

VERSION PRELIMINAR DE TRABAJO

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
(IICA)

ESTABLECIMIENTO DE UNA RED DE BOLSAS DE PRODUCTOS
Y SU INTEGRACION PARA INCREMENTAR EL COMERCIO

LUIS JOSE LIZARAZO M.

TECNICO IICA

julio de 1993

PROGRAMA IV: COMERCIO E INTEGRACION

VERSION PRELIMINAR DE TRABAJO

**INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
(IICA)**

**ESTABLECIMIENTO DE UNA RED DE BOLSAS DE PRODUCTOS
Y SU INTEGRACION PARA INCREMENTAR EL COMERCIO**

LUIS JOSE LIZARAZO M.

TECNICO IICA

julio de 1993

PROGRAMA IV: COMERCIO E INTEGRACION

This One



BJCH-67U-PETL

Digitized by Google

JICA
#2.672
1993

CONTENIDO

I. MARCO GENERAL

- 1.1 El desarrollo del Sector Agropecuario
- 1.2 El desarrollo de la infraestructura
- 1.3 Situación del Sistema de Comercialización
- 1.4 Necesidad de modernizar la comercialización frente a la apertura y liberalización de mercados

II. LAS BOLSAS DE PRODUCTOS COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

III. REQUISITOS QUE DEBEN DARSE PARA FACILITAR LAS OPERACIONES INTERBOLSAS

- 3.1 Fortalecimiento de los mercados locales
- 3.2 Estructura de las Bolsas
- 3.3 Desarrollo de contratos de entrega futura
- 3.4 Condiciones contractuales uniformes
- 3.5 Existencia de una cámara de compensación o casa de compensación interbolsas
- 3.6 Relaciones entre precios de exportación/importación y precios del mercado interno
- 3.7 Cámara arbitral
- 3.8 Mecanismos de supervisión y control
- 3.9 Servicios integrados de información de precios, comercialización y análisis global de mercados.
- 3.10 Desarrollar operaciones bilaterales
- 3.11 Desarrollo de mercados futuros en la región.

ESTABLECIMIENTO DE UNA RED DE BOLSAS DE PRODUCTOS Y SU INTEGRACION

I. MARCO GENERAL

1.1 El desarrollo del Sector Agropecuario

Se puede afirmar que en las últimas décadas ha habido una modernización acelerada del sector agropecuario en América Latina. Si se toman ocho países y analizamos el dinamismo de la producción entre 1970 y 1987 encontramos que la tasa anual de crecimiento de la producción fue de:

3.3%	en frutas para Chile
2.8%	en hortalizas para México
1.7%	en granos para Argentina
0.9%	en aves para Perú
2.3%	en lácteos para Costa Rica
3.9%	en soya para Brasil
3.4%	en flores para Colombia
3.0%	en camarones para Ecuador

A su vez la agricultura junto con la agroindustria aportan aproximadamente un tercio del P.I.B. de los países de América Latina. Por ejemplo en 1986 su aporte en:

Colombia fue de....	29.9%
Ecuador.....	29.3%
Venezuela.....	21.2%
Costa Rica.....	32.4%
México.....	21.0%
Argentina.....	24.8%
Brasil.....	24.1%

Es importante indicar que en América Latina, hoy día, el 45% de las exportaciones son productos agropecuarios. El promedio anual de exportaciones agropecuarias en el período 1962-66 fue de 5.834 millones de dólares, veinte años más tarde 1982-86 el promedio anual fue de 33.767 millones. Para estos mismos períodos las importaciones agropecuarias de América Latina eran de 1.349 millones de dólares anuales en el (62-66) y de 8.414 millones de dólares en el 82-86.

Aún cuando la población rural ha disminuido en términos porcentuales, el número de habitantes en las zonas rurales no ha variado significativamente, esto significa que la misma cantidad de productores abastece a una población cada vez mayor. Actualmente el 28% de la población de América Latina vive en zonas rurales, en 1980 la población total de América Latina era de 342 millones de los cuales 222 millones era población urbana y 120 millones población rural. En 1991 la

población total llegó a 433 millones (es decir 91 millones más) de los cuales 312 millones era población urbana y 121 millones rurales.

A su vez, hoy día, América Latina produce con respecto a la producción mundial el 58% de la soya, 45,7% del café, el 42% del banano, el 32% del cacao y el 19% del azúcar.

En América Latina se expandió el área bajo riego en 250.000 hectáreas por año entre 1975 y 1984, lo cual significó el que esta área se incrementara durante este período de 12.3 a 15 millones de hectáreas:

- En Brasil se pasó durante este período de 1.3 a 2.2 millones hectáreas bajo riego, en:
- Ecuador de 470 mil a 537 mil, en
- Venezuela de 284 mil a 322 mil, en
- Bolivia de 80 mil a 155 mil, y en
- Colombia de 250 mil a 322 mil;

todo esto presupone que los rendimientos se han incrementado, que las explotaciones son de carácter comercial-empresarial y que la producción se ha incrementado por efecto de un uso más intensivo de la tierra y un mayor número de períodos de producción.

De igual manera en los últimos 20 años se ha incrementado el uso de semillas de un 10% a un 70% en los granos básicos, otro tanto ha ocurrido con el uso de abonos, insecticidas, herbicidas y fungicidas. Todo ello conduce a concluir que ha habido no sólo un incremento en la producción sino también un mejoramiento en la calidad y una homogeneización en cuanto a variedades que generan grandes volúmenes fácilmente manejables.

1.2 El desarrollo de la infraestructura

Durante las dos últimas décadas también se ha dado en América Latina un avance en la infraestructura básica para la comercialización agropecuaria y así podemos anotar, que en lo que a vías de comunicación se refiere, en todos los países ha habido un incremento importante de carreteras y puertos. Para citar sólo un ejemplo, en Costa Rica en 1967, existían 6.049 km de carreteras que al relacionarlas con el área agrícola del país encontramos que existían 19.82 km de carretera por cada 100 km² de área agrícola; en 1991 esta relación alcanzó 95.4 km de carretera por cada 100 km² de área agrícola.

En capacidad de almacenamiento el incremento ha sido muy importante, principalmente en silos para granos construidos por los institutos oficiales de comercialización y algunas bodegas de almacenes generales de depósito. En el caso de Centroamérica se pasó de una capacidad instalada de almacenamiento de un millón 200 toneladas de granos en 1970 a

dos millones 600 toneladas en 1988.

La agroindustria ha sido otra de las actividades comerciales que ha mostrado un desarrollo significativo. En Centroamérica el valor agregado por la agroindustria ha pasado de 1.620 millones de dólares en 1970 a 3.310 millones en 1988.

La capacidad de transporte de carga se ha multiplicado por 10 en los últimos 15 años y las comunicaciones se han desarrollado significativamente en Centroamérica, encontrándose que en 1970 existían 39 televisores por cada 1000 habitantes, y en 1983 la disponibilidad subió a 60 televisores por cada 1000 habitantes.

En lo que a la distribución detallista se refiere, se ha notado en los últimos 10 años un incremento de supermercados, autoservicios, tiendas de línea completa y cadenas de detallistas en toda América Latina. Como indicador se puede mencionar que, en 1980 en ciudades como La Paz, Cali, Recife, el número de familias por cada establecimiento de distribución detallista era de 47, mientras que para el año 1990 fue de 98 en promedio.

1.3 Situación del Sistema de Comercialización

Generalmente existen dos sistemas de comercialización bien definidos en casi todos los países. El tradicional que es empleado en la mayoría de los productos básicos de consumo interno, el cual es obsoleto, ineficiente y concentrado en un reducido grupo de comerciantes que lo manipula y domina en detrimento de productores y consumidores. El moderno, abierto y altamente competitivo empleado en la comercialización de productos destinados casi exclusivamente para el mercado internacional, con normas, condiciones y especificaciones dadas por compañías multinacionales de comercialización.

La existencia de este sistema moderno de comercialización en nuestros países nos demuestra que podemos cambiar el sistema tradicional, modernizar y alcanzar niveles competitivos para que los productos tradicionales se vendan dentro de sistemas avanzados de comercialización con las ventajas que ello implica.

En la actualidad el sistema tradicional de comercialización se caracteriza por: a) la modalidad para determinar la calidad en la compra-venta en un alto porcentaje, se hace por inspección, lo que implica que el producto, el comprador y el vendedor deben concurrir al lugar de transacción; b) la determinación del precio se hace en forma libre pero sin suficiente información sobre ofertas y demandas y lo que es más crítico, sin concentración suficiente que permita el establecimiento de un precio de mercado; c) las normas de calidad prácticamente no existen, por lo que no se diferencian precios por calidades; d) los servicios de información de precios y

mercados son deficientes debido a la falta de fuentes generadoras de información; el financiamiento para las operaciones comerciales es limitado y costoso debido al riesgo que implica la variación de los precios y la falta de mecanismos que garanticen el cumplimiento; los servicios públicos de clasificación, acondicionamiento, almacenamiento y empaque son escasos y poco demandados debido al insuficiente desarrollo del mercado que no garantiza que las tarifas sean positivas.

1.4 Necesidad de modernizar la comercialización frente a la apertura y liberalización de mercados.

La reducción de la participación del Estado en la comercialización agropecuaria, la liberalización de la comercialización a nivel interno y externo, que implica la eliminación de precios mínimos al productor y el control de precios de venta al distribuidor, la eliminación de cuotas de importación y exportación, la apertura al mercado internacional, la reducción y eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, crea la necesidad de modernizar el sistema comercial de los países de América Latina para poder competir y eliminar la premonición de que seremos "barridos del mercado".

La modernización que se haga debe incluir un desarrollo armónico de todos los servicios y actividades que se ejecuten para que éste sea transparente y económicamente eficiente.

Este enfoque debe abarcar:

- a. Un mejoramiento del mercado, es decir de las funciones de intercambio. Para ello se debe mejorar la forma como se determina la calidad, se deben establecer diversos períodos y lugares para la entrega de los productos y brindar la mayor cantidad de facilidades para descubrir precios de competencia, es decir desarrollar agentes comerciales que faciliten la concentración del mayor número de ofertas y demandas; propiciar mayor participación del productor y consumidor en la determinación del precio y poner a disposición de estos la mayor información para la toma de decisiones.
- b. Mejoramiento de los servicios comerciales para acudir al mercado con la cantidad y calidad adecuados en el "momento oportuno". Esto significa: organizar el acopio, poner a disposición de los productores, acopiadores y comerciantes, servicios de acondicionamiento, clasificación, almacenamiento, transporte, empaque y elaboración, que les permita competir en igualdad de condiciones.

- c. Mejoramiento de los servicios de apoyo a la compra-venta, como lo son el financiamiento, el seguro contra variación de precios y la intermediación.

II. LAS BOLSAS DE PRODUCTOS COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION.

La comercialización agropecuaria es un Sistema, y como tal, requiere para su desarrollo de un tratamiento integral. En la mayoría de los países se han ejecutado proyectos puntuales de almacenamiento, de centros de acopio, de agroindustria, de información, de exportaciones, entre muchos otros. Sin embargo, el sistema no ha mejorado y es común encontrar que antes que mejorar su eficiencia, se ha vuelto menos competitivo.

Por consiguiente, el primer gran requisito para mejorar e incrementar el comercio agropecuario es realizar proyectos que desarrollen integralmente el proceso comercial. Las bolsas de productos pueden constituir el mecanismo base que conduzca a ese desarrollo armónico pero, para ello, debemos concebirlas no como el simple lugar de reunión para descubrir precios de mercado o como una empresa comercial que busca el desarrollo del mercado de futuros, sino como la institución que aglutina y organiza los diversos sectores que participan en el proceso comercial.

Por tal motivo, las bolsas de productos deben ser empresas conformadas por personas cuyo interés común sea el de incrementar las ganancias de su actividad empresarial; mejorando el sistema de comercialización, fomentando la organización de sus componentes, apoyando el desarrollo de las funciones comerciales y creando entre todos, mecanismos que brinden los servicios que requiere el sistema para funcionar eficientemente.

Por ello, dada la amplitud que brindan las Bolsas, allí caben los pequeños, medianos y grandes empresarios de todos los sectores que participan en el proceso comercial, es decir, productores, acopiadores, agroindustriales, exportadores, comerciantes, almacenadores, financistas, transportistas, etc. para que en conjunto promuevan el desarrollo integral de la comercialización.

Bajo este criterio se han estado desarrollando las Bolsas de productos en Centroamérica y, es de esperar que se haga de la misma forma en otros países de Sur América. El propósito básico inicial es:

- a. descentralizar el proceso de formación de los precios como resultado de la mayor participación de los productores y consumidores;
- b. crear condiciones de transparencia de mercado;

- c. desarrollar mecanismos para flexibilizar los precios;
- d. reducir costos de comercialización;
- e. formar agentes e instituciones especializadas en comercialización;
- f. crear centros de operación e información comercial;
- g. incrementar el comercio interno y externo de productos agropecuarios.

Para ello se ha procedido a desarrollar dentro de la Bolsa:

- a. empresas comerciales de intermediación que actúen por mandato de sus clientes, a la vez que garanticen la operación y asesoren en la toma de decisiones;
- b. operaciones a viva voz en un ambiente abierto en donde las ofertas y demandas de todos los clientes tengan oportunidad de ser negociados;
- c. facilidades de financiamiento, almacenamiento y elaboración;
- d. mercados alternos que permitan decidir el momento, lugar y condiciones de venta o compra;
- e. operaciones sin la presencia física del producto (basado en normas de calidad) para evitar transporte, cargues y descargues innecesarios, mermas y pérdidas de calidad;
- f. el mercado es disponible para determinar precios de abastecimiento y de exportación (FOB) que incremente el comercio interno y externo.

Con lo anterior, se deja claro, que no sólo cuando existen grandes volúmenes para comercializar un sistema financiero desarrollado, un elevado grado de organización de la oferta y la demanda, o un amplio mercado de inversionistas se justifica desarrollar una Bolsa de productos, posiblemente, el que así piensa, lo está haciendo de cara a las condiciones que se requieren para crear un mercado de futuros, que es una de las muchas funciones comerciales que debe desarrollar una Bolsa.

Precisamente, cuando no se dan todas estas condiciones es cuando más se necesita crear una organización como la Bolsa, en donde con el concurso de todos los participantes de la cadena producción-comercialización-consumo, se busquen soluciones a los problemas que los afectan.

Cada país, dependiendo del grado de desarrollo de la comercialización, podrá tener Bolsas, ejecutando un mayor o menor

número de funciones de comercialización y operando con los productos, en el nivel y en el tipo de mercado que más le convenga.

III. REQUISITOS QUE DEBEN DARSE PARA FACILITAR LAS OPERACIONES INTERBOLSAS

En el capítulo anterior se ha descrito en forma muy suscita la modalidad de operación de las Bolsas de productos y las funciones que están llamadas a desempeñar. Ahora se trata de plantear algunas consideraciones que sean importantes de analizar y tener en cuenta al momento de querer realizar operaciones comerciales entre Bolsas, o establecer una organización de grado superior que busque la integración de mercados.

3.1 Fortalecimiento de los mercados locales

El planteamiento a este respecto es que el sector exportador no puede desarrollarse aislado del mercado interno ya que, el mejoramiento de éste constituye una condición básica, aunque no exclusiva, para poder consolidar un sector exportador vigoroso y en expansión.

El primer requisito es crear la capacidad comercial para minimizar problemas como la concentración estacional de oferta por falta de financiamiento, de almacenamiento o de capacidad para la toma de decisiones sobre compra-venta; superar el criterio de exportación de excedentes que afectan no solo los ingresos de los productores sino, también la estabilidad en los precios de exportación; y establecer contactos comerciales e incertarse en sistemas internacionales de información.

Es necesario desarrollar exportadores o casas operadoras de Bolsa para el comercio internacional, que estén ubicados en los puertos o mercados importantes de cada país en donde se maneje el producto y a la vez sirva de punto de referencia para cotización de precios FOB. Estas casas actuarían como exportadores-importadores en cada país, mantendrían relación directa o podrían ser socios de puestos de Bolsas. Hasta ahora la experiencia en comercio de productos agrícolas de la región es muy escasa. De todas formas el desarrollo de este tipo de empresa comercial y el desarrollo de centros operativos de importación/exportación es un requisito que contribuiría significativamente al comercio interbolsas por cuanto estos operadores formarían los volúmenes requeridos por los importadores, absorberían y manejarían excedentes estacionales, podrían mantener una oferta permanente y establecerían el mercado adonde se refiere el precio de exportación con el cual se harían las comparaciones con los demás mercados internacionales.

3.2 Estructura de las Bolsas

La estructura operativa de las Bolsas, en general, están conformadas por empresas (puestos de Bolsa) nacionales radicadas en el país donde se encuentra la Bolsa. Esta circunstancia limita la participación de un puesto de Bolsa de un país en una Bolsa de otro país. Esto significa que parecería conveniente que se modifique las normas y estatutos por las que se rigen las Bolsas, con el objeto de que reflejen el carácter internacional que tienen las Bolsas y se expandan a los intereses de los productores y consumidores del mercado internacional.

3.3 Desarrollo de contratos de entrega futura

Los contratos de exportación son típicos de entrega futura, para que estos operen adecuadamente, primero se deben desarrollar muy bien los contratos de disponible. Estos constituyen la base para desarrollar el comercio interno bajo el sistema de normas de calidad, cumplimiento de entrega, y reconocimiento de primas o ajustes de precios por calidad o lugar de entrega. Los contratos FOB no son ni de disponible en los cuales la calidad se contrata en base a la norma establecida por la Bolsa, ni de futuros en donde la calidad es un parámetro de referencia para definir un precio; por lo tanto, en estos contratos la calidad puede variar de uno a otro, dependiendo de las exigencias del país al cual se exporta; aquí es donde es muy importante el desarrollo de las primas por calidad para poder establecer la relación entre el precio del mercado interno y el de exportación.

3.4 Condiciones contractuales uniformes

Se debe tratar de establecer condiciones uniformes para el mayor número de países. Este requisito es muy importante principalmente en lo que a calidades se refiere. El ideal sería que existieran normas comunes de calidad para los principales productos, o por lo menos comparables a fin de darle la mayor transparencia al mercado y evitar que las diferentes especificaciones limiten la representatividad de los precios. La lógica en un mercado abastecido es que las condiciones de calidad las establezca el comprador, pero, en algunos productos básicos, la disponibilidad le concede al vendedor ese derecho por lo que se requiere realizar un proceso de compatibilidad de normas.

3.5 Existencia de una cámara de compensación o casa de compensación interbolsas

Una de las mayores barreras al intercambio comercial se relaciona con el establecimiento de los montos y los depósitos para la liquidación de los contratos. En casi todos los países existe un control de cambios, por lo tanto la disponibilidad de divisas y su cotización está regulada.

Dentro de la modalidad de operación planteada, los puestos de Bolsa que quisieran actuar en otras Bolsas deberían, además de solicitar su aceptación a la respectiva Bolsa, depositar las garantías de cumplimiento para poder operar en ella. Este requisito se facilitaría si las Bolsas que deseen negociar entre si, establecen una Cámara de Compensación común o reglamentan y contratan con un banco internacional el manejo de las garantías y cuentas de los puestos que se autorice para negociar, internacionalmente bajo la modalidad operaciones interbolsas.

3.6 Relaciones entre precios de exportación/importación y precios del mercado interno

Si se permite la participación de puestos de Bolsa extranjeros, en el mercado de la Bolsa de un país, significa que el precio interno va a estar influenciado por los precios de importación/exportación del país que participa y del tipo de cambio. De esta forma la liquidación que haga la Bolsa deberá servir de factura de venta para diligenciar el formulario de exportación, y de base para determinar el total de divisas a reintegrar, en caso de una venta, o de solicitud de divisas en el caso de una compra. Como se puede observar, este aspecto es muy importante por cuanto no se toma ningún precio internacional de referencia para efectos de liquidación de divisas, sino, el precio real del mercado para lo cual las autoridades monetarias deberán reconocerlo oficialmente

3.7 Cámara Arbitral

Es un requisito fundamental para la realización de operaciones a través de Bolsas. La Cámara Arbitral, estará encargada de resolver a solicitud de parte, y en calidad de árbitro de equidad, los problemas que surjan con motivo de las transacciones comerciales.

Únicamente podrán someterse a la Cámara, las controversias surgidas por cumplimientos de alguna de las partes, distinto al que corresponde de acuerdo con los términos del contrato. Principalmente, esto se refiere a controversias por calidades, momentos de entrega, cantidades entregadas y ajustes de precios.

Para integrar la Cámara Arbitral, deberán las Bolsas, en forma bilateral, ponerse de acuerdo para definir y reglamentar su conformación y operación. A partir de la existencia de la Cámara, todo contrato deberá incluir una cláusula compromisoria, en la cual, las partes (Puestos de Bolsa) se comprometerán a aceptar los procedimientos que se establezcan y las decisiones que ellos tomen. Esto en parte, ayuda a resolver el problema sobre la definición del lugar de entrega. La ubicación del lugar de entrega preocupa al vendedor porque éste considera que cuando está cerca del comprador se debilita su control.

3.8 Mecanismos de supervisión y control

Este requisito está orientado a disponer de medidas que eviten los abusos, por ejemplo, de acaparar los mercados para hacer subir los precios, realización de operaciones ficticias o fijación de precios no representativos del mercado.

El control sobre el origen de los productos que se negocian entre países es muy importante. Todos los países no dan idéntico tratamiento arancelario a sus importaciones y exportaciones. Esto genera que muchos aprovechen esta circunstancia para captar esas diferencias arancelarias en contra del país importados.

3.9 Servicios integrados de información de precios, comercialización y análisis global de mercados

Tal como se ha señalado en diferentes estudios realizados acerca del comercio intraregional, una de las barreras existentes para el incremento del mismo, es la falta de buenos sistemas de información sobre los requerimientos, disponibilidades y normas de importación y exportación.

Está demostrado que existe una alta correlación entre los precios de disponible y las cotizaciones de futuros más cercanos. Es decir, que los precios de futuros son altamente confiables para predecir los precios de disponible. Sin embargo, los precios de futuros países desarrollados (diferentes al café, azúcar, cacao) no constituyen una buena base para predecir precios de disponibles y poder hacer negocios de exportación, que implican una decisión por adelantado. Estos precios del mercado internacional son públicos y son diseminados rápidamente a todo el mundo, pero el conocimiento que tenemos de esos mercados no es profundo, no existe una simetría entre las cotizaciones de esos mercados con precios en nuestros países y no se han hecho estudios sistemáticos sobre la real utilidad de estos precios.

Esto implica que debemos desarrollar nuestro mercado al disponible para generar precios de mercado y crear bases de datos para hacer pronósticos sobre requerimientos y disponibilidades y desarrollar el mercado de entrega futura. Un requisito para abrir el mercado regional de productos, es disponer de un mercado de entrega futura o de futuros, para que la información disponible en cada momento en este mercado incluya la del mercado internacional.

3.10 Desarrollar operaciones bilaterales

Con el propósito de extender geográficamente las operaciones en un mercado libre, aprovechando ventajas de localización, intercambios recíprocos y la colocación de excedentes a precios competitivos. Se trata de acceder a mercados con requerimientos y características similares en cuanto a calidad, volúmenes, sistema de comercialización (entregas parciales, empaque, forma de pago). Buscar la modernización y

fortalecimiento de las instituciones públicas y privadas, vinculadas con el comercio, que conduzca a mejorar las comunicaciones, a involucrar al sector bancario, a buscar líneas de crédito, a mejorar los servicios aduanales, a disponer de personal especializado en la ejecución de operaciones y el análisis, y a incrementar la capacidad y eficiencia del transporte y almacenamiento.

Finalmente, dar a conocer el sistema y promocionarlo para que sea usado, no sólo para negociar grandes importaciones o exportaciones sino volúmenes que requieren las operaciones cotidianas de mercados externos locales o zonales.

3.11 Desarrollo de mercado futuro en la región

Aún, cuando siempre se ha vinculado el mercado de futuros con operaciones de comercio exterior, quisiera aquí creer que esto se debe a la relación que tienen los precios de este mercado con los de disponible cercano, y, con ello la utilidad para cotizaciones de las exportaciones, porque la verdadera utilidad de este mercado, es el de servir de seguro o de transmisor de riesgos a otros sectores interesados en asumirlos.

Siendo que los precios de los mercados de futuros de los Estados Unidos, para la mayoría de los productos que ellos y América Latina producen son asimétricos, esta función desaparece en esos mercados para los productores, industriales y comerciantes de América Latina.

Por lo tanto, se considera un requisito importante para desarrollar la producción, la agroindustria, el comercio interno y externo, crear un mercado de futuro regional, para lo cual sería altamente beneficioso adoptar las primeras medidas en ese sentido en asociación con una Bolsa existente y bien consolidada en América Latina.

Seminario realizado en Santafé de Bogotá el 9 de agosto de 1993.

