



Comercio e Inversiones de América Latina y el Caribe en el Contexto Global: Acciones de la Banca de Desarrollo

(Documento Básico)

Secretaría General
Mayo 2019

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
I. PANORAMA ECONÓMICO INTERNACIONAL	3
1.1. Evolución de la Economía Mundial y Regional	3
1.2. Panorama de la Inversión y el Comercio a Nivel Mundial	4
1.3. Ayuda Oficial al Desarrollo	7
II. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: POSICIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	8
2.1. Inserción de ALC en la Economía Internacional	8
2.2. Comercio Intrarregional	12
2.3. Iniciativas Conjuntas y Oportunidades de Inversión y Negocios ALC-UE	12
2.4. Comercio Bilateral China - América Latina y el Caribe	13
2.5. Comercio Bilateral Corea del Sur - ALC: Patrones y Oportunidades	14
2.6. Comercio ALC e India	16
2.7. El Golfo Árabe: Mercado Potencial	16
2.8. Las Multilatinas como Actores de la Inserción de ALC en el Mundo	16
2.9. Cadenas globales de Valor: Retos y Oportunidades para Latinoamérica	17
III. MECANISMOS DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, EL ROL DE LA BANCA DE DESARROLLO	22
3.1. Situación del Financiamiento al Comercio Exterior en América Latina y el Caribe	22
3.2. Mecanismos de Financiamiento del Comercio Ofrecido por los Bancos	22
3.3. Internacionalización y Relaciones de Cooperación de la Banca de Desarrollo Latinoamericana	23
3.3.1. Internacionalización vía la Expansión Física	24
3.3.2. La corresponsalía bancaria en el exterior	24
3.3.3. Financiamientos y captaciones en los mercados de capitales internacionales	24
3.3.4. Relaciones de Cooperación y Financiamiento entre Bancos Latinoamericanos y Entidades Extra regionales	25
3.4. Banca de Desarrollo: Programas e Instrumentos para el Financiamiento al Comercio y los Negocios Internacionales	25
3.4.1. La experiencia del BICE en el financiamiento de largo plazo y Pymes exportadoras	26
3.4.2. Financiamiento del Comercio Exterior en Brasil	27
3.4.3. Bancoldex, Colombia: Promoción del Comercio exterior y la Internacionalización de la Economía	28
3.4.4. Bancomext y el factoraje internacional	28
3.5. Instituciones Financieras Regionales que Apoyan al Comercio Exterior	30
IV. LAS MIPYMES: ASPECTOS CRÍTICOS, FINANCIAMIENTO, DESARROLLO EMPRESARIAL	31
4.1. Importancia y Aspectos Críticos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	31
4.2. Iniciativas Estratégicas para Potenciar el Comercio Exterior de las Pymes	32
V. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES	36
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	40
ANEXOS	42

INTRODUCCIÓN

En un contexto mundial marcado por las tensiones comerciales, nuevas iniciativas de integración, reacomodo de las economías nacionales a la normalización financiera, disrupción tecnológica, entre otras tendencias que influyen en el desempeño económico y que impactan en la inserción global de América Latina y el Caribe (ALC), un desafío central para la región consiste en identificar nuevas oportunidades de inversión y negocios, así como profundizar sus vínculos con aquellas regiones con las que mantiene estrechos lazos económicos, para así mejorar su inserción desde la perspectiva del comercio, la inversión, la transferencia tecnológica y la cooperación financiera y técnica para el desarrollo sostenible.

Frente a este desafío, los bancos e instituciones financieras de desarrollo (IFD), como instrumentos de política pública capaces de otorgar financiamiento y servicios de desarrollo empresarial, desempeñan un rol fundamental en la diversificación de las exportaciones, la movilización de la inversión y la inserción internacional de las empresas, en particular de las pymes. Esta función la ejercen mediante la intensificación de las relaciones de cooperación y negocios que establecen con sus pares de la región, extraregionales, agencias y organismos financieros y de cooperación internacional, así como con los distintos actores nacionales.

La internacionalización de las pequeñas y medianas empresas y su eslabonamiento a las cadenas mundiales de valor son elementos clave en el marco del citado desafío, en el que el incremento de la productividad y la conectividad de este importante segmento empresarial, resultan esenciales para contribuir a la diversificación productiva en la región.

En este contexto, el presente documento tiene por objetivo analizar la vinculación de ALC en sus relaciones con las diversas regiones del mundo en materia de inversiones, comercio y cooperación. Las oportunidades de desarrollo y ampliación de mercados que existen para incrementar el comercio y para atraer inversiones. Del mismo modo, se pretende mostrar las acciones de los bancos nacionales de desarrollo como actores clave en el apalancamiento de recursos financieros nacionales e internacionales orientados a inversiones públicas y privadas en proyectos prioritarios relacionados al combate al cambio climático, el desarrollo de infraestructura sostenible, energía, pymes, innovación y desarrollo tecnológico, agricultura, turismo sostenible, vivienda social, entre otros.

El documento está dividido en cuatro capítulos. En el primero, se presenta brevemente el panorama económico internacional, en lo referido a la evolución de la economía mundial y regional, así como al análisis de la inversión, el comercio y la ayuda oficial de cooperación para el desarrollo enfocada a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), propuestos por las Naciones Unidas. En el segundo capítulo, se presentan los vínculos y/o posición relativa de ALC en la economía internacional, en el comercio global, las oportunidades de inversión y negocios, el comercio bilateral con las diferentes regiones y países, el avance de un importante grupo de empresas —conocidas como multilatinas—, y la inserción en las cadenas globales de valor como vías para una mayor penetración en la economía internacional.

El tercer capítulo aborda los mecanismos y programas de financiación del comercio exterior latinoamericano y los negocios internacionales, principalmente desde la perspectiva de la Banca de Desarrollo; la situación del financiamiento al comercio exterior en América Latina y el Caribe; los avances en la internacionalización y relaciones de cooperación de la Banca de Desarrollo latinoamericana: internacionalización vía la expansión física, la corresponsalía bancaria en el exterior, financiamientos y captaciones en los mercados de capitales internacionales, relaciones de cooperación y financiamiento entre bancos latinoamericanos y entidades extra regionales, y programas e instrumentos financieros; por último, se presentan y describen algunos mecanismos de apoyo al comercio exterior de bancos de desarrollo e instituciones financieras regionales seleccionadas.

El cuarto y último capítulo se concentra en analizar los aspectos críticos de las micro, pequeñas y medianas empresas, y algunas iniciativas estratégicas para potenciar su internacionalización e inserción en cadenas exportadoras, generalmente de industrias maduras o del sector agroindustrial agroexportador latinoamericano.

PORTE I

PANORAMA ECONÓMICO INTERNACIONAL

1.3. Evolución de la Economía Mundial y Regional

El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2019) espera que el crecimiento económico mundial en 2019 se desacelere a 3.5%, después del 3.8% alcanzado en 2018. Ello obedece al deterioro de las expectativas de crecimiento de las economías de países desarrollados, que cayeron 0.1 puntos porcentuales, hasta alcanzar 2%, y países emergentes, 0.2% menos en octubre hasta alcanzar 4.5% (Cuadro N°1),

Cuadro N°1: Perspectivas de la Economía Mundial

(% anual)	Enero 2019			Diferencia informe de oct 2019
	2018	2019	2020	
PIB mundial	3.7	3.5	3.6	-0.2
Desarrollados	2.3	2	1.7	-0.1
EEUU	2.9	2.5	1.8	0
Japón	0.9	1.1	0.5	0.2
UE	1.8	1.6	1.7	-0.3
Alemania	1.5	1.3	1.6	-0.6
Francia	1.5	1.5	1.6	-0.1
Italia	1	0.6	0.9	-0.4
España	2.5	2.2	1.9	0
Reino Unido	1.4	1.5	1.6	0
Emergentes	4.6	4.5	4.9	-0.2
Rusia	1.7	1.6	1.7	-0.2
China	6.6	6.2	6.2	0
India	7.3	7.5	7.7	0.1
América Latina y el Caribe	1.1	2.0	2.5	-0.2
Brasil	1.3	2.5	2.2	0.1
México	2.1	2.1	2.2	-0.4
Argentina	-2.8	-1.7	2.7	-0.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), 2019

Luego de dos años de crecimiento, la economía mundial se está desacelerando y los riesgos tienden a incrementarse. Uno de los principales riesgos es el agravamiento de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China, además de un posible Brexit sin negociación que ocasionaría una desaceleración más pronunciada de la economía internacional¹. Entre las regiones donde ocurrirá la desaceleración prevista figura la Eurozona, donde el PIB se espera que aumente en 1.6% en 2019, un 0.3% menor a lo previsto en octubre pasado, resultado de ajustes en algunas de las principales economías del bloque. En Alemania, el debilitamiento del consumo privado, las exportaciones y la producción industrial. Italia, por su parte, afronta varios riesgos relacionados con conflictos extraeconómicos y el alza de los costos de endeudamiento.

En EE. UU., por el contrario, se mantuvo el pronóstico de crecimiento del PIB, con un 2.5% para 2019 y 1.8% el 2020. Allí se espera que el crecimiento de la demanda interna propicie el aumento de las importaciones y consecuentemente suba su déficit en cuenta corriente. En Japón se prevé que el crecimiento sea de 1.1% en 2019 (0.2 puntos porcentuales más), como resultado principalmente del apoyo fiscal adicional previsto en este año para impulsar las actividades productivas, que incluye medidas para mitigar los efectos del aumento de la tasa del impuesto al consumo programada para octubre de 2019.

En el caso de las economías emergentes, se prevé que el crecimiento disminuya levemente a 4.5% en 2019 (de 4.6% en 2018), más que todo por efecto de la desaceleración de China, uno de sus principales mercados de materias primas. China se ha visto afectada por el endurecimiento de las regulaciones financieras y las tensiones comerciales con EE. UU. Por el contrario, la India se encamina hacia un repunte gracias a los precios más bajos del petróleo y a un ritmo de endurecimiento monetario más lento de lo previsto, debido a menores presiones inflacionarias.

En América Latina, el FMI pronostica que el crecimiento económico se modere, proyecta un aumento 0.2 puntos porcentuales más bajo que lo esperado en octubre de 2018. La región crecerá un 2% este 2019 y un 2.5% en 2020. El pronóstico para Latinoamérica cambió tras la reducción de las inversiones en México, la desaceleración de crecimiento de Argentina y la situación política en otras naciones de la región. Los recortes se ven solo parcialmente neutralizados por una revisión al alza del pronóstico de 2019 para Brasil, donde se espera que continúe la recuperación gradual tras la recesión de 2015 y 2016.

¹ A pesar que el plazo para la salida del Reino Unido de la Unión Europea se ha ampliado hasta el 30 de junio de 2019, es un riesgo latente.

- **Riesgos y tensiones mundiales**

Como se indicó previamente, las tensiones políticas y comerciales entre China y los EE. UU. generan mayor incertidumbre económica. Según el FMI, si se hicieran realidad las barreras comerciales planteadas, la producción global podría caer en un 0.5% respecto de su nivel proyectado para 2020. A su vez, a medida que las tasas de interés a largo plazo suban, aumentará el costo de financiamiento para las empresas y los gobiernos de la región; y generará una mayor volatilidad del mercado que podría afectar a los precios de los activos globales, provocando una reversión en la dirección de los flujos de capital en busca de activos de refugio más seguros. La rápida subida de los tipos de interés y un fortalecimiento del dólar podrían exacerbar la fragilidad y las dificultades financieras en algunos países, lo que aumentaría el riesgo de problemas de endeudamiento.

Por otra parte, muchos de los bancos centrales más grandes del mundo comenzaron a revertir los programas de estímulo lanzados luego de la crisis financiera mundial de 2008. Las tasas de interés establecidas por el Banco Central Europeo (BCE) siguen siendo muy bajas, y todavía no ha abandonado su plan de compra neta de activos iniciado en el 2015 para estimular la economía y a través del cual inyectó 2.6 billones de euros (unos US\$ 3 billones). Lo cual, dejaría al BCE con una capacidad muy limitada para responder a un crecimiento más lento. Ello en un contexto en el que se espera que en 2019 el PIB continúe decreciendo, al pasar del 2.4% (2017) a 1.6% en 2019 (Gráfico N°1).

Actualmente, la economía europea atraviesa uno de los momentos con mayores retos de los últimos tiempos. Los riesgos van desde el lento crecimiento económico y el Brexit². El importante sector manufacturero de Alemania está siendo afectada por la menor demanda de pedidos, sobre todo por parte de China, su tercer mayor comprador. Por su parte, Italia tiene la segunda mayor relación deuda/PIB de Europa (132% del PIB) y el volumen de su deuda está en máximos, el sector bancario presenta altos niveles de morosidad. Si el crecimiento mundial baja e Italia entra en recesión, podría subir el costo de la deuda hasta máximos de la década y agregar US\$ 65,000 millones más por año.

El mayor endeudamiento post crisis financiera mundial³, tensiones financieras en países emergentes, alza del precio del petróleo y visiones políticas particulares son otras amenazas posibles que generan mayor incertidumbre.

1.4. Panorama de la Inversión y el Comercio a Nivel Mundial

La desaceleración de la economía mundial también tuvo impactos en el acceso a recursos externos de largo plazo para la inversión, sobre todo para los países en desarrollo. Los flujos de capital han manifestado alta volatilidad, y las entradas IED hacia los países en desarrollo en general, fueron negativas en el periodo 2015-2017, lo cual evidencia los complejos retos de financiar el desarrollo sostenible a largo plazo (ONU, 2017).

Cuadro N°2: Flujos Financieros Netos hacia Países en Desarrollo: 2012-2017
(En miles de millones de US\$)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Países en desarrollo	213.85	365.53	44.10	-446.21	-403.76	-339.8
Flujos de IED	434.85	457.54	402.83	431.25	209.21	199.3
Inversión en cartera	93.16	-14.57	6.47	-412.93	-218.14	200.1-
Otra inversión	-314.00	-77.45	-365.20	-464.53	-421.83	-399.2
Mov. De reservas internac.	-471.82	-667.71	-313.03	435.42	215.17	400.00
América Latina y el Caribe	221.16	212.45	260.10	182.72	113.41	121.75
Flujos de IED	150.17	144.35	141.04	133.90	131.91	147.87
Inversión en cartera	95.28	106.99	117.64	60.36	47.23	n.a
Otra inversión	-24.28	-38.89	1.42	-11.54	-65.73	n.a
Mov. De reservas internac.	-59.54	-6.33	-37.94	32.69	4.59	n.a

Fuente: ONU (2016), y Banco Mundial (2018)

(a). Estimados de UNCTAD (2018)

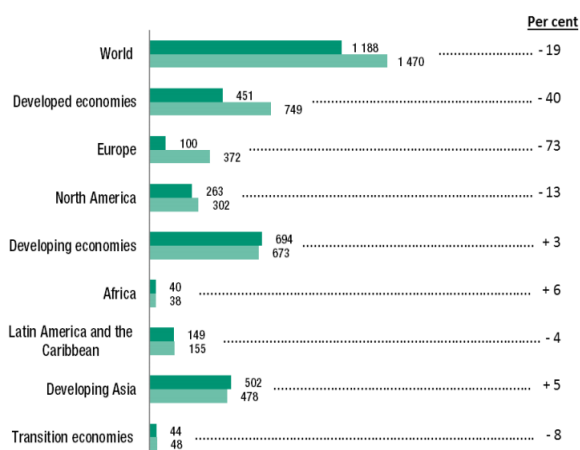
(*) Un signo (-) expresa incremento en el nivel de reservas internacionales

² Según estimados del gobierno británico, un Brexit sin acuerdo reduciría el PIB del Reino Unido 9% en 15 años, mientras que el acuerdo propuesto por la primera ministra, limitaría el impacto a 3.9% (Británico, 2019).

³ A setiembre del 2008, la deuda mundial (pública y privada) era de US\$172 billones. En la actualidad es de US\$247 billones, 40% mayor de lo que fue durante la crisis pasada (Institute of International Finance, 2018).

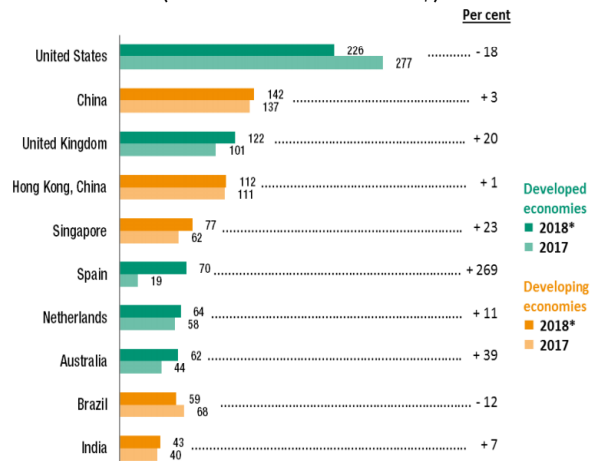
La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad) ha estimado que las entradas globales de inversión extranjera directa (IED) cayeron 19% en 2018, a un monto de US\$1.18 trillones, su nivel más bajo de los últimos 10 años, pero se espera una ligera mejora en 2019. En cuanto a la caída de la IED, esta se concentró en los países desarrollados, mientras que la IED en los países en desarrollo se mantuvo más o menos estable (Unctad, 2018).

Gráfico N°1: Entradas de IED por regiones, 2017 y 2018*
(Miles de millones US\$)



(*) Preliminar/ Fuente: UNCTAD

Gráfico N°2: Entradas de IED en los 10 Principales Países, 2017 y 2018*
(Miles de millones de US\$)



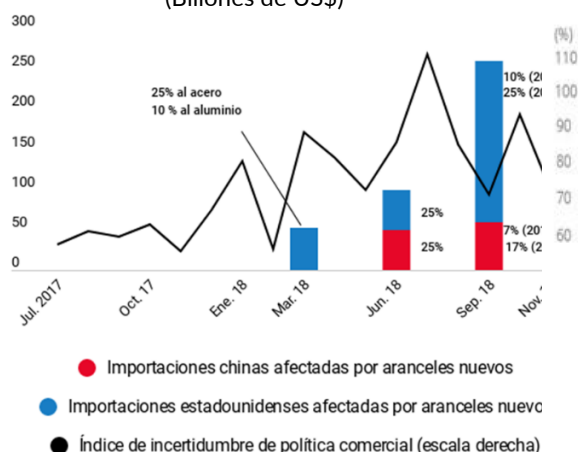
EE. UU. siguió siendo el principal receptor de inversión en 2018, con un total de US\$226 mil millones, 18% menos que en 2017. En segundo lugar, China alcanzó un récord de inversión de US\$142,000 millones en 2018, un 3% más que el año 2017. Mientras tanto, el Reino Unido superó a Hong Kong, convirtiéndose en el tercer mayor receptor de IED (ver gráfico N°3). La disminución se concentró en los países desarrollados, especialmente de Europa, particularmente por la repatriación de utilidades de las corporaciones multinacionales estadounidenses luego de la reforma del impuesto a la renta corporativa en los EE. UU. (Unctad, 2019).

En cuanto a la evolución del comercio mundial de bienes y servicios se espera un crecimiento menor en 2019, en línea con la desaceleración del crecimiento de la economía mundial. La Organización Mundial de Comercio (OMC) advirtió que los distintos conflictos comerciales están afectando la confianza empresarial y las decisiones de inversión (Gráfico N°3). Por ello, en 2018 redujo sus perspectivas para el comercio mundial de 2019. La OMC advierte, de acuerdo a sus estimaciones, que una escalada en la guerra arancelaria entre EE. UU. y China podría reducir el crecimiento del PIB mundial en 0.7% en 2019. El impacto sería mayor en China (-0.9%), debido a los efectos directos del comercio; y en Europa (-0.8%), debido a los efectos comerciales indirectos y los vínculos financieros. El PIB de EE. UU. se desaceleraría en -0.4%, debido a los menores efectos comerciales directos y los vínculos financieros indirectos (Mesquita, 2019).

En este clima de crecientes amenazas para el comercio es de esperarse perspectivas mucho más pesimistas de la evolución del comercio mundial. Después de una caída provocada por la crisis financiera de más del 10% en el volumen del comercio en 2009, un récord en la actualidad, la recuperación ha sido débil. Tras el breve repunte de los años 2010 y 2011, su crecimiento fue solo de 3.6% en promedio del 2012 al 2018, aproximadamente la mitad del ritmo anual promedio de los 20 años previos a la crisis. Esta desaceleración va a la par con la débil recuperación de la economía mundial después de la crisis (FMI, 2016).

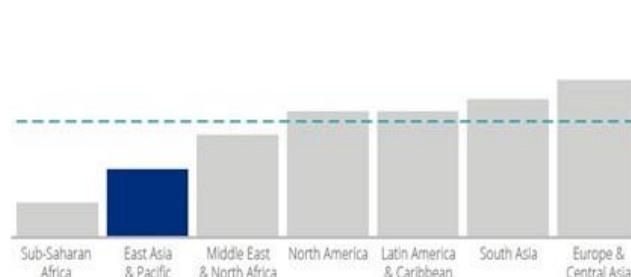
Es la primera vez en décadas que el crecimiento del comercio ha sido menor que el crecimiento económico durante un período sostenido y eso tiene implicaciones significativas para la economía mundial. En el gráfico N°5, se puede observar cómo impactó el crecimiento económico, relativamente lento, en el desempeño del comercio mundial. Ha cambiado la intensidad del comercio de las diferentes regiones (medida por la relación entre comercio y PIB) desde el inicio de la crisis financiera mundial.

Gráfico N°3: Tensiones Comerciales. Las Medidas Comerciales han agudizado la Incertidumbre Comercial
(Billones de US\$)



Notas: Las barras indican el valor de las importaciones afectadas por los aranceles anunciados en billones de US\$, los rótulos indican la tasa.
Fuente: Baker, Bloom y Davis

Grafico N°4: Relación entre Comercio y PIB: 2007-2015



Notas: No incluye el comercio de servicios
Fuente: Banco Mundial
Elaborado por Deloitte

• Tendencias del comercio e inversión

¿El crecimiento del comercio seguirá a la par que el crecimiento económico? El informe de CaixaBank “Ralentización del comercio mundial e inversión” señala que esta nueva relación comercio/PIB podría estar influenciada por varios elementos, entre los que destacan el aumento del proteccionismo y la ralentización en la formación de cadenas globales de valor (CGV), así como la pobre evolución que ha tenido la inversión durante los últimos años, de forma relativamente generalizada en los países desarrollados, pero también en algunos países emergentes.⁴

Distintos estudios atribuyen en torno a 50% de la desaceleración del comercio mundial al menor crecimiento de la inversión en los últimos años⁵, que se considera es producto de factores como el elevado apalancamiento que presentaba el sector corporativo, la menor capacidad crediticia del sector financiero al inicio de la recesión y el repunte de la incertidumbre por los distintos shocks que se han ido produciendo. Sin embargo, en mayor o menor medida, dependiendo del país, estos elementos han perdido fuerza en los últimos años, pero la inversión no ha despegado. Es por ello que varios estudios apuntan a que, además de estos factores temporales, el menor dinamismo de la inversión también se debe al impacto que están teniendo las nuevas tecnologías. Por ejemplo, los sectores más ligados con las nuevas tecnologías son los que más crecen, invierten mucho menos que los sectores industriales tradicionales. Así, aunque se espera que la inversión gane dinamismo a corto plazo a medida que los factores temporales antes mencionados sigan perdiendo fuerza, también se han ajustado a la baja las perspectivas de crecimiento a largo plazo.

Respecto a los países emergentes, el cambio de patrón de la inversión se observa, sobre todo en China, que está llevando a cabo un profundo cambio de su modelo productivo, alejándose del patrón inversor-exportador, y enfocándose más en el fomento al consumo de los hogares y el sector servicios. El impacto en el comercio global de este cambio es por demás importante, toda vez que, China ha sido uno de los artífices de los crecientes flujos comerciales. El dinamismo de la inversión, centrada en infraestructuras, significó que se convirtiera en la década del 2000 en el principal demandante de la mayoría de metales básicos, en muchos casos, demandando cerca del 50% de la producción mundial. Sin embargo, el cambio en su estrategia inversora ha frenado la demanda de materias primas y, en consecuencia, de los flujos comerciales globales. Aunque se considera que un factor menos relevante que el del débil dinamismo inversor en los países desarrollados, su cambio estructural tendrá implicaciones duraderas sobre el comercio, sobre todo para los países en desarrollo productores de metales básicos.

⁴ La inversión es uno de los componentes del PIB con una intensidad importadora más elevada. Por ejemplo, para el promedio de países de la OCDE, por cada euro de inversión gastada, 32 céntimos corresponden a consumos intermedios importados.

⁵ Diferentes estudios apuntan a que la debilidad de la inversión podría explicar entre un 40% y un 75% de la desaceleración del comercio mundial (FMI, 2016), (OECD, 2016).

En definitiva, la debilidad del componente inversor ha sido un elemento clave detrás de la desaceleración de los flujos comerciales globales. Por tanto, el informe de CaixaBank concluye que, a corto plazo, la recuperación de la inversión en los países desarrollados volverá a apoyar los flujos comerciales a nivel mundial. Sin embargo, a medio plazo, el cambio de modelo productivo de China y el creciente protagonismo de las nuevas tecnologías limitarán su recuperación (CaixaBank Research, 2016).

1.3. Ayuda Oficial al Desarrollo

La Unión Europea sigue siendo el principal proveedor de ayuda oficial al desarrollo (AOD) con una aportación global de EUR 90.200 millones en 2017, importe que representa el 0,50% de la renta nacional bruta de la UE, claramente por encima de la media de 0,21% de los Estados miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo⁶ que no pertenecen a la UE, a pesar de un ligero descenso con respecto al año anterior (Comisión Europea, 2017).

El total de la AOD mundial se redujo de EUR 131.000 millones en 2016 a EUR 130.000 millones en 2017. La AOD de la UE en su conjunto supuso el 57% de la AOD mundial en 2017. La UE ha estado constantemente liderando los esfuerzos mundiales para la financiación del desarrollo. Desde 2015, año de la adopción de la Agenda de Acción de Adís Abeba y de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, la ayuda colectiva de la UE ha aumentado en EUR 7,800 millones, es decir, un 12 %, mientras que la proporción de ayuda oficial al desarrollo con respecto a la renta nacional bruta (AOD/RNB) aumentó un 6%, lo que es una prueba del esfuerzo continuo de la UE y de sus Estados miembros para promover la paz, la prosperidad y el desarrollo sostenible en todo el mundo.

En cuanto a la región, dado que la mayor parte de los países latinoamericanos son considerados países de ingreso medio, han visto reducida su importancia como receptores de AOD, a la vez que han experimentado un importante impulso de diversos mecanismos de cooperación Sur-Sur y de cooperación triangular. Los flujos de AOD han disminuido claramente en relación con otras regiones en desarrollo y con el ingreso nacional bruto (INB) promedio. En la actualidad, los flujos de AOD representan el 0,25 % del INB de la región, lo que es inferior al 0,4% que se había registrado en décadas anteriores. Si en el año 1996, ALC recibía alrededor del 15% de los flujos globales de AOD, en 2016 bajó al 10% (Cepal, 2018).

⁶ El CAD es el principal órgano de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para las cuestiones de la cooperación al desarrollo. El CAD desempeña un papel importante en la elaboración de las políticas de cooperación bilateral al desarrollo, ya que diseña las directrices de la ayuda oficial al desarrollo de los países que lo componen.

PARTE II

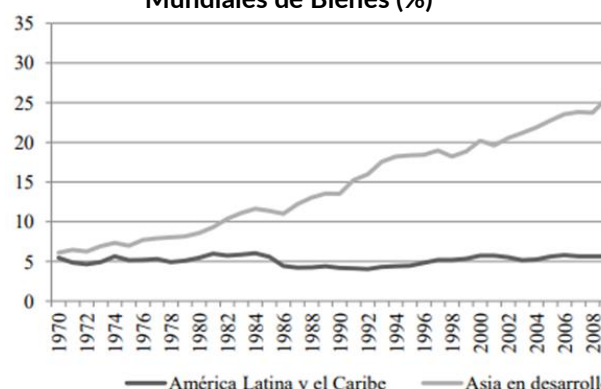
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: POSICIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

2.1 Inserción de ALC en la Economía Internacional

El comercio exterior de América Latina y el Caribe (ALC), que venía registrando un desempeño negativo durante el periodo 2012-2016, mostró signos de recuperación. El valor de las exportaciones de ALC creció a un ritmo interanual de 10.6% en el primer trimestre de 2018, cifra ligeramente menor al 11.9% de 2017. En 2018, el crecimiento de las exportaciones de la región perdió dinamismo y fue más débil que el del comercio mundial, que experimentó un crecimiento estimado de 16% interanual en los primeros meses del año. Esta pérdida de dinamismo de las exportaciones de ALC contrasta con la dinámica de los flujos globales, que mostraron una significativa aceleración a inicios de 2018.

La intensificación de tensiones comerciales, el declive de los precios de los productos primarios (que sostuvieron por más de una década la demanda externa) y la baja competitividad han derivado en una erosión de las participaciones de los mercados regionales y globales, así como tendencias proteccionistas que podrían resultar en condiciones de acceso menos favorable en algunos mercados clave. Desde hace 16 años ALC ha mantenido con mínimas variaciones, una participación del alrededor del 6% en las exportaciones mundiales de bienes y servicios. En contraste, los países en desarrollo de Asia han aumentado de forma considerable en el mismo periodo. En gran medida este aumento se debe a China, cuya participación más que se triplicó, pasando del 4% al 14% entre el año 2000 y 2016.

Grafico N°5: Asia en Desarrollo y América Latina y el Caribe: Cuota en las Exportaciones Mundiales de Bienes (%)



Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC)

Cuadro N°3: Comercio de Bienes por Regiones (% mundial)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Participación. Total mundial		Variación anual		Valor	Participación Total mundial		Variación anual	
	2017	2016	2017	2016	2017	2017	2016	2017	2016	2017
Economías en desarrollo	7439	42.7	43.2	-5	12	7138	39.9	40.6	-5	13
América Latina	993	5.7	5.8	-4	12	1011	5.9	5.8	-9	8
Economías en desarrollo de Europa	189	1.1	1.1	0	11	282	1.5	1.6	-3	17
África	417	2.3	2.4	-10	18	534	3.1	3.0	-11	8
Oriente Medio	961	5.2	5.6	-7	18	712	4.4	4.1	-5	1
Economías en desarrollo de Asia	4875	28.3	28.3	-5	11	4600	25.0	26.2	-4	16
Total Mundial	17198	100	100	-3	11	17572	100	100	-3	11
Economías desarrolladas	9247	54.6	53.8	-1	9	10032	58.0	57.1	-1	9
Comunidad de Estados independientes* i	518	2.7	3.0	-16	24	402	2.1	2.3	-3	21

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC)

* Incluye los Estados asociados y los antiguos estados miembros

El estancamiento de las exportaciones de ALC evidencia una estructura poco diversificada y que concentra más de la mitad del valor de sus envíos totales en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. ALC ha multiplicado las exportaciones de bienes 22 veces entre 2000 y 2016, pero se han concentrado en cinco productos: soja, cobre, cobre refinado, hidrocarburos y hierro. El panorama es aún menos alentador en el comercio de servicios (Cepal, 2017).

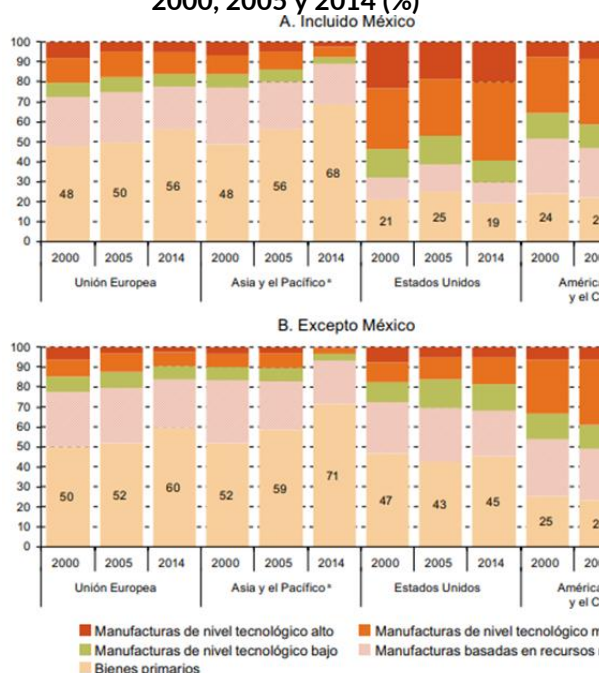
**Cuadro N°4: Comercio de Servicios por Regiones
(% mundial)**

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Participación. Total mundial		Variación anual		Valor	Participación Total mundial		Variación anual	
	2017	2016	2017	2016	2017	2017	2016	2017	2016	2017
Economías en desarrollo	1615	30.6	30.6	0	8	7936	38.2	38.1	0	6
América Latina	182	3.5	3.5	1	6	214	4.2	4.2	-5	7
Economías en desarrollo de Europa	59	1.0	1.9	-14	17	32	0.6	0.6	1	11
África	102	1.8	3.9	-6	13	150	2.9	3.0	-11	10
Oriente Medio	207	3.9	2.2	5	8	291	5.8	5.7	0	5
Economías en desarrollo de Asia	1065	20.3	28.3	0	7	1248	24.7	24.6	2	6
Total Mundial	5279	100	100	1	8	5074	100	100	1	6
Economías desarrolladas	3559	67.5	67.4	1	8	3005	59.4	59.2	2	6
Comunidad de Estados independientes*	105	1.9	2.0	-2	14	134	2.4	2.6	-12	15

Fuente: Organización Mundial de Comercio (OMC)

* Incluye los Estados asociados y los antiguos estados miembros

**Gráfico N°6: América Latina y el Caribe:
Estructura de las Exportaciones a Destinos
Seleccionados por Intensidad Tecnológica,
2000, 2005 y 2014 (%)**



(*) No incluye China

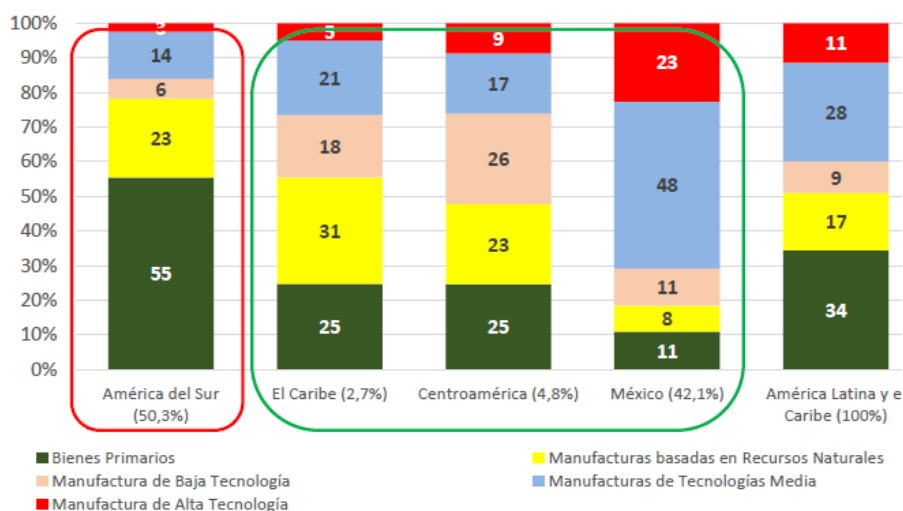
Fuente: Comisión Económica para América Latina (Cepal)

Esta situación, se agudizó en el periodo 2003-2011 por el boom de los commodities. La participación de los bienes primarios en el valor de las exportaciones de ALC al mundo pasó del 27%, entre 2001 y 2002, al 42% entre 2011 y 2012, para luego declinar gradualmente y alcanzar el 35% en 2015, a medida que los precios de estos productos bajaron. Con lo cual, ALC es más dependiente de los envíos de materias primas, de lo que era al inicio de este siglo (Rosales y Herreros, 2017). Esto se da sobre todo en los envíos a Asia Pacifico y la UE, ya que este tipo de bienes registra una menor participación en las exportaciones a la propia región y a los EE. UU. El menor peso de los bienes primarios en los envíos a EE. UU. se explica principalmente por las exportaciones mexicanas con mayor intensidad tecnológica. Si se excluyera este país, la participación de los bienes primarios en el valor de las exportaciones regionales a los EE. UU. en 2014 aumentaría de 19 a 45% (Gráfico N°6).

Estos hechos configuran un patrón de comercio dual en la región. Por un lado, los países de América del Sur comercian entre si productos de consumo manufacturados, mientras exportan productos básicos al resto del mundo (55%) e importan sobre todo bienes de capital. Y por el otro, la composición de las canastas exportadoras caribeñas, centroamericanas y mexicanas se caracterizan por una mayor participación de las manufacturas en comparación con América del Sur. El Caribe tiene una estructura de exportaciones más

equilibrada debido al turismo, y en Centroamérica, destaca la importancia del comercio intrarregional entre países vecinos, además de EE. UU. En México, por el contrario, las exportaciones se concentran en productos manufacturados de tecnología media, impulsadas por los tratados de libre comercio que tienen suscritos.

Grafico N°7: Composición de las Exportación de Bienes según Intensidad Tecnológica, 2017*
(%)



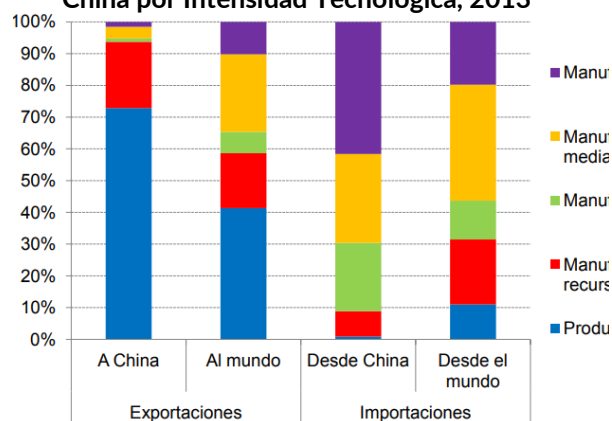
Notas: (*) Las cifras entre paréntesis indican la participación de cada subregión o país en las exportaciones totales de la región.

Fuente: Comisión Económica para América Latina (Cepal)

Otro factor que ha profundizado la reprimarización de las exportaciones de la región es el dinamismo y el papel que ha asumido China en el comercio internacional⁷. En la última década, China se fue convirtiendo en uno de los principales socios comerciales de la región, por delante de EE. UU. y la UE. De ahí que sus políticas comerciales se orientaron a China. En ese sentido, y tal como lo señala la Cepal, esta reprimarización se observa en el hecho de que la canasta de exportaciones de ALC hacia China tiene menor contenido tecnológico que su canasta hacia el mundo. En 2013, los productos primarios representaron 73% de las exportaciones de ALC a China, versus un 41% de sus envíos al mundo. Por el contrario, las manufacturas de tecnología baja, media y alta representaron solo el 6% de las exportaciones a China, versus el 42% de los envíos al mundo. Lo contrario ocurre en el caso de las importaciones: mientras las manufacturas de baja, media y alta tecnología representaron en 2013 el 91% de las importaciones regionales desde China, las mismas representaron solo el 69% de las importaciones desde el mundo. En otras palabras, el comercio entre ALC y China es netamente

interindustrial: materias primas por manufacturas (Cepal, 2015).

Grafico N°8: Composición del Comercio de América Latina y el Caribe con el Mundo y China por Intensidad Tecnológica, 2013



Fuente: Comisión Económica para América Latina (Cepal)

⁷ China se ha vuelto el mayor exportador mundial y es el segundo mayor importador. Según una declaración de la Administración General de Aduanas, China tuvo un aumento de 7.9% de sus exportaciones y un aumento de 15.9% de las importaciones en

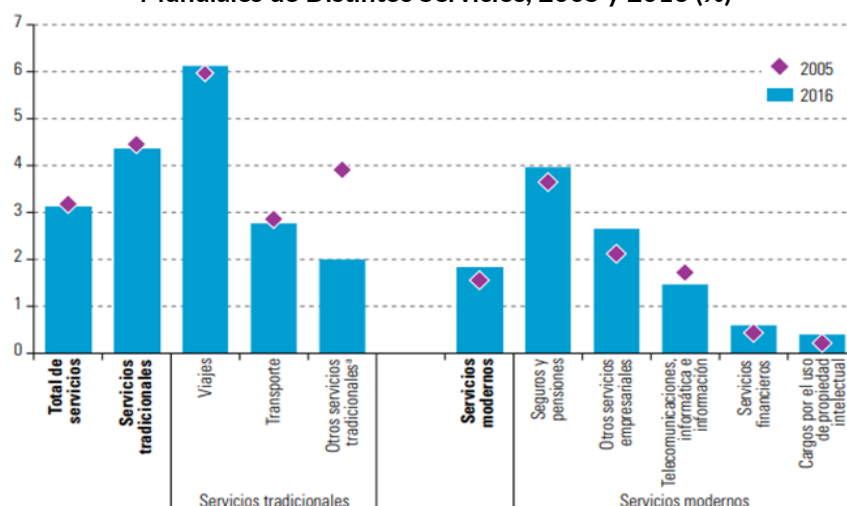
2017. El superávit comercial general en 2017 fue de US\$ 422,500 millones, lo que representa una caída de 14.4% con respecto a 2016.

En cuanto a las exportaciones de servicios, éstas han aumentado su participación en el comercio mundial, pero ALC está rezagada. En 2016, su participación en las exportaciones mundiales del total de servicios fue apenas de un 3.1%, comparada con casi un 6% en las exportaciones mundiales de bienes. En la última década, la participación de las exportaciones de servicios de ALC ha tenido un aumento débil, al pasar del 14.1% en 2005 al 15.2% en 2015. A pesar de ello, en ese mismo periodo, la participación de la región en el comercio mundial de servicios se contrajo de 4.2 a 3.1%. Muy por el contrario, para el caso de los países en desarrollo asiáticos, cuya participación en este campo se incrementó gracias al desempeño de China e India. Según diversos organismos internacionales, el futuro está en la exportación de servicios, que actualmente representan el 22% de las exportaciones mundiales y se proyecta que en los próximos años superen el 40%.

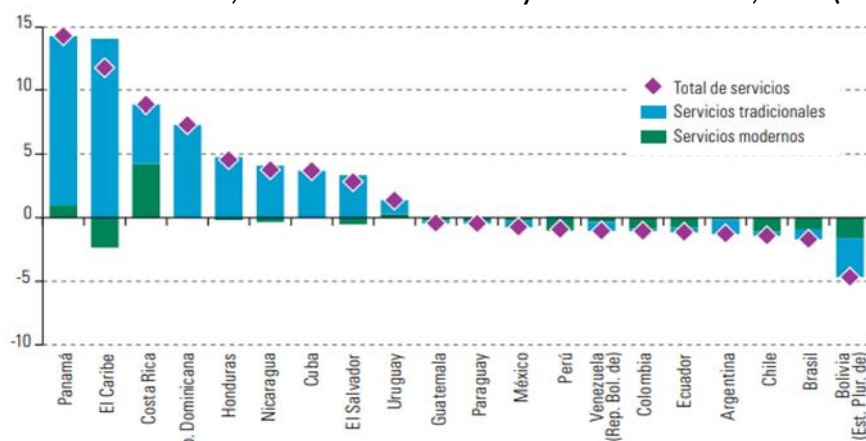
En ALC la cuota en las exportaciones de servicios tradicionales (4.4% en 2016) fue mayor que la que alcanzó en las de servicios modernos (1.8%). América del Sur es el mayor proveedor de servicios de la región y en 2016 concentró 75% de las exportaciones totales (Cepal, 2017).

Centroamérica y el Caribe figuran en segundo lugar en las exportaciones de servicios (con el 22% cada uno), seguidos por México (18%). El Caribe y México representaron cuotas pequeñas de las exportaciones de servicios modernos⁸ de ALC, que reflejan su especialización en servicios tradicionales, en particular el turismo. La participación de Centroamérica en esa categoría fue de 16%.

Grafico N°9: América Latina y el Caribe: Participación en las Exportaciones Mundiales de Distintos Servicios, 2005 y 2016 (%)



América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): Saldo del Comercio de Servicios Modernos, Servicios Tradicionales y Total de Servicios, 2016 (% PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina (Cepal)

⁸ Telecomunicaciones, financieros, seguros, pensiones, regalías y otros servicios empresariales)

En el caso del Brasil, la UE constituye el mayor mercado de exportación y el principal origen de sus importaciones, seguida por los EE. UU. Menos del 10% de las exportaciones e importaciones de servicios y servicios modernos del Brasil correspondían al resto de la región. En contraste, Chile y Colombia exportan predominantemente a la región, con una cuota de mercado que supera el 40%. EE. UU. es el segundo destino de las exportaciones de servicios modernos de Chile y de servicios y servicios modernos de Colombia. Las importaciones de servicios de ambos países están más distribuidas geográficamente.

Los servicios modernos representaron solo 30% de las exportaciones de la región, en comparación con el 50% a nivel mundial. América del Sur representa tres cuartas partes de las exportaciones de servicios modernos de la región.

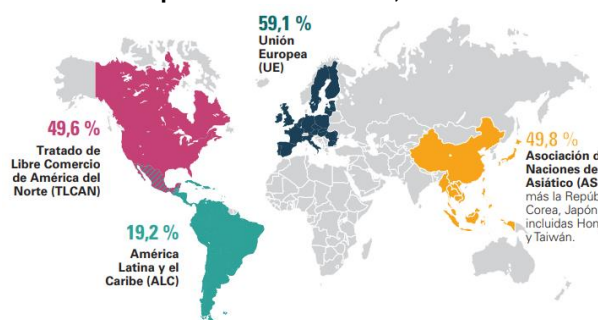
El gran interés comercial por los servicios se evidencia en el hecho de que, entre 2005 y 2016, el valor de las exportaciones mundiales de servicios modernos creció a un promedio anual de 6.7%, en comparación con 4.5% de las exportaciones de servicios tradicionales⁹ y de 3.9%, en el caso de las ventas externas de bienes.

2.2. Comercio Intrarregional

De 2008 a 2016, el comercio intrarregional de ALC ha estado en torno al 20%, por lo cual existe un potencial enorme para incrementarse, pues en el caso de Europa asciende a 59% y en Asia a 50%. Sin embargo, el comercio sigue sujeto a fuertes barreras, principalmente no arancelarias (cuotas, licencias no automáticas de importación, barreras informales y derechos antidumping, entre otras)¹⁰. La oferta exportable entre los países de la región es muy similar, lo cual dificulta la integración. Las materias primas siguen teniendo una gran participación. El comercio intrarregional demanda la creación de infraestructura, ya que su ausencia pesa más en términos de costos¹¹ (Sanahuja, 2018). Desarrollar el mercado intrarregional puede permitir

sobrellevar los obstáculos al comercio que en años recientes se ha presentado.

Grafico N°10: Participación de las Exportaciones Intrarregionales en las Exportaciones Totales, 2013



Fuente: Comisión Económica para América Latina (Cepal)

2.3. Iniciativas Conjuntas y Oportunidades de Inversión y Negocios ALC-UE

A pesar que en las últimas tres décadas la UE perdió peso relativo en el comercio con ALC, sobre todo como mercado de destino de las exportaciones, entre 2005 y 2017 las empresas europeas lideraron las inversiones en ALC, con un 39% del valor total de los nuevos proyectos en la región, dejando en el segundo lugar a las empresas de EE. UU. y Canadá (con 32%). Por su parte, los capitales procedentes de Asia Pacífico (principalmente China y Japón), concentraron el 16% en el mismo periodo. El cuarto lugar es de las empresas translatinas, con un 9% de las inversiones en la zona; el resto (4%) llegó de Oriente Medio y otras economías europeas que no forman parte de la UE.

Un 41% de los activos acumulados de IED en ALC son de empresas europeas, y esta presencia es particularmente importante en América del Sur, y está dominada principalmente por España, que representó el 29% de las inversiones europeas en proyectos nuevos en ALC y el 29% del monto de las fusiones y adquisiciones europeas en el periodo 2005-2017. Le siguen Alemania (16%), el Reino Unido (13%), Italia (12%) y Francia (11%), como otros países inversionistas más destacados en proyectos nuevos en ALC.

⁹ Transporte, turismo, construcción, servicios personales, culturales y recreativos, y gubernamentales.

¹⁰ En promedio, las barreras no arancelarias aplicadas en la región equivalen a un arancel del 25,3%, que es igual a casi nueve veces el valor medio de los aranceles aplicables al comercio intrarregional (2,9%). A los aranceles y las medidas no arancelarias se suman los costos asociados a los procedimientos aduaneros (reflejados en el tiempo requerido para exportar e importar), que, según estimaciones de la Cepal, equivalen en promedio a un arancel adicional del 20%.

¹¹ Para ilustrar esta situación como referencia, está el caso de Colombia, donde que llevar carne las zonas productoras de la costa del Pacífico hacia Ciudad de Cartagena, en el Atlántico, es mucho más caro que importarla de Argentina.

La IED europea en la región se ha orientado en diferentes sectores. Inicialmente tuvo una presencia importante en el sector primario y en diversas áreas de infraestructura. Después, se concentraron en los sectores como el automotor, alimentos y bebidas, y en la industria química, que fueron a parar a las mayores economías: Brasil, México y Argentina, con cerca de 75% del acervo total de IED europea en la región.

Así, mientras que en décadas pasadas el foco de los capitales europeos estaba puesto en las industrias extractivas (que representaba 43% del monto de IED en 2005 y que cayó a 11% en 2016, para después subir a 14% en 2017), ahora la atención se ha volcado en sectores como telecomunicaciones, energía renovable y automotriz. En cuanto a las energías renovables, éstas pasaron de representar en 2005 el 3% de la cartera de inversiones europeas en la región a 18% en 2017. La participación de las telecomunicaciones subió de 7% a 16%, en el mismo periodo. Las inversiones se concentraron en Brasil, México, Argentina y Chile, y fueron fruto de los capitales procedentes de España, Italia, Reino Unido y Francia.

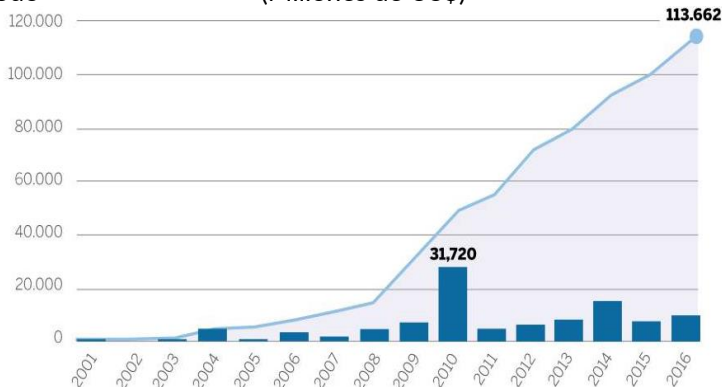
En tanto, el sector automotriz se mantiene con una cuota promedio de 11% del monto total de los proyectos anunciados entre 2005 y 2017. El liderazgo correspondió a las empresas alemanas, cuyos proyectos representaron 54% del valor total anunciado para la región en el sector, y fueron acompañadas por empresas italianas y francesas. Sin embargo, las inversiones europeas en la región enfrentan un clima de mayor competencia, dada la presencia de capitales asiáticos. La relación entre China y ALC es cada vez más fuerte y el primero no solo busca bienes primarios sino también oportunidades en el sector servicios.

2.4. Comercio Bilateral China - América Latina y el Caribe

China es en la actualidad uno de los principales socios comerciales de varios países de ALC: es el primer socio comercial de Brasil, Chile y Perú y el segundo de Argentina, Ecuador, Colombia y México. Es, además, una fuente cada vez más importante de IED y financiamiento bilateral. Desde el año 2000 hasta 2018, las relaciones económicas y comerciales China-ALC han experimentado un desarrollo constante y estable. ALC se ha convertido en una de las regiones más dinámicas para la cooperación comercial de China. Según las estadísticas de la Cepal, China ha sido el segundo socio más importante en el comercio de bienes, el tercer mercado de exportación y la segunda fuente de importaciones para ALC desde 2014. Los envíos de mercancías en ambos sentidos con China excedieron los US\$280 mil millones en 2017.

ALC es también el segundo mercado más grande para la IED de China. En el periodo 2003-2017 ha invertido más de US\$110,662 millones, más de la mitad en los últimos cinco años. La próspera cooperación económica comercial de China y ALC se atribuye a complementariedad en términos de dotación de recursos y estructura económica, así como gran importancia que ambas partes conceden entre sí a nivel estratégico. Las dos partes también han establecido una serie de acuerdos desde mecanismos y plataformas de cooperación hasta medidas específicas, que garantizan fundamentalmente la estabilidad y mejora de la cooperación económica y comercial China-ALC.

Grafico N°11: Inversión Extranjera Directa de China en ALC
(Millones de US\$)



Fuente: El País

Desde que la Iniciativa de Una Franja Una Ruta (One Belt One Road (BRI, por sus siglas en inglés) se propuso hace seis años, ha estado expandiéndose el alcance y la profundidad de la cooperación entre China y ALC. En mayo de 2017, con ocasión del primer Foro de Cinturones y Carreteras para la Cooperación Internacional, el gobierno de China dijo que ALC era la extensión natural de la Ruta de la Seda Marítima del Siglo XXI. En febrero de 2018, el segundo Foro Ministerial de China y la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe publicó un anuncio especial sobre la Iniciativa BRI.

Hasta el momento, ocho países de ALC están considerados como posibles miembros del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB)¹², y 14 han firmado memorandos de entendimiento con China sobre la cooperación de BRI. Impulsada por la Iniciativa Una Franja Una Ruta, la cooperación entre China y ALC entró en una nueva etapa de cooperación integral, la misma que está contenida en el Plan de Cooperación Sino-Latinoamericana y del Caribe (2015-2019); cuyas tres fuerzas motrices son el comercio, la inversión y la cooperación financiera. Además, impulsa seis sectores: energía y recursos, construcción de infraestructura, agricultura, manufactura, innovación científica y tecnológica y tecnologías de la información.

Al mismo tiempo, se ha establecido un nuevo mecanismo de capacidad de producción, que se centra en tres sectores clave para la interconexión: logística, electricidad e información, con esfuerzos integrados de las empresas, la sociedad y el gobierno. Y los canales de financiamiento se han ampliado a fondos de desarrollo, crédito, préstamos y seguros. China también introdujo medidas sustanciales, incluida la creación del Fondo para la Cooperación China-ALC, préstamos especiales para proyectos de infraestructura, préstamos para fines especiales y préstamos preferenciales para la cooperación agrícola.

La cooperación económica y comercial China-ALC presenta buenas perspectivas. China tiene una gran demanda de mercado y capacidad de inversión en el exterior. Se estima que se importarán hasta US\$2 billones en productos de los países y regiones involucrados en la Iniciativa Belt and Road en los próximos cinco años.¹³

Por otro lado, los países de ALC carecen de infraestructura moderna. Solo a manera de ejemplo, la CAF-Banco de Desarrollo de América Latina señala que se espera que la inversión acumulada en la construcción de aeropuertos en ALC alcance los US\$53.15 mil millones para 2040, a fin de satisfacer las crecientes demandas de turistas que aumentan a una tasa de 8% (Gestión, 2018). La relación China-ALC a través de la IED y la financiación será muy importantes para estos fines.

2.5. Comercio Bilateral Corea del Sur - ALC: Patrones y Oportunidades

El comercio entre Corea del Sur y ALC ha tenido un crecimiento rápido y sostenido, aumentando en promedio 17% al año desde 1990 hasta alcanzar los US\$54 mil millones en 2014. Las exportaciones de ALC a Corea del Sur son más diversificadas y ponderadas hacia productos manufacturados, a diferencia de las exportaciones a China, más concentradas en materia prima.

Los lazos comerciales entre Corea del Sur-ALC se han estrechado en los últimos años, si bien aún se ubican en niveles modestos. La participación de Corea en las exportaciones regionales aumentó de 1.1 a 1.3% entre los años 2000 y 2013, mientras que su peso en las importaciones pasó de 1.8 a 3.1%. Por su parte, la participación de la región en las exportaciones coreanas aumentó de 5.7 a 6% en igual período, y en las importaciones pasó de 2.9 al 3.5%.

El primer país latinoamericano en firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Corea fue Chile, en febrero de 2003. El tratado entró en vigor en 2004 y en los años subsiguientes el comercio bilateral entre ambos países creció notablemente. Según un informe conjunto del gobierno coreano y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el comercio bilateral entre Corea y Chile creció de US\$1 575 millones anuales en 2003 a US\$7.116 millones anuales en 2013, multiplicándose 4.4 veces. Las exportaciones chilenas a Corea pasaron de US\$1.100 millones a US\$4.700 millones en el mismo período, un aumento de más de 400%.

Luego Corea firmó un TLC con Perú en 2010. Las exportaciones peruanas a Corea, que eran de aproximadamente US\$900 millones en 2009 aumentaron, en cuatro años, a US\$1.983 millones, más de 100% de crecimiento.

En febrero de 2013, luego de cinco años de negociaciones, Corea firmó un TLC con Colombia. En febrero de 2018 con Costa Rica, Panamá, Honduras, Nicaragua y El Salvador, a fin de favorecer un mayor intercambio de bienes agrícolas e industriales, y establecer una alianza estratégica entre ambas regiones. El gobierno coreano, también viene teniendo, desde hace un tiempo, negociaciones con México y el Mercosur

¹² Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela.

¹³ La primera Exposición Internacional de Importaciones de China, celebrada en Shanghai del 5 al 10 de noviembre de 2018 tuvo importantes anuncios por parte del presidente chino, Xi Jinping, que fortalecen las expectativas de una mayor relación de comercio e inversión con China.

para firmar acuerdos comerciales. Estas iniciativas son fundamentales para superar las dificultades aun existentes en el comercio y la inversión de Corea con ALC, lo que potencialmente generaría mayores beneficios.

Inversión de Corea del Sur en América Latina y el Caribe: Países, Modalidades y Sectores

La Inversión Extranjera Directa (IED) de Corea a América Latina y el Caribe también ha crecido de forma impresionante, aunque desde un nivel muy bajo. En el periodo 2000-2014, el flujo acumulado de inversión de Corea en ALC llegó a US\$12.821 millones, aumentando más de 21 veces. Principalmente, se concentró en Brasil (43.5%), México (22.6%), Panamá (17.2%) y Perú (11.3%), que en conjunto representaron el 94.7% de la inversión proveniente de Corea del Sur.

En Brasil predomina la IED coreana en manufacturas, seguida por la minería; en Chile y Perú las inversiones en la minería predominan; en Panamá, se orienta mayoritariamente a los servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, así como al transporte; y en México se concentró en industrias que producen principalmente para la exportación, aunque una parte importante se dedica al mercado interno.

Cooperación Surcoreana

Corea del Sur, a través de la Agencia Coreana de Cooperación Internacional (Koica), encargada de implementar programas de subvenciones y cooperación técnica para los países en desarrollo impulsados por su Gobierno, proporciona apoyo para el desarrollo económico y social, sirviendo como plataforma de cooperación y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sustentable.

Koica cuenta con agencias ALC y suministra ayuda a Guatemala, Ecuador, El Salvador, República Dominicana, Paraguay, Perú, Colombia y Bolivia. La cooperación proporcionada se incrementó de US\$396 millones en 2011 a US\$562 millones en 2016, de los cuales US\$60 millones para ALC (10.7 % del total), siendo Asia y África los mayores receptores de ayuda.

Aunque Corea participa activamente en ALC, la ayuda desembolsada entre 2000 y 2013 fue de US\$587.4 millones (de Koica y US\$402.1 millones del Eximbank vía el EDCF- Economic Development Cooperation Fund). De lo que se destina a ALC, el 53% se dirigió a América del Sur y 47 % a Centroamérica, el Caribe y México. Pero, estos montos y porcentajes son marginales en el total de la cooperación coreana en el mundo: en 2010 Vietnam acaparó el 11 % de la Ayuda oficial para el Desarrollo (AOD) coreana, mientras que toda ALC recibió solamente 8%.

La asistencia a los países de ALC de 2013 a 2016, fue aproximadamente US\$50 millones anuales en promedio, sobre todo en las áreas de salud y energía, educación y gobernanza. Perú, Paraguay, Colombia, Bolivia y Ecuador han sido los principales receptores de ayuda entre 2011 y 2016.

Cabe hacer notar que de los tres primeros receptores de AOD en 2013, Colombia y Perú negociaron tratados de libre comercio. En 2010, cuando Colombia comenzó las negociaciones con Corea, pasó de ser el décimo receptor al segundo. Perú ha permanecido entre los primeros cuatro receptores de AOD coreana, lo cual coincidió con el inicio de negociaciones y conclusión del TLC con Corea.

La ayuda de Koica a ALC ha disminuido ligeramente en los últimos años, porque la pobreza en la región se ha reducido de 49 a 31 % en un periodo de 20 años. La tendencia internacional es a concentrarse en países menos desarrollados y de bajos ingresos, toda vez que los países de ALC, con excepción de Haití, son ingresos medios o altos.

La ayuda se enfoca principalmente en educación, investigación, capacitación, asistencia humanitaria e intercambio de experiencias de desarrollo. En el área educativa promueven y ayudan a la educación inclusiva, saludable y de calidad, con capacitación y tecnología para el trabajo. En salud hacen hincapié en el agua, atención materno-infantil y la prevención de enfermedades. En agricultura y desarrollo rural persiguen el logro del "hambre cero" con producción sostenible y ampliación de acceso a mercados. En tecnología impulsan la investigación y la promoción, mientras que en cambio climático quieren crear conciencia sobre el riesgo del calentamiento global y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Aunque la ayuda ha disminuido para ALC, se basa en la premisa de apoyar el logro de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) a través del desarrollo inclusivo y el crecimiento económico en la región. La próxima etapa de ayudas para ALC estará dirigida al desarrollo y al crecimiento sostenible. En lo que corresponde a las inversiones en asistencia técnica suman un 80% del total de las ayudas financieras, especialmente en países como Perú y Colombia.

En la actualidad, Koica busca la cooperación con bloques de integración como Mercosur, Caricom o Sica, aprovechando que los países que los conforman tienen historia, cultura e idioma común.

2.6. Comercio ALC e India

El comercio de bienes entre ALC e India ha despegado entre 2001 y 2016, llegando a alcanzar los US\$30,000 millones. En ese periodo, las importaciones indias desde algún país de ALC 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, ALC destina a la India el 2.1% de sus exportaciones y recibe de allí el 1.5% de sus importaciones.

2.7. El Golfo Árabe: Mercado Potencial

La relación de los países de ALC con los del golfo árabe es débil, apenas comercian entre sí a pesar de ser complementarios. En 2018, el intercambio fue de US\$16.300 millones, suma que representa el 7% del comercio con Europa, unos US\$230.000 millones.

Cientos de productos comercia ALC con el resto del mundo, pero no con los países del golfo. Por ejemplo, los Emiratos Arabes Unidos compran US\$1.600 millones de cobre anualmente mientras que ALC exporta US\$15.500 millones de este metal, pero ninguno de estos intercambios ocurre con la región. Brasil exporta aeronaves a todo el mundo, pero no al Golfo. Se estima que, con mayor presencia y promoción comercial, las exportaciones podrían aumentar a US\$3.300 millones al año. Chile abrió en 2006 una oficina de negocios en Dubái y luego una embajada en 2009. Al año siguiente las empresas chilenas invirtieron US\$1.500 millones.

A la fecha no se tiene ningún acuerdo comercial con el golfo, pero se estima que con estas medidas se podría incrementar el intercambio comercial a US\$9.800 millones (Moreno (2019).

2.8. Las Multilatinas como Actores de la Inserción de ALC en el Mundo

En la última década, las 100 empresas más importantes de ALC han tenido un crecimiento promedio anual de 5.2% de ingresos (en comparación con el 1.8% promedio de todas las empresas de ALC¹⁴), según Boston Consulting Group (BCG). Las multilatinas están presentes en diversos sectores de la economía, pero su mayor presencia está en los sectores de consumo, servicios y la adopción de tecnologías digitales. Inicialmente, las multinacionales de ALC con mayor presencia en el exterior eran las relacionadas con bienes primarios, pero con la caída del precio de los commodities, perdieron parte de su predominio. En ese sentido, como lo señala el Real Instituto Elcano (2012), en 1999, menos de 50% de las 500 mayores empresas de ALC eran locales; en 2007, ya eran el 75%. Con las crisis de 2008, las multilatinas compraron empresas europeas y estadounidenses endeudadas, y con ello avanzaron por la región y el mundo. Por ejemplo, el Grupo Sura de Colombia compró ING de Holanda, los activos en pensiones, seguros y fondos de inversión en Chile, México, Perú, Uruguay y Colombia. Cencosud de Chile compró los hipermercados franceses Carrefour y sus tiendas en Colombia. La Compañía Sud Americana de Vapores de Chile se fusionó con Hapag Lloyd, su competidor alemán de transporte marítimo por contenedores y se convirtió en la cuarta empresa del sector en facturación.

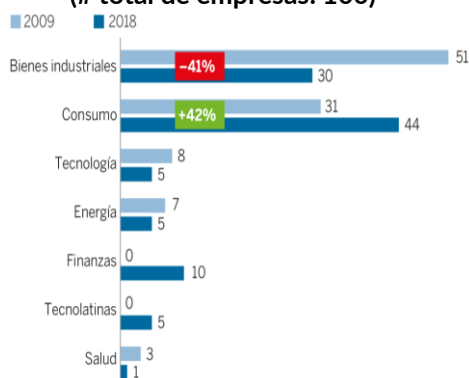
¹⁴ Empresas identificadas y analizadas por la consultora Boston Consulting Group (BCG), son compañías con operaciones en ALC que tienen más de US\$ 1,000 millones en ingresos

Las multilatinas invirtieron alrededor de US\$48 mil millones en fusiones y adquisiciones (F&A) desde 2009 hasta 2017, lo que representa aproximadamente 20% del valor de todas las actividades de F&A en ALC durante ese período. Ello ha permitido a estas empresas impulsar su crecimiento y alcance geográfico. La fusión de TAM Linhas Aéreas y LAN Airlines, por ejemplo, resultó en la aerolínea líder de la región, LATAM Airlines. Si bien la expansión de las multilatinas se ha producido de manera mayoritaria a través de F&A o participaciones en equity, existen muchas empresas de menor tamaño de ALC que han realizado numerosos proyectos de inversión greenfield¹⁵ de menor envergadura en el exterior. Es el caso de las mexicanas Cinépolis (entretenimiento) y Softtek (TIC), la argentina Grupo Asa (TIC) o la ecuatoriana Banco Pichincha (banca). Desde el 2006 hasta 2016, las inversiones en proyectos greenfield han crecido de forma apreciable alcanzando los 233 proyectos fuera de sus fronteras. En una primera etapa el proceso de internacionalización de las multilatinas se desarrolló en el mercado regional por factores de coincidencias culturales, sociales, económicas, etc., y posteriormente comienza su expansión en otras regiones más alejadas geográfica y culturalmente.

En ese sentido, las empresas de ALC muestran cierta tendencia a entrar en Europa a través de España y Portugal, países con los que comparten vínculos tradicionales de carácter institucional, cultural, económico y empresarial, aprovechando las sinergias derivadas de la experiencia de las empresas establecidas en la UE y ALC. De hecho, desde que hay datos registrados en la base de datos FDI Markets se han puesto en marcha 154 proyectos greenfield latinoamericanos en España, lo que la convierte en el primer destino europeo para los proyectos greenfield de las empresas de ALC. España es y lo puede ser más en el futuro, el destino natural de muchas de estas empresas de ALC que se encuentran en proceso de expansión, y también de aquellas que comenzarán a internacionalizarse más adelante y que enfocan o pueden enfocar su expansión internacional desde España para abordar los mercados de la UE, África y Oriente Medio y Asia.

Continuando con el BCG, las multilatinas que más se destacan en su expansión internacional son las que se apuestan por el comercio y los servicios. El número de multilatinas del sector de consumo aumentó en un 39%, a 44%. Esto refleja el creciente consumo de la creciente clase media en ALC. Unas 29 de esas empresas venden bienes de consumo. El número de empresas de productos básicos cayó de 12 a 7, en gran parte debido a la caída en los precios de los productos básicos. Hay una mayor diversidad geográfica, aunque Brasil, Chile y México dominan la lista de multilatinas en 2018, se tienen empresas de Argentina, Colombia y Perú, Costa Rica, El Salvador y Panamá.

Gráfico N°12: Multilatinas por Sector Económico 2009 vs 2018
(# total de empresas: 100)



Fuente: BCG

Las multilatinas tienen un escenario positivo, de crecimiento, toda vez que ALC es un mercado atractivo, con un PIB de US\$5.4 billones y un mercado de consumo de US\$3.6 billones. Las posibilidades de crecimiento de las multilatinas, van de la mano con el crecimiento de la clase media en ALC, que alcanza al 33% de los ciudadanos de la región: 192 millones de personas de los 596 millones de habitantes que tiene ALC. Asimismo, si bien varios de estos impulsores de crecimiento siguen siendo relevantes, el crecimiento ha seguido impulsado cada vez más por una creciente demanda de servicios, la adopción de tecnologías digitales avanzadas y el poder de expansión de las plataformas de TI globales (Casilda, 2012),

2.9. Cadenas globales de Valor: Retos y Oportunidades para Latinoamérica

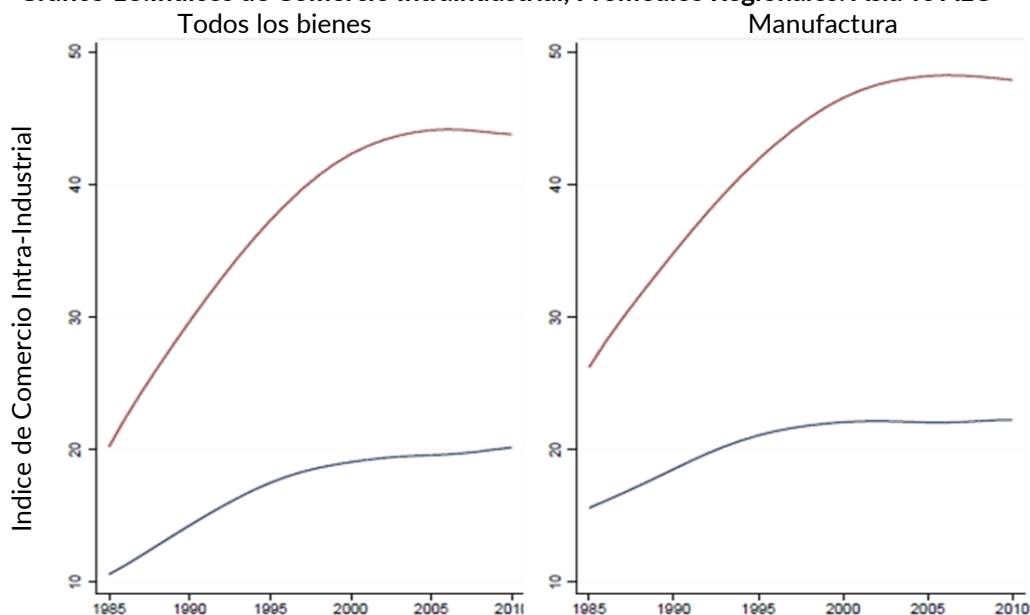
Los procesos de producción se han ido fragmentando cada vez más en todo el mundo. Construir cadenas de suministro completas en el territorio de un país es costoso y demanda tiempo. Si bien este fue el camino que tomaron muchos de los que son países desarrollados en la actualidad, en años recientes, varios mercados emergentes se están uniendo a las redes de producción internacionales para acelerar su proceso de industrialización (Baldwin, 2012). Además de brindar oportunidades para diversificar la producción y el

¹⁵ Se refiere a la realización de un proyecto desde cero, o aquel existente que se cambia en su totalidad. La construcción de nuevas centrales eléctricas, nuevas fábricas, nuevos aeropuertos, proyectos mineros, etc.

comercio, la participación en las cadenas globales de valor (CGV) también se asocia con el rápido aprendizaje, la transferencia de tecnología y la difusión de conocimientos (Fujita, 2011; Humphrey y Schmitz, 2000). A pesar de estos beneficios potenciales, pocos países de ALC están aprovechando estas nuevas tendencias en la organización internacional de la producción (Blyde, 2014).

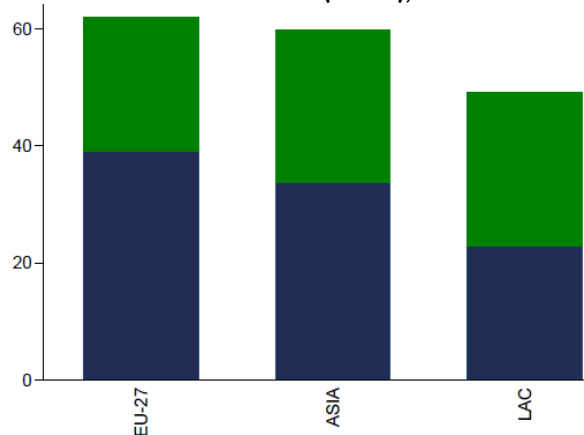
La participación de ALC en las CGV tiende a ser pequeña. Considerando el comercio intra-industrial, como una medida de participación en las CGV, la región de Asia y el Pacífico tuvo un auge, en el período 1985–2010; mientras que en ALC creció relativamente lento, principalmente en la industria manufacturera (Gráfico N°13). Igualmente, cuando la participación de CGV se basa en el comercio en valor agregado (Gráfico N°14)¹⁶, ALC en general participa menos que la UE y Asia en las CGV (Koopman et al., 2014),

Gráfico 13: Índices de Comercio Intraindustrial, Promedios Regionales: Asia vs ALC



Fuente: Blyde (2014), datos de COMTRADE

Gráfico 14. Valor Agregado Extranjero (azul) y Valor Agregado Nacional Utilizado en las Exportaciones de Terceros Países (verde), Promedio 2003–2007

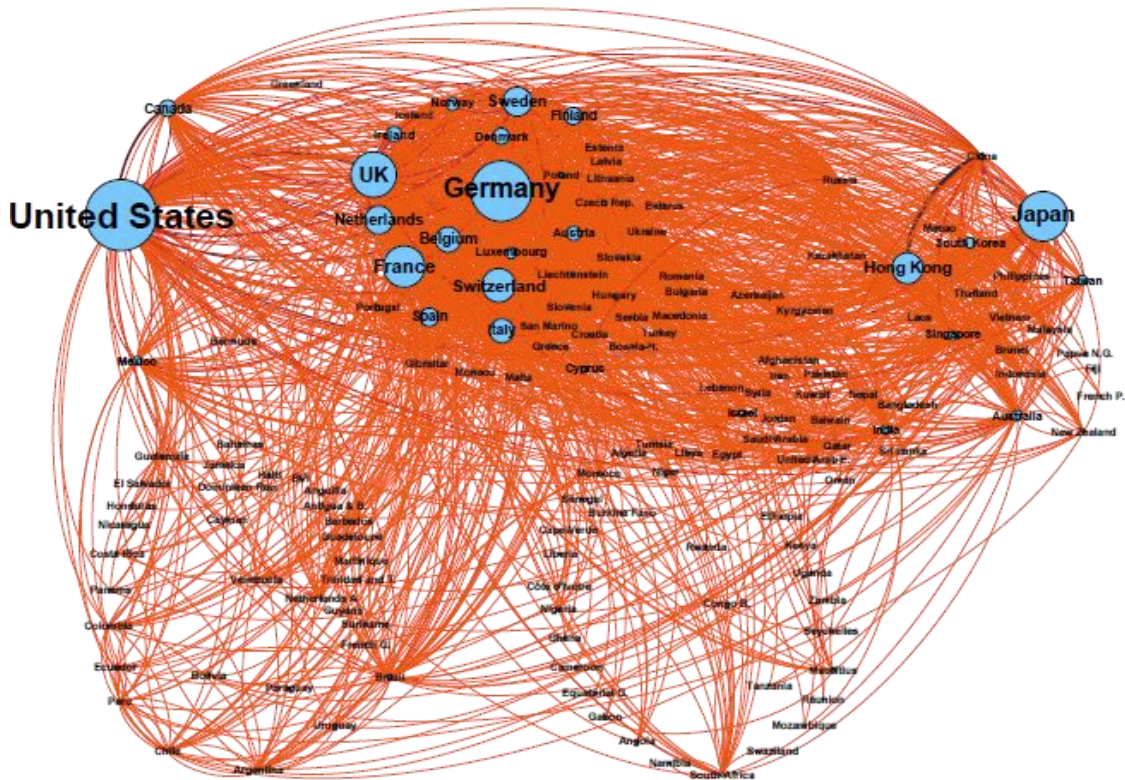


Fuente: Blyde (2014), datos de GTAP 7 y 8.

¹⁶ La medida combinada de participación a través de enlaces ascendentes (valor agregado extranjero en las exportaciones) y enlaces descendentes (valor agregado utilizado en las exportaciones de terceros países)

La red de padres (o matriz) y sus subsidiarias conectadas verticalmente en todo el mundo, generalmente muestra un poder de participación en las CGV lideradas por multinacionales. Con la excepción de México, la participación de la región en este tipo de redes es claramente marginal¹⁷ (Grafico N°13).

Gráfico 15. Las Filiales Extranjeras Vinculadas Verticalmente y sus Padres



Notas: El tamaño de los círculos en cada país indica la cantidad de empresas matrices ubicadas en ese país con subsidiarias vinculadas verticalmente en otros países. El grosor y la intensidad del color de las líneas representan el número de subsidiarias bilaterales verticales entre cada país matriz y un país anfitrión.

Fuente: Dun & Bradstreet

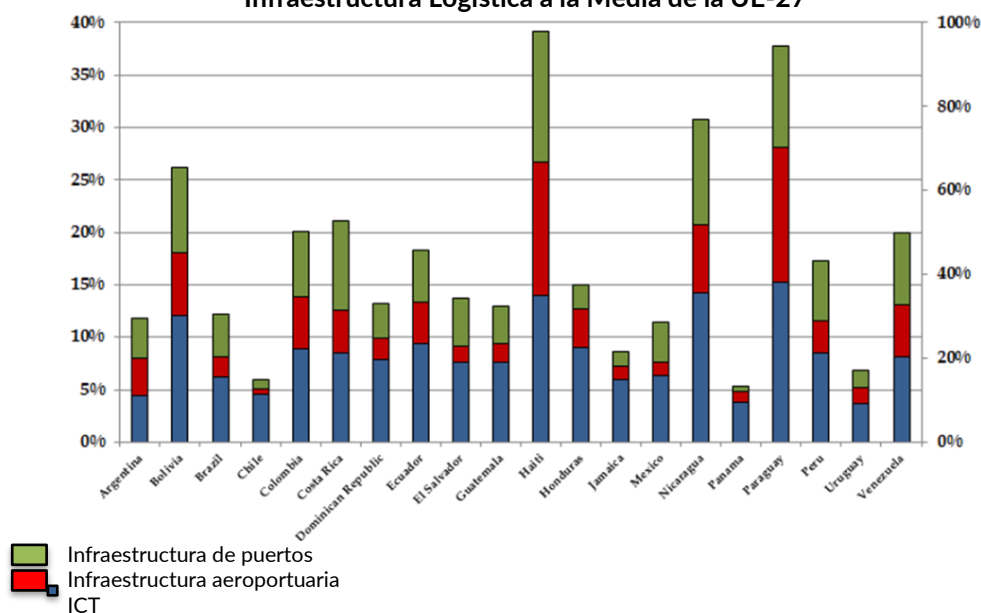
Para incrementar su participación en las CGV, la región se señala que enfrenta diversos retos. En primer lugar, las deficiencias en la infraestructura de transporte y logística. El gráfico N°14 muestra el aumento potencial en el número de subsidiarias extranjeras vinculadas verticalmente si un país en ALC mejora la calidad de su infraestructura logística al nivel promedio en la UE-27. Los resultados muestran que cerrar cualquiera de las brechas en la infraestructura de puertos, aeropuertos y tecnologías de la información y la comunicación genera un aumento notable de la participación de CGV.

Un segundo reto, está relacionado con la integración y los costos asociados. Las ganancias de las reducciones arancelarias se magnifican cuando los bienes cruzan las fronteras muchas veces, algo muy en las redes internacionales de producción. Además, para apuntar con éxito a las CGV, los proveedores potenciales en ALC necesitan importar insumos de alta calidad de otros países para complementar su propia producción. Entonces, se considera que, los altos niveles de protección de la producción local dañarán su capacidad para complementar sus propias habilidades con las habilidades y capacidades de los proveedores externos.

El acceso a las cadenas de suministro globales también se ve obstaculizado por la falta de información adecuada para exportar insumos en redes de producción internacionales. Como resultado, la falta de información puede mantener a los proveedores potenciales al margen, y los compradores dependen de unos pocos proveedores conocidos.

¹⁷ Sobre la base de datos Worldbase de Dun & Bradstreet y Alfaro y Charlton (2009) para identificar si la relación entre una empresa matriz y su subsidiaria es horizontal (la matriz y la subsidiaria producen el mismo bien), vertical (la subsidiaria produce una entrada para el padre), o complejo (la relación es horizontal y vertical).

Grafico N°16: Cambio Supuesto en el Número de Afiliados Verticales de Mejorar la Infraestructura Logística a la Media de la UE-27



Notas: Los valores para Haití están representados en el eje derecho.
Fuente: Blyde (2014)

Al respecto, se menciona que los gobiernos pueden reducir las brechas de información promoviendo entornos que faciliten su intercambio entre los actores de la industria o entre industrias o ayudar a organizar intercambios donde la brecha de información sea cubierta por personal actual o retirado de compradores internacionales. También, se menciona que algunos vacíos de información se pueden superar mejorando la visibilidad a través de certificaciones. Es conocido que las empresas globales evalúan a los proveedores potenciales para cumplir con los estándares relevantes en sus respectivas cadenas de suministro. El sector público podría ayudar a promover el establecimiento de agencias locales de certificación.

Las empresas en ALC que no pueden unirse a las CGV por sí mismas, se beneficiarían de políticas que promuevan la colaboración o la consolidación entre ellas. Estas empresas a menudo aprovechan los recursos con otras empresas para lograr ciertas capacidades, abordar barreras comunes o pagar los costos fijos de las actividades, como asistir a una feria comercial internacional. Un área para la acción pública potencial, entonces, es ayudar a crear o mejorar la efectividad de los mecanismos mediante los cuales las empresas pueden cooperar, como las asociaciones empresariales.

Tabla N°1: Esquema de Desarrollo de pymes Proveedoras del Sector Automotriz: Caso Bancomext, México

El sector automotriz y autopartes es una de las principales actividades generadora de divisas en México, que ocupa el séptimo lugar como productor de vehículos a nivel mundial, cuarto lugar de exportaciones en el ranking mundial de la industria. El sector contribuye con el 18% del PIB manufacturero. En 2018, la producción fue de 3,908,13 vehículos, una caída de 0.61% comparado con el 2017. Las exportaciones registraron durante ese año un total de 3,449,201 unidades, lo que representó un crecimiento de 61% respecto al año previo, siendo su destino principal EE. UU. y Canadá con el 84% del total exportado.

En octubre de 2014, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) implementó el denominado "Esquema de Desarrollo de pymes Proveedoras del Sector Automotriz (Proauto)", con el objetivo de apoyar el desarrollo de una cadena de valor competitiva, a fin de incrementar el contenido nacional de las exportaciones del sector. Opera en segundo piso a través del sistema de garantías nacionales, en las modalidades de garantía automática y selectiva, que garantiza a la banca comercial los créditos que estos otorgan a Las pymes del sector. Con el desarrollo de este producto se creó un portafolio específico dedicado a apoyar a las empresas de este sector que requieren impulsar su crecimiento. Dispone de un monto delimitado de US\$135 millones, US\$10.9 millones aportados por el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), organismo dependiente de la Secretaría de Economía. Con ello potencia hasta 12.5 veces los créditos otorgados.

Este programa incorpora la participación de empresas proveedoras de las grandes armadoras automotrices en grado TIER I, II y III¹⁸, a la banca comercial mexicana (intermediarios financieros - IF), que lleva el proceso de crédito de una empresa hasta su autorización, participando Bancomext garantizando el crédito otorgado por el IF. Así logra actuar en segundo piso con las IF y apoyar a las pymes a mejorar su productividad y competitividad, con un financiamiento en condiciones preferenciales.

Con el otorgamiento de garantías a la banca comercial fomenta el otorgamiento de crédito a los proveedores del sector automotriz en condiciones competitivas, con plazos adecuados y tasas de interés adecuadas. Sin estos elementos, las pymes difícilmente tendrían acceso al crédito. Asimismo, a través de la garantía y el financiamiento propicia que un mayor número de proveedores nacionales vendan sus productos a las armadoras, logrando con ello un mayor contenido nacional en los productos finales de exportación, fortaleciendo además su participación en la cadena de valor del sector. Por otra parte, el hecho de incorporar una garantía Bancomext al crédito otorgado por los distintos IF para empresas del sector, es lo que ha impulsado que se tengan que alrededor de 10 IF participando en el programa.

Esta forma de visualizar los apoyos que canaliza Bancomext hace que los IF tengan beneficios al obtener una garantía sobre un crédito otorgado (ahorro de reservas, liquidez y menor requerimiento de capitalización) maximizando sus oportunidades al colocar un mayor número de créditos a través de un mayor número de empresas que se ven beneficiadas por el programa.

La conjunción de actores en el programa permitió generar un portafolio dedicado a apoyar a las empresas pertenecientes al sector, garantizándoles sus créditos otorgados por la banca comercial, contragarantizándose a su vez Bancomext con recursos provenientes del Inadem.

En este sentido, el producto tiene por objetivo garantizar créditos otorgados por los IF participantes a las empresas que cumplan con los siguientes criterios de selección: 1) Pertenecer a la cadena global de suministro de exportación (en grados TIER I, II o III) del sector automotriz; 2) Requerir el financiamiento para inversión en maquinaria y equipo o ampliación de planta; 3) Necesidades de capital de trabajo o compra de insumos para cumplimiento de contratos o pedidos; 4) Con necesidades de financiamiento hasta 60 millones de pesos o US\$4 millones; y 5) Que el índice de riesgo Bancomext de la empresa se encuentre entre los rangos de excelente y mínimo aceptable de acuerdo a nuestra normatividad (A1 hasta B3 de conformidad con la metodología de calificación señalada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores).

Al participar Proauto dentro de los productos de garantía Bancomext, se decidió enfocar los apoyos a través de dos esquemas: 1) Créditos de hasta 30 millones de pesos o US\$2 millones, su autorización a través de la modalidad de garantía automática de Bancomext; y 2) Para créditos mayores a 30 millones de pesos o US\$2 millones y hasta 60 millones de pesos o US\$4 millones, su autorización es a través de garantía selectiva ágil de Bancomext.

Desde la autorización de Proauto en agosto de 2014 éste contó con la aportación de US\$5.6 millones por parte del Inadem, recursos que se potenciaron 10 veces para hacer un portafolio de hasta US\$56 millones divididos de manera enunciativa más no limitativa en US\$28 millones para ser utilizados a través de garantía automática y US\$26 millones para ser utilizados a través de garantía selectiva ágil.

La vigencia del programa estuvo en primera instancia establecida hasta agosto de 2015, para posteriormente ampliarse hasta el 31 de agosto de 2016. El resultado fue tan exitoso que, en octubre de 2016, Bancomext autorizó aplicar una segunda aportación de recursos hasta por US\$5.6 millones provenientes del Inadem, potenciando los recursos originalmente aportados (US\$5.6 millones) más los de 2016 hasta en 12.5 veces (2.5 veces adicionales a la del 2014) para lograr un portafolio total de hasta US\$135 millones para su uso indistinto en garantía automática o selectiva ágil. Entonces se determinó que la vigencia fuera indefinida condicionada a contar con fondos de contragarantía en todo momento.

A diciembre de 2017 Proauto presentaba un total de 466 créditos garantizados a través de 300 empresas apoyadas hasta por un total de US\$135.8 millones. Once de éstos fueron autorizados con recursos de contragarantía de la SHCP (US\$18.2 millones) bajo el programa de garantía selectiva ágil. Los créditos promedio fueron de US\$296.490. Del total de empresas apoyadas, 289 eran pymes y 11 empresas grandes (fondeadas con recursos de contragarantía provenientes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público SHCP).

¹⁸ Tier 1. Proveedores de partes originales a las ensambladoras, principalmente de subensambles y tiene capacidad de diseño. Tier 2 y 3. Proveedores de partes con diseños suministrados por Tier 1, por lo general suministran productos relativamente básicos y partes individuales. También conocidos como proveedores de segundo y tercer nivel.

PARTE III

MECANISMOS DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICANO Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, EL ROL DE LA BANCA DE DESARROLLO

Considerando la definición de financiamiento al comercio exterior del Banco de España¹⁹, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (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 20% del comercio mundial recibe algún tipo de financiación intermediada (COMMERCE, 2009), este tipo de financiación es difícil de estimar.

Por tanto, resulta complicado caracterizar cómo ha evolucionado el financiamiento al comercio, debido, a que una parte importante de éste no es intermediado, y a la falta de datos consistentes sobre aquello que sí es intermediado (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. Este es un factor importante detrás del dinamismo del comercio internacional, que refleja el hecho de 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 (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.

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

El financiamiento al comercio en la región todavía es escaso, comparado a otros países desarrollados y emergentes de Asia. Tal como se observa en el Anexo N°1, los flujos direccionados al comercio por parte de Brasil y México, son alrededor de 0.8 y 0.11%, 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 cambiarias 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).

Cuadro N°5: Dependencia Regional de las Cartas de Crédito (%)

	Participación de las cartas de crédito en las exportaciones globales	Participación del comercio regional en el comercio mundial
Asia y el Pacífico	70	33
Norteamérica	13	15
Medio Oriente	4	3
África	2	1.4
América Latina	1	5.7

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

3.2. 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.

¹⁹ 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.

3. **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.
4. **Financiamientos de mediano y largo plazo:** Leasing financiero internacional y financiamiento de activos fijos. El Leasing financiero internacional o cross border.
5. **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.

3.3. Internacionalización y Relaciones de Cooperación de la Banca de Desarrollo Latinoamericana

La internacionalización de la Banca de Desarrollo no es algo nuevo, sus pares de países desarrollados (Europa, EE. UU. y Japón) iniciaron este proceso hace muchos años, acompañando a sus empresas, promoviendo la internacionalización de la pyme, canalizando los recursos nacionales para la cooperación internacional en los países en desarrollo, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios de sus respectivos países, transfiriendo conocimientos y tecnología financiera. Los bancos de desarrollo utilizan su *expertise* en préstamos de largo plazo o adoptando una estrategia muy semejante a un banco de inversión.

- A través de la apertura de filiales, subsidiarias, sucursales, u oficinas de representación en el exterior;
- Estableciendo acuerdos y relaciones de corresponsalía mutua;
- Vía acuerdos de cooperación mutua para impulsar el comercio en doble vía, proporcionarse asistencia técnica, cofinanciar proyectos conjuntos donde estén involucradas empresas nacionales y otorgarse líneas de financiamiento de largo plazo;
- Accediendo al mercado de capitales con la emisión de acciones, bonos u otro tipo de papeles de deuda para canalizarlos al financiamiento empresarial y de grandes proyectos de infraestructura;
- Participando como accionistas en representación de sus respectivos gobiernos en organismos de financiamiento regional o internacional más allá de su subregión; y,
- Participando en la membresía de organismos internacionales o iniciativas de alcance regional y mundial que tratan temas de su interés.
- Participando en la financiación o co-financiación de proyectos conjuntos en terceros países o de manera bilateral.
- Facilitando financiación en moneda local a sus pares de otros países para financiar inversiones en su propio país.

Las motivaciones o los objetivos que las impulsan a internacionalizarse también son de diversa índole, aunque la causa última generalmente está definida en las políticas nacionales de cada país. Al respecto destacan las siguientes:

- Que estratégicamente el país adopte como parte de sus políticas la inserción y expansión internacional de los bancos de desarrollo;
- Atraer inversiones y operadores internacionales para viabilizar los grandes proyectos de infraestructura
- Atraer a empresas de clase mundial y a emprendedores innovadores interesados en invertir y desarrollar sectores e industrias nuevas
- El acompañamiento de las empresas nacionales en los mercados externos;
- La internacionalización de la Pyme, y la expansión de las relaciones comerciales;
- El financiamiento a las empresas nacionales para que inviertan en sectores que producen bienes estratégicos para el país de procedencia del banco de desarrollo
- El financiamiento de grandes proyectos que demandan bienes y servicios nacionales y de esa manera promover las exportaciones;
- La oportunidad de proveer servicios financieros a los migrantes nacionales residentes en países que cuentan con una comunidad de nacionales;
- La posibilidad de prestar servicios a los nacionales ubicados en zonas de frontera donde la oferta de servicios financieros es muy limitada. Aquí son muy importantes los acuerdos transfronterizos;

- Ampliar el área de influencia del país en tanto economía emergente;
- Favorecer el avance y fortalecimiento de la integración regional;
- Contar con un medio para movilizar la cooperación financiera y el financiamiento concesional a países de menor desarrollo;
- Aprovechar las oportunidades en mercados en crecimiento; y,
- Apoyar a las empresas para que aprovechen mejor los acuerdos y tratados de libre comercio.

3.3.1. Internacionalización vía la expansión física

Los bancos públicos y de desarrollo de los países del Mercosur (Argentina, Brasil y Uruguay) y en menor medida México con Nafin, son los que se han internacionalizado con la apertura de **agencias, sucursales, subsidiarias, filiales u oficinas de representación**. Siendo de todos ellos el Banco do Brasil el que más se ha expandido en el exterior, estando presente a fines de 2018 en 16 países con más de 26 puntos de atención en el exterior, divididos en agencias, sub-agencias, unidades de negocios/oficinas y subsidiarias. Le sigue el Banco de la Nación de Argentina, con 18 puntos en 10 países, gran parte de ellos en los países vecinos, lo cual se explica por la vigencia de esquema de integración del Mercosur, buscando que aproveche las ventajas que proveen los acuerdos de integración (anexo N°2).

3.3.2. La corresponsalía bancaria en el exterior

La Banca de Desarrollo, sobre todo la de primer piso, se ha insertado más en el ámbito internacional a través de relaciones de corresponsalía bancaria, a medida que las empresas y clientes en general se vinculan más al exterior o lo opuesto, esto es, que empresas o ciudadanos extranjeros se vinculan por razones diversas con sus respectivos países (anexo N°3). Ello conlleva a un aumento de la demanda de prestación de servicios bancarios de entidades financieras ubicadas fuera de su territorio, y a su vez a la prestación de estos servicios a su banco corresponsal en su territorio.

En una muestra de 10 bancos públicos y de desarrollo, los países en los cuales tienen relaciones de corresponsalía bancaria, se observa que los que más avanzado son el Banco do Brasil, con 1.400 corresponsales bancarios en el exterior en 144 países. Es el banco más universal en este aspecto. Luego está el Banco del Estado de Chile con 406 corresponsales bancarios en 67 países. Esto se explica, en el caso del primero por la estrategia explícita, en cierto momento del siglo pasado, del Estado Brasileño de apoyar la internacionalización de los bancos nacionales, y en el caso del segundo por la apertura comercial, el ingreso de las empresas exportadoras a nuevos mercados, la afluencia de inversionistas locales hacia el exterior, y la firma de múltiples acuerdos de libre comercio como estrategia de desarrollo del Estado chileno.

El Bancóldex de Colombia cuenta con un número apreciable de corresponsales bancarios, y salvo uno (en Portugal) todos los demás están en América Latina y el Caribe. Lo contrario sucede con el Bandec de Cuba que está más vinculado en relaciones de corresponsalía con bancos de Europa, y en menor medida de Canadá México y Panamá. Algo similar se aprecia para el Banco Provincia, con casi 58% de sus corresponsales en los países europeos. El perfil de universo de corresponsales bancarios en el exterior que pueda tener cada banco está muy relacionado a cuestiones de mercados de interés del país, al hecho tener presencia en los grandes centros financieros internacionales, a consideraciones políticas, a la importancia de determinados países como destino de las exportaciones nacionales, entre otros.

3.3.3. Financiamientos y captaciones en los mercados de capitales internacionales

Las IFD utilizan instrumentos financieros y préstamos de bancos regionales especializados para ampliar sus fuentes de financiamiento y así destinar estos recursos al desarrollo de proyectos en los sectores en los cuales se encuentran especializados para otorgar créditos, y a la distinta gama de actividades que les permite su mandato. En 2013 se percibió una baja del 7% en recepción de préstamos del exterior respecto a 2012, algo similar en lo que se refiere a las emisiones que se reflejó en una variación de 8.3%. Esto se debe al periodo de variación de las divisas a nivel regional, a las dificultades que se estaban presentando en la economía internacional y a la caída de la bolsa de valores a nivel mundial, las cuales se encontraban en un periodo de desaceleración. A pesar de la volatilidad de los mercados financieros internacionales, a inicios del año 2013, en parte provocada por la reorientación de la política monetaria de los EE. UU. y las expectativas de su impacto (sobre todo en economías con elevadas necesidades de financiamiento externo), se mantuvo el acceso a estos

mercados para la mayoría de los países de ALC. La percepción de estabilidad se reflejó en general en disminuciones de los indicadores de riesgo, pese a que en algunos casos hubo reducciones en la calificación²⁰.

En el cuadro N°4, se aprecia En 2017 se percibió un aumento del 3.2% en recepción de préstamos del exterior respecto a 2016, contrario a lo referente a las emisiones que se reflejó en una caída de 6.4%, lo cual obedece a varios factores. Entre ellos, el calendario electoral en algunos países, los aumentos en las tasas de interés de la Reserva Federal en Estados Unidos, la retirada de la liquidez en dólares, el fortalecimiento del dólar y la inestabilidad en los mercados bursátiles a nivel global afectaron la emisión de títulos de deuda en la región. Además, el aumento de la volatilidad en los mercados internacionales impactó negativamente los 'spreads' de deuda latinoamericana, que se ampliaron en 149 puntos básicos en 2018. También afectaron los precios de las acciones que perdieron 9.3% el año pasado. El aumento de la turbulencia en los mercados financieros como consecuencia del aumento de las tasas de interés, provocó un incremento en la aversión al riesgo hacia los activos de los mercados emergentes y de América Latina, afectando particularmente aquellos países altamente dependientes del financiamiento externo (Cepal, 2109).

3.3.4. Relaciones de Cooperación y Financiamiento entre Bancos Latinoamericanos y Entidades Extra regionales

Otra vía de interrelación a nivel internacional de las IFD es a través de Acuerdos de Cooperación Técnica y financiera con bancos de desarrollo de África, Asia, EE. UU y Canadá, países árabes, con organismos financieros regionales, agencias de cooperación gubernamental y organismos internacionales, y redes internacionales de bancos de desarrollo y de financiamiento de proyectos verdes. El objetivo de estos va desde la asistencia técnica, la expansión de los negocios bilaterales entre empresas; el otorgamiento de créditos garantizados en territorio cruzado y la participación de las sucursales del exterior en créditos sindicados. En comercio exterior se conceden líneas de créditos, servicios de corresponsalía e intercambio de información de los clientes de ambos bancos; financiamiento de proyectos estratégicos; cofinanciación y la garantía de proyectos de inversión de interés común, principalmente para pymes, transferencia tecnológica, entre otros rubros.²¹

3.4. Banca de Desarrollo: Programas e Instrumentos para el Financiamiento al Comercio y los Negocios Internacionales

Como consecuencia de la escasez de financiamiento al sector exportador en muchos países en desarrollo, y su agravamiento en épocas de crisis financiera, por la falta de liquidez que ésta provoca. La OMC, a petición de una serie de Miembros, volcó 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, desde 2003 la OMC (por mandato) junto al FMI y el Banco Mundial empezaron a promover a nivel de las instituciones intergubernamentales, el encontrar soluciones globales a los desafíos al financiamiento del comercio, principalmente de los países en desarrollo y los países menos adelantados. Estas entidades se enfocaron, particularmente, en 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 recursos²².

²⁰ Cepal, 2014. "Estudio Económico de América Latina y el Caribe, Desafíos para Sostenibilidad del Crecimiento en un Nuevo Contexto Externo.

²¹ Bancos de desarrollo de América Latina y el Caribe: Acuerdos o Memorándums de Financiamiento y Cooperación (<http://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2019/05/acuerdos-resumen.pdf>)

²² Cabe precisar que el dato de financiación al comercio exterior refleja los desembolsos en operaciones que se registran estrictamente como operaciones de comercio exterior, muchas veces no se incluyen los financiamientos indirectos.

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.

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%.

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 importaciones²³, 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).

Cuadro N°6: Bancos de Desarrollo con Programas de Financiamiento al Comercio Exterior y Negocios Internacionales (%)

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: ALIDE

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.

3.4.1. La experiencia del BICE en el financiamiento de largo plazo y pymes exportadoras

El Bice de Argentina, opera en el segundo piso, otorga crédito directamente y a través de líneas con entidades financieras y sociedades de garantías recíprocas. Promueve 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

²³ Según Bancomext, empresas productivas que sustituyen importaciones

para pymes exportadoras, pero no solo financia todo el ciclo de negocios de la empresa, desde que nace, se bancariza y comienza a exportar, 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.

Lo que el Bice busca es alentar a los bancos a prestar a largo plazo y para ello cubre el descalce, pero los bancos toman el riesgo de largo plazo. También participa 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, intenta ir con otros bancos y sindicarla la operación y puede llegar a tomar el tramo más largo.

Instrumentos de apoyo al comercio exterior: A septiembre del 2017, el 39.2% de la cartera de préstamos correspondía 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. En segundo término, el 36% de las financiaciones consistió en préstamos al sector financiero (13.8% en septiembre 2016) otorgados 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 están 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* u operación de financiamiento sin recurso²⁴. 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 Banco Central y la Secretaría de Comercio, que posibilitó 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 luego a 10 años, generando así una herramienta fundamental que puso en igualdad de condiciones a las empresas argentinas exportadoras con sus competidores del resto del mundo. La línea tiene como destino la exportación de manufacturas de origen industrial y 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%, en sus inicios, 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.

3.4.2. 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 puedan competir en el mercado internacional. El programa opera con recursos del Tesoro Nacional, asignado por el presupuesto público anualmente 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 ecualización* 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

²⁴ que permite 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.

financiero. El instrumento es favorable, sin embargo, para empresas pequeñas, y es aplicable a cerca del 80% de la oferta exportable del país, beneficiándose en especial, sectores como: maquinaria textil, madera y cuero-calzado. El Proex ecualización se presta a los sectores de transporte, maquinaria y equipos que ya tuvieron préstamos y financiamientos previamente del 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 fueron otorgados por el 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, se realizan 100% en forma digital, con contratación, envío de documentos, firma y gestión de las operaciones. En el caso de las exportaciones de mipymes 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-embarque²⁵, gastos con promoción de exportación, hasta el 2016 contaba con un presupuesto de US\$44 millones.

Bndes: El apoyo a las exportaciones e internacionalización de empresas se da con 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 el decreto N°4.418, que le permitió al banco: 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 y 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 ALC; 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 mayoritario 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 (Bndes Limited), y en diciembre de 2013, en Johannesburgo, Sudáfrica.

El Bndes-Exim financia en las modalidades de pre-embarque y post embarque. En la modalidad post-embarque financia la comercialización de productos para exportación y los pagos son hechos por el Bndes. Y en la financiación pre-embarque, es 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 la red de bancos acreditados por el Bndes en el exterior.

El Instituto Brasileño de Análisis Sociales y Económicos (Ibase), señala que, entre 2006-2016, el 87% de las inversiones, hechas mediante el programa Exim post-embarque, fueron para infraestructura en ALC y compra de bienes de capital. Ya en 2012, el banco totalizó US\$2.170 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

²⁵ El plazo de pago es de hasta doce meses y el límite de financiamiento es de US\$ 80 mil.

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 referentes 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.

3.4.3. Bancoldex, Colombia: Promoción del Comercio exterior y la Internacionalización de la Economía

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. Como parte de su rol en la búsqueda de dichos objetivos, 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, en ese momento, que, a partir de 2018, el Banco tendría 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 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. 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, 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.

3.4.4. Bancomext y el factoraje internacional

Bancomext que opera en el primer y segundo piso, tiene entre sus principales objetivos promover el financiamiento del comercio exterior, la internacionalización de las 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, colocó recursos por unos US\$5,600 millones, el 48% 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 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 y garantía-comprador para intermediarios financieros 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 2012²⁶, inicialmente fue desarrollado en tres modalidades: 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, el 85% de los exportadores apoyados fueron pymes. En ese año, se financiaron 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.

3.5. Instituciones Financieras Regionales que Apoyan al Comercio Exterior

El Banco Latinoamericano de la Exportación (Bladex) fue fundado en mayo de 1975 por 23 bancos centrales de ALC 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 línea 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 comercial²⁷ muestra que el 57% está orientada a América del Sur; el 21% a América Central y el Caribe; el 18%, América del Norte; y el 4% a otras regiones. El principal segmento al cual se orientan estos créditos es el corporativo (61%) seguido por las instituciones financieras (39%).

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 canalizó 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 en este rubro.

²⁶ 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.

²⁷ 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).

PARTE IV

LAS MIPYMES: ASPECTOS CRÍTICOS, FINANCIAMIENTO, DESARROLLO EMPRESARIAL

4.1 Importancia y Aspectos Críticos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

La micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) constituyen entre el 90 y 98% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la UE y EE. UU. representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En ALC, las empresas de menor tamaño conforman el grueso de la estructura productiva, representando entre el 98 y el 99% de las empresas en sus respectivos países. Existen pocas excepciones, siendo una de ellas Brasil, cuya proporción de empresas grandes es un poco mayor (5.4%).

En cuanto al empleo²⁸, las empresas de menor tamaño representan el 86.5% del empleo total del sector privado y el 65.9% del empleo total de los países. Dos tercios del empleo del sector privado (66%) corresponden a microempresas y trabajadores por cuenta propia, siendo una proporción importante de una alta precariedad, cercana a la informalidad (del orden de 45%). Particular incidencia en materia de ocupación tiene este segmento en el caso de Perú (86.8%), Colombia (70.5%), México (68.6%) y Argentina (67.5%).²⁹

No obstante, hay importantes diferencias entre las pymes de los países de ALC con sus similares de otras regiones. Solo para ilustrar algunas comparaciones de los datos de las pymes industriales en lo referido a: a) proporción de empresas constituidas como S.A. y S.R.L.: Argentina 79%, México 69% e Italia 96%; y b) difusión de certificaciones ISO: Argentina 13%, México 11% e Italia 34%; c) autofinanciamiento de la inversión: Argentina 83%, México 71% e Italia 46%; y d) participación en cadenas de valor: Argentina 35%, México 19% e Italia 65%. Es por esta razón que diversos gobiernos dirigieron esfuerzos al fortalecimiento de este sector, a través de: a) la creación de leyes, normas y reglamentos para su orientación y protección; b) políticas de fomento para el desarrollo; c) la creación de redes e instituciones para la integración y la divulgación de información; d) la creación de programas y fondos para el financiamiento; y e) programas de asistencia y capacitación.

En cuanto al comercio internacional, la contribución de las pymes a los ingresos directos de exportación es menos evidente y varía mucho, incluso en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Por ejemplo, en productos manufacturados del Asia oriental (el 56% en Taiwán, más del 40% en China y la República de Corea, y más del 31% en la India),³⁰ mientras que en los países en desarrollo se estima, que tan solo el 5% al 10% de las pymes se dedican a actividades relacionadas con la exportación.³¹ Ello obedece, en general, a que se ve afectadas por una serie de debilidades, por ejemplo, la incapacidad de generar economías de escala (para competir en los mercados por precio y calidad), dificultades para acceder a financiamiento, limitado acceso a la tecnología,³² bajo desarrollo de capital humano (difícil atraer personal competitivo por salarios y derechos laborales deficientes), falta de información acerca de acceso a mercados, sobre todo de información de inteligencia de mercado (clientes, consumidores, competencia, etc.) y oportunidades para hacer contactos (o *Networking*).

Cabe resaltar dentro de estos problemas, la informalidad,³³ que no sólo pasa por la falta de un registro mercantil y tributario que las acredite ante el sistema financiero y les permita obtener créditos o recibir apoyo de organismos públicos o de cooperación, sino que generan empleo de mala calidad y esto los limita para ingresar a los mercados internacionales.

En resumen, las pymes exportadoras se enfrentan a numerosas barreras que dificultan su crecimiento (véase tabla 6), una de ellas es la falta de regulaciones homogéneas entre los países creando barreras

²⁸ Información disponible en general a partir de las Encuestas de Hogares. Síntesis realizada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de 16 países representativos de ALC.

²⁹ Porcentajes con respecto al empleo del sector privado.

³⁰ UNCTAD, 2004.

³¹ Centro de Comercio Internacional (CCI). Programa de Competitividad Internacional para las pymes. Las pymes y el mercado mundial: un análisis de los obstáculos a la competitividad, Pág. 3. Si bien resulta difícil de medir las PYME contribuyen y se benefician del comercio internacional de la siguiente manera: forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales; exportan productos y servicios para nichos especializados del mercado; importan y distribuyen productos de pymes extranjeras; y proveen servicios de soporte en la cadena de transacciones del comercio internacional (logística, despachos, etc.).

³² Un reciente estudio de la Fundación para el Desarrollo Sostenible en América Latina (Fundes), presenta cifras desalentadoras: las pymes, sobre todo las más pequeñas, solo invierten el 2 por ciento de sus presupuestos en tecnología.

³³ La informalidad se sostiene, además, porque muchas de estas unidades productivas son fruto de la necesidad de numerosos emprendedores y no de una decisión planeada.

pararancelarias, otro está dado por los requerimientos de calidad y conformidad. Tienen problemas para adoptar sistemas de calidad, o procesos de certificación que requieren ser repetidos una y otra vez. Además, que, la orientación de las pymes exportadoras está determinada muchas veces por la cadena de valor en la cual estas desarrollan su actividad comercial, la coyuntura macroeconómica, el tipo de cambio y las políticas públicas de desarrollo y promoción comercial, y la calidad del producto o servicio en cuestión.

Tabla N°2: Principales Problemas que Enfrentan las Pymes Exportadoras

Barreras internas	Barreras externas
Comerciales: desconocimiento de las oportunidades del mercado, del cliente y de sus necesidades; y de la distribución. Falta de contactos externos. Logísticos: lejanía de mercados, costosos viajes para explorar los mercados, altos costos de control y coordinación, complicaciones por idioma y moneda extranjera; Organización empresarial: en gran mayoría de carácter familiar con esquemas rígidos y tradicionales. Tecnología y comunicaciones: invierten poco y cuando lo hacen, muchas veces adquieren equipos, maquinaria y software que no es el idóneo.	Financieros: dificultad para acceder a adecuados servicios financieros y servicios de desarrollo empresarial o no financieros que permitan hacer frente al proceso. A veces recurre a solicitar financiamiento cuando en realidad el problema es de otra naturaleza; Legales: barreras arancelarias de entrada y barreras para-arancelarias (controles sanitarios, normas de seguridad, especificaciones técnicas, entre otros); Falta de cobertura de riesgo; Inversión directa: algunos países prohíben el 100% de propiedad extranjera, obligándote a formar <i>Joint ventures</i> con empresas locales; Infraestructura deficiente: altos costos de comunicación y transporte (altos gastos de fletes).

Aunque parezca poco alentador para un sector que contribuye tanto a la generación de empleo y la producción, en la última década se han emprendido acciones por parte de gobiernos, organismos multilaterales de desarrollo e instituciones financieras para el desarrollo a fin de promover, impulsar y apoyar al sector Pyme, y se observa todo un movimiento de nuevas empresas innovadoras –Start Up– con gran potencial para traspasar sus fronteras nacionales³⁴.

4.2 Iniciativas Estratégicas para Potenciar el Comercio Exterior de las pymes

Tal como se menciona en el punto 4.1., para que las pymes puedan competir en los mercados internacionales, deben superar diversas limitaciones y asumir grandes exigencias, de allí que es importante contar con políticas públicas e instrumentos de apoyo que favorezcan su internacionalización. Entre estos instrumentos resalta el apoyo financiero (particularmente de mediano y largo plazo, tan escaso en nuestros países) de las instituciones financieras de desarrollo, quienes hacen una contribución importante a través de diversos programas y servicios financieros y no financieros. Entre estas líneas que tienen, principalmente, un carácter transversal, identificamos y clasificamos las más relevantes en términos de representatividad en los saldos de cartera.

- **Las pymes y su Inserción en cadenas de valor globales**

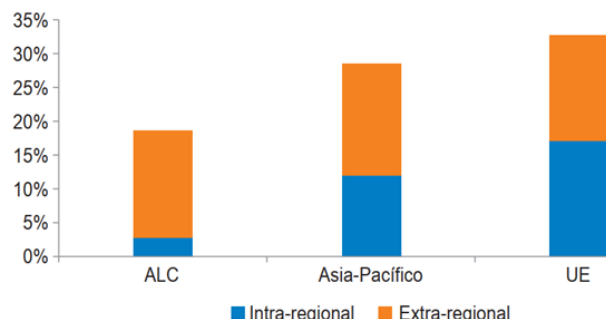
En la actualidad los procesos de producción están cada vez más fragmentados. Se han incrementado el número de productos que se fabrican en diversas etapas y en diferentes países del mundo. Al punto, que hoy en día, los insumos intermedios constituyen el 60% del comercio mundial. Esto es positivo porque permite participar en los procesos de producción y acceder a tecnologías y conocimientos que antes no estaban a su alcance. Sin embargo, en general, ALC no ha podido aprovechar esta oportunidad y las pymes están teniendo dificultades para entrar en estas cadenas de producción. De acuerdo a Opertti (2018), en general, los países de la región tienen una menor participación en las cadenas de valor globales en comparación con sus pares europeos o asiáticos. La participación puede medirse por el contenido importado promedio de las exportaciones. Comparativamente, el mismo es 33% en Europa, 29% en Asia-Pacífico y 18% entre los países de ALC. Sin embargo, existen diferencias entre países. Por ejemplo, México y algunos países centroamericanos, tienen una mayor participación en las cadenas productivas, especialmente en relación con América del Norte,

³⁴ En 2017 llegaron a ALC más de US\$1.100 millones de capital riesgo, más del doble del 2016, según las cifras de la Asociación Latinoamericana de Capital Riesgo y Capital Privado (LAVCA), para este tipo de empresas. <https://www.bbva.com/es/la-inversion-en-startups-se-dispara-en-america-latina/>.

y tienden a hacerlo en las fases finales de la producción. América del Sur, por su parte, lo hacen normalmente en las primeras etapas, proveyendo materias primas gracias a su abundancia de recursos naturales (BID, 2018).

Con respecto al comercio intrarregional pasa algo similar, en Europa, el 50% de las importaciones utilizadas para producir las exportaciones provienen de la misma región. En los países de Asia y el Pacífico, el 42% de las importaciones utilizadas para producir las exportaciones proceden de los países de Asia y el Pacífico, y América Latina tiene significativamente menos cadenas de suministro intrarregional, donde solo el 15% de las importaciones se utilizan para producir las exportaciones procedentes de la región. De esta manera, la región latinoamericana se ha quedado muy atrás de otras regiones en su participación en las cadenas globales de valor (ver Gráfico 17).

Grafico N°17: Participación del Valor Agregado Extranjero en las Exportaciones totales, por Origen



Fuente: BID con información de la base de datos de TiVA (OMC-OCDE)

La intensificación de los intercambios promovidos por la organización de la producción mundial en CVG y regional volvió a poner en debate el tema de la inserción de las pymes en el comercio mundial. A continuación, se presentan algunas líneas y programas de las IFD que pueden mejorar la incorporación de las pymes a las CVG.

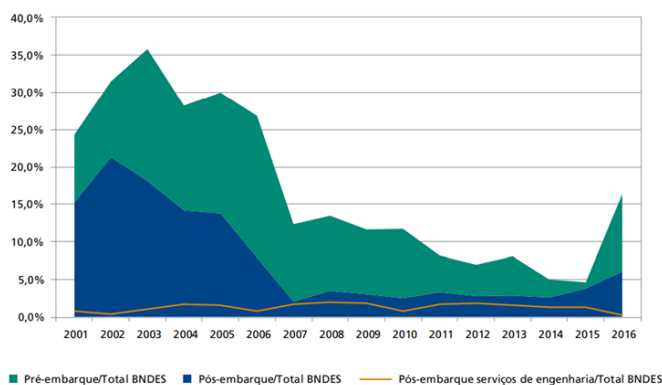
Programa de Desarrollo de Proveedores (Prodepro): En el 2016, la Secretaría de Industria del Ministerio de Producción de Argentina lanzó el Prodepro con el objetivo de detectar, acompañar y fortalecer a los productores de bienes y servicios que puedan convertirse en proveedores de las inversiones públicas y privadas. El programa prevé asistencia técnica y financiamiento, cuenta con la colaboración del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (Inti) y el Bice. El Prodepro se focaliza en la industria ferroviaria, petróleo y gas, minera, tecnologías de la información, energías renovables, electrónica y aeroespacial, agua y saneamiento, salud y energía nuclear. Por su parte, el Bice continúa apoyando el financiamiento para pymes y cadenas de valor a través de tres de productos: mercado de capitales, factoring y descuento de cheques los cuales representan el 25.7% de los préstamos totales otorgados a diciembre del 2018. En ese año, el Banco recompró cheques en el mercado de capitales para evitar interrupciones en cadenas de pagos entre las empresas locales, para que las Pymes puedan enfrentar de mejor manera las turbulencias cambiarias. Al cierre del 2018 se descontaron un monto de US\$54 millones. El Banco logro multiplicar su asistencia a las pymes y cadenas de valor mediante su herramienta de factoring, el cual triplico respecto al 2017, alcanzando los US\$36 millones.

En cuanto al Bndes, tal como se adelantará en el punto 3.4. La participación de las Mipymes en las líneas de financiamiento a la exportación total del Banco también viene creciendo, a través de su línea dedicada al sector “Bndes Exim”. La línea pre-embarque, que financia la producción de bienes para exportación, atendió a más de 1,500 exportadores en 2017, de los cuales el 60% eran Mipymess. En la línea Bndes Exim Automático, dirigida a la comercialización externa de maquinaria y equipos, el segmento representó el 40% del total de empresas apoyadas. Otro producto que fortalece las cadenas de valor es el Bndes Finem, que cuenta con líneas para adquisición de bienes de capital. Cada una de estas líneas puede ser combinada entre sí, a criterio del Banco.

El papel del Bndes en apoyo a las exportaciones es similar al de las llamadas “ECAs” agencia de crédito a la exportación, que proporcionan financiamiento y garantías a los exportadores para que puedan vender bienes y servicios nacionales y, por lo tanto, generar empleo e ingresos en sus países de origen. El financiamiento a la exportación represento en promedio el 9.8% del total de los desembolsos del Banco durante los últimos 12 años. Esta cuota alcanzo el 36% en el 2003 (Gráfico 17). Desde entonces, la participación de los desembolsos para la exportación, crecieron a un ritmo menor que otros segmentos de apoyo del Bndes. La mayor parte del financiamiento se destinó a la línea pre-embarque, y los desembolsos relacionados con el post-embarque dirigido a servicios de ingeniería nunca superaron el 2% anual en el total del Bndes (ENAEX, 2017).

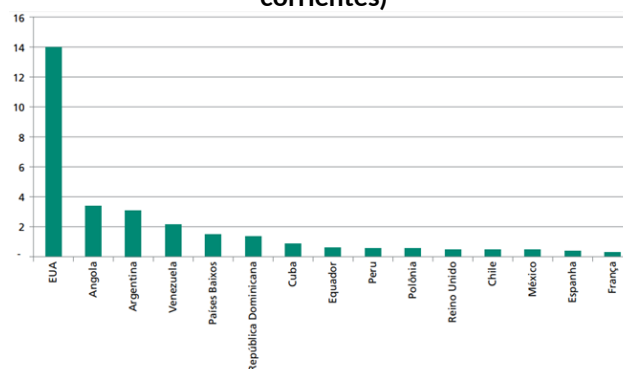
Desde 2001, el Bndes apoyo las exportaciones a 45 países. El destino principal, de los productos financiados con la línea post-embarque, fueron los EE. UU. (Gráfico 18). América Latina es también un destino importante debido a su cercanía geográfica del mercado de bienes de capital brasileños. La relevancia de Estados Unidos en las exportaciones brasileñas financiadas por el Banco se debe principalmente a la demanda de aviones Embraer (ENAEX, 2017).

Gráfico 18: Participación del Financiamiento a la Exportación en Relación al Total Desembolsado por Bndes – 2001-2016 (%)



Fuente: ENAEX

Gráfico 19: Países de Destino de las Exportaciones Brasileñas Apoyadas por las Líneas Post-embarque del Bndes – 2001-2016 (US\$ billones, a precios corrientes)



Fuente: ENAEX

Por su parte, en Chile, la Corporación de Fomento a la Producción (Corfo), puso a disposición de las pymes el Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) que permitió a estas empresas tener acceso a cadenas de comercialización que otorgarán sustentabilidad a su actividad productiva y mejoran su competitividad, con la consecuente mejora en la calidad del empleo de sus trabajadores. El año 2017, con el PDP, se fortalecieron las capacidades en 1,657 empresas proveedoras para mejorar su cadena productiva, oferta de valor y acceso a nuevos mercados, a través de la ejecución de 97 proyectos.

En el caso colombiano, Bancoldex cuenta con programa Liquidex Cadenas Productivas, es un mecanismo que genera flujo de caja a los proveedores y holgura para pago a los compradores. Consiste en el descuento de cartera en firme y sin recurso hacia el proveedor (no requiere estudio de crédito, ni firma de pagaré ni entrega de garantías adicionales por parte del proveedor) con un costo competitivo. Asimismo, cuenta con el programa "Agro-Export", establecido en 2017 en el marco del Plan de Transformación Productiva, dirigido al sector agroindustrial ha seleccionado y cofinanciado unos US\$20 millones en 29 proyectos regionales en los que participan 11.000 proveedores. Cada proyecto está anclado por la gran empresa o asociación que presentó la propuesta y puede consistir en uno o ambos de los siguientes componentes: asistencia técnica, proporcionada en cooperación con los sindicatos; y medidas para fortalecer los vínculos entre los anclajes del proyecto y sus proveedores, y aumentar la calidad de los proveedores, los procesos de producción y la comercialización. El programa también involucra a ProColombia, ya que muchos de los objetivos del proyecto están orientados a la exportación.

En Ecuador, la Corporación Financiera Nacional (CFN), lanzó la plataforma "CFN Exportamos", que agrupa un conjunto de mecanismos financieros que apuntan a ampliar la presencia en mercados internacionales de los productos y servicios ecuatorianos, a través de créditos directos, anticipos de cuentas por cobrar e instrumentos de pago y garantías. La CFN financia las operaciones de pre y post embarque; la ampliación de la infraestructura y desarrollo de tecnología para mejorar la capacidad productiva de la empresa; y adicionalmente da un acompañamiento constante a los sectores para poder dar soluciones oportunas en situaciones coyunturales adversas. El pago anticipado de las facturas o cartas de crédito a plazos que los exportadores mantienen con sus clientes internacionales es también una alternativa de financiamiento que ofrece la CFN, otorgando liquidez inmediata para que la empresa pueda seguir produciendo y exportando.

Las pymes exportadoras también pueden acceder a crédito mediante el Fondo Nacional de Garantías, donde la entidad actúa como garante de la empresa ante la institución financiera donde se realice el préstamo. A su vez, en el 2014 el gobierno ecuatoriano, a través del Ministerio de Industrias y Productividad, lanzó el Programa de Desarrollo Productivo Encadena Ecuador, para el desarrollo de cadenas productivas.

Finalmente, en México para impulsar las cadenas productivas (Públicas, 2017): i). El Inadem a través del Fondo Nacional del Emprendedor (FNE) impulso Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional con el fin de apoyar en la vinculación de las Pyme, así como a los miembros de clústeres, que buscan el fomento al desarrollo de proveedores, aumento de su productividad y/o mayor competitividad de cada uno de los participantes, para su inclusión en los mercados nacionales y/o internacionales, con opción a la exportación y sustitución de importaciones (Segob, 20 de marzo de 2017). Entre el 2013 y 2017, el presupuesto asignado al FNE sumó US\$1.820 millones. Para el otorgamiento de apoyos el Inadem considera 32 sectores estratégicos, calificados así bajo ciertos criterios, como potencial de crecimiento a largo plazo y peso para la economía mexicana.

En el caso de Bancomext, en el punto 2.9, presentamos el caso de Proauto, un programa de proveedores para la industria automotriz, sin embargo, estos también están implementados en los nueve sectores estratégicos seleccionados: aeroespacial, automotriz y autopartes, eléctrico – electrónico, energético, maquila y naves industriales, minero – metalúrgico, telecomunicaciones, transporte y logística, y turismo- a los que destina financiamiento superior a US\$3 millones.

En lo que se refiere al desarrollo de proveedores también se identifica el Programa de Desarrollo de Proveedores de Nafin que apoya a los empresarios para participar en las compras del gobierno por medio de asesoría, capacitación e información actualizada sobre licitaciones. Por medio de este programa el usuario recibe asesoría legal y fiscal para participar en licitaciones y procesos de compras públicas. El presupuesto anual de Nafin en 2016 fue superior a US\$50 millones. Asimismo, el Programa de Cadenas Productivas es un programa integral para el desarrollo de proveedores de grandes empresas, dependencias o entidades del gobierno federal, gobiernos estatales y municipales, a través del cual los proveedores pueden acceder a liquidez sobre sus cuentas por cobrar. Este programa les da una facilidad financiera a los productores de contar con factoraje y así no tener que esperar el pago de sus facturas por parte de sus clientes. El programa le permite al pequeño productor obtener mayor liquidez para darle viabilidad a su empresa. También ofrece a pymes cursos de capacitación y asistencia técnica para dotarlas de mayores capacidades y mejorar su competitividad.

IV. CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

- Estimaciones de diferentes instituciones especializadas indican que el crecimiento económico mundial en 2019 experimentará una desaceleración en 2019, como resultado de diferentes tipos de riesgos. Uno de los más importantes está asociado al agravamiento de las tensiones comerciales entre EE. UU. y China, y a la propia desaceleración económica de esta última, país que es uno de los principales demandantes de materias primas del mundo. Otro riesgo importante es un posible Brexit sin negociación, que podría impactar en el debilitamiento del consumo privado, las exportaciones y la producción industrial en Alemania, principal economía de la Eurozona. Esto afecta las proyecciones previstas de crecimiento de ALC, que se estima sería de 2% como máximo con tendencia a la baja si las condiciones se tornan más negativas.
- La desaceleración de la economía mundial también tuvo impactos en el acceso a recursos externos de largo plazo para la inversión, sobre todo para los países en desarrollo. Los flujos de capital han manifestado alta volatilidad, y las entradas IED hacia los países en desarrollo en general, fueron negativas en el periodo 2015-2017. Las entradas globales de IED cayeron 19% en 2018, a un monto de US\$1.18 trillones, su nivel más bajo de los últimos 10 años, pero se espera una ligera mejora en 2019.
- En cuanto a la evolución del comercio mundial de bienes y servicios, se espera que crezca un poco menos este año 2019: 3.7 frente al 3.9% del 2018, en línea con la desaceleración del crecimiento de la economía mundial. Los distintos conflictos comerciales están afectando la confianza empresarial y las decisiones de inversión. Cabe resaltar que de por sí, la tasa de comercio mundial viene siendo menor al crecimiento del PBI y fue casi la mitad durante el periodo pre-crisis de 2008. La debilidad del componente inversor se considera que ha sido un elemento clave detrás de la desaceleración de los flujos comerciales globales. Esto significa que, si se pretende reactivar el comercio, hay que impulsar la inversión global.
- El comercio exterior de ALC, que venía registrando un desempeño negativo durante el periodo 2012-2016, mostró signos de recuperación. El valor de las exportaciones de ALC creció a un ritmo interanual de 10.6% en el primer trimestre de 2018, cifra ligeramente menor al 11.9% de 2017. En 2018, el crecimiento de las exportaciones de la región perdió dinamismo y fue más débil que el del comercio mundial, que experimentó un crecimiento estimado de 16% interanual en los primeros meses del año. Esta pérdida de dinamismo de las exportaciones de ALC contrasta con la dinámica de los flujos globales, que mostraron una significativa aceleración a inicios de 2018.
- Desde hace 16 años ALC ha mantenido, con mínimas variaciones, una participación de alrededor de 6% en las exportaciones mundiales de bienes y servicios. En contraste, los países en desarrollo de Asia han aumentado de forma considerable en el mismo periodo. En gran medida este aumento se debe a China, cuya participación más que se triplicó, pasando de 4 a 14% entre el año 2000 y 2016. Si bien se han multiplicado las exportaciones de bienes 22 veces entre 2000 y 2016, éstas se han concentrado en cinco productos: soja, cobre, cobre refinado, hidrocarburos y hierro.
- El futuro de las exportaciones se vislumbra en el sector de servicios, que ha aumentado su participación en el comercio mundial, pero ALC apenas participa con el 3.1%, comparada con casi un 6% en las exportaciones mundiales de bienes. En la última década, la participación de ALC en las exportaciones de servicios se contrajo de 4.2 a 3.1%. Muy por el contrario, para el caso de los países en desarrollo asiáticos su participación en este campo se incrementó. La exportación de servicios actualmente representa 22% de las exportaciones mundiales y se proyecta que en los próximos años supere el 40% impulsada por desarrollo de la industria digital.
- Mayor dinamismo de los servicios modernos. El panorama de ALC en la exportación de este tipo de servicios —telecomunicaciones, financieros, seguros, pensiones, regalías y otros servicios empresariales— no es muy diferente. Su cuota de participación es de 1.8%, siendo América del Sur el mayor proveedor de servicios de la región (en 2016 concentró 75% de las exportaciones totales). El Caribe y México representaron cuotas pequeñas de las exportaciones de servicios modernos de ALC, que reflejan su especialización en servicios tradicionales, en particular el turismo. La participación de Centroamérica en esa categoría fue de 16%.
- El comercio intrarregional de ALC entre 2008 y 2016 ha estado en torno al 20%, por lo cual existe un potencial enorme para incrementarse, pues en el caso de Europa asciende a 59% y en Asia a 50%. El comercio intrarregional demanda la creación de infraestructura, ya que su ausencia pesa más en términos

de costos que muchos aranceles que ya se han eliminado. Desarrollar el mercado intrarregional puede permitir sobrellevar los obstáculos al comercio que se presentaron en años recientes.

- En las tres últimas décadas, la UE perdió peso en el comercio con ALC, sobre todo como mercado de destino de las exportaciones. Sin embargo, entre 2005 y 2017 las empresas europeas lideraron las inversiones en ALC, con un 39% del valor total de los nuevos proyectos en la región. El 41% de los activos acumulados de IED en ALC son de empresas europeas, su presencia es particularmente importante en América del Sur, y está dominada principalmente por España, que representó el 29% de las inversiones europeas en proyectos nuevos en ALC y el 29% del monto de las fusiones y adquisiciones europeas en el período 2005-2017.
- China es en la actualidad uno de los principales socios comerciales de varios países de ALC —es el primer socio comercial de Brasil, Chile y Perú y el segundo de Argentina, Ecuador, Colombia y México— y una fuente cada vez más importante de IED y financiamiento bilateral. Desde 2000 hasta 2018, las relaciones económicas y comerciales China-ALC han experimentado un desarrollo constante y estable. ALC se ha convertido en una de las regiones más dinámicas para la cooperación comercial de China. Ha sido el segundo socio más importante en el comercio de bienes, el tercer mercado de exportación y la segunda fuente de importaciones para ALC desde 2014. Los envíos de mercancías entre ambos excedieron los US\$280 mil millones en 2017. ALC es también el segundo mercado más grande para la IED de China. En el periodo 2003-2017 se recibió más de US\$110,000 millones, más del 50% en los últimos cinco años.
- La cooperación económica y comercial China-ALC presenta buenas perspectivas. China tiene una gran demanda de mercado y capacidad de inversión en el exterior. Se estima que se importarán hasta US\$2 billones en productos de los países y regiones involucrados en la Iniciativa Belt and Road en los próximos cinco años. Por otro lado, los países de ALC carecen de infraestructura moderna. Solo a manera de ejemplo, la CAF señala que se espera que la inversión acumulada en la construcción de aeropuertos en ALC alcance los US\$53.15 mil millones para 2040, a fin de satisfacer la gran demanda de turistas que aumenta a una tasa de 8%. La relación China-ALC a través de la IED y la financiación será muy importante para estos fines.
- El comercio entre Corea del Sur y ALC ha tenido un crecimiento rápido y sostenido, aumentando en promedio 17% al año desde 1990 hasta alcanzar los US\$54 mil millones en 2014. Las exportaciones de ALC a Corea son más diversificadas y ponderadas hacia productos manufacturados, a diferencia de las exportaciones a China, más concentradas en materias primas. Los lazos comerciales entre Corea del Sur-ALC se han estrechado en los últimos años, si bien aún se ubican en niveles modestos. Lo que sí se observa es que en los países que han firmado un Tratado de Libre Comercio con Corea, se ha visto un fuerte incremento en el comercio bilateral y la inversión procedente de este país.
- El comercio de ALC con la India ha despegado entre 2001 y 2016, llegando a alcanzar los US\$30,000 millones. En ese periodo, las importaciones indias desde ALC aumentaron a una tasa anual del 22%, mientras que las exportaciones lo hicieron a un ritmo de 16%, según datos de la plataforma de análisis comercial TradeMap. 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-India ha fortalecido la posición de este último país como uno de los principales socios de la región: la India ya es el quinto mercado de exportación de Argentina, el sexto de Chile, el octavo de Brasil y Paraguay y el décimo de Bolivia.
- La internacionalización de la Banca de Desarrollo no es algo nuevo, sus pares de países desarrollados iniciaron este proceso hace muchos años y en la última década los bancos de desarrollo de China y Corea del Sur hicieron lo propio, acompañando a sus empresas, promoviendo la internacionalización de las pymes, canalizando los recursos nacionales para la cooperación internacional en los países en desarrollo, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios de sus respectivos países, transfiriendo conocimientos y tecnología financiera. Los bancos de desarrollo utilizan su *expertise* en préstamos de largo plazo, o adoptando una estrategia muy semejante a un banco de inversión. Lo hacen de múltiples formas: a través de la apertura de filiales, subsidiarias, sucursales, u oficinas de representación en el exterior; estableciendo acuerdos y relaciones de corresponsalía mutua; vía acuerdos de cooperación mutua para impulsar el comercio en doble vía, proporcionarse asistencia técnica, cofinanciar proyectos conjuntos donde estén involucradas empresas nacionales y otorgarse líneas de financiamiento de largo plazo; accediendo al mercado de capitales con la emisión de acciones, bonos u otro tipo de papeles de deuda para canalizarlos al financiamiento empresarial y de grandes proyectos de infraestructura; participando como accionistas en representación de sus respectivos gobiernos en organismos de financiamiento regional o internacional más

allá de su subregión; participando en la membresía de organismos internacionales o iniciativas de alcance regional y mundial que tratan temas de su interés; participando en la financiación o co-financiación de proyectos conjuntos en terceros países o de manera bilateral; y facilitando financiación en moneda local a sus pares de otros países para financiar inversiones en su propio país.

- Las motivaciones o los objetivos que las impulsan a internacionalizarse también son de diversa índole. Al respecto destacan las siguientes: que estratégicamente el país adopte como parte de sus políticas la inserción y expansión internacional de los bancos de desarrollo; atraer inversiones y operadores internacionales para viabilizar los grandes proyectos de infraestructura, atraer a empresas de clase mundial y a emprendedores innovadores interesados en invertir y desarrollar sectores e industrias nuevas; el acompañamiento de las empresas nacionales en los mercados externos; la internacionalización de la Pyme, y la expansión de las relaciones comerciales; el financiamiento a las empresas nacionales para que inviertan en sectores que producen bienes estratégicos para el país de procedencia del banco de desarrollo; el financiamiento de grandes proyectos que demandan bienes y servicios nacionales y de esa manera promover las exportaciones; la oportunidad de proveer servicios financieros a los migrantes nacionales residentes en países que cuentan con una comunidad de nacionales; la posibilidad de prestar servicios a los nacionales ubicados en zonas de frontera donde la oferta de servicios financieros es muy limitada. Aquí son muy importantes los acuerdos transfronterizos; ampliar el área de influencia del país en tanto economía emergente; favorecer el avance y fortalecimiento de la integración regional; contar con un medio para movilizar la cooperación financiera y el financiamiento concesional a países de menor desarrollo; aprovechar las oportunidades en mercados en crecimiento; y, apoyar a las empresas para que aprovechen mejor los acuerdos y tratados de libre comercio.
- Los gobiernos de la región disponen 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 productivas globales. El financiamiento al comercio en la región todavía es escaso comparado a otros países desarrollados y emergentes del Asia. 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. Así, han desplegado una amplia gama de instrumentos de apoyo al comercio exterior y aseguramiento de operaciones relacionados a este.
- 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. De estas modalidades de financiamiento de exportaciones 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 garantías, 41.9%. Los demás mecanismos menos frecuentes son otorgados por bancos especializados en el comercio exterior.
- 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%.
- 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 pequeñas empresas exportadoras. Dado que el mercado local ya no es su horizonte de negocios, ellas están mirando más allá de las fronteras

nacionales, sin embargo, afrontan serios problemas cuando intentan acceder al mercado regional, donde las exigencias 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 suelen pactar a nivel político, o de empresarios nacionales o extranjeros que proponen a consideración de los gobiernos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALIDE, 2018. Banca de Desarrollo, Retos del Presente y Desafíos del Futuro. Disponible en: http://www.alide.org.pe/wp-content/uploads/2018/06/Dcoumento-basico-Alide48_24Mayo.pdf.

BID, 2018. ¿Cómo impulsar la participación de las empresas del hemisferio en las cadenas de valor?. Disponible en: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/como-impulsar-la-participacion-de-las-empresas-del-hemisferio-en-las-cadenas-de-valor/>

Britanico, G., 2019. EU Exit: Long-term economic analysis. Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/781768/Implications_for_Business_and_Trade_of_a_No_Deal_Exit_on_29_March_2019.pdf.

CaixaBank Research, 2016. Ralentización del comercio mundial e inversión. En: Informe Mensual. Barcelona: s.n., p. 15.

CEPAL, 2018. Los desafíos de América Latina y el Caribe con respecto al Financiamiento para el Desarrollo en el Contexto Agenda 2030. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43445/1/S1800196_es.pdf.

CEPAL, 2015. América Latina y el Caribe y China: hacia una nueva era de cooperación económica. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38196/S1500389_es.pdf.

CEPAL, 2017. Situación del comercio exterior de América Latina y el Caribe: Aspectos estructurales y coyunturales. Disponible en: https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/keiji_inoue.pdf.

Comisión Europea, 2017. La UE sigue siendo el principal donante mundial de ayuda al desarrollo: 75.700 millones de euros en 2017. Disponible en: http://www2.gobiernodecanarias.org/cmsweb/export/sites/economia/europe_direct/galeria/pdf/La-UE-sigue-siendo-el-principal-donante-mundial-de-ayuda-al-desarrollo-75.700-millones-de-euros-en-2017.pdf.

COMMERCE, I. C. O., 2009. ICC Trade Finance Survey: An Interim – Summer 2009. 09.Issue 470/1124.

ENAEX, 2017. Lovro Verde: Atuação inovadora do BNDES nas políticas públicas. Disponible en: http://www.enaex.com.br/arq/userfiles/files/LIVRO%20VERDE_2017_Exporta%C3%A7%C3%A3o.pdf.

FMI, 2016. WORLD ECONOMIC OUTLOOK: Subdued Demand:Symptoms and Remedies. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Subdued-Demand-Symptoms-and-Remedies>.

FMI, 2019. Perspectivas de la economía mundial (informe WEO). Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2019/01/11/weo-update-january-2019>.

Gestión, 2018. Inversión para atender demanda aeroportuaria en Perú es de US\$ 5,400 millones al año 2040. Disponible en: <https://gestion.pe/economia/inversion-atender-demanda-aeroportuaria-peru-us-5-400-millones-ano-2040-236901>.

Institute of International Finance (IIF), 2018. Global Debt Monitor. Disponible en: <https://www.iif.com/Publications/Members-Only-Content-Sign-in?returnurl=/publications/id/595>.

Institute of International Finance (IIF), 2018. Global Debt Monitor. Disponible en: <https://www.iif.com/Publications/Members-Only-Content-Sign-in?returnurl=/publications/id/595>.

Mesquita, M., 2019. How a trade war would impact global growth. Disponible en: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/how-trade-war-would-impact-global-growth-tariff/>.

OECD, 2016. Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade So Weak and What can Policy Do About It?. Disponible en: https://read.oecd-ilibrary.org/economics/cardiac-arrest-or-dizzy-spell_5jlr2h45q532-en#page2).

Públicas, C. d. E. d. I. F., 2017. Análisis de los programas de desarrollo de proveedores del gobierno federal ante el reto de la diversificación de exportaciones en México. Disponible en: <http://www.cefp.gob.mx/transp/CEFP-CEFP-70-41-C-Estudio0717-180517.pdf>.

Unctad, 2018. World Investment Report 2018. Disponible en: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

Unctad, 2019. Investment Trends Monitor. Disponible en: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2019d1_en.pdf.

Anexos

Anexo N°1

Tabla 3. Mercados de financiación del comercio intermediados por el Banco en 2011			
País	Financiamiento al Comercio (US\$ billones)		Comercio de Bienes, %
	Acciones (1)	Flujos anuales (2)	(3)
Estimación global	1625-2100	6500-8000	36-40 Ajustado: 30-35* (4)
Fuentes de Datos Internacionales			
L/Cs (SWIFT)		2782	15
ICC trade register		1958	11
Datos Nacionales			
Cobertura Integral Doméstica			
Brasil	25	57	24
China	218	871	47
Hong Kong SAR	44	131-175	29-38
India	82	164	41
Italia	83	249-332	47-63
Corea	76	304	56
España	25	76-101	23-31
Cobertura Parcial			
Australia	9	35	14
Francia	50	149-199	23-31
Alemania (5)	47	187	53
México	8	8	2
Reino Unido	23	92	16
Estados Unidos	69	274	14
Suma Datos Nacional	736	2500-2700	
Promedio	Todos los Países		31-34
	Cobertura Integral		38-43
FUENTE: ICC, IMF			
[1] Acciones trimestrales promedio para el 2011.			
[2] Los flujos anuales para los datos nacionales se calculan asumiendo que las acciones tienen un periodo de maduración equivalente a 90 días, excepto en la India y México, en donde el periodo de maduración suele ser entre 6 y 12 meses respectivamente; y en Brasil, en donde la información de los flujos de nuevos préstamos es usado. Para países en donde los datos de finanzas comerciales capturan periodos de maduración cortos y largos (Francia, Hong Kong SRA, Italia y España), un periodo de maduración de 120 días es también asumido dando un aumento en el rango de la tabla.			
[3] El comercio es medido como el promedio de exportación e importación de bienes.			
[4] El ajuste en algunas cuentas se explica por algunas transacciones comerciales que reciben apoyo de más de un producto de financiamiento comercial. Esto se da si por ejemplo una letra de crédito es usado como un colateral para un préstamo de exportación, o si los bancos refinancian las exposiciones subyacentes a los exportadores e importadores con otros bancos, cuyas cuentas giran alrededor de un 15% de las exposiciones del registro mercantil del ICC.			
[5] Tanto las finanzas comerciales como el comercio se dan solo vis à vis (en privado) en mercados emergentes y economías en desarrollo.			

Anexo N°2
Bancos de Desarrollo Latinoamericanos: Agencias, Subsidiarias,
Filiales y Oficinas de Representación

Bancos de Desarrollo	2013				2009			
	Agencia o Sucursal	Oficina de Representación	Subsidiaria o Filial	# de Países	Agencia o Sucursal	Oficina de Representación	Subsidiaria o Filial	# de Países
Banco de la Nación, Argentina	3	15		10	2	13		9
Banco Provincia de Buenos Aires (BAPRO), Argentina	2	2		4	3	2		5
Banco do Brasil	22	22	18	24	25	12	6	24
Banco do Estado do Rio Grande do Sul S.A, Brasil	2			2	2			2
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Brasil	2	1		3		2		2
Caixa Econômica Federal (CEF), Brasil		3		3		3		3
Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN), México	2		1	3	2	1		3
Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)	3	1		3	3	1		3
Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES)		2	1	3		2	1	3

Fuente: Web de IFD, bancos centrales y superintendencias de bancos
Elaboración: ALIDE

Anexo N°3
Bancos de Desarrollo Latinoamericanos: Corresponsales
Bancarios en el Exterior

IFD	Bancos Públicos	Bancos Privados	Total	# de Países
Banco de Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX)	18	108	126	18
Banco Provincia (BAPRO), Argentina	6	60	66	28
Banco República Oriental del Uruguay (BROU)	1	19	20	13
Banco Estado de Chile	22	384	406	67
Banco Nacional de Panamá	2	22	24	14
Banco de Crédito y Comercio (BANDEC), Cuba	1	45	46	19
Banco do Brasil	n.d	n.d	1400	144
Banreservas, República Dominicana	1	23	24	7
Banco Nacional de Fomento (BNF), Paraguay	0	2	2	2

Fuente: Web de las IFD
Elaboración: ALIDE

Cuadro N°4												
IFD: Prestamos del Exterior y Emisiones												
(En millones de US\$)												
IFD	Prestamos del Exterior						Emisiones					
	2011	2012	2013	2015	2016	2017	2011	2012	2013	2015	2016	2017
Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)	70.3	80.0	137.9	140.7	137.7	254.7	20.9	21.1	-	20.7	57.7	25.8
Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)	7,466.2	6,813.0	6,143.4	9,267.6	5,783.8	6,242.3	9,505.6	8,467.1	7,064.7	4,183.0	4,011.7	2,283.3
Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (Findeter)	188.3	212.3	117.1				1,476.8	1,542.3	1,284.3			
Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)	785.2	775.3	891.2	1,486.6	1,622.0	1,345.1	7,419.9	8,452.8	8,418.5	4,312.9	4,828.2	5,957.9
Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)	85.0	109.0	114.4	172.9	156.9	150.1	237.4	69.4	65.4	271.4	337.9	388.2
Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	315.8	269.0	250.5	532.6	288.0	187.7	64.9	533.1	729.2	n.d	n.d	n.d
Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)	93.1	165.9	150.9				-	15.4	-			
Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	116.9	132.8	64.1				n.d	n.d	n.d			
Banco de Desarrollo del Salvador (Bandesal)	228.3	188.5	192.0	200.5	133.9	125.8	41.0	-	20.0	42.4	10.0	-
Federación de Cajas de Crédito y Bancos de los Trabajadores	16.7	30.0	74.4	150.1	95.9	186.6	97.4	90.2	n.d	30.5	30.5	30.5
Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)	63.0	112.8	122.4	158.2	177.1	172.8	28.0	157.9	154.1	n.d	n.d	n.d
Total	9,428.9	8,888.6	8,258.4	12,109.3	8,395.3	8,665.3	18,891.8	19,349.1	17,736.2	8,860.9	9,276.0	8,685.7