



Asociación Latinoamericana
de Instituciones Financieras
para el Desarrollo

Desafíos del Comercio Exterior Latinoamericano

y soluciones para la construcción
de una arquitectura sostenible
de financiamiento

Enero 2018



Desafíos del Comercio Exterior Latinoamericano y Soluciones para la Construcción de una Arquitectura Sostenible de Financiamiento

- 1. Panorama del Comercio Mundial**
 - 1.1. El Comercio Internacional en América Latina y El Caribe
- 2. Financiamiento al Comercio Internacional**
 - 2.1 Situación del Financiamiento al Comercio Exterior en América Latina y el Caribe
 - 2.2. El papel de los bancos de desarrollo
- 3. Instituciones Financieras Regionales de Apoyo al Comercio Exterior**

Conclusiones

Referencias bibliográficas

Documento Técnico elaborado por la
Secretaría General de ALIDE

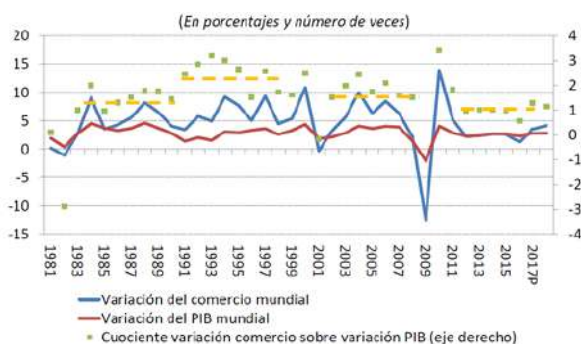
Enero de 2018

DESAFÍOS DEL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO Y SOLUCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ARQUITECTURA SOSTENIBLE DE FINANCIAMIENTO

1. Panorama del Comercio Mundial

De acuerdo con el último informe de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se espera que al cierre del 2017 el comercio mundial se recupere y crezca 3.6%, después del traspie sufrido el año pasado cuando registró 1.3%, por primera vez desde 2010, el intercambio mundial de bienes crecerá a ritmos superiores a la producción interna bruta pronosticada de 2.8%. Lo cual es atribuido a un repunte de las corrientes comerciales de Asia debido al aumento del intercambio intrarregional y a la recuperación de la demanda de importaciones en América del Norte, tras su estancamiento de 2016. También se explica en buena parte por la mayoritaria recuperación de los países miembros de la Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Los precios de las materias primas se están recuperando y otorgan un nuevo estímulo a las economías emergentes. No obstante, es importante destacar que el comercio todavía no alcanza el ritmo de crecimiento previo a la crisis.

Gráfico N°1. Crecimiento Comercio Mundial



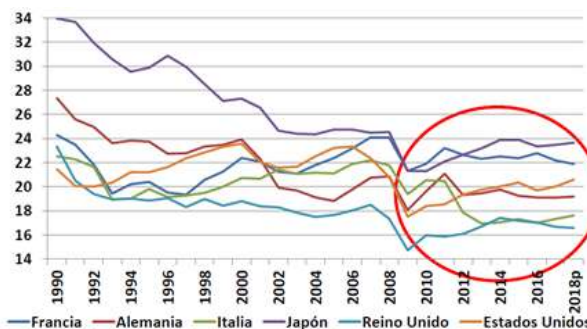
Fuente: CEPAL

Tal como menciona (Maqueda, 2017), las mejoras en el crecimiento del comercio se vieron influenciadas por la aceleración del intercambio comercial de China, aumentos interanuales de hasta dos dígitos en las exportaciones de países como Taiwán o Corea del Sur. Asimismo, la OECD indicó que la recuperación parcial de los precios del petróleo también parece haber brindado cierto apoyo a la inversión en Estados Unidos (EE.UU), cuyo crecimiento se desaceleró abruptamente el 2016, en particular en el sector energético, pero ha crecido en el primer semestre del 2017. Y eso precisamente está impulsando las importaciones y, por ende, el comercio.

Al comparar la relación entre comercio y producción mundial (Gráfico N°1), se observa que está no era

mayor al PIB desde el 2010, algo que era normal desde 1984, salvo en el 2001 y 2009, este debilitamiento del comercio mundial puede ser explicado según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), por el bajo dinamismo de la demanda global, un menor ritmo de expansión de las cadenas globales de valor y una menor liberalización comercial, o incluso por un aumento del proteccionismo. Por su parte, el FMI señala esa pérdida de vigor al mal comportamiento que han experimentado la demanda y la inversión en los últimos años (Gráfico N°2). El bajo dinamismo de la inversión de los países desarrollados afecta el crecimiento y el comercio global.

Gráfico N°2. Países Desarrollados Seleccionados: Participación de la Inversión en el PIB, 1990-2018a



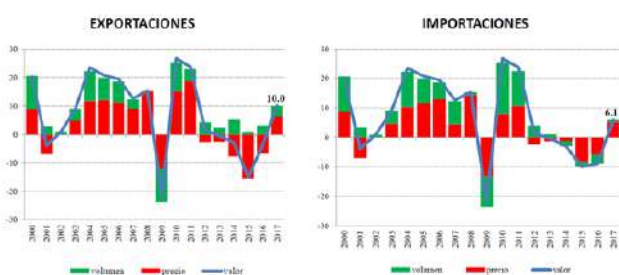
Fuente: CEPAL

La OMC señala que es poco probable que este ritmo de crecimiento del comercio logrado en 2017 se mantenga, y espera un crecimiento moderado del mismo en 2018, a cerca de 3.2%. Ello por las razones siguientes: El crecimiento del comercio en 2018 no se medirá respecto de un año de referencia débil, como ha sucedido este año; se prevé que los países desarrollados endurezcan su política monetaria, ya que el Federal Reserve System (FED) está aumentando gradualmente los tipos de interés y el Banco Central europeo (BCE) está tratando de abandonar progresivamente las medidas de flexibilización cuantitativa en la Eurozona. Asimismo, las negociaciones de tratados comerciales están perdiendo impulso. El retiro de EE.UU del Trans-Pacific Partnership (TPP), el tratado entre EE.UU y la Unión Europea (UE) está paralizado, y la renegociación del North American Free Trade Agreement (Nafta) por un NAFTA 2.0 genera incertidumbre, tanto como lo hacen las cuestiones del Brexit. Por último, es probable que China modere su gasto fiscal y las facilidades de crédito, para evitar un sobrecalentamiento de la economía. Sin perder de vista que está reorientando su economía de la industria hacia los servicios, y ello requieren menos importaciones.

1.1 El Comercio Internacional en América Latina y El Caribe

En su reciente informe anual Perspectivas del Comercio Internacional de ALC, Cepal señaló que la región dejará atrás en 2017 media década de caídas de los precios de su canasta de exportación y de un débil aumento del volumen exportado, y logrará un crecimiento de 10% en el valor de sus envíos de bienes al exterior¹. Asimismo, las importaciones también se recuperarán, tras cuatro años de caídas de su valor, ya que se proyecta que crezcan un 6.1% en 2017.

Gráfico N°3.
América Latina y el Caribe: Evolución del Comercio Exterior, 2000-2017*(%)



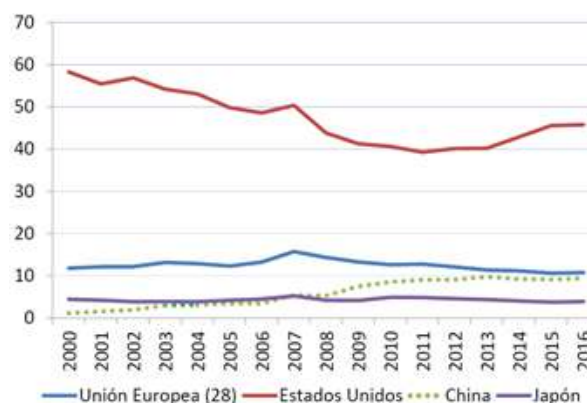
Fuente: Cepal / (*) enero-julio 2017

Si bien se observa una gran incertidumbre en los ámbitos macroeconómico, tecnológico y geopolítico a nivel internacional, han contribuido al repunte del comercio de ALC el mayor dinamismo de la demanda agregada en algunos de sus principales socios comerciales, la recuperación del crecimiento en la propia región --que se espera crezca 1.2% en 2017 y 2.2% en 2018, tras dos años de recesión--, el mayor precio de varios de sus productos básicos de exportación, y el desmantelamiento de restricciones arancelarias y no arancelarias en algunos de sus países, señala el informe.

Continuando con este documento, la recuperación de las exportaciones regionales estará liderada en 2017 por los envíos a China y al resto de Asia (23% y 17% de aumento en valor, respectivamente), mientras que los envíos destinados a EE.UU y a la propia región tendrán una expansión cercana al promedio (9% y 10%, respectivamente). En tanto, las ventas a la UE serán menos dinámicas (6% de aumento). En cuanto al comercio intrarregional, se espera también un repunte en todas sus subregiones, especialmente en América del Sur. Para el año en su conjunto, se proyecta un crecimiento del valor de las exportaciones intrarregionales de un 10%. El peso de éstas en los envíos totales de la región al mundo alcanzaría un 16.8%, nivel inferior al máximo de casi un 22% alcanzado en 1994, indica el reporte (Gráfico N°5).

1 Cabe recordar que las materias primas son una parte fundamental de América Latina al suponer más del 54% de las exportaciones (más del 60% en Mercosur y 80% en la región Andina).

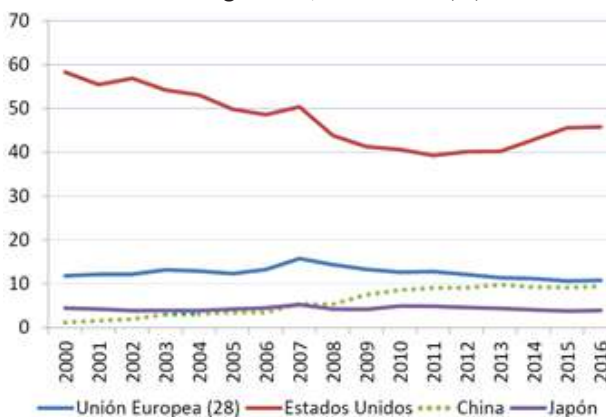
Gráfico N°4
América Latina y el Caribe: Participación de Socios en las Exportaciones Totales, 2000-2016



Fuente: Cepal

El reporte agrega que el comercio intrarregional ofrece un gran potencial para las exportaciones de manufacturas y, en general, de productos con mayor valor agregado. “Esto pone de relieve la urgencia de profundizar la integración regional, más aun considerando el reciente giro de la política comercial de los EE.UU y la incertidumbre asociada a la NAFTA”, señala.

Gráfico N°5. América Latina y el Caribe: Variación Anual del Valor de las Exportaciones Intrarregionales y Extrarregionales, 2007-2017 (%)



Fuente: Cepal / (a) Proyecciones

Asimismo, tal como señala el Banco Latinoamericano de Comercio Exterior S.A (Bladex) la Región debe acostumbrarse a una nueva forma de crecimiento moderado, cuya aceleración está supeditada a una mayor diversificación exportadora hacia eslabones más elaborados de la cadena productiva. En ese escenario el gran reto sigue siendo la implementación de políticas destinadas a alentar el crecimiento, así como reformas económicas que eliminen la rigidez, logrando con ello aumentar la diversificación de sus exportaciones y mejorar su capacidad competitiva.

Comercio América Latina y El Caribe e India

El comercio de bienes entre ALC e India ha despegado en los quince años hasta alcanzar los US\$30,000 millones en 2016. En ese periodo, las importaciones indias desde algún país latinoamericano aumentaron a una tasa anual del 22%, mientras que las exportaciones lo hicieron a un ritmo anualizado del 16%, según datos de la plataforma de análisis comercial TradeMap. En los últimos años, sin embargo, se aprecia una desaceleración, que se explica por el menor precio de los combustibles y las dificultades económicas de algunos países latinoamericanos (Granados, 2017). En 2001, del total de las importaciones indias, ALC apenas representaba el 0.3%, en 2016 subió a 5.1%.

A pesar de la incipiente relación, el comercio entre ALC e India ha fortalecido la posición de este último como uno de los principales socios de algunos países de la Región. La India se ha convertido en el quinto mercado de exportación de Argentina, el sexto de Chile, el octavo de Brasil y Paraguay y el décimo de Bolivia. Por su parte, LAC destina a la India el 2.1% de sus exportaciones y recibe de allí el 1.5% de sus importaciones.

Gráfico N°6. Regional Trade Integration in Latin America and the Caribbean



Source: IMF

Comercio Intra-regional de América Latina y el Caribe

Los volúmenes comerciales de ALC, pese al tiempo transcurrido, todavía permanecen alrededor del 6% del total mundial. Mientras en el año 1975, la región representaba el 5.1% del total de las exportaciones mundiales; 42 años más tarde ésta representa el 6%. Todo lo contrario, ha sucedido con el Asia Oriental, que pasó de representar el 5% a 22% en el mismo período de tiempo, debido al proceso de industrialización y consiguiente exportación de manufacturas que emprendió el bloque.

Los resultados son similares al comparar el movimiento comercial al interior de la Región respecto a otras regiones del mundo. El comercio de ALC está menos integrado intrarregionalmente en comparación con el resto del mundo. Los flujos comerciales intrarregionales de ALC en comparación con otras regiones son todavía muy bajos, solo representó el 15% en 2015; mientras que el comercio en otros bloques regionales es hasta en cuatro veces mayor. El comercio intrarregional en la UE es alrededor del 70%; en Asia 54%, y Norteamérica 30%. Según la Cepal, este no es un hecho reciente, durante más de dos décadas, si bien las exportaciones intrarregionales se multiplicaron por diez, durante ese período su participación en las exportaciones totales de la región nunca superó el 20%. Esto se debe en gran medida a la debilidad de la conectividad entre los países, por factores geográficos y la baja inversión en infraestructura, evidenciada por la falta de carreteras y ferrocarriles adecuados, además de ineficiencias en puertos y aeropuertos, aunque con una considerable heterogeneidad entre países (Cerra, 2016).

Continuando con el análisis, a nivel subregional, en los últimos 10 años, solo en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) el comercio intra-subregional ha representado casi el 25% de las exportaciones totales. En el otro extremo está la Comunidad Andina de Naciones (CAN), para quien el mercado intra-subregional no ha representado más del 10% de sus exportaciones totales.

2. Financiamiento al Comercio Internacional

En esta sección vamos a dejar de lado las operaciones que implican flujos de capital, es decir las inversiones, ya sean productivas (inversiones directas en el exterior, IED) o bursátiles, para concentrarnos en las operaciones de venta en mercados extranjeros.

El Banco de España (2010), señala que el financiamiento al comercio puede ser otorgado, a través de múltiples instrumentos diferentes, tal como alguna de las empresas involucradas en la transacción (el importador o el exportador del producto o servicio), o puede ser intermediada por una tercera parte. Considerando esta definición, de acuerdo con la OMC, del 80% al 90% del comercio mundial depende de la financiación para el comercio (créditos comerciales y seguros/garantías), en su mayor parte a corto plazo. No obstante, esa estimación ha sido cuestionada, porque, aunque se sabe que al menos el 20% del comercio mundial recibe algún tipo de financiación intermediada [International Chamber of Commerce (2009)], la financiación no intermediada es difícil de estimar.

Por tanto, resulta complicado caracterizar cómo ha evolucionado el financiamiento al comercio, debido, en primer lugar, a que --como se ha señalado-- una

parte importante de esta no es intermediada, y, en segundo lugar, a la falta de datos consistentes sobre aquella que sí es intermediada (Banco de España, 2010).

No obstante, el financiamiento del comercio a través de instituciones financieras sustenta una menor proporción que la modalidad de arreglos de crédito entre empresas, éste es un factor importante detrás del dinamismo del comercio internacional. Esto refleja el hecho que, a medida que los exportadores e importadores pueden acceder a mecanismos de financiamiento y de cobertura de riesgos para el comercio exterior que se ajusten a sus necesidades, los países son capaces de mejorar su potencial comercial y su inserción internacional, (Cepal, 2014). Por ello, El Fondo Monetario Internacional – FMI (2003) señaló que la contracción de esta financiación puede causar enormes daños a la economía real. Dado que las cadenas de suministro internacionales han globalizado la financiación del comercio a la par que la producción, sus complejas operaciones de financiación, que abarcan también a las Pymes, ahora son decisivas para el comercio, considerando que cualquier aversión al riesgo se puede propagar a cualquier etapa del proceso productivo.

De ahí, que la OMC viene ocupándose de la cuestión de la escasez de financiación del comercio para los países en desarrollo y los países de bajos ingresos desde la crisis financiera asiática; ya que esos países son los principales afectados de la revaluación general de los riesgos y de la falta de liquidez que caracterizan los períodos de crisis financiera (Auboin y Meier-Ewert, 2008).

2.1 Situación del Financiamiento al Comercio Exterior en América Latina y el Caribe

Según el informe del Bank for International Settlements (BIS) "Trade finance: developments and issues", el financiamiento al comercio en la región todavía es escaso comparado a otros países desarrollados y emergentes del Asia. Tal como se observa en Tabla N°2, los flujos direccionados al comercio por parte de Brasil y México, US\$57 mil y US\$8 mil millones, respectivamente, son exiguos en comparación a otros países.

Esto además puede ser explicado por preferencias históricas, los marcos jurídicos; así como las diferencias normativas. Los participantes en el mercado sugieren que en Asia las cartas de crédito pueden ser un instrumento relativamente barato y eficaz para financiar el capital de trabajo. Esto puede aplicarse especialmente en países que tienen restricciones cambiarías o regulaciones estrictas que se aplican a los préstamos bancarios ordinarios, y/o donde los bancos locales tienen prácticas eficientes para establecer préstamos financiados basados en las cartas

de crédito (BIS, 2014).

Country	Trade finance (US\$ billions)		Percentage of merchandise trade ¹
	Stocks ³	Annual flows ²	
Global estimate	1625-2100	6500-8000	36-40
			<i>Adjusted: 30-35⁴</i>
International data sources:			
LCs (SWIFT)		2,782	15
ICC trade register		1,958	11
National data:			
<i>Comprehensive domestic coverage</i>			
Brazil	25	57	24
China	218	871	47
Hong Kong SAR	44	131-175	29-38
India	82	164	41
Italy	83	249-332	47-63
Korea	76	304	56
Spain	25	76-101	23-31
<i>Partial coverage</i>			
Australia	9	35	14
France	50	149-199	23-31
Germany ²	47	187	53
Mexico	8	8	2
United Kingdom	23	92	16
United States	69	274	14
Sum national data	736	2,500-2,700	
Average: All countries			31-34
Comprehensive coverage			36-43

¹ Average quarterly stock for 2011. ² Annual flows for national data are derived by assuming a 90-day maturity of stocks, except in India and Mexico, where maturities are known to be six and 12 months respectively, and in Brazil, where the information on the flow of new loans is used. For countries where trade finance data capture short and longer maturities (France, Hong Kong SAR, Italy and Spain), a 120-day average maturity is also assumed giving rise to the range in the table. ³ Trade is measured as the average of exports and imports of goods. ⁴ The adjustment accounts for some trade transactions receiving support from more than one trade finance product. If for example an L/C is used as collateral for an export loan or bank's refinance underlying exposures to exporters or importer with other banks, which accounts for around 15% of the ICC trade register exposures (see Table 4). For details see Appendix 4. ⁵ Both trade finance and trade are only vis-à-vis emerging markets and developing economies.

Sources: ICC, IMF, national data, Group calculations.

Tabla N°3. Regional Dependence on Letters of Credit

	2015 share global export LCs	2015 regional world trade share
Asia and the Pacific	70%	33%
North America	13%	15%
Middle East	4%	3%
Africa	2%	1.4%
Central and Latin America	1%	5.7%

Source: Export Letters of Credit SWIFT 2016, world trade share from UN Comtrade 2016

Mecanismos de financiamiento del comercio ofrecido por los bancos

- **Financiamientos Directos:** Financiamiento para la exportación (pre y post embarque), factoring internacional, forfaiting, financiamiento para la importación, capital de trabajo y descuento de letras.

Conocidos como créditos "advance account", es una facilidad que bancos del exterior conceden a bancos locales y que tiene propósitos definidos (sólo sirven para financiar exportaciones e importaciones. El banco local actúa de intermediario y asume el riesgo de conceder el crédito. Puede ser de pre-embarque, post-embarque o mediante compra de documentos (forfaiting).

- **Pre-embarque:** financia la producción del bien a exportar, es previo al embarque de la mercadería.

- Post-embarque: requerida por los clientes para cubrir gastos o necesidades de capital posteriores al embarque de la mercadería o por ventas a plazo.
- Factoring Internacional, es una herramienta que permite a las empresas exportadoras resolver sus problemas de liquidez originados por deudas impagas provenientes del exterior, da la oportunidad a las Pymes a tener acceso a financiamiento que ayude a convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.
- Forfaiting, consiste en vender letras de cambio o pagarés con aval bancario o todos los documentos derivados de la exportación o cartas de crédito a una institución financiera. El vendedor cede sus derechos de cobranza, a cambio de recibir su pago por adelantado. El "forfaiteer" compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación liberando al exportador de los riesgos del cobro.
- Financiamientos Indirectos: Cartas de crédito y stand by letter of credit (L/C). Las cartas de crédito son la forma más común de financiamiento comercial intermediado por el banco, normalmente de corto plazo (menos de 90 días). Los bancos también ofrecen garantías de cumplimiento o cartas de crédito stand-by, que suscriben las obligaciones del exportador o importador de conformidad con el contrato. Por lo general, se trata de obligaciones fuera del balance que no están financiadas hasta que el exportador o importador no cumple con sus obligaciones contractuales. Una carta de crédito o garantía es particularmente útil cuando falta información crediticia fiable sobre un importador, pero el exportador o su banco confían en la solvencia del banco del importador.
- Financiamientos de mediano y largo plazo: Leasing financiero internacional y financiamiento de activos fijos. El Leasing financiero internacional o cross border leasing es un contrato de alquiler de bienes por un periodo determinado, mediante el cual el arrendatario se obliga al pago de forma irrevocable de una serie de cuotas y de su mantenimiento, impuestos y otros gastos de conservación del bien contratado, donde arrendador y arrendatario viven en países diferentes.
- Garantías para el comercio internacional: El seguro de crédito a la exportación es un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los riesgos ordinarios y extraordinarios del Comercio Internacional permitiendo a los mismos resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior. Son riesgos ordinarios los propios de la actividad comercial y extraordinarios los vinculados a riesgos catastróficos. Por su parte los fondos de garantía como su nombre lo indica, complementa la disponibilidad de garantías reales que requieran los exportadores de productos al solicitar un crédito ante una entidad bancaria, para financiar una exportación.



2.2. El papel de los bancos de desarrollo

Como consecuencia de la escasez del financiamiento al sector exportador en muchos países en desarrollo y su agravamiento en épocas de crisis financieras, por la falta de liquidez que ésta provoca. La OMC a petición de una serie de Miembros ha volcado sus esfuerzos en impulsar y mantener las corrientes de financiación, para mitigar al menos una de las causas de la contracción de los flujos comerciales.

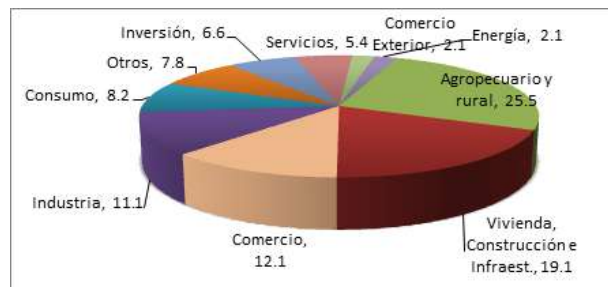
En ese sentido, ya desde el 2003, se percibió la necesidad de trabajar a nivel de las instituciones intergubernamentales para encontrar soluciones globales a los desafíos al financiamiento del comercio, lo que llevó al director gerente del FMI, el presidente del Banco Mundial y el director general de la OMC, en el contexto del mandato de la OMC sobre la coherencia, a reunir a los principales interesados para encontrar la manera de mejorar los flujos de financiación del comercio hacia los países en desarrollo y los países menos adelantados. Se insistió particularmente en la necesidad de alentar a los bancos regionales de desarrollo y al Banco Mundial a que ampliasen, de forma innovadora y respetando las normas de la OMC, los medios de financiar las actividades comerciales.

Desde entonces la respuesta de la banca de desarrollo regional y nacional ha sido positiva y continúa, desplegando sus mayores esfuerzos en la provisión de financiamiento del comercio, ya sea directamente o intermediando recursos a través de líneas de crédito orientadas a entidades financieras y agencias de comercio exterior. Respecto a la cartera de créditos la banca de desarrollo, a diciembre de 2016, movilizó US\$807,427 millones, un 14.9% superior al año anterior, siendo los sectores agropecuario y rural; vivienda, construcción e infraestructura; comercio e industria manufacturera, los principales receptores del financiamiento. Las líneas y programas dirigidos al comercio internacional movilizaron el 2.1% de esos recursos.

Los bancos de desarrollo utilizan una amplia gama de instrumentos de apoyo al comercio exterior y aseguramiento de operaciones relacionados a éste. Entre las líneas y programas de financiamiento encontramos la pre-financiación y post-financiación de exportaciones, líneas de crédito para la adquisición de bienes de capital, financiación de contratos de leasing para pymes, cobertura de préstamos a exportadores, líneas de crédito para financiar capital de trabajo, programas de gestión de calidad y gestión, créditos de desarrollo de zonas francas, financiamiento de ventas y de adquisición de unidades de equipo de importación y otros. En el área de garantías y seguros de crédito a la exportación, destacan los seguros contra riesgo comercial, riesgo político y contingencias extraordinarias para operaciones de corto, mediano y largo plazo, fondos de garantías para el pequeño

empresario, seguro de crédito a la exportación para enfrentar situaciones de insolvencia o imposibilidad de pago y otros.

Gráfico N°7
IFD de América Latina y el Caribe: Distribución Sectorial de la Cartera de Créditos (%)



Fuente: Base de datos de ALIDE

En las modalidades de financiamiento de exportaciones se destacan el pre y post embarque, donde 67.7% de bancos de desarrollo con orientación multisectorial las otorgan, le siguen en importancia las cartas

de crédito, 64.5% y las garantías, 41.9%. Los demás mecanismos menos frecuentes son otorgados por bancos especializados en el comercio exterior. Por ejemplo, el financiamiento de mediano y largo plazo es otorgado por el Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (Bice), de Argentina, Banco Nacional de las Exportaciones (Bandex), Banco de Comercio Exterior (Bancoex) y Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext). Este último otorga financiamientos destinados a atender los requerimientos tanto de corto plazo, para bienes de consumo, como de mediano y largo plazo a las entidades, dependencias y empresas participantes en el comercio exterior, para bienes intermedios, entre 2 a 10 años.

Estos instrumentos financieros (programas) son entregados principalmente por bancos de primer piso, sobre todo para el caso de pre y post embarque, cartas de crédito y otros servicios bancarios ofrecidos a este sector como son: las transferencias de divisas, las cobranzas de exportación/importación, financiamiento de ventas y de adquisición de unidades de equipo de importación y otros. Los otros programas restantes son las entidades de segundo piso las encargadas de otorgar el financiamiento, lo cual se condice con las características de funcionalidad de los bancos de desarrollo, que actualmente son mayoritariamente bancos de primer piso, 64%, y bancos de segundo piso, 27%.

Tabla 4. Bancos de Desarrollo con Programas de Financiamiento al Comercio Exterior (%)

Financiamiento Directo

Pre/Post Embarque	67.7%
Factoring internacional	16.1%
Forfaiting	22.6%
Financiación de Importación	38.7%

Financiamiento Indirecto

Cartas de crédito	64.5%
Financiamiento de Mediano y Largo Plazo	19.4%
Garantías para el comercio internacional	41.9%
Otros	38.7%

Fuente: Base de datos de ALIDE

En esa misma línea de ideas, si consideramos como posibles destinatarios de los programas de financiamiento al comercio exterior: al exportador, importador, importador extranjero, proveedor de exportador y empresa sustituta de importaciones², la mayoría de programas ofrecidos por los bancos de desarrollo están orientados exclusivamente a los exportadores, 61% y un 20% a importadores, 20% (Cepal, 2014).

En general, el financiamiento a la exportación no está restringido a un determinado tamaño de empresa, sin embargo, se observan grandes esfuerzos por parte de las entidades especializadas por apoyar la internacionalización de las Pymes, por fomentar el crecimiento de estas empresas exportadoras, mediante mecanismos eficaces que faciliten su acceso al crédito. Nuevamente, estos últimos destinatarios son atendidos principalmente por bancos de desarrollo especializados. A continuación, analizamos las experiencias de cinco bancos de desarrollo enfocados en el sector exportador.

● **La experiencia del BICE en el financiamiento de largo plazo y Pymes exportadoras**

El Bice opera en el segundo piso, otorga crédito directamente y a través de líneas con entidades financieras y sociedades de garantías recíprocas. Está dirigido a promover las inversiones y el comercio exterior a través de créditos de mediano y largo plazo. En ese camino, en la actualidad está impulsando el financiamiento para Pymes exportadoras, pero no solo, el Banco financia todo el ciclo de negocios de la empresa, desde que nace, se bancariza y comienza a exportar, asimismo también cuenta líneas de crédito para apoyar la internacionalización, para una empresa que ya creció, exportó y se quiere expandir en el exterior, y lo hace con financiamiento a largo plazo.

Según su presidente, "hoy los bancos financian a corto plazo, dos o tres meses con depósitos a la vista, plazo fijo. Lo que BICE está buscando es alentarlos

² Según Bancomext, empresas productivas que sustituyen importaciones

a prestar a largo plazo y para ello la entidad cubre el descalce, pero los bancos toman el riesgo de largo plazo. Además, también participan con financiamiento directo de largo plazo, tomando los tramos largos. Por ejemplo, si hay una operación de un monto muy grande, de US\$50 millones, que necesita 7 años de plazo, intentamos ir con otros bancos y sindicamos la operación y podemos llegar a tomar el tramo más largo".

Gráfico N°8. Argentina: Falta de instrumentos para el financiamiento del comercio exterior



Fuente: BICE, 2017

Instrumentos de apoyo al comercio exterior: A septiembre del 2017, el 39.2% de la cartera de préstamos corresponde a la operatoria de documentos, 9% menos a lo registrado en la misma fecha del año anterior (48.4%) y comprende básicamente financiamiento otorgado en el marco del programa para exportaciones y la financiación de adelantos de inversión a empresas energéticas y tecnológicas del sector público. En segundo término, el 36% de las financiaciones consiste en préstamos al sector financiero (13.8% en septiembre 2016) que se otorgan en el marco de los regímenes de financiamiento de proyectos de inversión y de leasing financiero. Los préstamos con garantía hipotecaria explican el 20.8% del total del financiamiento.

Entre los instrumentos que ofrece el Banco las líneas de crédito para apoyar la internacionalización de empresas; líneas con agencias multilaterales para el corto y largo plazo, financiación de adquisición de maquinarias (ECA's). Otra de las nuevas herramientas es el **forfaiting**, se trata de una operación de financiamiento sin recurso, que permitirá al exportador posicionar sus productos en el mundo y ofrecer al comprador un plazo de hasta 10 años para cancelar su deuda. Mediante esta herramienta la empresa cobrará de contado el valor de la exportación a través del BICE mediante el descuento de cartas de crédito, pagarés y/o letras de cambio avaladas. Por su parte, el Banco asume el riesgo del impago, para lo cual es requisito una garantía bancaria adicional, necesaria para obtener el cobro en caso de fallido por parte del importador. El lanzamiento de esta línea fue posible a partir de un trabajo conjunto entre el BICE, el Ban-

co Central y la Secretaría de Comercio, que permitió cambiar una normativa que exigía a los exportadores liquidar las divisas en un plazo de 365 días. Con esta modificación se extendió primero a cinco años y ahora diez años, generando así una herramienta fundamental que pone en igualdad de condiciones a las empresas argentinas que exportan ante sus competidores del resto del mundo. La línea tiene como destino la exportación de manufacturas de origen industrial, manufacturas de origen agropecuario, bienes de capital y servicios por un monto entre US\$200 mil y US\$6 millones.

Finalmente, para mejorar el acceso: **Lanzó la línea de crédito "Impulsa COMEX"**, para que las Pymes argentinas puedan exportar sus productos. Ésta es una línea de pre y post financiación de exportaciones con una tasa fija de 1.5%, donde el Banco busca promover el desarrollo productivo mediante la asistencia financiera a Pymes que aún no lograron acceder a mercados internacionales y el apoyo a las grandes empresas que necesitan más financiamiento para crecer.

- **Financiamiento del Comercio Exterior en Brasil**

Las exportaciones brasileñas se financian a través de instrumentos públicos y privados, y estos se diferencian por el origen de los fondos que utilizan. Así, tenemos en el caso de los fondos públicos, como principales instrumentos de apoyo al comercio exterior al Programa Federal de Estimulo a las Exportaciones (Proex) y las líneas de financiación del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), y en cuanto a los financiamientos otorgados con recursos privados, que se establecen bajo el control del Banco Central de Brasil, se destacan los anticipos de contrato de cambio (ACC) y pre pagos de exportación.

Banco do Brasil: El Proex, creado en 1991 por el gobierno brasileño, pretende proporcionar condiciones para que las empresas exportadoras brasileñas puedan competir en el mercado internacional. El programa opera con recursos del Tesoro Nacional, asignado por el presupuesto público todos los años y cuyo control de los desembolsos es gestionado por el Banco do Brasil. Hay una limitación basada en la facturación bruta para las empresas que solicitan aprovechar de los recursos disponibles que viene siendo ampliado anualmente por la Cámara de Comercio Exterior (Camex).

El financiamiento puede concederse en las modalidades: Proex financiación que se concede post-embarque de bienes y servicios y el Proex equalización que requiere un contrato de financiación previamente firmado con otra institución. El Programa, en la forma en que se establece, no es interés para las grandes empresas, ya que ellas tienen posibilidades

de negociar mejores condiciones directamente con el mercado financiero. El instrumento es favorable, sin embargo, para empresas pequeñas.

El instrumento es aplicable a cerca del 80% de la oferta exportable del país, beneficiándose en especial, sectores tales como maquinaria textil, madera y cuero-calzado. El Proex equalización se presta a los sectores de transporte, maquinaria y equipos que ya tuvieron préstamos y financiamientos previamente ante el BNDES-Exim. Para dimensionar la importancia de este instrumento solo en el primer semestre del 2017, de los US\$98.5 mil millones movilizados en el mercado de divisas provenientes de la exportación, US\$ 19,2 mil millones partieron de las mesas del Banco do Brasil, que respondió por casi el 20% de esas operaciones registradas en el Banco Central de Brasil. En el 2016, el 21% de los US\$176 mil millones negociados en divisas fueron realizados por el banco. Es importante destacar que el Banco do Brasil cuenta con más de 100 Gerentes especialistas en Negocios Internacionales, además de equipos de consultoría, que promueven cursos para capacitar empresas en los diversos temas relacionados con el comercio exterior; asesoría y mesas de negociación de divisas, que apoyan a los clientes en la estructuración de soluciones para sus negocios. Las operaciones de cambio, incluso, pueden ser realizadas de forma 100% digital, con contratación, envío de documentos, firma y gestión de las operaciones.

En el caso de las exportaciones de micro y pequeñas empresas brasileñas, cuenta con el PROGER exportación, que se destina a empresas con facturación bruta anual de hasta US\$ 1.5 millones y tiene por finalidad financiar la exportación de bienes en la modalidad pre-embarque³, así como gastos con promoción de exportación, hasta el 2016 contaba con un presupuesto de US\$44 millones.

BNDES- El apoyo del BNDES a las exportaciones y líneas de internacionalización de empresas se da por diversos productos y programas. Los productos son: BNDES Exim (Pre y Post-Embarque), el BNDES Finem (con las líneas de apoyo a la internacionalización de empresas y de adquisición de bienes de capital) y el BNDES Automático. Cada una de estas formas de apoyo tiene mecanismos y objetivos específicos, pero las líneas de financiación pueden combinarse entre sí a criterio del banco. Entre 1998-2016, el 12% del financiamiento del Banco ha sido dirigido al sector exportador, en este aspecto opera de forma similar a una Agencia de Crédito a la Exportación, al estar facultada a otorgar apoyo oficial por medio de financiamiento, seguros y garantías.

Para apoyar el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas, desde el 2002 se modificó

³ El plazo de pago es de hasta doce meses y el límite de financiamiento es de US\$ 80 mil.

el decreto N°4.418, que le permitió al Banco las siguientes acciones: a) financiar la adquisición de activos e inversiones realizadas por empresas de capital nacional en el extranjero, siempre que contribuyan al desarrollo económico y social brasileño; b) financiar y fomentar la exportación de productos y servicios, incluidos los servicios de instalación, incluidos los gastos realizados en el exterior, asociadas a la exportación; c) contratar estudios técnicos y prestar apoyo técnico y financiero para la estructuración de proyectos que promuevan el desarrollo económico y social brasileño o su integración a América Latina; d) utilizar recursos captados en el mercado externo para financiar la adquisición de activos y la realización de proyectos y las inversiones en el exterior por empresas brasileñas, subsidiarias de empresas brasileñas y empresas extranjeras cuyo accionista con mayor capital con derecho a voto sea, directa o indirectamente, persona física o jurídica localizada en el país, y adquirir en el mercado títulos de emisión o de responsabilidad de dichas empresas (Bruno, 2014). A partir de ese momento se abrió la posibilidad de abrir oficinas de representación fuera de Brasil, así en agosto del 2009 se apertura una oficina en Montevideo, Uruguay; en Londres (hoy BNDES Limited), y en diciembre de 2013, en Johannesburgo, Sudáfrica.

El BNDES-Exim es establecido en las modalidades pre-embarque y post embarque. En la modalidad post-embarque la financiación está destinada a la comercialización de productos para exportación y los pagos son hechos por el BNDES. Y en la financiación pre-embarque, sirve para financiar la producción contando para ello con los recursos transferidos por las entidades financieras. El BNDES Automático financia la comercialización de bienes brasileños, en fase de post embarque, por medio de una red de bancos acreditados por el BNDES en el exterior.

El Instituto Brasileño de Análisis Sociales y Económicos (Ibase), señala que en los últimos 10 años, aproximadamente el 87% de las inversiones, hechas mediante el programa Exim post-embarque, fueron para infraestructura en ALC y para la compra de bienes de capital. Ya en 2012, el banco totalizó US\$2.17 mil millones en desembolsos en esa categoría (Post-Embarque). Más recientemente, los desembolsos orientados al sector exportador más que se duplicaron en 2016 comparado al año anterior, alcanzando los US\$4.100 millones. El financiamiento a las exportaciones de bienes de capital, fue el principal rubro, correspondiéndole el 80% de los desembolsos. Este apoyo representó el 11% de las exportaciones totales de bienes de capital en Brasil. En el 2016, se desembolsaron US\$2,600 millones en operaciones pre-embarque y US\$1.500 millones en post-embarque. Las amortizaciones e intereses de las financiaciones en el post-embarque cada año representan una fuente estable de generación de divisas para Brasil. Sólo en 2016, se recibieron US\$2,100 millones en pagos re-

ferentes a estas operaciones.

Por su parte, la línea BNDES Exim Automático aumento el número de exportadores brasileños, amplió su red de bancos socios en el exterior (11 nuevas instituciones pasaron a operarla) y simplificó la tramitación operacional. El monto promedio de financiamiento en el período fue de US\$600 mil, la mitad del promedio histórico, lo cual indica la creciente capilaridad del instrumento. Los principales sectores apoyados fueron maquinaria e implementos agrícolas, autobuses, camiones, máquinas industriales y máquinas para la construcción que exportaron bienes para proyectos en el exterior.

• La experiencia de Bancoldex, Colombia

El Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancóldex) es uno de los principales bancos de segundo piso en Colombia, a través de sus líneas de crédito de redescuento y la administración de programas especiales, promueve el desarrollo empresarial, la inclusión financiera y el emprendimiento en Colombia. Como parte de su rol en la promoción del comercio exterior y la internacionalización de la economía, la entidad desembolsó unos US\$ 510 millones a 784 empresas exportadoras, a noviembre de 2016, las exportaciones totales de estas empresas fueron de US\$2,724 millones. Sobre este punto, la entidad aseguró que, a partir de 2018, el Banco tendrá la capacidad de financiar a los exportadores con recursos superiores a unos US\$ 1,700 millones.

El Banco cuenta con un amplio portafolio de productos y servicios, por medio de intermediarios financieros, que les permiten a las empresas vinculadas al sector de comercio exterior, entre otros, contar con los recursos de crédito en pesos y en dólares que requieren para cubrir las necesidades que demande su actividad económica.

Así, ofrece directamente al exportador colombiano diferentes servicios de operación bancaria internacional, como confirmación o aviso de cartas de crédito (L/C) de exportación: a la vista, de aceptación o de pago diferido; gestión y negociación de cobranzas documentarias; confirmación de carta de crédito stand by; recepción de transferencias bancarias post-embarque, por concepto de exportaciones de bienes colombianos; entre otros. Cuenta también con mecanismos de cobertura cambiaria, líneas de crédito al comprador y financiamiento para proyectos de ingeniería, construcción y otros servicios. Asimismo, en algunos casos existen cupos especiales de crédito que van dirigidos a sectores o tamaños de empresas específicos, según la coyuntura económica particular.

Bancóldex también ofrece el crédito de proveedor y comprador, como un mecanismo mediante el cual los importadores de bienes y servicios colombianos

en el exterior pueden financiar sus compras con un intermediario financiero, corresponsal de la entidad. Además, les brinda facilidades de negociación en el exterior mediante la compra de facturas en dólares para todos los exportadores que cuenten con póliza de seguro de crédito. Para los empresarios interesados en conocer, de una manera práctica, los puntos más relevantes en una negociación internacional de flujo de pagos, el banco ofrece un portafolio de servicios no financieros llamado “asesor gerencial en negocios internacionales”, que ayuda a la empresa a reconocer e identificar los riesgos inherentes en una operación internacional de este tipo. También le permite describir y utilizar los productos y servicios del banco, y aprender de la financiación que el exportador puede otorgarle a su comprador en el exterior, que estén acordes con su tipo de negocio, producto, costos aproximados y, por supuesto, los beneficios. La estrategia de financiamiento a las empresas exportadoras, con escaso acceso a la banca comercial, se ha reforzado con el programa de garantías del Fondo Nacional de Garantías (FNG), que otorga respaldo a través de recursos de Bancóldex y de la banca tradicional.

- **Bancomext y el factoraje internacional**

El Bancomext es una institución financiera pública que opera en el primer y segundo piso, tiene entre sus principales objetivos el promover el financiamiento del comercio exterior, la internacionalización de empresas mexicanas en el exterior e incrementar la participación en las cadenas de valor globales. A lo largo de su existencia el Banco ha brindado apoyo financiero a las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, esto incluye a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones. En el 2016, ha colocado recursos por cerca de US\$5,600 millones, destacando que el 48% de dicha colocación se realizó con financiamiento sindicado con bancos comerciales o de desarrollo. Asimismo, ofrecieron líneas de factoraje a proveedores por US\$360 millones beneficiando a 266 empresas.

Los productos y programas financieros a través de los cuales se canalizan los financiamientos de Bancomext en primer piso tienen como propósito proporcionar apoyo directo a las empresas relacionadas con el comercio exterior mediante el otorgamiento de créditos y operaciones estructuradas, factoraje de exportación e importación, factoraje a proveedores, financiamiento de inventarios, servicio y financiamiento de cartas de crédito, otorgamiento de garantías y avales. También se ofrece crédito directo, financiamiento corporativo y servicio de cartas de crédito con opción de provisión de fondos al sector público. En cuanto al financiamiento en segundo piso, se busca alcanzar un efecto multiplicador para la canalización de apoyos a través de intermediarios financieros bancarios

y no bancarios mediante el otorgamiento de créditos (descuento), otorgamiento de garantías automática, selectiva, ágil, de autopartes y garantía comprador para intermediarios financieros en el extranjero, así como servicio de cartas de crédito con bancos en el extranjero. Asimismo, Bancomext cuenta con un Programa de Financiamiento a Pymes exportadoras e importadoras, en el que se otorga financiamiento inferior a US\$3 millones. En caso de que las necesidades de la empresa sobrepasen este monto, se debe contactar directamente a la institución para acceder al financiamiento.

Factoraje internacional: lanzado en el 2012, es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa o persona física con actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje. Inicialmente, el programa fue desarrollado en tres modalidades para canalizar a los exportadores cada una de ellas: 1) Prime Revenue, 2) Garantía de factoraje, y, 3) Factoraje de exportación a través de contrapartes financieras; posteriormente se implementó la modalidad de factoraje internacional de importación. A través del programa de factoraje internacional a la exportación, a fines del 2016, se había otorgado financiamiento de cuentas por cobrar, en 29 países, por un total de US\$122 millones, destacando que el 85% de los exportadores son Pymes. Se han financiado 15,659 facturas de exportación, lo que representó un crecimiento de más de 6 veces si se compara con las 2,200 facturas financiadas en 2012, año en que inició el programa.

Efecto de-Risking

Un estudio realizado por el Proveedor Global Asegurador de Servicios de Mensajería Financiera (Swift, siglas en inglés) advierte que la racionalización de la corresponsalía bancaria durante los últimos dos años por parte de algunas entidades de la banca de los Estados Unidos de América hacia la banca de América Latina y el Caribe, tendencia conocida como “De-Risking”, está afectando las transacciones internacionales y el flujo de remesas de ese país a la región, siendo la más afectada, la subregión del Caribe.

Esta política adoptada por la banca internacional obedece al riesgo que implica para ellos, de ser sancionadas con elevadas multas, por prestarse a actividades de lavado de activos y financiamiento al terrorismo (LAFT), fruto de debilidades en sus controles anti-lavado; y además para dificultar la aparición de nuevos y dinámicos competidores que representan una amenaza a las instituciones financieras tradicionales.

Pero, ¿cuáles son las líneas de negocio más afectadas por el “De-Risking”?, de acuerdo a una encuesta rea



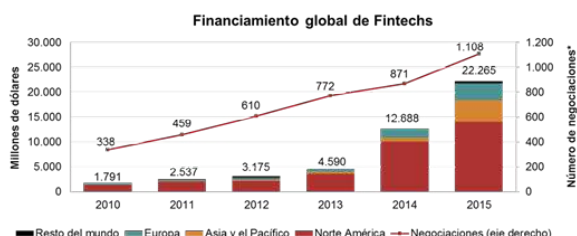
lizada por ASBA⁴ (Asociación de Supervisores Bancarios de las Américas) en 2016, son los productos, servicios y canales más propensos al lavado de activos y financiamiento al terrorismo; así los que tienen mayor propensión a este riesgo son: las remesas (60%), seguido por correspondencia (50%), trade finance (28%) y cambio de moneda (12%). Por otra parte, la banca móvil, dinero electrónico y pagos electrónicos, todos con 8%, se encuentran asociados al riesgo de LAFT como a exigencias regulatorias tecnológicas.

Ello lleva a un incremento de costos operacionales y/o pérdida de acceso a mercados de los agentes económicos de la región⁵. La divergencia de enfoques reguladores en las diferentes jurisdicciones es un factor clave en el aumento de los costos. Asimismo, según ASBA esto podría ocasionar el avance de la “Banca Paralela”, dentro del cual se encuentran las Fintech o los fondos de inversión no regulados, potenciales ofertantes de servicios a agentes desatendidos por el sistema regulado.

Cabe indicar que de acuerdo al Financial Stability Board (FSB)⁶, la “Banca Paralela” viene creciendo en participación del sistema financiero de 14.5% en 2012 subió a 15% en el 2014. Por ello, resulta importante nivelar el campo de juego, estableciendo condiciones similares para el desarrollo de las operaciones de los participantes del mercado financiero.

Según EY, la conectividad digital, la falta de interés de los consumidores en productos tradicionales y la limitada innovación está motivando a los consumidores a trasladarse a los Fintech. Las innovaciones tecnológicas plantean nuevos retos para la gestión del LAFT. El conocimiento del cliente debe evolucionar con las nuevas tecnologías.

Gráfico N°9



Fuente: Fintech, An Evolving Landscape: Leading Points for the Industry, Accenture (Abril 2016)
* Incluye asociaciones, fusiones o adquisiciones

4 Riesgo de Cumplimiento/Regulatorio en la Actividad Financiera (“De-risking”) en las Américas (ASBA, 2016).

5 78% de profesionales en cumplimiento reportaron a KPMG Global Antimoney Laundering Survey, aumentos de la carga regulatoria en los últimos 3 años

6 Financial Stability Institute. “Global Shadow Banking Monitoring Report 2015”. Noviembre de 2015.

Efectos del De-Risking⁷:

- **Migración de clientes de alto riesgo a entidades de baja capacidad de gestión:** A pesar de que el de-risking está encaminado a reducir la vulnerabilidad del sector financiero, ha tenido un efecto contrario. Los clientes más riesgosos están migrando a entidades que no tienen la capacidad de gestionar el riesgo.
- **Uso de canales menos regulados:** La terminación de relaciones con determinados actores, los ha forzado a migrar a canales menos regulados. Este es un factor que puede promover el crecimiento de la “Banca Paralela”.
- **Reducción del trade-finance y retroceso en inclusión financiera:** El cierre de diversos canales y operaciones a nivel mundial ha reducido el acceso económicas emergentes a otras divisas. Puede tener impacto en el desarrollo de países emergentes y en inclusión financiera. Según Financial Times en la zona euro se ha reducido la oferta de negocios de correspondencias de 25,000 en 2002 a 15,000 en 2015⁸.
- **Mayor concentración del riesgo en pocas entidades:** El riesgo se está concentrando en las pocas entidades que han decidido continuar con las líneas de negocio consideradas de alto riesgo. Existe un riesgo creciente de abusos de las entidades que están asumiendo riesgos frente a clientes excluidos por el resto del sector financiero formal.

A modo de conclusión para evitar los efectos del De-Risking, deben implementarse mecanismos innovadores para lograr hacer una debida diligencia en el conocimiento del cliente, sin recurrir a los mecanismos tradicionales (entrevista y el formulario). Los avances tecnológicos sumados al desarrollo de nuevos modelos de negocio implican a su vez nuevas modalidades para el lavado de activos, esto requiere que los sistemas para la prevención y gestión del riesgo de LAFT deban avanzar de forma paralela y alinearse con la innovación en el mercado. Lo anterior no se puede interpretar como una inminente “flexibilización” en los procesos para identificar, medir, controlar y monitorear el riesgo de LAFT. El llamado es a actualizar los mecanismos empleados sin descuidar los riesgos.

7 Sobre la base de la presentación de Gerardo Hernández Correa, Superintendencia Financiera de Colombia, julio 2016.

8 <http://www.globalcenter.org/wp-content/uploads/2015/11/rr-bank-de-risking-181115-en.pdf>

3. Instituciones Financieras Regionales de Apoyo al Comercio Exterior

El caso del Banco Latinoamericano de la Exportación (Bladex), el Banco fue fundado en mayo de 1975 por veintitrés bancos centrales de América Latina y el Caribe como un banco especializado para apoyar el comercio exterior de la región. De ahí que el 66% de sus transacciones están dirigidas a este sector. Posteriormente, a ésta fuente de negocio, en la última década, se le sumo un creciente abanico de productos y servicios (servicios de comercio, leasing, factoraje, ventas financiadas, préstamos sindicados y préstamos estructurados) que cubren todas las etapas de comercio exterior.

En años recientes, el mercado objetivo de Bladex se ha expandido para incluir a empresas medianas, y una modificación a sus estatutos le permite prestar a sociedades domiciliadas fuera de la Región que se dedican a importar /financiar importaciones de la Región.

Desde 1979 ha desembolsado un total de US\$243 mil millones en créditos, de los cuales América del Sur es la subregión que recibió el mayor monto del financiamiento, con US\$138.5 mil millones. Al 2016, la distribución geográfica de la cartera comercial⁹ muestra que el 57% está orientada a América del Sur; el 21% a América Central y el Caribe; el 18%, América del Norte, y otras regiones 4%. El principal segmento al cual se orientan estos créditos es el corporativo (61%) seguido por las instituciones financieras (39%).

⁹ La cartera comercial incluye el valor en libros de préstamos, colocación de depósitos seleccionados, inversiones en acciones, aceptaciones y contingencias (cartas de crédito, "standby" cartas de crédito, garantías que cubren riesgo comercial y compromisos de crédito).

En el 2014, el Bladex se orientó a ofrecer soluciones y estructuras financieras orientadas en las corporaciones Multilatinas. Por otra parte, afianzó su producto de crédito proveedor, logrando un crecimiento del 48% de ingreso generado por margen con relación al 2011, con un volumen de transacciones durante el 2012 por encima de US\$2,500 millones, un 33% mayor al año 2011.

Por su parte, la **CAF - Banco de Desarrollo de América Latina** ha invertido entre el periodo de 2010-2016, un total de US\$18,344 millones a proyectos vinculados al comercio exterior, la internacionalización de las empresas y generación de oportunidades de negocios. Con ese mismo propósito, el **Banco Interamericano de Desarrollo**, a través de operaciones con garantía soberana, ha otorgado un total de US\$772.60 millones al sector exportador de la Región, de este monto US\$654 millones fueron orientados a la promoción de la exportación y sus líneas de facilitación del comercio, logística del comercio y aduanas US\$118.6 millones.

Finalmente, el **Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)**, ha diseñado una serie de programas, políticas y estrategias orientadas a la facilitación y promoción del comercio internacional. Dentro de las cuales se destaca, el Programa de Financiamiento para el Comercio Exterior (COMEX), que incorpora la facilitación de recursos a las Instituciones Financieras Intermediarias para apoyar las actividades de importación y exportaciones de bienes y servicios dentro de las líneas de crédito existentes de la Iniciativa de Facilitación del Comercio Internacional (I-FACIL). Al año 2015, el BCIE ha canalizado recursos intermediados en el marco del COMEX por US\$192.1 millones y cuenta con una cartera activa por el orden de US\$46.4 millones.



CONCLUSIONES

Aun cuando se espera que el comercio mundial se recupere y alcance el 3.6%, después del traspíe sufrido el año pasado cuando registró 1.3%, por primera vez desde 2010. América Latina debe acostumbrarse a un nuevo ritmo de crecimiento, más moderado comparado a la última década, dado que la misma está supe- ditada a diversificar la oferta exportable hacia eslabo- nes más elaborados de la cadena productiva. En ese escenario el gran reto sigue siendo la implementación de políticas destinadas a alentar el crecimiento, así como reformas económicas que eliminen la rigidez, logrando con ello aumentar la diversificación de sus exportaciones y mejorar su capacidad competitiva en el ámbito del comercio internacional.

En ese escenario los gobiernos de la Región dispo- nen de los bancos de desarrollo como instrumentos de política pública para fomentar la diversificación de la canasta exportadora, así como del impulso a la internacionalización de las empresas, principalmente de las Pymes y su vinculación a las cadenas producti- vas globales. Si bien, la cartera de crédito al comercio exterior de los bancos de desarrollo representa un poco más del 2% del total de su cartera, no obstante, este porcentaje puede ser mucho mayor, sobre todo para los bancos especializados en comercio exterior. Tal como menciona la International Chamber of Com- merce (2009) aunque se sabe que al menos el 20% del comercio mundial recibe algún tipo de financia- ción intermediada, la financiación no intermediada es difícil de estimar.

El financiamiento al comercio en la región todavía es escaso comparado a otros países desarrollados y emergentes del Asia. Como consecuencia de esta escasez y su agravamiento en épocas de crisis por la falta de liquidez que ésta provoca, gobiernos de diversos países y organismos internacionales como la OMC, el FMI y Banco Mundial han insistido en la necesidad de alentar a los bancos regionales de desa- rrollo a que ampliasen, de forma innovadora y respec- tando las normas de la OMC, los medios de financiar las actividades comerciales.

Desde entonces la respuesta de la banca de desa- rrollo regional y nacional ha sido positiva y continúa, desplegando sus mayores esfuerzos en la provisión de financiamiento del comercio, ya sea directamente o intermediando recursos a través de líneas de cré- dito orientadas a entidades financieras y agencias de comercio exterior. Así, han desplegado una amplia gama de instrumentos de apoyo al comer- cio exterior y aseguramiento de operaciones relacio- nados a este.

Entre las líneas y programas de financiamiento en- contramos la pre - financiación y post -financiación de exportaciones, líneas de crédito para la adquisi- ción de bienes de capital, financiación de contratos de leasing para pymes, cobertura de préstamos a exportadores, líneas de crédito para financiar capital de trabajo, programas de gestión de calidad y ges- tión, créditos de desarrollo de zonas francas, finan- ciamiento de ventas y de adquisición de unidades de equipo de importación y otros. En el área de garantías y seguros de crédito a la exportación, destacan los seguros contra riesgo comercial, riesgo político y con- tingencias extraordinarias para operaciones de corto, mediano y largo plazo, fondos de garantías para el pe- queño empresario, seguro de crédito a la exportación para enfrentar situaciones de insolvencia o imposibi- lidad de pago y otros.

De estas modalidades de financiamiento de expor- taciones se destacan el financiamiento pre y post embarque, donde 67.7% de bancos de desarrollo con orientación multisectorial las otorgan, le siguen en importancia las cartas de crédito, 64.5% y las garan- tías, 41.9%. Los demás mecanismos menos frecuen- tes son otorgados por bancos especializados en el comercio exterior. Por ejemplo, el financiamiento de mediano y largo plazo es otorgado por BICE, Bandex, Bancoex y Bancomext, Bancoldex.

Estos instrumentos financieros (programas) son en- tregados principalmente por bancos de primer piso, sobre todo para el caso de pre y post embarque, car- tas de crédito y otros servicios bancarios ofrecidos a este sector como son: las transferencias de divisas, las cobranzas de exportación/importación, financia- miento de ventas y de adquisición de unidades de equipo de importación y otros. Los otros programas restantes son las entidades de segundo piso las en- cargadas de otorgar el financiamiento, lo cual se con- dice con las características de funcionalidad de los bancos de desarrollo, que actualmente son mayori- tariamente bancos de primer piso, 64%, y bancos de segundo piso, 27%.

En general, el financiamiento a la exportación no está restringido a un determinado tamaño de empresa, sin embargo, se observan grandes esfuerzos por parte de las entidades especializadas por apoyar la internacio- nalización de las Pymes, por fomentar el crecimiento de estas pequeñas empresas exportadoras. Dado que el mercado local ya no es su horizonte de negocios, ellas están mirando más allá de las fronteras naciona- les, sin embargo, afrontan serios problemas cuando intentan acceder al mercado regional, donde las exi-

gencias son mayores, y las obligan a develar algunas de sus falencias. De allí la importancia que los bancos de desarrollo no solo ofrezcan financiamiento sino también capacitación y asesoría.

Es importante tomar en consideración, también, que los bancos de desarrollo tienen grandes ventajas para llevar adelante convocatorias a iniciativas que promuevan el comercio exterior e inversión. Al sostener buenas relaciones tanto con organismos de desarrollo

multilateral, como con los gobiernos. Adicionalmente a ello, cuentan con acceso a información privilegiada, como es el conocimiento de grandes proyectos de inversión, de iniciativas bilaterales entre países que se acuerdan algunas veces a nivel político, o de empresarios nacionales o extranjeros que proponen a consideración de los gobiernos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALIDE (2017a). "Evolución y Desempeño de la Banca de Desarrollo Latinoamericana". Revista Banca y Desarrollo, diciembre 2017.

_____ (2017b). "De Risking y su Impacto en la Bancarización". Nota Informativa, mayo.

_____ (2014). "Mecanismos e Instrumentos de Financiamiento Comercio y la Inversión: Acciones y Rol de los Bancos de Desarrollo Latinoamericanos".

_____ (2013a). "La Banca de Desarrollo y el Financiamiento del Comercio y la Inversión (Documento Básico)". Mendoza, Argentina, abril.

_____ (2013b). "Informe Reunión de Comité de Alide de Negocios e Inversiones". Ciudad de Panamá, 15 de marzo.

Banco do Brasil (2016). Relatorio Anual.

BICE (2017). "El BICE lanza una nueva línea para financiar Exportaciones a Largo Plazo"

<https://www.bice.com.ar/es/novedades/el-bice-lanza-una-nueva-linea-para-financiar-exportaciones-a-largo-plazo/>

BIS (2014). "Trade finance: developments and issues"
<https://www.bis.org/publ/cgfs50.pdf>

CEPAL (2017). "Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe" Recuperación en un contexto de incertidumbre"

Granados, O. (2017). "Un flechazo comercial con India".

Diario El País de España. https://elpais.com/economia/2017/12/07/actualidad/1512639464_193711.html
Maia,H.(2015). "A final, quem ganha com a política de exportação do BNDES?"

<https://exame.abril.com.br/revista-exame/quem-ganha-afinal/>

Maqueda, A. (2017). "El comercio mundial se recupera después del frenazo sufrido en 2016"

IMF (2017). "Trade Integration in Latin America: A Network Perspective". Working Paper WP/17/148

OMC (2017). "Informe sobre el comercio mundial 2017 Comercio, tecnología y empleo".

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report17_s.pdf

WTO (2016). "Why do trade finance gaps persist: and does it matter for trade and development?"



ALIDE  **50**AÑOS

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo

Paseo de la República 3211 San Isidro, Lima, Perú

Teléfono: +511-203-5320 Ext: 228 **E-mail:** secretariageneral@alide.org www.alide.org

Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido siempre que se indique la fuente.