multinacionales como un medio de incorporar a los exportadores cuyos países no disponen de estos sistemas.

Algunas de las interrogantes planteadas y de las sugerencias de acciones mencionadas llevan a pensar en la necesidad de disponer de un lugar de encuentro en que los especialistas de los países puedan intercambiar regularmente sus experiencias, explorar modalidades de cooperación y reorientar los instrumentos disponibles para robustecerlos, mejorando la eficacia de los mismos.

Esperamos que esta reunión tenga un intercambio de ideas activo y lo más amplio posible, en un plano abierto, de diálogo fecundo, para proyectar acciones de interés común para toda la región.

/Agradecemos su

Agradecemos su participación y comprometemos el esfuerzo de la Secretaría para contribuir al éxito de los debates en esta reunión y para cualquier contribución que ustedes puedan considerar aconsejable en esta materia en un futuro próximo.

