

Reunión de consulta y prenegociación
empresarial sobre maquinaria y equipo
para la industria alimenticia
16-19 de setiembre de 1985
La Plata - Argentina



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

1

INFORME FINAL

ALADI/CPE.EMA/I/Informe
19 de setiembre de 1985

- A. La primera reunión de consulta y prenegociación empresarial sobre maquinaria y equipo para la industria alimenticia se realizó en La Plata, Argentina, entre el 16 y el 19 de setiembre de 1985, con la participación de delegaciones empresariales de Argentina, Brasil, Colombia, México, Uruguay y Venezuela y la asistencia de representantes del Perú, el Banco de la Provincia de Buenos Aires -entidad que patrocinó el encuentro-, el BID-INTAL y LATINEQUIP. La lista de delegados figura como anexo 1 al presente informe.

La coordinación de la reunión correspondió al Jefe del Departamento de Promoción del Comercio de la Secretaría General, doctor Jorge Verdeja, a quien apoyaron los funcionarios señores José María Casal y Carmen Amorín de Méndez.

B. Sesión inaugural

La sesión inaugural tuvo lugar el lunes 16 de setiembre en horas de la mañana, con la presencia del Gobernador de la Provincia de Buenos Aires, doctor Alejandro Armendáriz. Hicieron uso de la palabra en la ocasión el doctor Verdeja y el Ministro de Economía de la Provincia de Buenos Aires, doctor Osvaldo Palacios.

El Jefe del Departamento de Promoción del Comercio de la Secretaría puso de relieve la importancia que la ALADI otorga a las reuniones de consulta y prenegociación como foros sectoriales de relacionamiento interempresarial de los países miembros, en los que se brinda la información y el apoyo técnico necesarios con la finalidad de promover entre los empresarios la realización de negociaciones que tiendan a la suscripción de acuerdos de alcance parcial.

Asimismo, el doctor Verdeja analizó las repercusiones que la crisis económica internacional ha tenido sobre la región, tales como la iliquidez financiera, la contracción de la demanda y, particularmente, la caída del comercio intrazonal, concluyendo que para superar la crítica situación es imperativo recurrir a fórmulas eficaces de acción que coadyuven a reactivar el comercio regional y a sustituir importaciones de terceros países por producciones de la zona, haciendo uso de los mecanismos dispuestos en el Tratado de Montevideo 1980.

Por su parte, el Ministro Palacios se refirió a la marcada posición integracionista del Gobierno argentino, plasmada en variadas acciones, así como a la importancia de la reunión convocada por la ALADI referida a un tema prioritario.

//

tario como es el de bienes de capital, los que representan un gran potencial multiplicador en el proceso de integración regional. Asimismo, el doctor Palacios destacó la importancia que tiene recurrir a los mercados de la zona frente a la creciente discriminación que sufren los productos latinoamericanos por el proteccionismo ejercido por los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

Por último, puso énfasis el doctor Palacios en la necesidad de analizar las causas que han hecho que del total de bienes de capital producido por la región el 94 por ciento proviniera del resto del mundo y sólo al 6 por ciento de los países miembros. Entre otros aspectos, destacó que es preciso encontrar soluciones a problemas tales como el financiamiento, los precios de venta, los controles de garantía y calidad, que restringen las posibilidades de integración en ese campo industrial.

C. Desarrollo de los trabajos

La reunión aprobó la siguiente agenda:

1. Resultados del estudio sobre bienes de capital, particularmente maquinaria y equipo para la industria alimenticia (documento ALADI/SEC/Estudio 25).
2. Financiamiento a la exportación de bienes de capital.
3. Modalidades y funcionamiento de los mecanismos para la integración vigentes en el Tratado de Montevideo 1980.
4. Ruedas de consulta y prenegociación empresarial tendientes a posibilitar fórmulas para incrementar el comercio, la cooperación industrial y el intercambio tecnológico:
 - a) Intercambio de información general sobre la situación del sector por parte de cada delegación;
 - b) Programación de los encuentros bilaterales entre las delegaciones participantes; y
 - c) Desarrollo de las ruedas bilaterales de consulta y prenegociación empresarial.
5. Presentación y formalización de los resultados alcanzados en las ruedas de consulta y prenegociación.

Resultados del estudio sobre bienes de capital, particularmente maquinaria y equipo para la industria alimenticia (documento ALADI/SEC/Estudio 25)

La Secretaría presentó los resultados del estudio que llevara a cabo con el fin de brindar al empresariado un panorama lo más cercano posible a la realidad de los cinco sectores comprendidos en el documento citado (calderería; maquinaria y equipo para la industria alimenticia; maquinaria agrícola; maquinaria y equipo para la industria de la construcción, vialidad, minería, movimiento y elevación; y bombas y compresores), estratégicos en general para el desarrollo industrial de los países miembros, finalizando por resaltar la amplia gama de posibilidades que presentan los mecanismos dispuestos en el Tratado de Montevideo 1980 para lograr convenios entre las empresas participantes, que van desde acuerdos comerciales y de complementación económica, hasta de intercambio de tecnología, entre otros.

//

Financiamiento a la exportación de bienes de capital

A continuación, los representantes del Banco de la Provincia de Buenos Aires y LATINEQUIP expusieron acerca de los sistemas de financiamiento a la exportación de bienes de capital con que cuentan sus respectivas instituciones, refiriéndose el representante del BID-INTAL al servicio del Instituto en apoyo del empresario latinoamericano. Dichas exposiciones figuran como anexos 2, 3 y 4 del presente informe.

Modalidades y funcionamiento de los mecanismos para la integración vigentes en el Tratado de Montevideo 1980

Expuso seguidamente la Secretaría acerca de las características y los principios en que se sustenta el Tratado de Montevideo 1980 que instituyó la Asociación, los mecanismos a disposición de los Gobiernos de los países que la conforman para la suscripción de acuerdos que tiendan a una mayor fluidez del comercio intrarregional y, por ende, la integración, así como los obstáculos a enfrentar para superar las dificultades existentes.

D. Acuerdos alcanzados

Argentina - Brasil

- 1) Las delegaciones empresariales de Argentina y Brasil participantes en la reunión resolvieron recomendar a sus respectivas cámaras el estudio de los puntos que se mencionan a continuación, a fin de recomendar a sus Gobiernos la adopción de medidas tendientes a:
 1. Llevar a cabo un programa de negociaciones para que los países miembros no productores de los bienes del sector (máquinas, equipos, componentes y sus partes y piezas) otorguen, de acuerdo a la categoría en que se encuentren ubicados, una preferencia arancelaria de hasta el 100 por ciento a los países productores de dichos bienes en la zona frente a terceros. Como contrapartida, los países productores efectuarán las negociaciones tratando de encontrar los niveles de reciprocidad necesarios para establecer un equilibrio en las mismas;
 2. Alentar y facilitar el intercambio de tecnología del sector originada en la zona;
 3. Promover la formación o constitución de consorcios, asociaciones de empresas, así como "joint ventures", para operar dentro o fuera de la región, permitiendo de esta forma a las empresas zonales obtener las ventajas fiscales otorgadas a las empresas locales, a fin de asegurarles una posición competitiva con respecto a las empresas extrarregionales; y
 4. Eliminar las restricciones para arancelarias que obstruyen el intercambio de los productos del sector negociados en la ALADI.
- 2) Asimismo, las delegaciones empresariales participantes estuvieron de acuerdo en solicitar a la Secretaría General de la Asociación y a las cámaras empresariales respectivas lo siguiente:
 1. La elaboración de información estadística actualizada por lo menos semestralmente de las máquinas, equipos, componentes, partes y piezas que los países de la zona produzcan e importen de terceros países, con la finalidad de aprovechar tanto la oferta local, y así sustituir importaciones, cuanto de utilizar mejor los medios de producción existentes. Di-

ac

//

//

cha información incluirá las partidas nacionales y consignará los valores, el origen y el destino de los productos en cuestión;

2. Considerando que la industria alimenticia constituye un sector prioritario para el desarrollo socioeconómico de la región, estudiar la posibilidad, así como realizar las gestiones necesarias, de constituir un Fondo para el financiamiento de proyectos de inversión tendientes a la atención del abastecimiento alimentario regional, los cuales deberán incorporar bienes de capital fabricados en la zona; y
3. Con la finalidad de incorporar a los demandantes de maquinaria y equipo para la industria alimenticia, que la próxima reunión del sector se realice en la misma oportunidad y lugar en que se celebre la próxima reunión de la Asociación Latinoamericana de Industriales y Cámaras de la Alimentación (ALICA).

Por último, las delegaciones empresariales de ambos países se comprometieron a intercambiar listas de productos de su fabricación para el conocimiento de las cámaras respectivas, estableciéndose un plazo no mayor de noventa días para su recepción. Dicha información, que servirá además de base para la próxima reunión, será complementada por información de bienes de capital del sector que no se producen en los países miembros y que se importan de terceros países.

3) Argentina - Colombia

Las delegaciones empresariales de Argentina y Colombia convinieron proseguir el intercambio de informaciones a nivel de las cámaras empresariales de ambos países, con el objeto de detectar los productos del sector sobre los que exista interés en negociar.

El análisis de dicha información se centrará en aquellos productos en los que se pueda concretar transferencia de tecnología, complementación industrial y emprendimientos conjuntos con vistas a abarcar otros mercados.

4) Argentina - Venezuela

Las delegaciones empresariales de Argentina y Venezuela acordaron intercambiar información a nivel de sus cámaras empresariales a fin de identificar los productos del sector en los que exista interés en negociar, en un plazo no mayor de sesenta días.

El examen de esa información se centrará en productos en los que se pueda concretar transferencia de tecnología, complementación industrial y emprendimientos conjuntos, con miras a abarcar otros mercados.

5) Brasil - Colombia

Las delegaciones empresariales participantes en la reunión acordaron solicitar a sus respectivas cámaras el estudio de los puntos que siguen, a objeto de recomendar a sus autoridades de gobierno:

1. Promover la suscripción de acuerdos de complementación industrial entre los dos países, de modo que el país receptor garantice al país otorgante de la tecnología una preferencia arancelaria en la importación de equipos, componentes, sus partes y piezas, de conformidad con el incremento del compromiso asumido de integración nacional.

//

//

2. Intercambiar listas de fabricantes y de productos de interés con posibilidades de ser integrados localmente.

La delegación empresarial de Brasil se comprometió a gestionar ante su Gobierno el otorgamiento de preferencias a la importación de productos colombianos del sector, en la forma que sigue: de hasta el 100 por ciento de preferencia para los productos sin similar nacional; y de hasta el 20 por ciento de preferencia para los productos con similar nacional.

6) Brasil - México

Las delegaciones empresariales de Brasil y México acordaron solicitar a la Secretaría General de la ALADI que, conjuntamente con ABIMAQ/SINDIMAQ de Brasil y CANACINTRA de México, elabore las bases para la negociación de un anteproyecto de acuerdo de complementación industrial que incluya cláusulas relativas a transferencia de tecnología y "joint ventures". Dicho anteproyecto tendrá por finalidad servir de base para una negociación entre ambas delegaciones que se realizará en San Pablo en el mes de abril de 1986, con referencia a la siguiente lista de productos, la que será ampliada en un plazo de cuarenta y cinco días a partir de la fecha:

Descripción del producto

- Plantas industriales para la producción de jugo de naranja
- Plantas industriales para la producción instantánea de harina de pescado, ya sea pescado magro o graso
- Secadores instantáneos para la producción de harinas de frutas
- Molinos secadores instantáneos para caña de azúcar
- Evaporadores de película descendente
- Molinos de martillos de barra
- Sistemas térmicos para recirculación de Dowtherm, término Fr-1, Fr-2, Fr-3 de Monsanto, soluciones de sales y metales fundidos

7) Brasil - Uruguay

Las delegaciones empresariales de Brasil y Uruguay acordaron intercambiar información a nivel de sus cámaras empresariales respectivas con el objeto de detectar los productos del sector en los que exista interés en negociar, en un plazo no mayor de sesenta días.

El análisis de dicha información se centrará en los productos en que se pueda materializar la transferencia de tecnología, complementación industrial y emprendimientos conjuntos, a fin de abarcar otros mercados.

8) Brasil - Venezuela

Las delegaciones empresariales participantes en la reunión resolvieron recomendar a sus Gobiernos la adopción de las siguientes medidas tendientes a:

1. Alentar y facilitar el intercambio de tecnología del sector originada en la zona;

//

//

2. Promover la formación o constitución de consorcios, asociaciones de empresas, así como de "joint ventures", para operar dentro o fuera de la zona, permitiendo de esta forma a las empresas de la región obtener las ventajas fiscales otorgadas a las empresas locales, a fin de asegurarles una posición competitiva frente a las de extrazona,
3. Promover la suscripción de acuerdos de complementación industrial entre los dos países, de modo que el país receptor garantice al país otorgante de la tecnología una preferencia arancelaria en la importación de equipos, componentes, sus partes y piezas, de conformidad con el incremento del compromiso asumido de integración nacional.

Los delegados empresariales de Brasil y Venezuela decidieron intercambiar listas de fabricantes y de productos de interés con posibilidades de ser integrados localmente. Reunida la información, los primeros organizarán, con el apoyo de la Secretaría General, un encuentro negociador con los empresarios venezolanos fabricantes de bienes de capital en la ciudad de Caracas, en fecha a determinar.

9) Colombia - México

Las delegaciones empresariales de Colombia y México acordaron solicitar a la Secretaría General de la ALADI que prepare, conjuntamente con FEDEMETAL de Colombia y CANACINTRA de México elementos de juicio que permitan negociar un anteproyecto de acuerdo de complementación industrial. La finalidad de dicho anteproyecto será servir de punto de partida para una negociación entre ambas delegaciones a tener lugar en el mes de febrero de 1986, en lugar a determinar y referida a las siguientes listas de productos, las que serán ampliadas en cuarenta y cinco días a partir de la fecha.

Productos ofrecidos por Colombia

Despulpadora vertical para café (84.25)

Desgranadora de maíz (84.25)

Molino de martillos para trituración de granos (84.29)

Maquinaria para beneficiar arroz. Comprende además los siguientes equipos:

- Prelimpiadores de cereales
- Separadoras densimétricas
- Bancos de molienda
- Mezcladoras
- Transportadoras
- Cono pulidor

Secadores de grano y cereales (arroz, maíz, soya, trigo, cebada y sorgo):

- Secadoras columnares y de evaporación

Deshidratadoras de pastas, forrajes, cortezas

Productos ofrecidos por México

Máquinas deshidratadoras para café

Equipo para proceso de cacao (descascaradora, lavadora, fermentación, secado)

//

//

Equipo para proceso de verduras (lavadora, clasificadora, escaldadora, precocedora, enfriadora, congeladora y conservadora)

Equipo para proceso de frutas

Evaporadores de jugos, pulpas de frutas y verduras

Deshidratadoras de pescado y filetes

Equipo para extracción de aceites esenciales

10) Colombia - Uruguay

Las delegaciones empresariales de Colombia y Uruguay procedieron a intercambiar información sobre las listas de productos que se incluyen a continuación, acordando que las respectivas cámaras de ambos países analizarán las posibilidades de intercambio comercial y de complementación industrial, comprometiéndose a informar a los demás empresarios del sector en cada uno de los países a fin de ponerlos en contacto con sus pares y suministrarles información de su interés en un plazo de sesenta días.

Productos ofrecidos por Colombia

Despulpadora vertical para café (84.25)

Desgranadora de maíz (84.25)

Molino de martillos para trituración de granos (84.29)

Maquinarias para beneficiar arroz. Comprende además los siguientes equipos:

- Prelimpiadora de cereales
- Separadoras densimétricas
- Banco de molienda
- Mezcladoras
- Transportadoras
- Cono pulidor

Secadoras de granos y cereales (arroz, maíz, soya, trigo, cebada, sorgo)

- Secadoras columnares y de evaporación

Deshidratadora de pasto, forrajes, cortezas

Productos ofrecidos por Uruguay

Equipos de instalación integral para cocinas, bares y hospitales, incluyendo la ingeniería del proyecto, instalación y servicio posterior

Maquinaria utilizada en la industria de panadería, pastelería y galletería, pastas alimenticias y confitería

11) Colombia - Venezuela

Las delegaciones empresariales de Colombia y Venezuela decidieron intercambiar información a nivel de sus cámaras empresariales con el objeto de identificar los productos del sector en los que exista interés en negociar, en un plazo no mayor de sesenta días.

//

//

El estudio de dicha información se centrará en los productos en que se pueda llevar a cabo transferencia de tecnología, complementación industrial y emprendimientos conjuntos, a fin de abarcar otros mercados.

12) México - Venezuela

Los representantes empresariales de México y Venezuela estuvieron de acuerdo en solicitar a la Secretaría General de la Asociación que prepare los elementos de juicio necesarios para la negociación de un acuerdo de complementación industrial, conjuntamente con CANACINTRA de México y AIMM de Venezuela, que contenga cláusulas relativas a la transferencia de tecnología y "joint ventures". Dichos elementos de juicio servirán de base para una negociación entre las delegaciones de los dos países, la que en principio tendrá lugar en Caracas en la segunda quincena de enero de 1986, con referencia a los productos incluidos en las siguientes posiciones: 84.17; 84.18; 84.19; 84.26; 84.27; 84.29; y 84.30. Esta lista será ampliada en un plazo de cuarenta y cinco días a partir de la fecha.

Por otra parte, a continuación se incluye una relación de los productos de fabricación nacional en Venezuela.

Descripción del producto

Calentado a cocción, aparatos doble fondo a vapor o eléctricamente, destilación y rectificación, esterilización y pasteurización, secado por hornos tipo bandeja o sprait, evaporación a presión normal o al vacío, vaporización, condensación o enfriamiento
(84.17)

Centrífugas y centrifugadoras y secadoras centrífugas (no hay fabricación)
(84.18)

Aparatos para lavar vajillas
Aparatos para empaquetar o embalar mercancía
Máquinas y aparatos para empaquetar granos
Aparatos para gasificar bebidas (no hay fabricación nacional)
(84.19)

Tanques para enfriamiento de leche en hacienda, por expansión de gas o circulación de agua
Tanques para almacenamiento de leche
(84.26)

(No hay fabricación nacional)
(84.27)

Solamente en la parte de transportación
(84.29)

Solamente cubre ciertos tipos de hornos eléctricos y gas-oil, para las panaderías de tipo doméstico
En el área de maquinarias auxiliares, también cubre las panaderías llamadas de tipo doméstico
(84.30)

//

//

Observaciones a la posición 84.18

En la actualidad no hay un producto final pero se fabrican distintos componentes que pueden ser incorporados a los productos que cubren esta posición.

13) Uruguay - Venezuela

Las delegaciones empresariales de Uruguay y Venezuela acordaron intercambiar información a nivel de sus cámaras empresariales a fin de detectar los productos del sector en los que exista interés en negociar, en un plazo no mayor de sesenta días.

El análisis de dicha información se centrará en los productos en que se pueda concretar transferencia de tecnología, complementación industrial y emprendimientos conjuntos, a fin de abarcar otros mercados.

- 14) Por último, la delegación empresarial del Brasil puso a disposición de las restantes delegaciones tanto la experiencia como la información y los catálogos en poder de la cámara de su país referidos a productos del sector de diferentes países del mundo.

//

//

ANEXO 1

LISTA DE PARTICIPANTES

ARGENTINA:

ALEJANDRO WALTER CALLEJA

Carballo y Cía.; W.C. Morris 563, Villa Martelli, Provincia de Buenos Aires.
Tel.: 760/8278/8573, télex: 26196 Roble-Ar.

ANTONIO CARLOS CANONGE

Canonge; Calle 12, no. 1171, La Plata, Provincia de Buenos Aires. Tel.: 021-218637/215246

EDUARDO CATANI

E. Catani y Cía. S.A.; Calle 44, no. 872, La Plata, Provincia de Buenos Aires. Tel.: 217430

CARLOS ALBERTO DE KOLLER

Cámara Empresaria; Alsina 1607, Capital Federal. Tel.: 405063

EDUARDO SAMUEL DE LIO

IMEG Técnica S.A.; Moreno 957, 6° piso, Capital Federal. Tel.: 372726, télex: 17856 Imetc-Ar.

MANUEL CARLOS ESCOBAR

Manuel San Martín S.A.; Balcarce 244, 3er. piso, Capital Federal. Tel.: 308194/335308

JOSE ESTEVEZ

Pennwalt SAIC y F.; Avda. E. Madero 1020, 15 piso, Capital Federal. Tel.: 3132274

CARLOS ALBERTO GARCIA

S.A. Miguel Campodónico Ltda.; Calle 58, no. 331, La Plata, Provincia de Buenos Aires. Tel.: 24442

THEODOR HEGENKOTTER

Westfalia Separator Arg. S.A.; Sarmiento 3540, Capital Federal. Tel.: 871749, télex: 17816 Westfalia Baires

ERNESTO JOSE MASSA

Buratto S.A.; Calderón de la Barca 1364, Capital Federal. Tel.: 5661001, télex: 24959

ALBERTO SANTIAGO PFEIFFER

Alfa Laval S.A.; Uruguay 2800, San Fernando, Provincia de Buenos Aires. Tel.: 7445010

ORLANDO HERNAN RIOS VARGAS

Opticos Técnicos; Calle 51 e/9 y 10, La Plata, Provincia de Buenos Aires

vf

//

//

Argentina (Cont.)

GUILLERMO URANGA

Guillermo Uranga; Calle 64, no. 776, La Plata, Provincia de Buenos Aires.
Tel.: 520864

BRASIL:

JOÃO ABDALLA NETO

Sindicato Interestadual da Indústria de Máquinas; Avda. Jabaquara 2925, San Pablo. Tel.: 5795044, télex: 021217

ALFONSO BALENSIFER

Westfalia Separator do Brasil; Caixa Postal 975, Campinas - SP 13100. Tel.: 0192-42-1555

NELSON FINDEISS

Tetra Pak; Avda. A. Santos 1600, Monte Mor, San Pablo. Tel.: 0192-79-1311, télex: 0191842

SILVANO TEGACNI

GD do Brasil Ltda.; Rua Dr. A. Vergueiro 1101, San Pablo. Tel.: 2910811, télex 24095

WALTER THALLINGER

Alfa-Laval Equipamentos Ltda.; Avda. das Nações Unidas 14261, San Pablo. Tel.: 5481311, télex 011-21610 Sala

COLOMBIA:

JAIME HERNANDO RODRIGUEZ ARENAS

Penagos Hnos. y Cía. Ltda.; Calle 28, no. 20-80, B/Manga. Tel.: 331268, télex 77735

PERU:

RITTLER AURELIO PINTO BAZURCO

Consulado General del Perú; Calle 44, no. 790, La Plata, Provincia de Buenos Aires. Tel.: 247414

URUGUAY:

RAUL D'ALESSANDRO

Reymen S.A.; Maldonado 1973, Montevideo. Tel.: 44332

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

GUILLERMO RAUL ONDARTS

BID-INTAL; Esmeralda 130, Capital Federal. Tel.: 3942260/2265, télex: 21520
Ar-Bidba

vif

//

//

LATINEQUIP:

AMALIA MARTINEZ CHRISTENSEN
San Martín 108, 6o. piso. Capital Federal. Tel.: 334153

BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

LUIS SIBECAS
San Martín 2563, Capital Federal

//

ANEXO 2

EL SISTEMA ARGENTINO DE FINANCIAMIENTO A LAS
EXPORTACIONES PROMOCIONADAS

Texto de la exposición formulada por el doctor Luis Si
becas, Gerente de Inversiones Privadas Internacionales
y de Transferencia de Tecnología del Banco de la Provin
cia de Buenos Aires

Formularé breves referencias al Sistema Argentino de Financiamiento de las Exportaciones.

Existen tres mecanismos, o fondos de recursos financieros, que convergen a la promoción financiera de las exportaciones.

El primer mecanismo constituye el crédito de refinanciación de exportaciones, que cubre el período que va desde la producción del bien a exportar hasta el embarque. Este mecanismo tiene como objetivo neutralizar el efecto financiero en la producción del bien.

El segundo mecanismo es el crédito de financiamiento, el cual cuenta con convenios bilaterales y es otorgado al exportador, pudiendo transferirlo al exterior; tiene por objeto derivar a las comisiones la competencia del mercado.

El tercer mecanismo, en la Argentina, se denomina crédito de post-financiación y sirve de incentivo al exportador para poder dar continuidad a los recursos exportables.

Los créditos antes mencionados son otorgados por medio de bancos operativos, empleando fondos del Banco Central. Un ejemplo de ello son los depósitos en Australia ajustados a las cláusulas supeditadas al valor FOB, aplicados a los bienes de exportación. En tal razón, y por este mismo mecanismo, los bancos operativos son los encargados de medir el riesgo de las operaciones, tanto en la financiación como en la post-financiación. En general, existe mayor elasticidad en cuanto al riesgo crediticio de las operaciones tradicionales. Los beneficios se gradúan por medio de cuatro listas; la primera de ellas comprende los bienes de capital de las industrias.

En el caso de los bienes de capital las condiciones que Argentina ofrece en la prefinanciación y en la etapa correspondiente a la producción de bienes consiste en una financiación del 80 por ciento del valor FOB. Asimismo, se cuenta con una cláusula de ajuste al valor dólar estadounidense, teniendo como objeto evitar que el productor de los bienes sufra las consecuencias de algún ajuste cambiario inesperado; en este caso, se cuenta con una tasa de interés del 1 por ciento anual.

El préstamo es cancelado en un plazo de un año, pudiendo extenderse el plazo tratándose de bienes con proceso de fabricación.

Respecto al préstamo de post-financiación, éste constituye un incentivo adicional, y es cobrado hasta el 30 por ciento del valor FOB de las divisas líquidas que hayan ingresado por convenio o por letras; su plazo es de 180 días, renovables por un período similar.

//

//

Es el Banco Central el que ha lanzado estos créditos, que son considerados altamente prioritarios.

Por otra parte, los bancos operativos están facultados para cumplimentar es tos financiamientos pudiendo efectuarlos con recursos genuinos del mercado local o, en su defecto, con líneas de intercambio exterior, de modo tal que el porcen taje del financiamiento pueda alcanzar el cien por ciento del valor FOB.

Se han firmado una serie de convenios con países latinoamericanos, como Panamá, Bolivia, Perú, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Cuba. En estos casos pudo implementarse el porcentaje de financiamiento, pudiendo extenderse en algunos casos; las condiciones varían según sus términos.

La razón que motiva esta presentación es que el Banco Provincia ha creado re cientemente la Gerencia de Desarrollo y Tecnología, que tiene por objeto promover el desarrollo tecnológico de las unidades empresariales y la instalación de plantas. En la República Argentina no existían los mecanismos necesarios para la pro moción del desarrollo anteriormente citado.

//

//

ANEXO 3EXPERIENCIA DE LATINEQUIP EN EL FINANCIAMIENTO
DE LA EXPORTACION DE BIENES DE CAPITALTexto de la exposición formulada por la licenciada
Amalia Martínez, Gerente Financiero de Latinequip

Latinequip S.A. es una empresa que no dispone de fondos, sino que presta ser
vicios a los exportadores de bienes de capital de América Latina.

Los accionistas que componen esta empresa son tres bancos estatales: el Ban
co de la Provincia de Buenos Aires, el Banco del Estado de São Paulo S.A. y la Na
cional Financiera S.A. de México.

Es una empresa de tamaño chico, destinada a dar servicios a las exp
ortaciones de bienes de capital; es privada y su Directorio está integrado por repre
sentes de los tres bancos públicos. Latinequip ayuda en la comercialización a pe
queñas y medianas empresas de otros países; interviene en la gestión de grandes
proyectos de inversión, y promueve consorcios latinoamericanos para conseguir
ofertas; trabaja asesorando sobre transferencia de tecnología y sobre financia
ción.

La exportación de un bien de capital se viabiliza por medio de paquetes de
financiación que la empresa estudia y examina. Generalmente se trata de viabili
zarlos a través de los bancos integrantes de Latinequip S.A. -o sea, sus accionis
tas- que son quienes dan el respaldo financiero a las exportaciones y también el
respaldo político, porque muchas veces las exportaciones de bienes de capital ne
cesitan de una gestión política.

Las exportaciones de bienes de capital seriada necesitan tener una excelente
flexibilidad, al igual que los sistemas, y promover nuevos, cuando los existentes
no sean suficientes como para lograr promover la participación latinoamericana en
su exportación.

Las exportaciones estaban, en el año 1982, en alrededor de 21 millones de dó
lares, y la participación latinoamericana era de un 5 por ciento.

Es mucho lo que hay por hacer, como por ejemplo promover los sistemas de ex
portación de la región, en esta primera etapa.

Los estatutos de Latinequip S.A. prevén la incorporación de nuevos accionis
tas y nuevos bancos para el desarrollo de bienes de capital.

Entre los servicios que actualmente se prestan figuran:

- a) El relevamiento periódico de la oferta exportable. Se sabe que el mercado de
exportación de otros países es muy distinto. Por ejemplo Brasil, en esta mate
ria, está mucho más adelantado que la Argentina y México.
- b) La búsqueda y el desarrollo de mercados, que se realiza a través de los repre
sentantes en Brasil y México. La sede de Latinequip está en Buenos Aires y se
está tratando de lograr una sede de representación propia, ya que hasta ahora
se utilizan las sucursales de los bancos accionistas.

//

Latinequip S.A. comienza sus actividades en marzo de 1985 por lo cual es muy poco el tiempo para desarrollar sus objetivos, como ser la captación de bienes de capital, ver las demandas de obras públicas, cuáles son los proyectos de inversión que tienen financiación de organismos internacionales. Igualmente, se analizan las demandas que se van produciendo y las que se producirán en los próximos años en América Latina.

- c) La formación de consorcios de oferentes. Este problema se lo puede dividir en dos partes. Cuando hay exportaciones hacia países desarrollados, no hay problemas en el desarrollo de mercados, ya que no los hay en la financiación. El problema sí surge cuando las exportaciones se dan en países con serios problemas en la balanza de pagos. En estos casos se solicita un seguro que garantice la transferencia de divisas.

Se están haciendo gestiones ante el Banco Interamericano de Desarrollo y el BLADDEX para obtener financiación a largo plazo de las exportaciones.

Originariamente, el Banco Interamericano de Desarrollo había instituido una línea de crédito para financiar exportaciones hacia Latinoamérica, la misma que en su momento fue de 30 millones de dólares, y las exportaciones estaban muy por encima de esa cifra. Actualmente la línea de crédito es de 60 millones de dólares y las exportaciones son de mil millones de dólares.

En resumen, los servicios ofrecidos en cuanto al asesoramiento para la financiación son: asesoramiento sobre las líneas que ya existen. Se tiene acceso, a través de los bancos, a los mercados financieros de los tres países y también a los mercados de otros países, porque allí están las sucursales de esos bancos; se hacen gestiones para la flexibilización en el uso de esas líneas y también se buscan mecanismos que eliminan o reemplazan las condiciones que existen para esa financiación.

//

ANEXO 4

EL SERVICIO DE COOPERACION EMPRESARIA DEL INSTITUTO
PARA INTEGRACION DE AMERICA LATINA DEL BID (INTAL)

Texto de la exposición formulada por el doctor Guillermo Ondarts,
Jefe de Servicios de Cooperación Empresaria del INTAL

Me gustaría comentar las características del servicio de cooperación empresaria realizada a través del Instituto para la Integración de América Latina.

Este Instituto es una entidad latinoamericana que forma parte del BID. Su sede se encuentra en la ciudad de Buenos Aires y su radio de acción se extiende a toda Latinoamérica.

Dentro del Instituto funciona un sector de cooperación empresaria que agrupa sus actividades en tres áreas: el área de realización de reuniones empresarias, en la que se realizan dos tipos de reuniones: las reuniones o ruedas de negocios sectoriales y las que agrupan al sector público con el privado. Estas últimas reuniones tratan aspectos referidos, entre otros, a las compras estatales; estudios que tienden a facilitar la cooperación empresaria. En estos momentos se está analizando una guía sobre transferencias de tecnología entre los países latinoamericanos; y, por último, el servicio de cooperación empresarial, que consta de una estructura administrativa muy simple: en cada capital latinoamericana existe un consultor, cuya misión es la de obtener información referida a licitaciones, precios, empresas, mercados, compra de pliegos, etc.. Este servicio es muy amplio y se caracteriza por profundos estudios de mercado.

Básicamente el servicio se materializa en servicios de consulta específicos para las empresas que los requieran, y en otros de tipo estándar. Este último se viabiliza a través del Boletín de Proyecciones Latinoamericanas que bimestralmente informa sobre proyectos latinoamericanos referidos a las demandas de bienes de capital. Además, éste se complementa con servicio de télex, anticipando las licitaciones que se producen en Latinoamérica.

Otro de los servicios que tienden a facilitar la cooperación empresaria es el que se ofrece rutinariamente sobre transferencia de tecnología, compras estatales, normas y reglamentos sobre adquisiciones públicas, etc. .

Con respecto al Banco de Datos de Comercio Exterior, se puede decir que está integrado por los datos de comercio exterior de todos los países latinoamericanos, con sus respectivos códigos arancelarios.

Merced a este servicio, desde Centroamérica hasta los once países que integran ALADI puede obtenerse información sobre importaciones, exportaciones y aranceles, haciéndose discriminación producto por producto, y determinándose su destino o procedencia.

El servicio de cooperación empresaria es de carácter oneroso, ya que se cobra una tasa moderada a los usuarios.

En el sistema del Banco de Datos cada producto tiene un código arancelario, lo que permite una agilización en las operaciones.

Con respecto a los costos de este servicio, se puede decir que oscila entre los 25 y los 100 dólares.