

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1022
9 de julio de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

NUEVOS MECANISMOS DE PROMOCION DEL COMERCIO INTRARREGIONAL
DE PRODUCTOS MINEROS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE */

*/ El presente documento ha sido preparado por la División de Recursos Naturales y Energía de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), tomando en parte un trabajo elaborado por el consultor Sr. Rodolfo Hoffman, quien sin embargo no es responsable de las opiniones expresadas en esta versión, la que se presentará en la Reunión Técnica para el Análisis del Comercio Intrarregional y el Desarrollo del Sector Minero-Metalúrgico, a ser realizada en Lima-Perú, 15-19 de julio de 1991.

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

INDICE

	<u>Página</u>
Resumen	1
I. INTRODUCCION	3
II. LOS MECANISMOS ESTABLECIDOS EN EL TRATADO DE LA ALADI	5
1. La preferencia arancelaria regional (PAR)	5
2. Las restricciones no-arancelarias (RNA)	5
3. Los mecanismos financieros	6
4. Los acuerdos de alcance parcial	8
III. LOS MECANISMOS OPERATIVOS	9
1. La bolsa regional de minerales y metales	10
2. El sistema de mercado compensado	12
3. La promoción y financiamiento de las exportaciones y de los proyectos regionales de integración vertical	13
IV. LOS MECANISMOS INSTITUCIONALES	16
1. El acuerdo de complementación económica	17
2. El Consejo Asesor Intergubernamental	19
3. La empresa regional	20
Bibliografía	25
Anexo 1 Proyecto de Estatutos de la empresa de promoción y comercialización de productos e insumos del sector minero-metalúrgico latinoamericano	27

RESUMEN

El presente trabajo es parte de los documentos que fueron preparados para la Reunión Técnica para el Análisis del Comercio Intrarregional y el Desarrollo del Sector Minero-Metalúrgico. En los documentos anteriores se presenta la propuesta central de que para lograr adecuadas tasas de crecimiento de la producción minera, se debe alcanzar a nivel regional; un adecuado proceso de integración vertical hasta llegar a manufacturas de uso final, especializando a países o áreas de acuerdo a sus ventajas comparativas naturales y adquiridas. En general la producción adicional de minerales y de productos intermedios se destinaría al mercado regional, mientras que la de manufacturas sería destinada en forma competitiva, tanto a la sustitución de importaciones, como a lograr una nueva inserción en el mercado internacional.

En forma complementaria se efectúa una primera proyección sobre la expansión, magnitud y orientación del comercio intrarregional de estos productos hacia el año 2000, por lo que el propósito de este trabajo es el de identificar y proponer los diferentes mecanismos que facilitarían dicho intercambio.

Se inicia el análisis con una revisión de los instrumentos ya establecidos en los diferentes acuerdos efectuados en el contexto del Tratado de la ALADI. En una segunda parte se propone la aplicación específica de dichos instrumentos o mecanismos para facilitar el comercio intrarregional de estos productos y en la tercera parte una propuesta sobre la organización institucional necesaria para lograr la aplicación efectiva y eficiente de los diferentes mecanismos de promoción.

Los mecanismos básicos del tratado de Montevideo de 1980 se refiere a: i) la preferencia arancelaria regional, ii) los acuerdos de alcance regional, en los que deben participar todos los países miembros, iii) los acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países y que pueden asumir diferentes modalidades: promoción del comercio, complementación económica, cooperación técnica y otras formas que deben ser definidas por los países participantes. El Tratado en sus artículos 10 al 14, define los propósitos de cada tipo de acuerdo y deja abierta la

posibilidad de incorporar nuevas áreas de trabajo, incluyendo procedimientos de carácter operativo.

La cooperación financiera en el marco de la ALADI, está también establecida sobre la base de tres acuerdos principales: i) el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, ii) el Acuerdo de Santo Domingo y iii) El Acuerdo de Garantías Uniformes para las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas (ABLAS).

En este contexto es necesario considerar enfoques pragmáticos de modo de adoptar nuevas modalidades entre aquellos organismos agrupados alrededor de intereses y objetivos comunes. Tal es el caso de las empresas minero-metalúrgicas de la región, que deberán optar por una nueva estrategia de desarrollo sectorial ante las disminuidas expectativas que está ofreciendo el mercado internacional de estos productos, considerando además que la integración de este sector con el correspondiente del sector industrial, permitiría a la región contar con los bienes de capital necesarios para reactivar el desarrollo económico global.

La presente propuesta implica en primer lugar un Acuerdo de Alcance Parcial de carácter sectorial, restringido a los países que deseen participar en él. El propósito básico del Acuerdo sería la ejecución de un programa de complementación económica cuyo objetivo sería la integración vertical de las actividades minero-metalúrgicas. Los instrumentos operativos del Acuerdo serían:

a) La formación de una Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM).

b) La adopción de un Sistema de Mercado Compensado (MECOM), cuyos saldos periódicos darían lugar a la emisión de las Garantías Uniformes Mineras (GUM).

c) Las GUM serían bonos redimibles entre cinco a diez años, con cupones de interés anual para su colocación en el Mercado Secundario de Valores, con aval de los Bancos Centrales de los países participantes y el respaldo de la producción de metales preciosos, acumulada durante el período de maduración de los bonos.

d) La promoción y financiamiento de un Programa o conjunto de Proyectos de Integración Vertical (PIV). La supervisión, coordinación y principales decisiones podrían efectuarse en el seno del OLAMI, mientras que los diferentes convenios serían establecidos a través de un Consejo Asesor Intergubernamental en el contexto del Tratado de la ALADI.

Tanto la promoción y financiamiento de los proyectos de integración vertical, como del comercio intrarregional, serían efectuados por una empresa a crearse o ya existente que tendría carácter multinacional.

I. INTRODUCCION

Las actuales condiciones y las proyecciones del mercado internacional de los productos mineros, exportados por la región, no permitirán seguir apoyando en forma dinámica al desarrollo de este sector, por lo que se hace necesario implementar una nueva estrategia que permita incrementar una demanda adicional de estos productos, mediante la sustitución a nivel regional de principalmente las manufacturas y productos intermedios de base minera y la expansión de las exportaciones extrarregionales de dichas manufacturas.

En el contexto de esta nueva estrategia, la producción de materias primas y productos intermedios, serían destinados principalmente al mercado regional. Sin embargo, se debe tener en cuenta que tanto la promoción del comercio intrarregional, como la aplicación en este sector de los mecanismos del Tratado de Montevideo, no han tenido en forma general un tratamiento prioritario en las políticas nacionales de comercio exterior. Por el contrario, los requerimientos de la deuda externa han privilegiado aquellas acciones que permitan ahorrar o generar divisas fuertes, teniendo como resultado una importante contracción del intercambio intrarregional.

En el Taller de Consulta sobre Estrategias para el Desarrollo de los Recursos Mineros de América Latina y el Caribe, efectuado en diciembre de 1987, se definieron los siguientes objetivos en la implementación de una nueva estrategia de desarrollo minero:

a) El incremento de la eficiencia empresarial a fin de elevar el nivel competitivo de la región en los mercados tradicionales.

b) La diversificación de los mercados de exportación.

c) El incremento del valor agregado de acuerdo con las exigencias de estos nuevos mercados, incluyendo el regional.

d) La diversificación de la estructura de producción y de exportación, conforme con las nuevas exigencias de la demanda internacional y del proceso de industrialización regional.

e) La producción de materias primas de altísimo valor agregado, utilizadas en la producción de nuevos materiales compuestos y la producción de estos nuevos materiales.

f) El aumento del grado de autosuficiencia regional de minerales, metales, productos semielaborados, productos de base minera y de maquinaria, equipos e insumos de origen industrial, necesarios éstos para el desarrollo de la actividad minero-metalúrgica de la región.

Sin embargo, la acentuación de las nuevas características del mercado internacional y la formación de núcleos integrados a nivel de diferentes grupos de países, determinan la insuficiencia de los planteamientos indicados.

A nivel político existe una amplia conciencia de estas situaciones ya que desde comienzos de 1984, cuando a iniciativa del entonces Presidente del Ecuador señor Osvaldo Hurtado, se inicia un intenso proceso orientado a promover la integración y la cooperación regionales que culmina con una serie de acuerdos bilaterales y multilaterales y en una nueva orientación de las actividades de los organismos regionales de cooperación.

Con el propósito de que las actividades operativas guarden una relación más estrecha con las declaraciones y acuerdos políticos, se presenta una nueva propuesta que incluyendo los objetivos indicados anteriormente, considera como medio principal la complementación e integración de la producción minera-metalúrgica en el contexto del mercado regional.

El propósito básico de esta estrategia sería el de lograr una expansión dinámica de la demanda regional, basada en un proceso de recuperación de los niveles ya alcanzados antes de 1982, el crecimiento de la población, la sustitución de las importaciones y expansión de las exportaciones de las manufacturas de base minera, mediante la especialización de las zonas o países participantes, de acuerdo a sus ventajas comparativas naturales y adquiridas, teniendo en cuenta que dicho proceso deberá mejorar la posición competitiva y la participación de la región en el mercado internacional de estos productos.

Al considerar la necesidad de implementar un nuevo proceso de producción integrada, surge como uno de los requisitos básicos la armonización, coordinación y acuerdos sobre la aplicación de los mecanismos e instrumentos de promoción y financiamiento de las inversiones de integración vertical y del comercio intrarregional de los productos mineros y derivados, aspectos que serán analizados en los próximos capítulos.

II. LOS MECANISMOS ESTABLECIDOS EN EL TRATADO DE LA ALADI

El Tratado de Montevideo 1980, determinó los diferentes instrumentos o mecanismos de la integración regional. En forma complementaria en la III Reunión del Consejo de Ministros de 1987, se estableció la necesidad de recuperar los niveles del comercio intrarregional, seriamente dañados por la crisis de la región. A su vez, en la Reunión de 1990, se otorgó especial atención en dar prioridad a la industrialización y a la integración como los principales medios para proseguir con el proceso de desarrollo de la región.

1. La Preferencia Arancelaria Regional (PAR)

El instrumento básico establecido en el Tratado de 1980, es la Preferencia Arancelaria Regional (PAR). La PAR consiste en un acuerdo de lograr reducciones parciales de los aranceles que se otorgarían los países miembros con respecto a los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países. La magnitud de esta reducción varía del 2 al 10% según las tres categorías de países establecidas en el Tratado.

En lo posible, este programa de reducciones debe aplicarse al universo arancelario, especialmente a aquellos productos que han sido negociados en otros instrumentos del Tratado, siempre que las rebajas consignadas en la PAR sean mayores a las otorgadas en estos instrumentos. Por otro lado, se deben mantener las diferencias con respecto a preferencias que se podrían otorgar a terceros países.

Se establece también la posibilidad de aplicar tratamientos preferenciales a nivel sectorial y presentar listas nacionales de los productos que quedarían exceptuadas de la PAR.

2. Las Restricciones No-Arancelarias (RNA)

De acuerdo a la Resolución 17 (III), se considera como RNA cualquier medida no arancelaria, de carácter administrativo, financiero o cambiario o de otra naturaleza mediante la cual un país miembro impide o dificulta las importaciones provenientes de los otros países.

En la Resolución 5 (II), se estableció la eliminación o reducción de las RNA en los siguientes términos: "no introducir nuevas restricciones, no intensificar o ampliar las vigentes y adoptar un programa de negociaciones para definir su eliminación en determinados plazos". En la Reunión de 1987 se reitera la necesidad de eliminar las RNA de los sistemas que regulan el intercambio intrarregional, específicamente las concernientes a los acuerdos de carácter parcial, a las importaciones incluidas en la

PAR y en el Programa Regional de Recuperación y Expansión del Comercio (PREC).

Se estima que más de un tercio de las partidas arancelarias del comercio intrarregional están sujetas a alguna RNA, entre ellas las correspondientes a minerales de hierro y productos siderúrgicos, minerales y productos de cobre, aluminio, zinc, estaño y plomo. La mayor parte de las RNA se refieren a licencias de importación, autorización de organismos fiscalizadores o a estudios previos.

3. Los mecanismos financieros

Los mecanismos básicos de cooperación financiera están conformados por:

- a) El Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos.
- b) El Acuerdo de Santo Domingo.
- c) El Acuerdo de Garantías Uniformes para las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas (ABLAS).
- d) El Acuerdo Monetario, coordinado por el correspondiente Consejo Asesor.

El primer mecanismo fue establecido en 1965, iniciando actividades al año siguiente. Mediante este sistema, cada Banco Central de los países participantes efectuaba los cobros a los importadores locales y los pagos a los exportadores locales en moneda de cada país, por cuenta o cargo del banco Central del país con el que se realiza la operación comercial. Los Bancos liquidaban los saldos cada 120 días en dólares, lo que permitía iniciar el siguiente cuatrimestre sin saldos pendientes. Entre 1966 a 1982 los saldos cancelados en divisas representaron entre el 20 al 25% del total del comercio transado bajo este mecanismo. A partir de ese año y por la crisis financiera que se acentuó en la región, diferentes Bancos Centrales solicitaron que se les excluyera de este sistema, con el fin de obtener condiciones más favorables que las establecidas en este mecanismo. Un nuevo convenio permite a los Bancos Comerciales aceptar y emitir Cartas de Crédito en dólares, redimibles entre uno a cinco años y a tasas de interés en base a las del mercado internacional. Estas obligaciones son garantizadas por los Bancos Centrales y podrían ser descontados en el mercado secundario de valores.

Mediante el Acuerdo de Santo Domingo, los Bancos Centrales establecieron la posibilidad de prestar cooperación al banco Central que estuviera enfrentando cierta clase de dificultades específicas. La crisis financiera generalizada en la región a

partir de 1982, postergó en los hechos la aplicación de este mecanismo.

Los ABLAS se perfeccionaron en 1976, mediante la suscripción del Acuerdo de Garantías Uniformes de Disponibilidad y Transferibilidad, las que fueron lanzadas al mercado en ese año; sin embargo, no fueron colocadas en los países de la región, en gran medida por el alto grado de liquidez internacional existente en ese período.

En 1983 fue propuesto el Acuerdo Monetario, cuyos objetivos básicos son:

- a) "Realizar y facilitar la compensación multilateral".
- b) "Asegurar el financiamiento de ciertas situaciones de iliquidez internacional, mediante el otorgamiento de créditos calificados, la emisión de instrumentos monetarios internacionales y la captación de recursos monetarios".
- c) "Favorecer el desarrollo del proceso de integración económica regional".
- d) "Instaurar procedimientos de reajustes para los desequilibrios generados por los intercambios regionales, por intermedio de compromisos comerciales ampliados, así como por mecanismos financieros específicos".

A su vez, para el cumplimiento de estos objetivos, se estableció la implementación de una serie de instrumentos de diferente naturaleza:

i) La creación de una Cámara Compensadora Multilateral que introduciría modificaciones al Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos para mejorar su interrelación con los otros instrumentos y mecanismos.

ii) La adopción de la Unidad Monetaria Latinoamericana (UMLA) para las transacciones comerciales y como activo de las reservas monetarias.

iii) La formación del Fondo de Cooperación Financiera, cuyos objetivos serían: a) la emisión y administración de instrumentos para el mercado internacional financiero, b) facilitar el financiamiento de las actividades intrarregionales comerciales y c) otorgar créditos temporales para atenuar las oscilaciones de liquidez.

4. Los acuerdos de alcance parcial

Mediante la Resolución No.2 de la Reunión del Consejo de Ministros de agosto de 1980, estableció las normas básicas y los procedimientos para regular la celebración de los acuerdos de alcance parcial. Estos se definen como aquellos en los que no participa la totalidad de los países miembros y que propenden a "crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización".

Las normas generales a las cuales deben ceñirse son las siguientes:

a) "Estar abiertos a la adhesión de otros países miembros, para que sus beneficios puedan alcanzar a todos los integrantes de la ALADI, previéndose también la participación de otros países de la región".

b) "Contener tratamientos diferenciales según las tres categorías de países" (países de mayor desarrollo, de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo).

c) "Efectuar desgravaciones arancelarias superiores a las establecidas con los otros países".

d) "Tener un plazo mínimo de un año".

e) "Podrán contener diferentes normas de política comercial y procedimientos especiales cuando se prevea la utilización de insumos de los participantes".

Los acuerdos de alcance parcial pueden asumir diferentes finalidades, entre ellas la promoción del comercio entre los países participantes y los programas de complementación económica.

Los programas o acuerdos de complementación económica pueden buscar alcanzar, entre sus posibles objetivos, los siguientes:

a) "Promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción".

b) "Estimular la complementación e integración económicas".

c) "Asegurar condiciones equitativas de competencia".

d) "Facilitar la concurrencia de los productos al mercado regional e internacional".

e) "Impulsar el desarrollo equilibrado y armónico".

Los principales instrumentos que se podrían utilizar en el programa o acuerdo de complementación económica son:

- a) Un programa de desgravación arancelaria.
- b) La eliminación o reducción de restricciones no arancelarias.
- c) Un programa de industrialización.
- d) La armonización arancelaria con respecto a terceros países.
- e) La coordinación de programas y políticas nacionales destinadas a promover la complementación e integración económica.
- f) La reglamentación del intercambio compensado.
- g) Coordinar el desarrollo sectorial o multisectorial.
- h) Programar las actividades por un período mínimo de tres años.

En forma complementaria a los instrumentos indicados -PAR, RNA, Mecanismos Financieros, y Acuerdos de Alcance Parcial- el artículo 38, literal g) del Tratado de 1890, faculta al Secretario General de la ALADI a proponer la creación de "órganos auxiliares" de carácter asesor u operativo, los que podrían funcionar en forma temporal.

III. LOS MECANISMOS OPERATIVOS

De acuerdo a los instrumentos ya acordados en el Tratado de 1980 de la ALADI, se propone la implementación de los siguientes mecanismos operativos que se consideran necesarios tanto para promover la integración vertical de la producción minera, como el comercio intrarregional:

a) La formación de una Bolsa Regional de Minerales y Metales, con el propósito básico de acercar los precios de las materias primas y de los productos intermedios: metales, semielaborados y elaborados, a sus costos de oportunidad en el contexto del mercado regional y que presentan importantes distorsiones en el mercado internacional por la importancia del comercio intra-firma de estos productos y las fuentes fluctuantes cíclicas de los precios en periodos relativamente breves.

b) El sistema de Mercado Compensado, que no solo podría incrementar el intercambio comercial entre los países de la región, de materias primas mineras, productos intermedios y manufacturas de base minera, garantizando una mayor expansión del sector, sino también generar un ahorro neto de divisas.

c) La promoción y financiamiento de los proyectos regionales

de integración vertical. Este es un proceso complejo que tendría que iniciarse con la identificación de las posibilidades de producción de acuerdo a una especialización a efectuarse entre zonas o países en base a sus ventajas naturales y adquiridas. Otros de los aspectos importantes de este proceso es el de asegurar las fuentes de financiamiento requeridas tanto para la realización de los estudios de factibilidad, como para la ejecución y operación de los proyectos.

1. La Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM)

En forma general se puede indicar que las Bolsas son asociaciones sin fines de lucro y cuyo propósito principal es el de ofrecer a sus miembros la infraestructura, normas y garantías para realizar en forma eficaz transacciones comerciales en subastas públicas. Su responsabilidad primaria es asegurar las condiciones de un mercado competitivo y transparente. Las Bolsas como tales no poseen productos, no operan por su cuenta, ni influyen en la determinación de los precios, cuya información es difundida a través de los diferentes medios de comunicación.

En la Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM), se transarían productos mineros y metalúrgico-siderúrgico. El Reglamento correspondiente fijará la clase de transacciones, los productos a comercializar, sus correspondientes horarios y modalidades de pago; sin embargo y en forma ilustrativa se presentan las siguientes propuestas:

Las transacciones de bolsa serían consideradas como parte del proceso de comercialización estimándose que es un perfeccionamiento del referido proceso, de modo que esta iniciativa es consecuente con las funciones y campo de acción de la empresa regional que se propone más adelante.

Como se sabe, las bolsas juegan un papel importante en la determinación de los precios y luego, en la confección de los contratos que basan sus operaciones en dichos precios. Aun cuando en ciertos casos las transacciones de productos en las bolsas corresponden a una parte pequeña del comercio, las cotizaciones de estas entidades siempre constituyen referencias básicas para negociar volúmenes mayores de mercancías establecidos en los contratos de compra y venta.

También en las Bolsas se acordarían transacciones de documentos financieros a futuro que complementan las operaciones de físicos.

El propósito principal para crear la Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM) guardaría relación con el fomento del comercio compensado intrarregional, con una mejor determinación de precios de productos mineros para la región y con un aprovechamiento de las capacidades instaladas desocupadas a fin de

agregar valor regional al considerar transacciones de minerales, metales y elaborados de base minera. Algunos de los problemas del desarrollo del sector minero latinoamericano tienen que ver con las situaciones anotadas de modo que la bolsa que se proyecta beneficiará directamente a las unidades de producción minera de la región en el campo de los precios, contratos y ventas externas.

La Bolsa funcionará a través de agentes autorizados, los que serán designados en el reglamento de funcionamiento de la entidad. En todo caso, entre ellos se contará con representantes de OLAMI, la Empresa Regional y principales Bolsas Internacionales de Metales.

Para ser miembro de la Bolsa se requiere haber suscrito, por lo menos, una acción de la Empresa Regional de valor de US\$1 millón.

En el funcionamiento de la Bolsa habrá que tener en cuenta las rondas de transacciones, el tiempo y horario de ellas y la clase de productos que se transarán. Se estima conveniente considerar la siguiente clasificación para efecto de las transacciones a realizar:

- a) Minerales y concentrados.
- b) Metales fundidos y refinados.
- c) Productos no metálicos.
- d) Productos elaborados de base minera y los semielaborados.

Para efecto de las transacciones, es recomendable entregar una información mínima correspondiente a la presentación de los productos: descripción; precio; cantidad; fecha y lugar de la entrega; datos del vendedor.

En cuanto al plazo de las operaciones físicas, éstas podrán adoptar la forma de entrega inmediata, entregas de hasta 90 días plazo, entregas de 91 días a 365 días plazo, o ventas anuales a futuro.

Cada agente autorizado deberá comunicar el listado de productos ofrecidos que no pudiesen ser transados en la jornada.

Las transacciones efectuadas y ventas correspondientes se pagarán de preferencia mediante modalidades de comercio compensado o con documentos de valores que faciliten operaciones comerciales de este tipo de intercambio. Esta condición se aplicará cuando las transacciones tengan lugar entre las empresas y organismos de la región, participantes en la empresa propuesta. En las transacciones referidas a entidades de terceros países, el pago se

efectuará con apertura de acreditivos expresados en dólares americanos o en la moneda convenida en el contrato correspondiente.

2. El Sistema de Mercado Compensado (MECOM)

Hay datos que indican que en el último tiempo se han incrementado de un modo notable las operaciones de comercio compensado dentro del comercio internacional. Hoy en día una proporción importante del comercio mundial se efectúa bajo la forma de intercambio compensado considerando las distintas modalidades que éste adopta. Entre ellas, cabe mencionar: la triangulación, la compensación, el trueque, las compras de contrapartida, el "buy back".

Estas transacciones, que aminoran la utilización de las divisas, se regulan por el compromiso de lograr valores de comercio equivalentes, lo que beneficia a los países de la región mediante el desarrollo del comercio recíproco bajo esta modalidad y refuerza la posición de la empresa comercializadora ya que podría efectuar operaciones de exportación e importación que facilitan la expansión de este tipo de comercio a través de acuerdos entre empresas y entre gobiernos.

Las operaciones que son susceptibles de acogerse a las modalidades del comercio compensado tendrán una forma de pago que se regirá por un acuerdo entre los Bancos Centrales. Por las implicancias monetarias y cambiarias, y en general, por las normas del comercio exterior vigentes en los países latinoamericanos, será necesario que los Bancos Centrales adopten un acuerdo al respecto, el cual perfeccionaría y flexibilizaría el Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos.

La operativa de pagos que se propone podría funcionar de la siguiente manera. A la empresa oferente, el Banco Central del país, le pagará el valor de la venta al momento del embarque de la correspondiente mercancía a través de una empresa bancaria interviniente la que abonará en la cuenta del exportador el valor en moneda local al tipo de cambio correspondiente. A su vez, el Banco Central deudor, esto es, el de la empresa importadora, emitirá un documento denominado Garantía Uniforme Minera por el valor expresado en dólares americanos en favor del Banco Central acreedor. El valor respectivo lo pagará el importador al Banco Central en moneda local al tipo de cambio que corresponda por intermedio de un banco comercial interviniente.

Los valores de las Garantías Uniformes Mineras (GUM) podrán ser utilizados para adquirir y pagar bienes y servicios de cualquier sector económico, en cualesquiera de los países participantes en la empresa propuesta. Esta condición presenta la enorme ventaja de disminuir completamente la utilización de divisas convertibles en las transacciones del intercambio regional. Así

se promueve en general el comercio recíproco y, en particular, el del sector minero-metalúrgico.

Los documentos con valores de las GUM podrían ser endosables con lo cual su operatoria se agiliza y su papel de impulsor del comercio intrarregional se acentúa. Esta condición también debería considerarse en el posible acuerdo entre Bancos Centrales, que se ha propuesto para regir la operatoria de estos documentos.

3. La promoción y financiamiento de las exportaciones y de los proyectos regionales de Integración Vertical (PIV)

Una organización comercial de la naturaleza y propósitos como la propuesta, requiere disponer de una financiación oportuna para operar en forma fluida en el comercio de estos productos. El mecanismo de financiación de las exportaciones y también, en ciertos casos, el del seguro de crédito a la exportación, constituyen instrumentos útiles para un manejo operativo eficiente de la comercialización.

Varios países latinoamericanos cuentan con sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones que contienen elementos promocionales para apoyar el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, en especial, las de las manufacturas. Algunos países también han establecido regímenes de seguro de crédito a las exportaciones. Estos sistemas protegen a las operaciones de ventas externas contra los riesgos comerciales, políticos y catastróficos. Con ello, se pretende aminorar o eliminar el riesgo de no pago de las operaciones de exportación especialmente las de mediano y largo plazo para sí favorecer al exportador.

Los instrumentos referidos son básicos para formalizar las oportunidades de comercio que se presentan en el cuadro del intercambio regional de modo que será necesario adecuar los mecanismos nacionales de financiación y de seguro a las exportaciones para asegurar el acceso de las empresas al mercado regional.

Igualmente, se deberá considerar los financiamientos que se canalizan a través de los organismos financieros regionales y subregionales; entre ellos, los del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Latinoamericano de Exportación (BLADEX) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

También, el proceso de comercialización podrá contar con recursos financieros de fuera de la región, aprovechando las entidades bancarias internacionales, comerciales y gubernamentales, que operan en los países latinoamericanos.

Por otro lado, a medida que el proceso se consolide, podrá procurarse recursos financieros externos accediendo a los mercados

internacionales de capital, a través de la emisión de valores, pagarés y otros documentos financieros de compromiso de pago aceptados para el endeudamiento externo, especialmente a través de las GUMS.

En resumen, existe una disponibilidad amplia de fuentes de recursos financieros a las que se podría acceder para conseguir la financiación de las operaciones de comercio. Para ello será necesario disponer de una completa información financiera y coordinar acciones con los organismos respectivos para optar así a los nuevos créditos según las condiciones y, en otros casos, para impulsar nuevas modalidades crediticias que sirvan a los propósitos de expansión del intercambio comercial intrarregional.

A este respecto es necesario considerar que la financiación del comercio externo requiere cubrir varias etapas o aspectos del proceso de comercialización. Se requerirá la denominada financiación del "pre embarque"; ésto es, la etapa anterior al embarque, cuyo propósito es financiar los gastos derivados de las operaciones de preparación de los embarques. Se trata, en general, de créditos de corto plazo, inferiores a un año, y que se encuentran contemplados en todos los sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones.

También será necesario considerar financiamientos a mediano y largo plazo, del tipo "post embarque", superiores a un año plazo, correspondientes a las facilidades de pago que se otorgan a los importadores en la comercialización de los bienes. Parte importante del comercio de manufacturas, en particular el de bienes de capital, se efectúa en los mercados internacionales en condiciones de mediano y largo plazo. En este caso los mecanismos de financiación a las exportaciones juegan un papel fundamental para efectuar estas ventas externas. En las operaciones de largo plazo las facilidades financieras constituyen el elemento decisivo para materializar la exportación.

Es fácil comprender que los países de la región podrían verse urgidos al contar con mayores recursos financieros para permitir que la comunidad exportadora pueda colocar los productos latinoamericanos en condiciones de pago similares a las que ofrecen los competidores externos, particularmente los de los centros industrializados. Este aspecto de las ventas externas reviste una importancia básica ya que obligará a disponer de montos apreciables de recursos financieros, en fuentes que a veces no consideran condiciones concesionales.

Otro aspecto que es necesario comentar, particularmente, en el caso de las exportaciones a mediano y largo plazo, es el que se refiere al seguro de crédito a la exportación. Estas operaciones corresponden a transacciones comerciales pactadas con pagos diferidos por parte del importador. Por ello se requiere un mecanismo que elimine o aminore situaciones de riesgo del tipo de

la mora o de la insolvencia de pago, y así incentivar a los exportadores a efectuar tales operaciones. Para ello, las políticas de fomento a las exportaciones han promovido la creación y aplicación de sistemas de seguro de crédito a la exportación que cubren a los exportadores en contra de los riesgos políticos extraordinarios, catastróficos y comerciales. Estos sistemas constituyen un complemento inseparable de la financiación a mediano y largo plazo de las exportaciones.

Además de los tipos de financiamiento señalados, se requerirá contar también con recursos financieros para llevar a cabo actividades de promoción, que son complementarias de la función principal correspondiente al proceso de comercialización externa.

Para tales propósitos es necesario considerar la financiación para:

a) Efectuar estudios de exportación y factibilidad de mercados;

b) llevar a cabo campañas publicitarias y de divulgación promocionales;

c) envío de muestras al exterior;

d) formación de stocks;

e) instalación de bodegas y elementos de almacenamiento en países de la región.

También, vinculadas a las funciones que debe cumplir la empresa propuesta, se presentan necesidades de financiamiento para conceder anticipos a productos medianos y pequeños que exportarán a través de la empresa. El financiamiento de activos fijos está estrechamente ligado con la función de comercialización de productos de exportación, sea para propósitos de producción o comercialización.

En otro plano, habría que tener presente las exigencias financieras que podrían derivarse de las operaciones de importación de insumos y de bienes de capital que la empresa llevaría a cabo, en forma organizada, para algunas de las empresas mineras y metalúrgicas asociadas.

Corresponde también referirse al sistema de Pagos de Créditos Recíprocos que opera en la ALADI y que facilita el comercio entre países de este esquema de integración mediante la compensación de los pagos de intercambio. Si bien este mecanismo ha presentado logros y resultados positivos, las condiciones del sector externo latinoamericano y la crisis financiera de la deuda externa, hace necesario introducir ajustes que contribuyen a fortalecer la expansión de las corrientes comerciales recíprocas. Teniendo

presente las operaciones de comercio compensado que se podría impulsar, se contempla la creación de documentos financieros o garantías uniformes correspondientes a los saldos acreedores del comercio minero-metalúrgico, las cuales podrían tener las siguientes características:

a) Serían emitidas en términos de dólares por el Banco Central que en determinado período tendrían saldos acreedores en el intercambio comercial intrarregional de productos minero-metalúrgicos.

b) Serían aceptados y garantizados automáticamente por los Bancos Centrales de los países participantes.

c) Tendrían como respaldo la producción de metales preciosos a acumularse durante el período de maduración.

d) Serían redimibles a un plazo determinado (5 a 10 años) y contendrían cupones de tasas de interés anual de por lo menos igual al LIBOR en el momento de su emisión.

e) Serían transferibles y descontables y podrían ser colocadas en el mercado secundario de valores.

f) Podrían ser utilizados en:

i) En el comercio intrarregional de cualquier producto.

ii) En el financiamiento de las diferentes etapas de las exportaciones.

iii) En el financiamiento de los proyectos de integración vertical de carácter regional, tanto para la preparación de estudios de factibilidad, como en su implementación y operación.

IV. LOS MECANISMOS INSTITUCIONALES

Para aplicar en forma adecuada los instrumentos operativos de promoción del comercio intrarregional y la integración vertical de la producción minera, es obviamente necesario contar con la correspondiente organización institucional que coordine y aplique o ejecute las propuestas a las que se logre un acuerdo de los países participantes.

En el contexto de este nuevo proceso de producción y comercialización minera, existen una serie de materias que conciernen tanto a la actividad de los organismos nacionales, como regionales e internacionales. Aspectos como inversiones conjuntas, procesamiento productivo regional, situación arancelaria y de preferencias, legislación, capacitación, investigación tecnológica, informaciones, financiamiento y otros, deben ser ejecutados de

acuerdo a un proceso permanente de coordinación supranacional y que podría ser ejercida por ejemplo por el Organismo Latinoamericano de Minería: OLAMI.

En primer lugar es necesario contar con un acuerdo marco que determine los objetivos a perseguir y las líneas básicas de acción, para ello se propone la formulación y aprobación inicialmente entre dos o más países de la región, de un acuerdo de alcance parcial de carácter sectorial. Este instrumento tendría el propósito básico de definir los alcances y las formas de ejecución de un acuerdo de complementación económica, cuyas características básicas se proponen en párrafos posteriores.

En segundo lugar es necesario contar con un organismo gubernamental colegiado que pueda proponer los diferentes convenios en materia de las políticas arancelarias, legislativas, comerciales, financieras y otras.

Por último para la realización de acciones directas en materia de comercio intrarregional y de la formulación y ejecución de proyectos de integración vertical de carácter regional, se propone la creación de una empresa de carácter multinacional o regional. Alternativamente esta propuesta podría considerarse en base a una empresa existente de comercialización minera.

Otros aspectos específicos sobre por ejemplo investigación geológica y metalúrgica, programas de capacitación y cooperación técnica, políticas de promoción, etc., deberían ser coordinados o ejecutados por otros organismos, pero se refieren a campos no tratados en el presente documento.

1. El acuerdo de complementación económica

El acuerdo de complementación económica, estaría abierto a los países miembros del OLAMI y a los otros países de la región productores de materias primas mineras, de productos intermedios o de manufacturas de base minera. Sus objetivos básicos serían:

- a) Integrar verticalmente la producción minera.
- b) Especializar a las zonas o países en la producción de minerales, metales, semielaborados, elaborados y manufacturas de base minera, de acuerdo a las ventajas comparativas naturales y adquiridas.
- c) Promover el intercambio comercial intrarregional, especialmente de materias primas mineras y de productos intermedios: metales, semielaborados y elaborados.
- d) Promover la sustitución de importaciones a nivel regional de manufacturas de base minera en niveles de competencia internacional.

e) Promover la expansión de exportaciones destinadas al mercado internacional, de manufacturas de base minera.

f) Promover el intercambio del conocimiento tecnológico.

g) Promover el financiamiento de las actividades indicadas anteriormente.

Para el cumplimiento de los objetivos indicados, se formularía y se implementarían los siguientes instrumentos y mecanismos:

a) Un programa de identificación e implementación de nuevas oportunidades intrarregionales de integración vertical, complementación comercial y cooperación tecnológica.

b) Un reglamento de funcionamiento de la Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM).

c) Un mecanismo reglamentario del intercambio comercial compensado (MECOM).

d) Un Acuerdo de los Bancos Centrales para la emisión y aceptación de las Garantías Uniformes Mineras (GUM).

e) La formación de un Fondo Regional de Inversiones y Comercialización Minera (FRIM).

f) La definición de las funciones de coordinación y supervisión que en este proceso tendría el OLAMI.

g) Los objetivos y funciones del Consejo Asesor Gubernamental.

h) Los Estatutos de la Empresa Regional de Promoción de la Integración Vertical y la Comercialización Intrarregional de Productos Mineros (EPROCOTIN).

i) Un programa de desgravación arancelaria y eliminación de las restricciones no arancelarias.

j) Un programa de armonización arancelaria para las importaciones de minerales y producción intermedia provenientes de terceros países.

k) Programas regionales de investigación y capacitación tecnológica y geológica.

l) Un programa de acción para continuar con la implementación del Sistema Regional de Informaciones (INFOTIN).

m) Adopción de mecanismos para la coordinación de las políticas nacionales de promoción y desarrollo minero.

2. El Consejo Asesor Intergubernamental (CAI)

Se propone que el OLAMI y el Consejo Asesor Intergubernamental (CAI), como organismos rectores de este proceso, tengan los siguientes objetivos básicos:

a) Efectuar los respectivos nexos entre las empresas productivas y de servicios, con los organismos gubernamentales de los países, los organismos regionales e internacionales.

b) Promover a nivel de empresas convenios de integración vertical, complementación comercial y cooperación tecnológica.

c) Supervisar la asignación de los recursos financieros.

d) Promover la coordinación de las políticas nacionales del comercio intrarregional y hacia terceros países.

Para el cumplimiento de los anteriores objetivos, el OLAMI podría por ejemplo ejercer las siguientes funciones:

a) Formular en forma conjunta con el CAI, las modificaciones al Programa de Complementación Económica, de acuerdo se agreguen nuevos países firmantes y se identifiquen nuevas oportunidades de integración, complementación y cooperación.

b) Participar en los Directorios de la BREM, de la EPROCOMIN y en la Administración del FRIM.

c) Coordinar la realización de estudios para:

i) La determinación de las ventajas comparativas de cada zona o país.

ii) Mejorar la negociación de los productos regionales en el mercado internacional.

iii) Mejorar la organización del transporte intercontinental y de ultramar.

d) Promover la participación de misiones comerciales, organización y participación en ferias y exposiciones.

e) Promover la realización de cursos, seminarios, talleres de trabajo y reuniones.

f) Promover la transferencia tecnológica y la difusión del conocimiento tecnológico.

A su vez el CAI podría tener las siguientes funciones principales:

a) Asesorar a la Secretaría de la ALADI en la formulación e implementación de acuerdos y convenios de carácter gubernamental.

b) Preparar informes para perfeccionar los mecanismos de promoción de la integración, del comercio compensado y el sistema de pagos y créditos recíprocos.

c) Promover negociaciones para la aplicación de las rebajas arancelarias y la eliminación de los RNA.

d) Promover la coordinación de las medidas nacionales de promoción del comercio y las inversiones conjuntas.

e) Promover la formación de "zonas francas" de industrialización y comercialización.

f) Preparar estudios y propuestas para las negociaciones internacionales de carácter gubernamental a nivel de GATT, UNCTAD y otras.

3. La Empresa Regional

Se propone la creación de una empresa regional que tendría los siguientes objetivos básicos:

a) Promover los estudios de factibilidad y la ejecución de proyectos de integración vertical de la producción minera a nivel regional.

b) Promover el comercio intrarregional mediante la compra y venta de materias primas mineras de productos intermedios: metales, productos semielaborados y elaborados de base minera y de maquinarias, equipos e insumos utilizados por el sector minero-metalúrgico de la región.

Uno de los aspectos que a menudo se menciona como un elemento clave en el acelerado desarrollo económico de los países asiáticos, en particular de Japón y Corea, lo constituyen las empresas de comercialización internacional, del tipo "trading companies" o "sogo sosha". Ellas se han constituido en la organización adecuada para efectuar la comercialización externa y son un reflejo de la prioridad otorgada al sector externo de la economía. Estas empresas transnacionales han contribuido al éxito del modelo asiático de desarrollo, posibilitando una intensa penetración de bienes y servicios en los mercados externos. Con ello se ha podido conjugar un planteamiento teórico de crecimiento económico basado en la apertura comercial externa de la economía con una acción práctica de expansión notable de las exportaciones de productos asiáticos, particularmente, manufacturas de tecnología avanzada. En el esquema teórico, la apertura comercial corresponde a dinamizar el comercio exterior, tanto de exportación como de

importación, por lo que las políticas nacionales de promoción de exportaciones adoptan mecanismos que favorecen el desarrollo de las exportaciones lo que contribuye a la expansión de la economía toda.

En cambio, con notables excepciones, los países de América Latina y el Caribe no han tenido mucho éxito en estimular la creación de empresas de comercialización internacional, eficientes y de tamaño adecuado a los requerimientos del comercio internacional actual, ni tampoco utilizar sus poderes de compra en favor del desarrollo de las exportaciones regionales. Tampoco se han establecido arreglos, en conjunto, para impulsar el comercio recíproco entre países latinoamericanos. En resumen, ha faltado la organización adecuada para asegurar la penetración comercial en los mercados externos, y también la consistencia de políticas de promoción de exportaciones que tomen en cuenta ventaja comparativas dinámicas para acentuar la posición competitiva de los bienes y servicios de la región.

Una empresa de promoción y comercialización como la que se propone debería organizarse para abordar actividades en varios campos y en diversas direcciones. Especialmente las funciones correspondientes al campo de la información comercial, de acciones de comercialización y financiación de exportaciones.

Teniendo presente las actuales condiciones del comercio internacional se observa que se requiere una empresa eficiente, ágil, competitiva que mantenga una infraestructura moderna adecuada para superar los obstáculos e imperfecciones del sistema comercial que restringen o limitan la expansión de las exportaciones del sector minero-metalúrgico regional. Es en este sentido que la organización propuesta constituye una respuesta a las necesidades comerciales externas latinoamericanas ya que a la fecha se ha permitido que gran parte del comercio exterior sea operado a través de entidades transnacionales y unidades comerciales ajenas a la región, y a veces con escaso interés en el desarrollo económico de ella.

Los países latinoamericanos presentan así una escasa participación en la comercialización y distribución de sus productos de exportación. En tanto que se observa una acentuada gravitación de las empresas transnacionales en estos procesos. Las relaciones anotadas constituyen un agudo contrasentido que es necesario revertir y de este modo alcanzar un esquema normal en que sean los propios países los que graviten en los procesos de comercialización y distribución de productos regionales.

Una de las primeras actividades de la empresa será la de contar con un adecuado sistema de información comercial .

Varias iniciativas regionales han tenido como propósito la creación y desarrollo de sistemas de información comercial. A continuación se enumeran algunos con el propósito de demostrar la

preocupación existente en la región por contar con informaciones comerciales, especialmente sobre productos y mercados, a fin de servir a los propósitos de las políticas de promoción de exportaciones y a las decisiones de la comunidad exportadora:

a) Sistemas nacionales que administran las entidades responsables de la promoción de las exportaciones, en países de la región.

b) Red Andina de Información Comercial (Acuerdo de Cartagena).

c) Servicio de Información al Comercio Exterior, de la Organización de Estados Americanos-OEA (SICE).

d) ALADI, Boletín de Información Comercial.

e) Red de Información Comercial OEA-AICO. Acuerdo entre la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio AICO y la OEA como proyecto conjunto. Responsable del sistema es la Cámara de Comercio de Bogotá.

f) Programa Latinoamericano y del Caribe de Información Comercial y Apoyo al Comercio Exterior.

g) Sistema Andino de Información Tecnológica (SAIT).

Es claro que la empresa de promoción y comercialización debe aprovechar estas fuentes de información comercial y antecedentes tecnológicos recién señaladas, junto a otras estadísticas diseminadas en la región que informan sobre tópicos específicos que pueden ser de interés para las actividades de la empresa de comercialización externa. Además, la empresa propuesta debe recopilar y elaborar sus propias estadísticas e informaciones comerciales adecuadas a las funciones que debe cumplir. En todo caso, la empresa deberá mantener contacto permanente con las fuentes señaladas y con otros sistemas informativos nacionales, regionales e internacionales que puedan constituir antecedentes primarios para alimentar el sistema de informaciones comerciales que la empresa mantendrá actualizado.

Las fuentes de información descritas se han presentado más bien a título de ejemplo para mostrar que los países de la región cuentan con varios sistemas puestos a su disposición por organismos y entidades regionales e internacionales que es necesario aprovechar. Por ello se plantea la necesidad de una coordinación con los sistemas de información disponible por parte de la empresa de comercialización para su beneficio.

La mayor cantidad de información económica y comercial junto con los antecedentes específicos de productos y mercados, posibilitan la adopción de decisiones oportunas e integrales que conducen a una comercialización eficaz. Con informaciones más

amplias y diversas la decisión consiguiente considera y pondera variados aspectos que componen o condicionan una negociación, sea de tipo comercial o de inversión.

En general, los sistemas de información comercial incluyen estadísticas de productos y de mercados correspondientes a series y tendencias, estableciendo las características y condiciones de los mercados. Igualmente, incluyen estudios sobre la identificación de la oferta exportable y perfiles más específicos de mercados externos.

Es claro que, en otra perspectiva, la empresa comercial propuesta deberá utilizar los avances tecnológicos ocurridos en el campo de la informática y de las comunicaciones lo que le posibilitará manejar una gran cantidad de datos y antecedentes comerciales, al igual que lo hacen las "tradings", "sogo sosha" y otras grandes empresas comercializadoras que operan en el comercio mundial. Los equipos y sus programas computarizados correspondientes otorgan agilidad y flexibilidad para participar adecuadamente en el comercio internacional.

Otro aspecto relativo a la comercialización que debe preocupar a la empresa propuesta se refiere al fortalecimiento y ampliación del procesamiento regional de los productos mineros. Ello corresponde a una mayor utilización de las capacidades de fundición y refinación en la región, lo que resulta de importancia para el desarrollo de los productos manufacturados de base minera, ya que estos procesos influyen en la posición competitiva de los bienes y afecta en definitiva, el acceso de éstos a los mercados externos.

En esta perspectiva, surgen oportunidades de negocios por parte de aquellos países de la región que no cuentan con las infraestructuras de fundición y refinación, en favor de aquellos que disponen de capacidades e infraestructura no utilizada. Así, el examen de las capacidades de producción, refinación, fundición y otras, y su correspondiente divulgación pueden dar lugar a posibilidades ciertas de negocios en rubros y líneas de actividad económica. El contacto estrecho entre empresas del sector minero latinoamericano abren estas perspectivas. En este sentido, la empresa propuesta constituye un instrumento adecuado para fomentar los contactos y entregar las informaciones o planear los negocios sobre la base de intensificar el comercio intrarregional.

Otras materias que la empresa propuesta debe tener en cuenta para efectos de lograr una comercialización eficaz se refieren a la reducción de gastos por concepto de fletes, seguros y otros similares. Es conveniente, desde otra perspectiva, examinar la situación del transporte a nivel de la región, ya que se pueden encontrar márgenes de sustitución que permitirían a la vez fomentar el intercambio intrarregional.

BIBLIOGRAFIA

1. Hoffman, Rodolfo. Propuesta para crear la empresa de promoción y comercialización intrarregional de productos e insumos del sector minero-metalúrgico de América Latina y el Caribe. CEPAL. LC/R.786. 16 de agosto de 1989. Santiago, Chile.
2. CEPAL. Posibilidades y financiamiento del comercio intrarregional de productos, insumos, maquinaria y equipo minero. LC/R.718. 28 de noviembre de 1988.
3. Regunago, Marcelo. Las bolsas de productos básicos de los países desarrollados y las exportaciones de América Latina y el Caribe. CEPAL. LC/R.899. 31 de mayo de 1990.
4. Bande, Jorge-Mardones, José Luis. Las bolsas de metales y su incidencia en el desarrollo de la minería de América Latina y el Caribe. CEPAL. LC/R.903. 30 de junio de 1990. Santiago, Chile.
5. CEPAL. Informe de la Reunión sobre bolsas de productos básicos y su incidencia en las exportaciones de productos primarios de América Latina y el Caribe. LC/R.950. 13 de diciembre de 1990. Santiago, Chile.
6. CEPAL. La evolución reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe. LC/R.992. 15 de abril de 1991. Santiago, Chile.
7. CEPAL. Las exportaciones latinoamericanas de productos básicos. Cuestiones de política. LC/G.1658. 22 de abril de 1991. Santiago, Chile.
8. CEPAL. Minería año 2000. La dependencia del desarrollo minero-metalúrgico en América Latina y el Caribe. LC/R.808. Octubre 1989.
9. CEPAL. Minería año 2000. El papel del sector minero-metalúrgico en las diferentes etapas del desarrollo de América Latina y el Caribe. LC/R.810. 19 de octubre de 1981. Santiago, Chile.

Anexo 1

PROYECTO DE ESTATUTOS DE LA EMPRESA DE PROMOCION Y
COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS E INSUMOS DEL
SECTOR MINERO-METALURGICO LATINOAMERICANO

Capítulo I. CREACION, NOMBRE Y DURACION

Artículo 1. Créase una empresa de promoción y comercialización de productos e insumos del sector minero-metalúrgico regional. La empresa responderá a la sigla EPROCOMIL.

Artículo 2. La empresa es una entidad con personería jurídica propia, con capacidad de adquirir, poseer y enajenar bienes adecuados para el cumplimiento de sus objetivos, que se regirá por este Estatuto, por las disposiciones legales y reglamentos que le fueron pertinentes y por las normas que se aprueben en el futuro.

Podrá celebrar toda clase de contratos y realizar todas las actividades necesarias para el cumplimiento de sus objetivos.

Artículo 3. La empresa tiene duración ilimitada.

Capítulo II. DEL OBJETIVO

Artículo 4. La empresa es una entidad de promoción y comercialización destinada a fortalecer y ampliar las actividades comerciales y de integración vertical del sector mediante:

a) La compra y venta de productos, insumos y bienes de capital del sector minero-metalúrgico latinoamericano, sea por cuenta propia o ajena y en forma directa o indirectamente.

b) El impulso de los proyectos de integración vertical. Las actividades de compra y venta las efectuará, preferentemente, en el mercado latinoamericano y del Caribe.

Para lograr su objetivo podrá desarrollar mecanismos propios de su ámbito y celebrar acuerdos con empresas, organismos y gobiernos a fin de intensificar su capacidad y presencia comercial en el ámbito regional.

Capítulo III. FUNCIONES

Artículo 5. Para el cumplimiento de sus objetivos la empresa EPROCOMIL podrá llevar a cabo cualquier acto relacionado con dichos objetivos y, en especial, los siguientes:

a) Promover y facilitar el contacto, entendimiento y la vinculación entre sus miembros y entre éstos y las demás

instituciones y empresas nacionales, subregionales y regionales e internacionales, relacionadas con el comercio latinoamericano de productos e insumos mineros metalúrgicos.

b) Efectuar, por cuenta propia o ajena, operaciones comerciales que correspondan a nuevas modalidades de comercio internacional, como ser, el de comercio compensado en sus varias formas.

c) Participar en las operaciones de la Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM).

d) Fomentar las inversiones regionales e impulsar una mayor integración vertical de las actividades mineras y metalúrgicas.

Capítulo IV. DE LOS MIEMBROS

Artículo 6. La Empresa tendrá tres calidades de miembros: principales, secundarios y adherentes, según sea la suscripción de acciones del capital que les corresponda.

Artículo 7. Son miembros Principales de la Empresa, los organismos y las empresas mineras, metalúrgicas e industriales relacionadas de los países participantes de la región que suscriben acciones de la clase "A", mediante las cuales participan, directa o indirectamente, en las operaciones de la empresa, sea porque EPROCOMIL adquiere bienes para ellos o vende productos de ellos.

Artículo 8. Son Miembros Secundarios de la Empresa los organismos financieros nacionales, subregionales y regionales que suscriban acciones clase "B". Tendrán categoría de socios adherentes los organismos mineros y financieros mundiales que podrán suscribir acciones clase "C".

Artículo 9. Para ser Miembro de la Empresa se requiere además que la empresa y organismos correspondientes hayan firmado, sin reserva, el Estatuto, Reglamento y demás instrumentos por los cuales se rige EPROCOMIL.

Artículo 10. Son derechos de los Miembros Principales:

i) Recibir un dividendo preferente de acuerdo con las ganancias o utilidades a distribuir anualmente.

ii) Participar en la elección del Directorio con una votación ponderada según las acciones suscritas.

iii) Asistir a las reuniones que convoque la empresa, Juntas Ordinarias y Extraordinarias y participar en sus deliberaciones, con derecho a voz y voto.

iv) Participar en los programas de informaciones, de ferias, de oferta exportable, y otros destinados a impulsar el desarrollo del comercio intrarregional.

v) Participar en forma prioritaria en las operaciones de compra y venta de la empresa.

vi) Participar a través de sus representantes (uno por Acción A) en las operaciones de la Bolsa Regional de Minerales y Metales, mediante el sistema de mercado compensado.

vii) Participar en los programas de financiamiento de los proyectos de integración vertical de las actividades minero-metalúrgicas-industriales.

Artículo 11. Son deberes de los Miembros Principales:

i) Suscribir acciones clase "A", siendo el mínimo la suscripción de uno de los 50 cupones en que estaría subdividida cada acción clase "A".

ii) Cumplir las disposiciones del Estatuto, Reglamento y demás normas que rigen la Empresa.

iii) Suministrar, en forma oportuna, las informaciones que solicite la administración de la empresa.

iv) Pagar los aportes especiales que se acuerden en las juntas de accionistas y demás contribuciones aprobadas.

Artículo 12. Los Miembros Secundarios que suscriban acciones clase "B" también tendrán derecho a percibir un dividendo preferencial, de acuerdo con las ganancias y utilidades a distribuir.

Los que suscriban acciones clase "C" percibirán un dividendo que se distribuirá una vez al año, de acuerdo con la aprobación en la Junta Ordinaria de Accionistas.

Artículo 13. Los Miembros Secundarios y Adherentes podrán asistir a las Juntas Ordinarias y Extraordinarias, con derecho a voz y voto, este último de acuerdo a la ponderación de las acciones "B" y "C".

Artículo 14. Los Miembros deberán cumplir la totalidad de sus obligaciones y compromisos financieros con EPROCAMIL en las fechas determinadas por el Directorio o la Administración.

Capítulo V. DEL DIRECTORIO

Artículo 15. La empresa tendrá un Directorio compuesto por siete miembros titulares que serán elegidos entre los Miembros de la Empresa, según prorrata de las acciones. Cada titular tendrá un suplente que se elegirá en la misma oportunidad.

Los miembros titulares del Directorio elegirán de entre ellos un Presidente que durará dos años en sus funciones y que no podrá ser reelegido en el siguiente período.

Artículo 16. El Directorio se reunirá a petición del Presidente por lo menos una vez en cada trimestre del año.

Artículo 17. Son facultades del Directorio las siguientes:

a) Ejercer las atribuciones y mandatos que le delegue la Junta Ordinaria y/o Extraordinaria.

b) Examinar el programa anual, semestral y trimestral de actividades, el presupuesto correspondiente y los estados financieros.

c) Examinar los proyectos de reglamentos y de trabajos antes de su presentación a la Junta Ordinaria y/o Extraordinaria.

d) Asesorar a la administración en la marcha y desarrollo de la empresa.

Artículo 18. Las decisiones del Directorio serán tomadas por simple mayoría; los casos de empate serán dirimidos por el voto del Presidente.

Capítulo VI. DEL CAPITAL

Artículo 19. El capital de EPROCOMIL será de US\$ 100 millones inicialmente, distribuido en acciones clase "A", "B" y "C".

Se emitirán 34 acciones clase "A" de valor de US\$ 1 millón cada una, para ser suscritas y pagadas por los países participantes de la región, a través de los organismos y empresas del sector. Cada una de las acciones se subdividirán en 50 cupones de US\$ 20.000 a fin de que las entidades puedan adherirse con un cupón como mínimo.

Se emitirán 33 acciones clase "B" de valor de US\$ 1 millón cada una para ser suscritas y pagadas por los organismos financieros nacionales, subregionales y regionales.

Se emitirán 33 acciones clase "C", de valor de US\$ 1 millón, para ser colocadas entre organismos mineros y financieros internacionales o en el mercado internacional de valores.

Artículo 20. La empresa EPROCOMIL podrá emitir nuevas acciones, bajo la forma de emisiones ordinarias y extraordinarias, cuando las circunstancias, a juicio del Directorio, así lo aconsejen.

Artículo 21. Para el funcionamiento financiero de la empresa podrá, en cualquier momento, emitir pagarés, bonos, debentures y otros títulos o valores que permitan la captación de recursos financieros en los mercados de capitales.

Capítulo VII. DE LA ORGANIZACION Y DEL PERSONAL

Artículo 22. El Directorio elegirá al Gerente General de EPROCOMIL, quién a su vez, elegirá a los otros gerentes.

Artículo 23. El Gerente General propondrá al Directorio una estructura administrativa con la correspondiente descripción de cargos, adecuada a las funciones que debe cumplir la empresa. No obstante, deberá considerarse la siguiente organización y operaciones principales:

ORGANIZACION ADMINISTRATIVA

- a) Gerencia de Estudios y Promociones.
 - b) Gerencia de Comercialización y Licitaciones.
 - c) Gerencia Administrativa y Financiera.
 - d) Fiscalía y Departamento Jurídico.
- i) Efectuar estudios de mercado, de comercialización de productos e insumos minero-metalúrgicos; preparar estudios de oferta exportable; participar en ferias y exposiciones nacionales, regionales, subregionales e internacionales.
 - ii) Reunir y divulgar sistemáticamente todas las informaciones comerciales y de propuestas privadas y públicas que reflejen oportunidades de comercio o inversión conjunta entre países de la región que sea útiles a sus fines y al mejor desarrollo de las actividades de sus miembros.
 - iii) Propender a la armonización de las normas, procedimientos, prácticas y condiciones del comercio exterior de la región, de productos e insumos del sector minero-metalúrgico, coordinando acciones con los organismos nacionales, subregionales y regionales de promoción a las exportaciones a fin de fomentar armónicamente el intercambio comercial intrarregional.
 - iv) Alentar y desarrollar entre sus miembros el intercambio comercial y de servicios, promoviendo operaciones mutuas entre miembros o con otras entidades por su intermedio.
 - v) Celebrar, por cuenta propia o ajena, directa o indirectamente, contratos de corto, mediano y largo plazo, en los

aspectos comerciales, financieros y de servicios del comercio exterior, como ser de transporte, seguros y otros afines.

vi) Participar, directa o indirectamente, en actividades de almacenamiento y depósito de mercaderías.

vii) Participar en las operaciones de la Bolsa Regional de Minerales y Metales (BREM), mediante el sistema de mercado compensado en coordinación con los Bancos Centrales de los países participantes de acuerdo con el reglamento que se dictará para su funcionamiento.

viii) Registrar los saldos acreedores que resulten de la liquidación periódica del mercado compensado.

ix) Registrar las emisiones de las Garantías Uniformes Mineras (GUM) que respalden los saldos acreedores resultantes del comercio compensado.

x) Administrar el Fondo Regional de Integración Minera (FRIM) formado principalmente por las GUM que no hubiesen sido utilizadas en el comercio intrarregional de productos e insumos mineros o de productos y servicios de otros sectores.

xi) Contratar créditos o empréstitos con organismos financieros nacionales, subregionales, regionales e internacionales, sea para conceder anticipos; financiar inversiones y producciones; financiar la comercialización de productos; formar stocks; conceder créditos, ampliar actividades y, en general, para cumplir con los objetivos de su creación.

xii) Auspiciar la coordinación de sus miembros en reuniones, foros, seminarios, nacionales, subregionales, regionales e internacionales, donde se examinen materias de comercio internacional relacionadas con el intercambio comercial de productos e insumos del sector minero-metalúrgico y procurar la adopción de posiciones comunes cuando corresponda.

Artículo 24. El Presidente del Directorio de la Empresa y el Gerente General tendrán la representación judicial y extrajudicial de EPROCOMIL. En todo caso, podrán delegar esta representación.