Distr.
RESTRINGIDA

E/CEPAL/SEM.18/R.5
13 de septiembre de 1984

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

INFORME FINAL DE LA SEGUNDA MESA REDONDA SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA */

(Santiago de Chile, 23 al 25 de mayo de 1984)

*/ Preparado por el Proyecto en Promoción de Exportaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

84-9-1534

INDICE

/Conveniencia de

Página

/I. ORGANIZACION

I. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS

Antecedentes

1. La Mesa Redonda se realizó como parte de las actividades del Proyecto de Promoción de Exportaciones, adscrito a la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La iniciativa contó con la contribución financiera del Gobierno de los Países Bajos.

2. La reunión constituyó una de las actividades de seguimiento que sistemáticamente viene desarrollando la CEPAL en materia de financiamiento y seguro de crédito a la exportación. Entre las acciones iniciales en este campo, tuvo lugar, a mediados de 1981, en la sede de la Comisión en Santiago de Chile, una primera Mesa Redonda.

3. Entre los resultados de aquel primer evento destacan: el intercambio de experiencias y el mutuo conocimiento logrado entre los participantes; la difusión de la situación prevaleciente respecto de los diversos mecanismos, y la recomendación de los expertos para crear la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE), la que se constituyó formalmente a fines de 1981.

4. La organización de una Segunda Mesa Redonda por parte de la CEPAL, responde a su preocupación por los severos problemas económicos que afectan a la región y representa un aporte a diversas iniciativas tendientes a lograr la solución de ellos, entre las que se destaca la reciente Conferencia de Quito y los planteamientos debatidos en el último período de sesiones de la CEPAL.

Objetivos

5. Además de fomentar el intercambio de experiencias y los contactos interinstitucionales, en esta oportunidad, la reunión tuvo como propósitos: examinar la evolución del financiamiento y seguro de crédito a la exportación a nivel nacional, subregional y regional; analizar la condición de aquellos países de la región que cuentan con una infraestructura débil o parcial en estas materias; y por último, discutir la conveniencia de implementar acciones concertadas a nivel multinacional para fomentar el desarrollo de los regímenes de financiación en América Latina.

Asistentes

6. Asistieron a la reunión expertos de once países de la región y representantes de diversos organismos internacionales vinculados a la financiación de las exportaciones (véase Anexo I).

Temario

7. El temario aprobado por los participantes al inicio de la reunión incluyó las siguientes materias:

/a) Evolución

a) Evolución de los regímenes nacionales de financiamiento y seguro de crédito a la exportación ante las nuevas exigencias del contexto económico nacional e internacional.

b) Perspectivas y requisitos para el desarrollo futuro de los sistemas nacionales de financiación.

c) Experiencias recientes en la financiación de las exportaciones en el ámbito de los mecanismos regionales y subregionales (BID, BLADEX, CAF). Limitaciones, exigencias y perspectivas para estos mecanismos.

d) Necesidad efectiva de establecer y/o perfeccionar mecanismos de financiamiento y de seguro de crédito para apoyar el desarrollo de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas.

e) Dificultades que enfrentan la creación y/o fortalecimiento de regímenes de financiamiento y seguro de crédito a la exportación a nivel nacional.

f) Posibilidades de superar las limitaciones existentes a través de acciones en el ámbito nacional, subregional y regional.

g) Identificación de los problemas comunes que enfrentan los países de la región en el campo de la financiación de las exportaciones de manufacturas.

h) Las vías de acción regional y subregional para superar las restricciones.

i) Otros asuntos.

Organización y documentación

8. La Mesa Redonda fue inaugurada por el señor Enrique V. Iglesias, Secretario Ejecutivo de la CEPAL, quien también se dirigió a los participantes en la sesión de clausura de la reunión (véase Anexo II).

9. Actuó como coordinador de la reunión el señor Rodolfo Hoffmann, Asesor Regional del Proyecto de Promoción de Exportaciones de la CEPAL; la relatoría de los debates y la realización del informe final estuvo a cargo de la señora María Inés Bustamante, consultora del proyecto.

10. Los participantes tuvieron a su disposición los siguientes documentos elaborados en el marco del Proyecto de Promoción de Exportaciones:

a) E/CEPAL/SEM.18/R.2 - Notas sobre diversos aspectos de la financiación de las exportaciones.

b) E/CEPAL/SEM.18/R.3 - La financiación de las exportaciones en América Latina: los sistemas promocionales de financiamiento y seguro de crédito a la exportación a nivel nacional, subregional y regional.

/c) E/CEPAL/SEM.18/R.4

c) E/CEPAL/SEM.18/R.4 América Latina: las exportaciones de productos manufacturados y de algunos servicios de ingeniería y consultoría (elaboración estadística).

II. RESUMEN DE LOS DEBATES

A. LOS MECANISMOS NACIONALES, REGIONALES Y SUBREGIONALES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA

11. A fin de abordar el primer punto del Temario se solicitó a los expertos una breve exposición sobre los rasgos principales de los mecanismos en los cuales se desempeñan. Si bien se señaló que las características de éstos últimos están fielmente contenidas en las monografías descriptivas presentadas como documento de apoyo de la reunión, los participantes destacaron, entre otras: las operaciones elegibles; la disponibilidad de recursos financieros y su fuente; la cobertura del financiamiento en las diversas fases del proceso de exportación; así como las modalidades y condiciones de los créditos que conceden las instituciones correspondientes.

Además de las materias referidas, que pueden ser consultadas con detalle en las monografías, las exposiciones fueron valiosas en cuanto permitieron conocer diversos aspectos de la evolución reciente de los mecanismos, como también los problemas que éstos han debido enfrentar ante las restricciones que afectan a las economías nacionales y al contexto internacional; sobre estas materias hubo un activo intercambio de experiencias y de opiniones. Por otro lado se plantearon con un sentido realista, las perspectivas del desarrollo futuro de los mecanismos de financiamiento de las exportaciones.

Limitaciones y perspectivas de los mecanismos nacionales en relación al contexto económico general

12. Entre los aspectos más destacados por los especialistas, figuran las implicancias de la recesión internacional y la crisis de las economías latinoamericanas en el desempeño de los mecanismos de financiamiento destinados a apoyar la expansión de las exportaciones de la región. Por un lado se señaló que el debilitamiento de las economías centrales ha contraído los mercados para las exportaciones. Por otra parte, los esfuerzos para reactivar el aparato productivo y la defensa de los puestos de trabajo en los países desarrollados, han repercutido en una intensificación y proliferación de barreras proteccionistas, especialmente aquéllas que restringen las importaciones de bienes manufacturados provenientes de países en desarrollo.

13. En el caso del mercado regional, la situación comercial es aún más dramática, pues las economías latinoamericanas han experimentado con rigor la contracción económica general, junto a un marcado deterioro de su

/posición externa.

posición externa. En efecto, el comercio intrarregional ha sufrido caídas sucesivas en los dos últimos años sin que aún se visualice un viraje de esta tendencia.

Se destacó el hecho que la casi totalidad de los países latinoamericanos dependen en forma primordial del mercado regional para la colocación de sus manufacturas. Más aún, en el caso de los países centroamericanos, el deterioro de estas economías está exigiendo una reestructuración de las industrias de exportación, originalmente adaptadas a los requisitos del propio Mercado Común Centroamericano.

Los expertos participantes, a la vez que señalaron que no pueden escatimarse esfuerzos para mejorar el acceso de las exportaciones latinoamericanas a los mercados internacionales, coincidieron en que la reactivación del comercio intrarregional facilitará una mayor liquidez internacional y constituye un importante motor para la recuperación de las economías nacionales.

14. Las reflexiones en torno a la situación del comercio internacional destacaron la creciente agresividad comercial que vienen desarrollando los proveedores de los países industrializados. La necesidad de reactivar las economías domésticas ha inducido a las autoridades respectivas a promover el financiamiento de las exportaciones bajo condiciones cada vez más blandas en cuanto a plazos e intereses, a fin de mejorar su posición en los mercados externos. También se manifestó honda preocupación por la creciente competencia de plazos que se aprecia entre proveedores de la propia región; esta realidad resulta especialmente desalentadora para los países pequeños que inician su experiencia exportadora en el campo de las manufacturas. Al respecto, se consideró conveniente buscar formas de concertación sobre las condiciones del financiamiento de las exportaciones de ciertos bienes y en especial, a aquellas ventas vinculadas a licitaciones internacionales.

15. La situación restrictiva del comercio internacional, unida a la dura competencia entre proveedores de bienes manufacturados, impone serias exigencias sobre los recursos que se asignen a la promoción de exportaciones y, en especial, para su financiamiento. Se recordó que la expansión de las exportaciones que puede resultar de destinar recursos adicionales al financiamiento de pre y postembarque, tiene un doble impacto sobre la disponibilidad de divisas de la economía; por un lado, se difieren los ingresos externos al realizar ventas a plazo, mientras a la vez, aumentan los requisitos de importación de insumos que se incorporan a la producción exportable.

En relación al punto anterior, los expertos estimaron importante considerar el costo de los recursos asignados al financiamiento de las exportaciones. Por otra parte, se consideró que en el diseño de los esquemas de promoción sería necesario cautelar el adecuado equilibrio entre pagos e ingresos externos, en los diferentes momentos del tiempo.

Se recordó durante los debates, que a fin de mejorar la situación de disponibilidad de divisas de los países en desarrollo, se ha venido

/examinando en

examinando en el seno de la UNCTAD, la creación de un Servicio Internacional de Garantías del crédito a la Exportación, sin que aún se haya decidido sobre su futura implementación.

El referido servicio de garantías pretende que los países en desarrollo dispongan de un instrumento que avale los documentos de crédito a la exportación, correspondientes a las ventas a mediano y largo plazo efectuadas por ellos. El mecanismo propuesto, que constituye un aval, posibilitaría redescontar los efectos de crédito a la exportación en los mercados internacionales de capital, permitiendo disponer de inmediato de los ingresos en moneda extranjera correspondientes a ventas con pagos diferidos.

16. Los expertos participantes destacaron las consecuencias de las dificultades económicas que vienen afrontando los países de la región sobre la capacidad para financiar las exportaciones de productos manufacturados. En relación a los recursos oficiales destinados al fianciamiento promocional, éstos se ven limitados por restricciones de orden macroeconómico, derivadas de la necesidad de moderar los déficits fiscales y de los programas restrictivos de expansión monetaria acordados con instituciones financieras internacionales.

Por otra parte, las devaluaciones significativas que han afectado a las monedas de algunos países, han alterado el valor de los recursos disponibles en los fondos de financiamiento en el caso de aquellas operaciones vinculadas a la exportación que requieren de divisas; al mismo tiempo, el cambio de paridad exigió readecuar diversos aspectos operativos del sistema de financiamiento.

17. En cuanto al financiamiento concedido por el sistema bancario, se señaló que la crisis financiera y la falta de liquidez que experimentan varias economías latinoamericanas, ha dificultado el acceso de los exportadores al crédito bancario. Por otra parte, la recesión que afecta al sector productivo, da poca seguridad a los prestatarios, quienes exigen garantías que los exportadores no siempre están en capacidad de entregar.

Se mencionó también que la inflación galopante que afecta a ciertos países, determina que las necesidades de financiamiento en moneda corriente sean cada vez mayores, a la vez que las garantías disminuyen de valor.

Algunos participantes señalaron que sus respectivos mecanismos no enfrentan problemas serios de recursos en moneda local, puesto que los fondos se alimentan con una participación en ciertos impuestos, generalmente tributos que gravan a las importaciones. Sin embargo, la contracción económica y las restricciones al comercio exterior también han afectado el monto de estas recaudaciones. En el caso de los recursos en moneda extranjera, los mecanismos de financiamiento sí enfrentan serias restricciones, pues existen otras necesidades prioritarias para la asignación de las estrechas disponibilidades con que cuentan actualmente los países de la región.

/18. Refiriéndose

18. Refiriéndose a las perspectivas para los sistemas nacionales de financiamiento de exportaciones, los expertos señalaron que éstos deberán desempeñar en el futuro próximo un rol muy activo, pues difícilmente podrán superarse en el corto plazo las dificultades del sector externo de las economías de la región. La realidad impone en forma perentoria, la consolidación y expansión de los mercados para las manufacturas latinoamericanas. El desafío para la promoción y financiamiento de exportaciones consiste en captar recursos suficientes para financiar una amplia gama de operaciones vinculadas a la exportación, con flexibilidad y eficiencia.

A la vez, se consideró indispensable minimizar los riesgos asociados a las operaciones de crédito y contar con respaldos para los casos en que se produzcan siniestros. Este último aspecto es indispensable, ya que el comercio latinoamericano de exportación de manufacturas se realiza principalmente en la propia región, con países e importadores que presentan situaciones de mediano y alto riesgo en cuanto a la recuperación de las divisas comprometidas. Se reconoció, además, la necesidad de superar los enfoques de corto plazo para enfrentar las dificultades del comercio intrarregional puesto que éstos llevan, en muchos casos, a la adopción de medidas proteccionistas y defensivas que impiden el desarrollo del comercio recíproco sobre bases sólidas y estables.

19. Los participantes insistieron en el rol primordial que desempeñan las garantías para el futuro desarrollo del financiamiento a las exportaciones. En este terreno, algunas experiencias dentro de la propia región, demuestran que es posible diseñar esquemas novedosos para conferir una mayor seguridad a las operaciones de crédito a la exportación. Entre los nuevos mecanismos, el que suscitó mayor interés es una garantía de carácter global, implementada en el Perú, para respaldar el financiamiento a las exportaciones que conceden las instituciones financieras. Detalles adicionales sobre dicho sistema se recogen en páginas siguientes.

Avances recientes en la financiación de exportaciones a nivel nacional

20. Durante la primera parte de la reunión se pasó revista a los avances recientes en los sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones. Se dieron a conocer la implementación de nuevas modalidades de crédito que responden a las exigencias del comercio internacional.

Varios participantes coincidieron en destacar la importancia creciente de líneas de crédito a favor del importador. Estas se materializan bajo varios esquemas; una forma es la concesión de líneas de crédito a los bancos centrales de los países importadores, o bien de créditos recíprocos entre los bancos centrales correspondientes. El manejo de estos convenios es bastante simple y puede ser muy flexible en cuanto a plazos y condiciones; por otra parte, constituye un estímulo al comercio recíproco a fin de lograr el pago de mercancías con mercancías, tendiendo así a un esquema de trueque, que sin duda libera divisas para otras transacciones internacionales.

/Los expertos

Los expertos consideraron que esta modalidad de financiamiento de las exportaciones debe perfeccionarse y en lo posible ampliarse hacia una dimensión multilateral; se recordó que para ello se cuenta con el Acuerdo de Compensación de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI. En torno a este último mecanismo, al abordarse el punto tercero del temario de la reunión, se hicieron interesantes reflexiones a las que se hace referencia más adelante.

El financiamiento al comprador también se concede a través de líneas de crédito específicas concedidas por bancos del país exportador a bancos corresponsales del país importador; se señaló que esta fórmula permite prescindir del seguro de crédito al exportador, lo que constituye un aspecto favorable para aquellos países que aún no disponen de mecanismos de seguro de crédito a la exportación.

Los países de la región con mayor experiencia exportadora han utilizado repetidamente las modalidades señaladas de apoyo a las exportaciones, incluso en mercados que parecían muy riesgosos la experiencia ha sido positiva y el riesgo asumido ha permitido consolidar posiciones comerciales en nuevos mercados.

Bajo la modalidad de financiamiento al comprador, se pudo conocer que la Corporación Andina de Fomento (CAF) está concendiendo créditos a importadores subregionales de productos peruanos a la vez que los riesgos de carácter político y comercial asociados a estas operaciones están siendo cubiertos con pólizas de la Compañía Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX).

21. Otro sistema de financiamiento también ideado en el Perú y que posiblemente empezará a funcionar antes de fin de año, consiste en destinar parte de un préstamo concedido por el BID para comprar cartera de los exportadores; con este mecanismo, éstos últimos venderían sus futuros aún antes de disponer de las cartas de crédito correspondientes a sus exportaciones. La operación también se respaldaría con un seguro de crédito que otorgue SECREX.

22. Por otra parte, en casos en que la política económica general del país está basada en un rol subsidiario del Estado, se considera que los canales normales del sistema financiero y bancario, son adecuados para financiar las exportaciones. Se señaló que bajo este esquema económico, los créditos de convenio habían operado en forma eficiente. Estos créditos se canalizan a través de las entidades financieras para financiar operaciones de exportación sin límites de plazos y los compromisos son cancelados con el producto de los embarques. A los créditos de convenio se les rebaja un porcentaje del encaje que deben constituir las instituciones correspondientes en las operaciones normales de captación. El menor encaje exigido sobre estos recursos sería el único aspecto promocional en este financiamiento.

23. Además de los avances en cuanto a nuevas modalidades de financiamiento, los expertos de algunos mecanismos dieron a conocer ampliaciones en el tipo

/de operaciones

de operaciones consideradas elegibles para el apoyo financiero promocional. Entre éstas figuran:

- Actividades de promoción en el exterior como es el caso de las campañas publicitarias, estudios de mercado, envío de muestras y participación en ferias.

- La formación de sociedades de comercialización internacional cuyo objetivo es consolidar la capacidad exportadora de pequeños y medianos industriales, que sin apoyo no podrían acceder a los mercados externos. Estos créditos se conceden en condiciones relativamente blandas y pueden otorgarse para realizar inversiones en el extranjero para construcción de bodegas, así como para la adquisición y mantención de almacenes de distribución.

- Las exportaciones de servicios, ya sea que éstos se presten dentro del propio país a usuarios extranjeros, como es el caso del turismo, de los servicios educacionales y médicos, o bien aquellos servicios que se exporten. En relación a estas transacciones se destacó que resulta muy difícil para los organismos de promoción de exportaciones, evaluar las necesidades de financiamiento e importancia de las mismas, puesto que se registran en las cuentas externas de manera muy agregada e incompleta. Sin embargo, la información parcial disponible indica que América Latina ha iniciado importantes experiencias en materia de exportación de servicios; la consolidación de estas capacidades requiere sin duda del apoyo en el campo del financiamiento.

- Las plantas llave en mano también son objeto de crédito a la exportación; éste resulta indispensable incluso para posibilitar la participación de los interesados en concursos y licitaciones; la mera presentación de ofertas requiere de un respaldo financiero adecuado.

Evolución, restricciones y perspectivas de los mecanismos regionales y subregionales de financiamiento de exportaciones

24. Los representantes de los mecanismos regionales y subregionales de financiamiento de las exportaciones también dieron cuenta de las serias dificultades que enfrentan los respectivos programas, especialemente en lo que respecta al monto y calidad de los recursos disponibles.

En el caso de la Corporación Andina de Fomento (CAF), su programa SAFICO para el financiamiento del comercio intrarregional, operó en forma eficiente mientras se pudo utilizar recursos propios de bajo costo. Sin embargo, en años recientes, las altas tasas de interés y la dificultad de conseguir recursos hicieron poco competitivo este mecanismo, especialmente en el financiamiento de mediano y largo plazo, indispensable para apoyar las exportaciones de bienes de capital.

Se señaló que una de las principales ventajas que puede ofrecer el mecanismo SAFICO es que permite el cofinanciamiento de operaciones con

/los mecanismos

los mecanismos nacionales y por otro lado puede entregar el crédito al importador de la subregión y obviarse la necesidad de sistemas de seguro para el crédito a la exportación, situación conveniente para el caso de los países pequeños que no cuentan con dichos regímenes.

La marcha futura del mecanismo de SAFICO dependerá de las decisiones que adopten los países miembros especialmente en materia de aportes de recursos. Se conoció de la realización de estudios por parte de CAF, sobre las posibilidades de reiniciar las operaciones de mediano plazo y otras proposiciones en el campo del financiamiento del comercio. Las recomendaciones de los trabajos propician el restablecimiento de una red de líneas de crédito de los países para conceder financiamiento a los importadores, fundamentalmente a aquéllos de la subregión.

25. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) mantiene sus dos programas para la financiación de exportaciones; el programa de mediano plazo y el de corto plazo. Con los recursos propios, el Banco financia básicamente las exportaciones intralatinoamericanas de bienes y servicios de capital; mientras que los recursos del Fondo de Fideicomiso de Venezuela financian los créditos a las exportaciones destinadas a mercados fuera de la región, y las correspondientes a bienes de carácter no tradicional que no son de capital.

Si bien en el caso del BID, no se han incrementado los recursos asignados al Programa de Financiamiento de Exportaciones, se están buscando formas para movilizar fondos adicionales. Cabe recordar que en este campo, el Banco desempeña un rol catalítico y de capital semilla; su objetivo no es suplir las funciones de los organismos nacionales, sino reforzar sus programas. En este contexto cobran especial importancia las acciones dirigidas a promover y reforzar los mecanismos nacionales de financiamiento de exportaciones, principalmente en países de la región que carecen de estos sistemas.

Se señaló que, si bien existen limitaciones en cuanto a la disponibilidad de recursos, últimamente se ha observado cierto grado de subutilización de las líneas de crédito asignadas en el programa para algunos países debido principalmente a la caída del comercio intrarregional. Por otra parte, se ha detectado cierta falta de adaptación de los programas del Banco a las realidades nacionales; estas inflexibilidades podrían solucionarse recogiendo sugerencias de los Bancos Centrales a fin de adecuar las modalidades de las líneas de crédito.

A pesar de los problemas enfrentados, el BID, a partir de 1982, viene apoyando el proceso exportador a través de préstamos a instituciones financieras de los países miembros para financiar la compra de insumos importados. Se trata de financiamiento para capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa, especialmente de aquélla orientada a la exportación y a la sustitución de importaciones. Si bien este programa ha sido enfocado hacia la reactivación de las economías de menor desarrollo, próximamente se decidirá sobre su posible ampliación a otros países.

/Se destacó

Se destacó que en el futuro próximo podrán iniciarse las actividades de la Corporación Interamericana de Inversiones; la creación de esta entidad financiera de carácter privado ha sido propulsada por los gobiernos con el apoyo del BID, a fin de canalizar capital de riesgo hacia empresas latinoamericanas. Los recursos de la nueva Corporación, disponibles para la actividad exportadora dependerán de la calidad que demuestren los proyectos correspondientes. La rentabilidad de las empresas orientadas a la exportación se ve afectada a su vez por las políticas económicas nacionales de promoción de exportaciones.

26. El representante del BLADEX destacó que, pese a los escasos cinco años de vida de la Institución, su desempeño en el campo del financiamiento a las exportaciones de la región ha sido plenamente satisfactorio. El primer objetivo de las autoridades del Banco ha sido fortalecer su posición financiera y prestigio internacional para seguidamente abocarse a la captación de recursos de mediano y largo plazo, tanto en los organismos multinacionales como en las diversas plazas financieras.

Se recordó que los recursos del BLADEX se canalizan a través de la banca comercial de los países a tasas de interés de mercado. A la vez, el financiamiento que puede otorgar depende de los aportes de los accionistas, entre los cuales figuran principalmente los Bancos Centrales de los países de la región. Ultimamente, los depósitos de los países en el BLADEX se han visto limitados como consecuencia de la crisis económica; por otra parte estas colocaciones se caracterizan por ser de muy breve plazo, lo que impide financiar operaciones comerciales de mediano y largo plazo. En el momento actual, la captación de recursos en los mercados financieros es muy difícil y resulta excesivamente costosa; considerando esta realidad, es necesario que los países participantes comprometan nuevos aportes. Los fondos depositados por los bancos centrales, al mismo tiempo que aumentan los recursos del BLADEX, podrían ser considerados como parte de la liquidez que los países deben mantener de acuerdo a las normas del del FMI.

27. La participación en la reunión de un experto del Banco Mundial (BIRF) permitió conocer ciertas modalidades de financiamiento concedidas por esta Institución, que si bien no están explícitamente destinadas a financiar exportaciones, constituyen un apoyo a las empresas exportadoras. Por otra parte, se conoció la participación del BIRF (en el caso de Brasil), en la realización de valiosos estudios que han permitido detectar la proliferación de una amplia gama de créditos a la exportación, que no siempre conduce a una mayor eficiencia, por lo que parecería adecuado unificar en alguna medida las diversas modalidades de financiamiento.

Coincidiendo con observaciones de otros expertos, el representante del BIRF señaló que la canalización de recursos para la financiación de las exportaciones de la región se ve obstaculizada por la oposición de los países desarrollados a destinar recursos para estos fines en condiciones blandas, ya que con ello aumentaría la competencia para sus propios productos de exportación. Al respecto, se consideró importante movilizar la

/capacidad técnica

capacidad técnica de los cuadros nacionales para encontrar fórmulas novedosas que permitan dirigir recursos del BIRF hacia un apoyo eficiente a la actividad exportadora.

B. LOS SISTEMAS DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION VIGENTES EN AMERICA LATINA

28. Durante los debates relativos al financiamiento de las exportaciones, los expertos coincidieron en señalar que su desarrollo está intimamente vinculado a los sistemas de seguro de crédito y demás garantías. La importancia de los regímenes de seguro se planteó en su doble dimensión; por un lado, permite al acreedor recuperar los pagos o recursos comprometidos en el financiamiento de las exportaciones cuando el receptor del crédito no puede hacer frente a sus obligaciones. Por otro, se reconoció la función garante del seguro de crédito, puesto que se facilita la obtención de recursos en la medida en que se ofrece como una garantía efectiva para los intermediarios financieros. Además, dos tópicos monopolizaron los debates; el primero resaltó la implicancia de posibles devaluaciones para los mecanismos de seguro de crédito en el contexto de la crisis que viven los países de América Latina; mientras el otro tema destacó el rol que deben desempeñar las entidades gubernamentales para el desarrollo de los regímenes nacionales. Adicionalmente los debates permitieron conocer interesantes avances y nuevas modalidades en este campo.

Los sistemas de seguro de crédito a la exportación frente a las dificultades económicas de los países latinoamericanos

29. Los participantes hicieron notar que las actuales dificultades económicas de los países de la región derivan en un mayor riesgo para el financiamiento de operaciones de exportación, en especial, en el comercio intrarregional.

Se señaló que las posibilidades de no pago son mayores tanto en los créditos de preembarque como en los de postembarque. La recuperación en el caso de financiamiento al exportador, para los procesos de producción y comercialización, se dificulta en la medida en que la recesión económica y la crisis financiera afectan la solvencia del exportador.

Al mismo tiempo, el riesgo de carácter comercial asociado al crédito de proveedores, aumenta en un contexto de inestabilidad económica en el país importador. Asimismo, las dificultades del sector externo pueden llevar a situaciones de intransferibilidad, inconvertibilidad, cesación y postergación de los pagos en divisas; situaciones que pertenecen al ámbito de los denominados riesgos políticos y extraordinarios.

Los expertos reconocieron la creciente peligrosidad de las operaciones de financiamiento a la exportación como un elemento adicional en el debilitamiento que viene experimentando el comercio intralatinoamericano. Al respecto señalaron la necesidad de revertir esta tendencia respaldando las operaciones con pólizas de seguro de cobertura adecuada.

/A fin

A fin de promover las corrientes recíprocas de exportación, se consideró que el perfeccionamiento de los sistemas de seguro de crédito exige de iniciativas novedosas y debe ser materia de acciones concertadas en un contexto multilateral.

30. En relación al punto anterior, los expertos plantearon su preocupación ante el mayor riesgo de devaluación de las monedas locales asociado a los procesos de ajuste que deben enfrentar las economías latinoamericanas. Desde el punto de vista de los sistemas de seguro de crédito a la exportación, las devaluaciones producen consecuencias no deseadas en los importadores puesto que sus previsiones sobre el costo de los bienes importados se ven alteradas en términos de la moneda local. De este modo, el importador puede encontrarse en una situación de insolvencia que le impida cancelar el valor de sus pedidos.

Las dificultades también pueden generarse en la medida en que una devaluación aumenta el valor local de los pasivos financieros que el importador mantiene en moneda extranjera. Al respecto se señaló que las autoridades han diseñado sistemas de refinanciación y reconversión de estas deudas para aminorar el impacto de las devaluaciones sobre la actividad productiva en general.

Respecto a una devaluación en el país donde opera la entidad aseguradora, ésta última se verá afectada en la medida en que deba realizar pagos en moneda nacional por siniestros cubiertos mediante pólizas contratadas en moneda extranjera.

31. Hubo consenso en señalar que los sistemas nacionales de los seguros de crédito a la exportación deben cubrirle al exportador los riesgos asociados a la ocurrencia de una devaluación en los países donde residen sus clientes. Sin embargo, se vertieron variadas opiniones respecto a si el riesgo de insolvencia del importador a consecuencia de la alteración en la paridad cambiaria es de carácter comercial o de índole política. La definición que se adopte al respecto fue considerada crucial para los sistemas privados de seguro de crédito, puesto que ella determina si la responsabilidad ante el siniestro la debe asumir la compañía que cubre el riesgo comercial o el Estado quien normalmente se responsabiliza por los riesgos políticos y extraordinarios.

32. El carácter político del riesgo devaluatorio quedaría justificado en los casos que se determine que la insolvencia obedece a la decisión de la autoridad y no a una falta de previsión del importador o al inadecuado manejo financiero-comercial de su empresa.

Este planteamiento excluiría de las pólizas aquellas situaciones atribuibles a devaluaciones programadas y paulatinas que deben ser consideradas convenientemente en los cálculos de los importadores; con ello, se consideraría solamente el caso de devaluaciones repentinas y muy acentuadas.

/A favor

A favor de considerar como un riesgo comercial la insolvencia provocada por una devaluación, se señaló que, al obligarse una firma importadora a pagar al exportador extranjero en dólares u otras divisas, y al no ser esta moneda de circulación corriente, está asumiendo el riesgo de pagar en especie. El precio de ésta última puede alterarse y esta es una posibilidad que el importador debe considerar al tomar las decisiones de su empresa.

33. Los expertos coincidieron que en caso de una devaluación se está frente a una "zona gris" o "tierra de nadie", en que hay una tendencia a desligarse de la responsabilidad de asumir el pago de los siniestros involucrados. Sin embargo, se consideró necesario definir con sentido práctico la forma como se respaldará al exportador en estos casos. En este punto se hizo referencia a algunas experiencias de países desarrollados; al parecer, la definición que se adopta frente a las devaluaciones y la consecuente delimitación de responsabilidades entre el sector público y privado, responde a los intereses comerciales y políticos del país exportador en cada caso específico.

Entre los aspectos que deben considerarse para definir el carácter del riesgo de devaluación, figura la disposición de los reaseguradores para respaldar estas operaciones, pues también hay que tener en cuenta que el riesgo comercial debe ser susceptible de asegurarse en el exterior. El espíritu que guía a los reaseguradores, si bien no es homogéneo, dificulta que acepten cubrir este tipo de siniestros, puesto que tienden a considerarlos pertenecientes al campo de lo político y extraordinario, para lo cual se considera que se dispone de sistemas estatales de respaldo.

Por último, se destacó que en la medida que las compañías privadas de seguro de crédito a la exportación, no incluyan el riesgo de devaluación en sus pólizas, será necesario el apoyo gubernamental para ofrecer a los exportadores los seguros contra riesgos políticos y extraordinarios que respondan por la insolvencia del importador provocada por las medidas gubernamentales del respectivo país.

34. Refiriéndose a las medidas de índole cambiaria, se comentó que los controles cambiarios que han debido establecerse en ciertas circunstancias, acarrean dificultades a los mecanismos de seguro de crédito a la exportación. Si bien el financiamiento al exportador puede concederse en divisas, al estar prohibido el uso y circulación de moneda extranjera, la compañía aseguradora se ve obligada a emitir las pólizas en moneda local. Esta limitación afecta al exportador y a la propia banca, quienes deben aceptar una posible indemnización en moneda local lo que lleva asociado un riesgo cambiario.

La necesidad del apoyo estatal para el desarrollo de los regímenes de seguro de crédito a la exportación

35. Durante los debates se enfatizó el papel primordial que desempeña el apoyo estatal para los regímenes nacionales de seguro de crédito a la exportación. En primer lugar, los riesgos políticos y extraordinarios,

/debido a

debido a sus peculiaridades, tienen que ser asumidos por el sector público, ya sea directamente por medio de entidades especializadas que emitan las pólizas correspondientes, o a través de organismos privados que actúan a título de mandatarios.

La participación estatal también puede ampliar el carácter promocional del seguro de crédito, cubriendo parte del costo de las primas de los seguros contratados por los exportadores y entidades financieras, y maximizando la cobertura de las pólizas emitidas en relación al riesgo político y extraordinario.

36. Por otra parte, se consideró que en ciertos casos, el apoyo del Estado puede ser necesario para la creación y supervivencia de compañías que aseguren los riesgos comerciales asociados al financiamiento de las exportaciones. Pues, ante la falta de una masa crítica de operaciones y por no existir una adecuada dispersión de los riesgos, la actividad puede no ser económicamente viable. En estos casos, la colaboración del sector público permite por ejemplo, cubrir ciertos costos de operación de la firma mientras el volumen de las primas y la diversificación de las operaciones alcance un nivel conveniente. Además, el respaldo del gobierno puede proveer de mayores recursos financieros que expandan la capacidad de indemnización por pérdidas y otorgue una mayor confianza en el sistema.

37. Los expertos señalaron que en algunos casos las entidades estatales también han tenido que conceder el seguro comercial para exportaciones de bienes que no están siendo asegurados por las compañías privadas. Reiteradas experiencias de no pago han llevado a las aseguradoras a reestructurar sus carteras para evitar la concentración en estas operaciones para las cuales difícilmente se encuentra reaseguros. En la medida en que se trata de bienes cuya exportación es de alto interés nacional, se han registrado situaciones en que el sector público ha concedido el seguro contra riesgos de carácter comercial.

Sobre el rol garante del seguro de crédito a la exportación

38. El seguro de crédito a la exportación se consideró como una figura indispensable para complementar las operaciones de financiamiento. Su utilidad es clara en casos en que el exportador tiene copada su capacidad de acceder a garantías bancarias, cuyo costo es frecuentemente elevado. Por otra parte, es muy valioso el respaldo que ofrece el seguro a aquellas empresas exportadoras que inician sus actividades y que no cuentan con suficientes garantías reales o valaes adecuados en ambos casos es la pequeña y mediana empresa exportadora la más necesitada de este apoyo. Los expertos señalaron también que el rol del seguro de crédito es complementario al de las garantías tradicionales; por lo demás, las modalidades operativas de uno y otra son diferentes y se adecúan a distintos propósitos.

En torno a la función garante del seguro de crédito a la exportación se dieron a conocer las serias dificultades para acceder al financiamiento bancario que enfrentan los exportadores en varios países de la región; pues la crisis financiera y la falta de liquidez interna se refleja en la

/reticencia de

reticencia de la banca comercial a conceder crédito para las operaciones de exportación, consideradas en general como riesgosas.

Los especialistas reconocieron que ante el agotamiento de las vías de obtención de garantías para el acceso al financiamiento de las exportaciones, los mecanismos nacionales de seguro de crédito tienen una importante labor que desempeñar al facilitar garantías adicionales a los exportadores.

39. A fin de ilustrar de qué manera el sistema de seguro de crédito puede respaldar al exportador frente al financiamiento comercial, se conoció con amplio detalle el sistema de Pólizas Globales de Garantías a Instituciones Financieras implementado en el Perú. Este sistema fue diseñado ya que los exportadores, incluso aquéllos que disponían de contratos legítimos y sólidos para ventas al exterior, no contaban con garantías o las tenían copadas con hipotecas.

La póliza de global de garantías representa un esfuerzo conjunto de la compañía privada de seguro de crédito y de las autoridades correspondientes. La aseguradora se constituye en fiadora de los exportadores frente a los bancos comerciales, les extiende para ello una cobertura automática para todos los créditos que otorgue a los clientes exportadores. Con este sistema, la institución financiera queda asegurada frente a la insolvencia del exportador, debido a los riesgos políticos y extraordinarios y lo que resulta muy importante, frente a la mora prolongada del deudor.

La compañía aseguradora cubre el riesgo de insolvencia del exportador como cualesquier riesgo comercial, y lo traspasa a sus reaseguradores en la forma habitual. A su vez, el riesgo político y extraordinario, si bien lo administra la compañía privada, se reasegura contra un fondo constituido con aporte gubernamental.

La experiencia ha demostrado que el riesgo más alto corresponde al de la mora prolongada; éste es normalmente considerado un riesgo comercial; sin embargo la frecuencia con que ocurre no hace posible al sistema privado responder ante estos siniestros. Ante esta situación, se ha decidido asimilarlo a un riesgo de carácter político a fin de que sea reasegurado completamente con el fondo estatal.

El sistema de garantías globales resulta novedoso por el tratamiento sui generis que da al riesgo de mora prolongada, si no se considerase como un riesgo político no se encontraría reaseguro local ni extranjero que posibilitara a la aseguradora cubrir esta eventualidad. En último término, el afectado por esta situación sería el exportador cuyo acceso al financiamiento se vería limitado.

Por otra parte, el mecanismo en cuestión no implica asegurar indiscriminadamente toda operación de exportación, pues el banco comercial que contrata el servicio de garantía tiene libertad para seleccionar a los

/clientes exportadores.

clientes exportadores. Una vez aprobado el cliente, el banco estará obligado a asegurar todos los créditos concedidos, lo que para la compañía aseguradora conlleva una mayor dispersión de los riesgos. Por otra parte, el mecanismo de garantía global es una modalidad de póliza de seguros y no una garantía de realización automática puesto que el intermediario financiero debe realizar gestiones de cobranza con su cliente moroso.

Debido al interés que suscitó la nueva modalidad de seguro de crédito se desarrolló un amplio debate en torno a sus diversos aspectos técnicos y operativos. Hubo acuerdo en que su utilidad era innegable; sin embargo, un sistema de esta naturaleza sólo puede implementarse con una estrecha colaboración entre el sector privado y público, ya que requiere del respaldo financiero de éste último.

La superación de las dificultades y los nuevos avances

40. Entre las dificultades que enfrentan los regímenes de seguro de crédito, se señaló entre otras, la falta de una adecuada y oportuna información financiera comercial. En la actualidad, las compañías no disponen de antecedentes sistematizados acerca de los agentes importadores de la propia región, los cuales son indispensables para evaluar el riesgo de sus operaciones; por otra parte se indicó que el acceso a algunos servicios internacionales existentes que proveen de información eleva considerablemente los costos de la actividad.

En el caso de los países que inician la emisión de pólizas para respaldar el financiamiento de las exportaciones, el problema de la falta de información sobre los importadores se torna bastante serio. Se consideró que este tema ofrece amplias posibilidades para iniciativas multilaterales y de cooperación horizontal, pues buena parte de los importadores cuyos pagos se aseguran, se encuentran en la propia región.

41. Por otra parte, los expertos constataron que la cooperación y la acción concertada entre las entidades de seguro de crédito, facilitaría las diligencias vinculadas a la verificación de insolvencias de los importadores latinoamericanos, como asimismo los trámites de cobranza necesarios. Para tales efectos se mencionó la necesidad de disponer de servicios de corresponsalía que podrían brindarse mutuamente los aseguradores. Se sugirió que si además se lograse reasegurar una parte de la operación en organismos del país importador, disminuirían probablemente los costos de verificación y recuperación, y se agilizarían las liquidaciones correspondientes.

42. Entre los esfuerzos destinados a mejorar el desempeño de las compañías aseguradoras del crédito a la exportación, se conoció una iniciativa de la compañía mexicana tendiente a prevenir la ocurrencia de siniestros y en caso de que éstos se produzcan, lograr una eficiente recuperación de los valores comprometidos.

El sistema preventivo de siniestralidad consiste básicamente en asesorar al exportador para que realice adecuadamente la instrumentación

/jurídica de

jurídica de sus operaciones. En general, se pretende que el exportador tenga conciencia de que se encuentra vendiendo en las mejores condiciones posibles y que los documentos aceptados están convenientemente emitidos. Si bien es la banca comercial la que en general adopta las medidas preventivas, la compañía aseguradora ha tomado iniciativas en estas materias porque está directamente interesada en la recuperación de los créditos.

43. Adicionalmente, durante la reunión se conoció de la reciente creación y el próximo inicio de operaciones del seguro de crédito en Costa Rica; con ello se amplía a siete el número de países de la región que disponen de este mecanismo de apoyo a las exportaciones. En el referido país, la actividad aseguradora es un monopolio estatal y se concibe el seguro de crédito como un mecanismo promocional que forma parte del programa integral de promoción de exportaciones; por tal motivo, en la cobertura de los riesgos tanto comerciales como políticos y extraordinarios prima el interés nacional en el fomento de las exportaciones.

C. DESARROLLO Y CREACION DE MECANISMOS DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES EN PAISES DE LA REGION QUE LO REQUIEREN

Situación de los países que no disponen de mecanismos de financiamiento y/o de sistemas de seguro de crédito a la exportación

44. Durante el primer día de debates se profundizó en los aspectos relativos a los regímenes de financiamiento y seguro de crédito a la exportación vigentes en América Latina. Sin embargo, conviene señalar que actualmente, sólo siete países cuentan con un sistema completo formado por ambos instrumentos de apoyo a las exportaciones; en los restantes, la situación es muy diferente, puesto que si bien en ciertos casos existe alguna disposición que confiere incentivos para el financiamiento a la exportación, no se cuenta con un verdadero mecanismo promocional de financiamiento de pre y postembarque, o bien no existe un sistema de seguro de crédito que facilite el acceso del exportador a las fuentes disponibles de financiación y a la vez lo respalde en caso de que no pueda recuperar el valor de las ventas que realice a crédito.

La situación descrita, prevaleciente en América Latina, se consideró en el segundo punto del temario de la reunión y dio lugar a interesantes debates y reflexiones, que se exponen en los párrafos siguientes.

45. Las intervenciones de los expertos permitieron conocer las etapas de desarrollo alcanzadas por los regímenes de financiamiento y seguro de crédito a la exportación en diversos países de la región. A pesar de la variedad de situaciones fue posible establecer cierta tipología en los casos en que no existe un régimen de financiamiento promocional y/o seguro de crédito.

46. En primer lugar, se distingue el grupo de países que carecen de ambos mecanismos, y en cuya estructura de exportaciones predominan los productos primarios, mientras las ventas de manufacturas se concentran en bienes con escaso grado de elaboración que generalmente se realizan al

/contado. En

contado. En estos casos, no reviste mayor interés el financiamiento destinado a facilitar el crédito de proveedores; sin embargo, el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, en especial las de manufacturas requiere de apoyo financiero de carácter promocional. Estos requisitos van más allá de los recursos necesarios a los procesos de producción; pues, cada vez con más énfasis, destaca la importancia de las actividades de promoción de los productos y del desarrollo de la capacidad exportadora.

Las actividades promotoras incluyen entre otras, la publicidad en el exterior, los estudios de mercados, la participación en ferias y el envío de muestras, la formación de sociedades de comercialización internacional, las inversiones en edificios, bodegas y otros, y todas aquellas actividades necesarias para difundir los productos exportables y ofrecerlos en condiciones adecuadas en los mercados internacionales. Por último, cabe destacar que la consolidación de una capacidad exportadora requiere que el personal vinculado a las distintas facetas de este proceso tenga una adecuada preparación y experiencia.

En algunos casos, ante la falta de régimen de financiamiento promocional y de seguro de crédito a la exportación, las autoridades han establecido incentivos para que las entidades financieras canalicen recursos hacia los exportadores; sin embargo, éstos últimos rara vez se benefician con condiciones de plazos e intereses más ventajosas que las que obtienen otros sectores de la economía; a la vez los exportadores enfrentan los conocidos problemas de avales y garantías para acceder al financiamiento.

Se señaló que eventos como la última Mesa Redonda resultan especialmente beneficiósos para los participantes vinculados a la promoción de exportaciones de los países en cuestión. En este primer grupo hay varios países que han considerado de interés nacional el disponer de un régimen adecuado para la financiación de exportaciones; incluso en algunos de ellos se ha avanzado en la realización de estudios que están siendo sometidos a consideración de las autoridades.

47. En un segundo grupo de países, si bien la estructura de exportaciones incluye en buena medida manufacturas, muchas de las cuales se comercializan en condiciones de pagos diferidos, en la actualidad no se cuenta con un régimen promocional de financiamiento de las exportaciones, ni con un sistema de seguro de crédito.

Sin embargo, en estos casos, no es la falta de experiencia o de iniciativa la que determina la ausencia de estos mecanismos. Los exportadores están desprovistos de los instrumentos de promoción en cuestión porque la política económica imperante no privilegia los incentivos de carácter promocional y confía la asignación de los recursos financieros a las fuerzas del mercado. Más aún, en el pasado, estos países han contado con disposiciones legales y reglamentarias para establecer los respectivos mecanismos de financiamiento y seguro de crédito, e incluso se llegó a operar alguno de los sistemas nacionales.

/48. Por

48. Por último, dentro de esta tipología se encuentran un par de países, Costa Rica y Ecuador, que cuentan desde hace algunos años con mecanismos de financiamiento de pre y postembarque, de cobertura relativamente completa.

Actualmente, el primero de estos países está iniciando sus experiencias en el campo de seguro de crédito, mientras el segundo se encuentra en la etapa de legislar sobre esta actividad en base a estudios realizados previamente. Para los especialistas de estos países que participaron en la Reunión, el intercambio de experiencias entre los expertos revistió gran interés.

Conveniencia de establecer mecanismos de financiamiento y seguro de crédito a la exportación a nivel nacional

49. Los expertos consideraron importante destacar que la necesidad efectiva de contar con regímenes de financiamiento y seguro de crédito a la exportación sólo puede ser definida por cada país, de acuerdo a la estructura de sus exportaciones, considerando los países de destino de las mismas y en forma consistente con su política económica.

Seguidamente se analizó con realismo el caso de los países que consideran conveniente ofrecer a sus exportadores, de productos elaborados, los servicios de financiamiento y seguro de crédito a la exportación. Las intervenciones giraron en torno a la interrogante de si todos estos países deben establecer sus propios mecanismos en este campo; además se destacaron los requisitos necesarios para la puesta en marcha de los sistemas y se analizaron soluciones alternativas.

50. En lo que respecta a los mecanismos promocionales de financiamiento, se consideró que su establecimiento evitaría el desaliento que experimentan los exportadores, tanto actuales como potenciales, frente a la escasez y al alto costo de los recursos financieros. Las modalidades operativas que adopten estos mecanismos deben responder de manera flexible a las necesidades específicas del sector exportador al cual va dirigido. Al respecto se enfatizó que la región cuenta con una gran variedad de experiencias que a través de la cooperación horizontal pueden aprovecharse para el diseño de sistemas adecuados a cada caso.

Además de poner a disposición de los exportadores recursos nacionales, una importante función de los mecanismos de financiamiento de las exportaciones, consiste en proveer de una estructura administrativa que permita canalizar fondos disponibles en los mecanismos regionales y subregionales existentes. Adicionalmente, la existencia de una entidad nacional facilita el acceso a recursos extranacionales y de organismos internacionales que en general no operan directamente con los exportadores individuales.

51. En cuanto a los mecanismos de seguro de crédito, el obstáculo principal para su creación está en la falta de un volumen mínimo de operaciones

/que permita

que permita a la entidad aseguradora una recaudación suficiente por concepto de primas para solventar los siniestros que se presenten en las operaciones correspondientes. Al mismo tiempo, un número poco significativo de estas operaciones no permitiría una adecuada dispersión de los riesgos, elemento indispensable para la viabilidad de la actividad de seguros.

Ante las dificultades señaladas, derivadas de la estructura misma de las exportaciones de ciertos países de la región, los participantes analizaron vías alternativas que permitieran a los exportadores disponer del seguro de crédito, tanto en cuanto respaldo ante la ocurrencia de siniestros como en su calidad de instrumento garante para acceder al financiamiento comercial.

52. Una de las vías sugeridas para que los países que no tienen sistemas de seguro de crédito dispongan de este servicio fue el establecimiento de un mecanismo a nivel multinacional que asegure los créditos a la exportación de los países suscriptores. En relación a este tipo de iniciativas se pudo conocer que el tema ya ha sido estudiado en el pasado, en el contexto de los mecanismos regionales de financiamiento y en su oportunidad, las conclusiones de los expertos señalaron que no era factible un mecanismo de seguros supranacional.

53. Entre los argumentos que respaldaron la conclusión anterior se habría señalado, que para que el mecanismo multinacional fuese útil, debía cubrir no sólo los riesgos comerciales sino también los de índole política y extraordinaria, con lo cual la entidad aseguradora no podría tener un carácter privado. Ahora bien, una organización de carácter gubernamental cuyo directorio esté constituido por representantes de los diversos países podría encontrar obstáculos en el proceso de toma de decisiones relativo a la cobertura del riesgo político. En efecto, dado que los países representados son a la vez importadores y exportadores de productos de la propia región, no es difícil imaginar situaciones en que los intereses de la entidad aseguradora como tal pueden no coincidir con la posición de uno o más países participantes.

54. Aunque en materia de riesgos políticos, no se vislumbran soluciones a nivel multinacional, respecto al riesgo comercial sí es posible diseñar algún esquema de cooperación regional o subregional. Si bien no parece fácil eliminar la necesidad de sistemas nacionales de seguro de crédito, es factible reasegurar operaciones de este tipo dentro de la propia región. Al respecto se señaló que la dificultad de orden práctica para implementar esta iniciativa radica en la limitada capacidad de retención de las compañías de seguro de los países que obliga en último término a reasegurar en compañías de los países desarrollados.

La situación señalada también limita la posibilidad de que los países que no cuentan con sistemas de seguro de crédito, aseguren los riesgos comerciales de sus operaciones en compañías de otros países de la región que ofrecen la cobertura correspondiente.

/55. Otra

55. Otra alternativa analizada para facilitar el seguro de crédito a la exportación en los países que no cuentan con este servicio, es ampliar el campo de cobertura de las compañías de seguros generales y específicos que operan en el respectivo país, a fin de que cubran a los exportadores y entidades financieras, de los riesgos asociados al financiamiento de las exportaciones.

Sin embargo, la alternativa anterior parece ser una solución más bien teórica, puesto que los seguros que operan con criterio comercial no pueden subsidiar el seguro de crédito a la exportación, considerado de alta siniestralidad, a costa de afectar sus utilidades o abultando las primas cobradas a sus clientes por las diversas pólizas. Se anotó que podría ser factible operar el seguro de crédito con una cartera propia, y compartir gastos de operación y costos fijos con otras ramas de seguros. Sin embargo, es aconsejable que el seguro de crédito funcione en forma independiente, puesto que según se dijo, de otra manera se dificultaría la objetividad en la selección de clientes, aprobación de operaciones y cobertura de siniestros.

56. Los participantes, en base a las reflexiones precedentes, coincidieron en señalar que los países que consideren que el seguro de crédito a la exportación es necesario para el desarrollo de sus exportaciones de manufacturas, deberían disponer de una entidad nacional para tales efectos. A esta recomendación adhirieron los expertos de las compañías aseguradoras existentes puesto que la ampliación del número de entidades en la región sería de gran utilidad para el posible establecimiento de una red de información finaciera-comercial, así como de servicios de corresponsalía en gestiones de cobranza y otras operaciones comerciales.

Viabilidad de los mecanismos de seguro de crédito a la exportación en algunos países de la región

57. Junto con reconocer que el seguro de crédito debe ser provisto por una entidad nacional, en lo posible con un giro independiente, los expertos aportaron valiosas experiencias y recomendaciones que ponen de relieve las condiciones que deben cumplirse para que la actividad de seguro de crédito sea viable.

Se señaló que es poco probable contar con la iniciativa privada para establecer una entidad que opere solamente el seguro de crédito a la exportación, puesto que la cartera correspondiente difícilmente permitiría generar el rendimiento adecuado. Ante esta realidad, la única forma de asegurar la subsistencia de una compañía aseguradora del crédito a la exportación es contar con alimentación paralela o recurrir directamente al apoyo estatal.

58. La primera alternativa requiere que la entidad aseguradora opere a la vez en otros campos, como el seguro al crédito interno, las fianzas y los seguros generales y específicos. La alimentación paralela garantizaría a la compañía una rentabilidad en base a actividades distintas del seguro

/de crédito

de crédito a la vez que ofrecería este servicio. Sin embargo, como ya se señaló anteriormente, esta solución resta objetividad a las decisiones relacionadas con el seguro de crédito a la exportación, y por otro lado, no hay motivo para pensar que la iniciativa privada subsidiaría por mucho tiempo un servicio que se caracteriza por ser de alta siniestralidad.

59. De acuerdo a lo señalado, una opción para garantizar la viabilidad de una entidad de seguro de crédito a la exportación, en los casos que se analizan, sería disponer del apoyo del sector público. La participación estatal para posibilitar que la entidad aseguradora cubra los riesgos comerciales del seguro de crédito a la exportación cobra distinta importancia según la situación específica de cada país. Sin embargo, como se recalcó a lo largo de la reunión, para que el seguro de crédito sea un verdadero instrumento en la promoción de exportaciones, y a fin de incentivar el comercio intrarregional, es indispensable contar con la cobertura para riesgos políticos y extraordinarios; siendo en este último, insustituible la acción estatal.

60. Los expertos, conscientes de que debido a la estructura de exportaciones de ciertos países, un sistema de seguro de crédito a la exportación no contaría inicialmente con un volumen adecuado de operaciones, recalcaron la necesidad de estudiar con detención las iniciativas para la creación de este mecanismo. Además de un buen conocimiento de la cartera potencial se consideró importante analizar la política de exportaciones y el instrumental jurídico e institucional vigente puesto que la colaboración estatal sería necesaria para las nuevas compañías.

Por otra parte, se recomendó planificar en forma detallada los aspectos operativos de la nueva entidad, pues no bastará contar con una estructura jurídica apropiada si ésta no llega a instrumentarse desde un punto de vista funcional. Un prerrequisito para poner en marcha una entidad aseguradora del crédito a la exportación es disponer de un fondo constituido para responder por siniestros de carácter político y catastrófico.

61. En caso de no existir las condiciones mínimas necesarias para la sobrevivencia de una entidad de seguro de crédito a la exportación, los expertos sugirieron la posibilidad de que el país que quiera respaldar a sus exportadores, debe más bien olvidarse del seguro y pensar en un sistema de financiamiento que conceda crédito sin recurso o con recurso limitado al exportador. Esta modalidad requiere de una entidad estatal de financiamiento a la exportación que asuma parcialmente o en su totalidad la pérdida derivada de la ocurrencia de un siniestro que imposibilite al exportador para recuperar los créditos concedidos a sus clientes. Este sistema es equivalente a un seguro sin emisión de póliza y parece adecuado para aquellos casos en que son escasas las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas bajo condiciones de pago diferido, o bien en situaciones en que se debe recurrir a esta modalidad de venta por problemas coyunturales que afectan a los mercados internacionales.

62. En aquellos casos en que los principales mercados de destino para las ventas de manufacturas son los países desarrollados de Norteamérica y

/Europa, la

Europa, la ausencia de un mecanismo de seguro de crédito a la exportación, no fue considerada por los especialistas como un desincentivo de importancia para la actividad exportadora. En el intercambio con estas economías maduras, el riesgo, tanto de carácter comercial como político y extraordinario, es considerado bajo. Sin embargo, se sugirió que la falta del mecanismo de seguro puede limitar las iniciativas de diversificar mercados hacia otras regiones, e inhibir el aprovechamiento del propio mercado regional.

63. Los debates resumidos en párrafos anteriores reflejan la variedad de situaciones existentes en la región en cuanto al desarrollo alcanzado por los sistemas de financiamiento y seguro de crédito a la exportación. Ante esta heterogeneidad, los participantes destacaron que existe un amplio campo para iniciativas de cooperación técnica horizontal dentro de América Latina. Muchos de los países requieren de apoyo técnico que los ayude a perfeccionar los mecanismos financieros parciales disponibles y a crear los complementarios, en particular el del seguro de crédito a la exportación en los casos que se estime necesario y viable.

Por otra parte se constató que en la propia región ya existe la capacidad y experiencia necesaria para cumplir programas de entrenamiento y de capacitación del personal técnico requerido. Por ejemplo, en el campo del seguro, un importante rol le corresponde en estas materias a la Asociación Latinoamericana de Compañías de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE), entidad que deberá acoger en forma prioritaria las demandas de cooperación técnica de acuerdo a la capacidad de sus asociados.

D. EL ENFOQUE REGIONAL PARA SUPERAR LAS LIMITACIONES EXISTENTES EN LA FINANCIACION DE EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA

64. En este punto del debate, los expertos recordaron nuevamente el papel fundamental que desempeñan las exportaciones de manufacturas en la generación de divisas para equilibrar las cuentas externas, para profundizar el desarrollo industrial y por la imperiosa necesidad de reactivar las economías domésticas y así generar fuentes de empleo. También se destacó la enorme importancia que ha tenido el mercado regional para el proceso de expansión de las exportaciones de productos elaborados de países latinoamericanos.

Se puso de manifiesto la presencia generalizada de presiones proteccionistas que, junto al deterioro del comercio intrarregional, tienden a anular el esfuerzo exportador de los países de la región. A la vez se reconoció que, ante el ablandamiento en las condiciones de financiamiento que ofrecen los proveedores de los centros industriales extrarregionales, la posibilidad de que los países latinoamericanos expandan las exportaciones manufactureras, está íntimamente ligada al diseño de políticas adecuadas de comercio exterior y concretamente a la capacidad de otorgar un mayor apoyo financiero a las diversas fases del proceso de exportación.

65. Al abordar el último punto del Temario se identificaron los problemas comunes que afectan a los mecanismos de financiamiento y seguro de crédito

/a la

a la exportación de América Latina. Los principales aspectos destacados por los participantes fueron los siguientes:

a) El deterioro del comercio intralatinoamericano dificulta los esfuerzos de promoción de exportaciones y reduce la efectividad de los regímenes de financiación de las mismas, especialmente ante el recrudecimiento del proteccionismo, la recesión de las economías y la necesidad de restringir las transferencias de divisas.

b) La crisis financiera generalizada limita la disponibilidad de recursos, a nivel nacional, subregional y regional, que permitan respaldar el proceso de exportación con plazos y condiciones acordes con la realidad del comercio internacional. El debilitamiento de las economías nacionales determina que los exportadores encuentren serias dificultades para disponer de garantías que les posibilite acceder a las fuentes de financiamiento.

c) Se consideró que la coordinación entre los organismos de financiación de exportaciones de los países de la región es escasa y esporádica. Esta falta de vinculación impide la adopción de posiciones comunes ante terceros países y en foros internacionales; a la vez dificulta la armonización de instrumentos y de modalidades operativas, desaprovechándose la capacidad técnica disponible en la propia región para resolver las dificultades de los mecanismos de financiamiento y seguro de crédito a la exportación.

d) Las entidades aseguradoras que cubren el riesgo asociado al financiamiento de las exportaciones enfrentan serios problemas debido a que la situación depresiva de varias economías de la región aumenta el riesgo comercial asociado a la insolvencia, mora prolongada o quiebra de los agentes importadores. En este campo se resaltó la carencia de una adecuada información financiera-comercial que permita a la actividad aseguradora una conveniente evaluación de los riesgos. Al mismo tiempo, la recuperación de los ingresos de exportación puede verse dificultada por medidas de inconvertibilidad, intransferibilidad o cesación de pagos adoptadas por la autoridad del país al que pertenece el importador.

En el contexto señalado, los participantes consideraron que era factible y recomendable desarrollar acciones concertadas para superar las dificultades detectadas y se abocaron seguidamente a precisar algunas iniciativas en estas materias.

Iniciativas para revertir la contracción que viene experimentando el comercio intrarregional

66. Si bien se reconoció que este tema sobrepasa el ámbito de la Mesa Redonda de Financiamiento de las Exportaciones, los participantes reiteraron que ante el continuo deterioro del comercio intralatinoamericano, sería poco eficaz cualquier esfuerzo por expandir las exportaciones de manufacturas que considere aisladamente el perfeccionamiento de los mecanismos de financiamiento y seguro de crédito a la exportación. Por tal

/motivo se

motivo se aprovechó el evento para escuchar sugerencias tendientes a superar las actuales dificultades en el comercio recíproco y que pudieran ser transmitidas a los organismos regionales y subregionales correspondientes.

67. En relación a la contracción que experimenta el comercio intrarregional, los participantes diferenciaron dos aspectos: por una parte están la dificultades de carácter básicamente comercial como son, entre otras, la recesión en los mercados, el proteccionismo y la penetración de proveedores extrarregionales. Por otro lado, se destacaron los obstáculos que existen en la contrapartida financiera del comercio, debidos a la escasez en la disponibilidad de divisas ante las exigencias que impone el servicio de la deuda externa. Los expertos afirmaron que la búsqueda de equilibrio en las cuentas externas de los países de América Latina no puede basarse en la contracción continua de las importaciones, como parece ser la tendencia actual, sino que se debe maximizar las corrientes de comercio recíproco, ampliando a la vez la compensación de los flujos de pagos correspondientes.

68. El ahorro en cuanto a la transferencia de divisas por transacciones comerciales es fundamental en la situación presente; en la medida que se logre este objetivo cobra verdadero sentido el desvío de comercio hacia la propia región. A este respecto se señaló que dentro del sistema de integración de la ex-ALALC se dispone de varios mecanismos financieros, de los cuales el más conocido por sus resultados es el sistema de pagos y créditos recíprocos.

En el ámbito de los acuerdos de pagos, además del señalado convenio de la ALADI, América Latina dispone de la Cámara de Compensación Centroamericana y del Acuerdo Multilateral de Compensación de la Comunidad del Caribe. Dada la condición del sector externo y la crisis financiera por la que atraviesan gran parte de los países de la región, estos mecanismos han visto debilitada su eficacia. Sin embargo, se considera necesario introducir ajustes que adecuen los sistemas a las condiciones prevalecientes en el comercio intrazonal.

69. Los aspectos que se han venido considerando para aumentar la efectividad de los mecanismos de pagos incluyen básicamente, la ampliación de las líneas de crédito para evitar la necesidad de cancelaciones frecuentes, la extensión de los períodos de compensación, y el establecimiento de la obligatoriedad de cursar por los acuerdos todos los pagos autorizados a fin de lograr una compensación significativa de las transacciones intrazonales.

En relación a lo señalado se pudo conocer durante los debates que la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA), conjuntamente con el Comité Latinoamericano de Comercio Exterior (CLACE) -que forma parte de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN)- preocupados por la dramática caída en el nivel de sus negocios, han realizado recientemente varias reuniones para discutir iniciativas que promuevan las exportaciones en América Latina. En base a la experiencia recogida y en virtud de un convenio interinstitucional, AILA y FELABAN entregarán próximamente a la ALADI un proyecto para el perfeccionamiento del Acuerdo de Pagos y Créditos

/Recíprocos que

Recíprocos que seguidamente será sometido a consideración de los presidentes de los Bancos Centrales de los países miembros.

70. Entre las propuestas preliminares elaboradas por el citado grupo de trabajo se ha considerado conveniente ampliar la naturaleza de las transacciones que se cursan por el convenio. Además, se recomienda tender a la obligatoriedad en el uso del mecanismo a nivel de todos los países, a fin de lograr una compensación cercana al 100% de las transacciones intrazonales.

En el supuesto caso de una completa compensación de los pagos, no habría necesidad de transferencias reales de divisas por pagos relativos al comercio mientras éste se realice entre los propios países de la Asociación. El ahorro de divisas dejaría de ser un argumento para imponer sobretasas y restricciones a las importaciones. También serían menos necesarios los subsidios a las exportaciones regionales. En suma, se limitaría el uso de medios de pago a la vez que se expande el comercio regional.

Los participantes en la Mesa Redonda analizaron con detalle la conveniencia de establecer "obligatoriedad" para canalizar a través del acuerdo la totalidad de las operaciones de cobranza, sean o no a plazos. Según el espíritu del convenio, la naturaleza de estas operaciones las hace elegibles para cursarlas por el mecanismo de pagos; sin embargo, en la práctica se condicionan estas operaciones a la existencia de una garantía bancaria que asegure el pago del importador individual, y al registro del banco del importador en la lista de instituciones elegibles para operar en el convenio.

Se destacó que normalmente, cuando no existe una garantía bancaria, es decir, en el caso de cobranzas no documentarias o de letras de cambio, estas transacciones no se canalizan por el mecanismo de pagos. Los expertos consideraron importante desarrollar esfuerzos tendientes a cursar todas estas operaciones por el convenio ya que llevaría a un incremento sustancial del intercambio intrazonal.

71. En definitiva, los debates en este punto destacaron que los aspectos financieros involucrados en las transacciones zonales, cuentan con un instrumento de gran valor que son los acuerdos de compensación y pagos que operan a nivel multilateral. También se recordó que existen mecanismos eficientes a nivel bilateral, básicamente las líneas de crédito recíprocas entre sistemas bancarios de dos países cuyos pagos bien pueden compensarse a través del mismo acuerdo multilateral de compensación. Además, se sugirió que podría acordarse en el futuro un sistema de preferencias crediticias al interior de la región basada en la concesión de líneas de crédito cruzadas, a menores tasas y mayores plazos que los acostumbrados. Esta preferencia podría complementarse con la reducción de aquellos plazos exigidos para importaciones cuando éstas provengan de los demás países latinoamericanos.

/72. Por

72. Por otra parte, los participantes señalaron que en diversos foros, a nivel regional y subregional, se están analizando iniciativas para impulsar las corrientes comerciales intrarregionales; se mencionaron entre ellas, el intercambio compensado, el desvío de comercio hacia la región, los tratos preferenciales en materia de compras gubernamentales y licitaciones internacionales, el desmantelamiento de barreras proteccionistas y la preferencia arancelaria regional.

Esfuerzos para incrementar la disponibilidad de recursos para el financiamiento de las exportaciones

73. En relación a esta materia, los participantes consideraron que era necesario intensificar el uso de recursos de la banca comercial para satisfacer los requisitos de la financiación de corto plazo de las exportaciones; ello permitiría liberar recursos de carácter oficial para operaciones de plazos mayores. Sin embargo, la falta de avales y garantías constituye un impedimento para que los exportadores accedan a este tipo de financiamiento. Al respecto, se recomendó continuar con el intercambio de experiencias a nivel de la región para diseñar esquemas novedosos acordes a la realidad de cada país.

74. Especial importancia se asignó a los esfuerzos conjuntos para captar recursos en los mercados internacionales de capital. Los expertos aconsejaron que en las próximas reuniones internacionales se plantee la actualización y modernización de ciertas iniciativas del pasado que podrían resultar valiosas en las circunstancias actuales. En este contexto surgió el tema de las aceptaciones bancarias latinoamericanas (ABLAS) que fue un instrumento ligado al acuerdo de pagos de la ALADI, destinado a financiar el comercio intrazonal.

75. Se recordó que la implementación de las ABLAS requirió un esfuerzo de varios años, sin que llegaran a operarse efectivamente; pues una vez superadas las dificultades para colocar el instrumento en los mercados de Estados Unidos de Norteamérica, se constató que era posible captar recursos en ese mercado a través de aceptaciones bancarias corrientes utilizando el formulario standard de la plaza. Sin embargo, la colocación de los documentos requiere que el banco central del país exportador garantice a los bancos intermediarios que descuentan las letras, el acceso a divisas convertibles llegado el momento del vencimiento de los documentos descontados en el mercado financiero norteamericano. Esta disposición, estipulada en el convenio de créditos recíprocos, no se aplica en todos los países signatarios lo que dificulta la colocación de las aceptaciones.

Los expertos señalaron que la experiencia demuestra que las aceptaciones bancarias de bancos que operan en países latinoamericanos son un mecanismo adecuado para anticipar la llegada de divisas a la región por concepto del comercio intrarregional; por lo demás se ha conseguido en el mercado de Estados Unidos, una tasa de descuento bastante conveniente en relación a la vigente en el respectivo mercado de corredores.

/76. Entre

76. Entre las respuestas a la actual escasez de recursos financieros, se conocieron diversas iniciativas planteadas en el marco de los organismos regionales y subregionales vinculados al financiamiento del desarrollo y del comercio exterior. Algunas de estas ideas se expusieron ampliamente al analizarse las perspectivas de los mecanismos de financiamiento de exportaciones de América Latina en los debates iniciales de la reunión.

Se constató que buena parte de los esfuerzos emprendidos por entidades internacionales se han orientado según los lineamientos establecidos por los propios países, los cuales asignan una alta prioridad a la reactivación de la industria y por ende promueven en forma colateral el aprovechamiento del potencial exportador de este sector.

77. La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE) coordinó recientemente una reunión en que participaron bancos subregionales de fomento para discutir iniciativas en el campo del cofinanciamiento y coinversión. El cofinanciamiento representa un acuerdo financiero formal que combina recursos oficiales con recursos privados y permite disponer de fondos en condiciones más blandas que las que prevalecen en los mercados financieros. En esta materia ALIDE piensa realizar un estudio sobre las modalidades de cofinanciación que se pueden implementar en el ámbito internacional, regional y subregional, utilizando las experiencias adquiridas por el BID y BIRF que han venido actuando en este campo, si bien con crecientes restricciones en los dos últimos años.

78. Otra forma específica de cooperación financiera analizada en el marco de ALIDE es la constitución de fondos de coinversión. Dichos fondos se instrumentan a través de la figura jurídica del fideicomiso, que permite la asociación de dos o más bancos de desarrollo y/o comerciales que participen en la identificación, selección, y puesta en marcha de oportunidades de inversión de interés compartido. Se destacó que este tipo de asociaciones propicia la transferencia tecnológica a nivel de la pequeña y mediana empresa y promueven la participación de empresarios de fuera de la región. Además, la constitución de fondos intralatinoamericanos de inversión, permite el fortalecimiento del comercio intrarregional y el acceso de los productores a mercados ampliados, adicionalmente, fomenta la competitividad a nivel internacional.

79. En relación a los temas anteriores, ALIDE ha avanzado en la realización de estudios en aquellos países que aún no cuentan con disposiciones legales sobre el fideicomiso bancario y se ha elaborado un anteproyecto de ley que se analizará en una reunión que tendrá lugar a principios del próximo año. También se ha avanzado en el diseño de reglas de operación del fondo de coinversión y en la identificación de proyectos, preferentemente en base a la complementación de producciones.

80. Nuevamente se hizo mención a las actividades que empezará a desarrollar el BID una vez aprobado el nuevo programa de reactivación industrial. Este tendrá efectos favorables para la exportación de manufacturas en la

/medida que

medida que esta actividad sea complementaria a la producción para el mercado interno. Se expuso que las adquisiciones de activos fijos han disminuido durante la actual recesión; por este motivo parte importante de los préstamos globales industriales se están destinando en forma temporaria a financiar capital de trabajo, en particular compras de insumos importados para la industria exportadora.

En cuanto al programa de financiamiento de exportaciones del BID, como ya se señaló, la perspectiva es mucho más limitada y depende de las decisiones futuras que se tomen en el ámbito de los gobernadores del Banco.

81. En el contexto subregional, la administración superior de la CAF viene discutiendo la implementación de un programa paralelo al actual SAFICO, diseñado para apoyar las operaciones de mediano plazo correspondientes a exportaciones subregionales de bienes de capital y servicios. La operatoria del programa no será a través de créditos al organismo nacional del país exportador, sino por medio de créditos otorgados al importador, utilizando generalmente algún banco del respectivo país. Se incluirán en este programa de mediano plazo la financiación de ventas a plazo en el mercado interno, especialmente para bienes de capital. Para aquellos bienes que requieran un largo ciclo de producción y en el caso de los países de menor desarrollo relativo, también se podrían financiar las actividades de preembarque.

A fin de proveer de recursos al programa, el directorio de la CAF podría decidir la asignación de una parte importante del aumento de capital recientemente aprobado por la Corporación. Se contempla esta alternativa siempre que haya una buena disposición de los países miembros del grupo andino para financiar a través de sus propios mecanismos de financiación de exportaciones alrededor del 50% de las exportaciones del propio país financiadas por el programa, dejando a la CAF el otro 50%.

82. Por su parte, el representante del BLADEX reiteró la disposición de esta entidad para apoyar las iniciativas regionales y subregionales destinadas a canalizar recursos para apoyar las exportaciones. De acuerdo a lo señalado en relación al primer tema de la Mesa Redonda de Financiamiento de Exportaciones, las perspectivas en la capacidad de captación de esta entidad, están ligadas a la evolución de los mercados internacionales de capital y a las decisiones de los accionistas del Banco, en especial de aquéllos de carácter oficial.

Iniciativas para acciones concertadas en materia de armonización, coordinación y cooperación horizontal

83. La importancia de estos temas quedó establecida en la reciente Declaración y Plan de Acción de Quito, así como en la última reunión de Ministros de la ALADI. Se pudo conocer durante la Mesa Redonda que, por recomendación de dichos eventos, los gobiernos decidieron realizar una reunión de las autoridades máximas de los organismos de financiación de exportaciones de América Latina y el Caribe, para lo cual ya se realizó una

/reunión preparatoria.

reunión preparatoria. En esta última se fijaron temas y planteamientos que serán considerados en la reunión cumbre que tendrá lugar en México durante el mes de octubre.

84. Los temas prioritarios para la próxima reunión de México tienen que ver con la expansión del comercio y la compensación de pagos ya referida en párrafos anteriores. No obstante, al tratarse de una reunión especializada en materia de financiación de exportaciones, las decisiones y líneas de acción que se adopten, son de especial importancia para el desarrollo futuro de los mecanismos correspondientes.

Las intervenciones de los expertos permitieron conocer que la reunión preparatoria señalada, consideró de especial importancia varios de los temas debatidos durante la Mesa Redonda de Financiamiento de Exportaciones. Entre ellos destaca la iniciativa de establecer un foro informal que trate los problemas inherentes a la financiación de exportaciones de los países latinoamericanos, en cuanto a las necesidades de armonización y cooperación horizontal entre los países participantes, especialmente para aquéllos que no cuentan con los sistemas respectivos. Asimismo, se consideró la importancia de adoptar posiciones comunes frente a terceros países y en foros internacionales. Este foro internacional -que se reuniría por lo menos una vez al año- se constituiría como entidad autónoma y asociaría esfuerzos con CEMLA, CEPAL y las secretarías de ALADI y SELA entre otros.

85. En materia de armonización, en cuanto a las condiciones en que los países de la región ofrecen los créditos de proveedores, los participantes analizaron la conveniencia de establecer acuerdos sobre intereses, plazos y porcentajes financiados de estas operaciones. Se señaló que, si bien los países de la OCDE adhieren a un convenio sobre estas materias, el cumplimiento de las pautas establecidas es muy relativo. En la práctica, las condiciones acordadas se desvirtúan cuando se utiliza financiamiento gubernamental. También cuando se considera significativa la magnitud del financiamiento, y en último término, en las situaciones en que se estime justificado adjudicarse determinado negocio.

En el caso de los países latinoamericanos, especialmente en el momento actual, se consideró muy difícil exigir el cumplimiento de acuerdos de este tipo, puesto que si bien pueden fijarse límites a nivel nacional, probablemente ellos se excederán cuando esto sea necesario para concretar una operación comercial, especialmente si se implementa una política agresiva de conquista de mercados y promoción de deternimados productos de exportación.

86. Si bien la armonización de las condiciones de financiamiento a las exportaciones puede considerarse un objetivo a futuro, se estimó que aún no era el momento apropiado para estas iniciativas. Por otra parte, sí se reconoció la necesidad de contar con un flujo de información sistemática y actualizada sobre las condiciones reales en cuanto a costos, plazos y demás, involucrados en las operaciones comerciales realizadas en los países de la región con financiación externa.

/Los especialistas

Los especialistas consideraron indispensable realizar estudios a nivel nacional a fin de tener un panorama claro de lo que sucede en la región en cuanto a las condiciones financieras del comercio. Esta investigación podría dar lugar a un programa de cooperación ya que la acción concertada resultaría ventajosa en la definición de una metodología, en el aprovechamiento de fuentes de información y en la difusión de los resultados.

87. Se conoció que varios países industrializados disponen de publicaciones periódicas de carácter oficial en las que figuran todas las licitaciones internacionales en las que podrían participar los respectivos exportadores de bienes y servicios. Las publicaciones informan sobre las condiciones en que se realizan las transacciones comerciales, así como sobre los resultados de licitaciones en diversos países y las características en que se concretó la operación. Este tipo de documentación resultaría muy útil en América Latina, tanto para el conocimiento de las oportunidades que ofrece la propia región como para mejorar la competitividad en materia de financiación del comercio.

88. Los antecedentes entregados durante los debates en relación a la próxima reunión de México permiten prever que América Latina analizaría en profundidad las posibilidades de armonización en cuanto a condiciones, normas, legislación y otros aspectos de la financiación de exportaciones. También entre las funciones previstas para el foro informal están las relativas a la coordinación frente a terceros países y la adopción de posiciones comunes en foros internacionales. Por último, entre las acciones concertadas que deberán desarrollar los países de la región, los expertos asignaron especial importancia a la cooperación bajo la forma de asesoría y entrenamiento de personal.

89. En relación al último punto señalado, se recordó que el BID cuenta desde 1976 con un programa especial denominado de cooperación técnica intrarregional, tendiente a la movilización de recursos técnicos y conocimientos entre los países latinoamericanos. El acceso al programa de cooperación técnica está abierto a todos los países del banco y hace posible que técnicos de un país visiten otros países para adquirir conocimientos en materias vinculadas a sus funciones, además permite traer técnicos de otros países de la misma región para efectos de asesoría y entrenamiento. El aporte del Banco permite cubrir parte de los costos derivados de la visita de los técnicos como pasajes y otros. Se espera que la institución beneficiada asuma ciertos gastos y presente el programa detallado a consideración del representante del banco en el país solicitante. Se señaló que en general, la tramitación de este tipo de apoyo financiero es muy expedita.

90. Entre otras iniciativas de cooperación regional para reforzar los mecanismos de financiamiento de exportaciones, se pudo conocer las que viene desarrollando la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE). Esta Asociación incursionó en el campo del comercio exterior justamente como resultado de la primera Mesa Redonda de Financiamiento de Exportaciones en América Latina, organizada por la CEPAL

/en 1981.

en 1981. Desde aquella época se han realizado una serie de cursos sobre financiamiento del comercio exterior destinados a los bancos de desarrollo, bancos comerciales e incluso exportadores de los países miembros. Igualmente ALIDE ha incluido en sus actividades un programa de adiestramiento en servicio o pasantías, entre otros con el Banco Exterior de España y el Banco de Fomento Nacional del Portugal.

Recientemente, el programa de trabajo de ALIDE, presentado en la décimocuarta asamblea de la Asociación realizada en Brasil, aprobó un programa de fortalecimiento institucional en materia de financiamiento y comercio exterior que contará con el concurso del BID. Este programa tendrá una duración de cuatro años y considera la organización de misiones de asistencia técnica y capacitación. Por lo demás, está prevista la realización de cursos y seminarios a nivel nacional en los que se espera contar con la colaboración de organismos como la CEPAL. Adicionalmente, el representante de ALIDE puso a disposición de las entidades la infraestructura institucional de la Asociación para realizar las actividades tendientes a reforzar los sistemas de apoyo financiero a las exportaciones de la región.

91. Por último, también en materia de cooperación, se conoció que la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) dispone de capacidad técnica para llevar a cabo seminarios y encuentros de adiestramiento en los temas financieros referentes al comercio; en la práctica la Federación ha venido actuando sistemáticamente en este campo.

Intensificación de las actividades de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación

92. La Mesa Redonda posibilitó el encuentro de representantes de la casi totalidad de las compañías de seguro de crédito a la exportación de América Latina, la mayoría de las cuales son miembros de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE). La agrupación se constituyó a fines de 1981 por una iniciativa surgida durante la primera Mesa Redonda de Financiamiento de Exportaciones de Manufacturas realizada a mediados del mismo año en la sede de la CEPAL en Santiago de Chile. Al respecto, se recordó que la Asociación es una entidad de cooperación, información, coordinación entre los organismos latinoamericanos y del Caribe vinculados al seguro de crédito a la exportación, destinada a fortalecer y ampliar las actividades de sus miembros y a desarrollar los mecanismos propios de su ámbito.

93. Los participantes consideraron que los diversos problemas comunes que afectan a los mecanismos de seguro, deberían ser tratados preferentemente en el marco de ALASECE en su programa de trabajo, puesto que es el organismo idóneo para concertar iniciativas regionales y subregionales en este campo. Sin embargo, no se excluyó la posibilidad de que se realicen esfuerzos a nivel bilateral o en el marco de otras entidades regionales, evitando la duplicación y dispersión de esfuerzos.

/La oportunidad

La oportunidad fue aprovechada por los expertos para discutir, de manera informal, los temas más importantes que deberá tratar proximamente la Asociación; éstos se refieren a los aspectos organizativos y operativos como también a las materias sustantivas que se analizaron a lo largo de la reunión.

94. Entre las próximas iniciativas se recomendó considerar la situación que enfrenta la actividad aseguradora ante el hecho que los importadores regionales ya no tienen la solidez de otras épocas. Al respecto, convendría analizar la validez de las normas de evaluación que se aplican a los clientes y discutir la posibilidad de otorgar cobertura con criterios más flexibles acordes a la actual coyuntura, esto último también podría plantearse en forma conjunta a los reaseguradores extrarregionales.

95. A fin de clasificar adecuadamente los riesgos de acuerdo a la peligrosidad de la operación, es indispensable que las compañías aseguradoras cuenten con un sistema práctico de información financiera comercial que, en forma oportuna, entregue antecedentes para las decisiones a adoptar. Los expertos se refirieron a las facilidades y limitaciones que ofrecen las fuentes de información disponibles para la actividad aseguradora del crédito a la exportación. Estas son, los propios exportadores, la banca comercial y las agencias informativas que muchas veces proporcionan información incompleta, desactualizada y a un elevado costo.

Si bien se consideró la posibilidad de acordar cruce de información entre los aseguradores y la banca comercial, son las propias compañías de seguros que cubren el crédito a la exportación, y también el crédito interno y fianzas, las más capacitadas para transmitirse informes sobre los clientes.

La cooperación en último término debería llevar a la creación y mantenimiento de una red de información financiero-comercial. En el corto plazo se recomendó compartir experiencias sobre la calidad, costos, ventajas y limitaciones de las agencias informadoras frecuentemente utilizadas en los diversos países de la región. Por otra parte las compañías de seguro de crédito a la exportación podrían asociarse en su calidad de usuarias de la información para exigir algún tratamiento preferencial en materia de tarifas, calidad y oportunidad de los servicios contratados.

96. Otro de los aspectos propicios para la cooperación entre compañías de seguro de crédito a la exportación es aquel que tiene que ver en las diligencias de verificación de insolvencia de los importadores de los países de la región, así como con los trámites de cobranza y las acciones legales destinadas a recuperar sumas adeudadas por créditos de proveedores. Se señaló que todas estas diligencias deben ser desarrolladas fuera del país donde reside el exportador y las correspondientes compañías aseguradoras, por lo tanto, aquellas firmas ubicadas en el país importador tienen indudablemente ventajas comparativas para apoyar eficientemente las gestiones señaladas.

/97. Por

97. Por último, se destacó que el ámbito más idóneo para desarrollar iniciativas conjuntas en materia de seguro de crédito a la exportación es el de la cooperación horizontal. La experiencia ha demostrado que existe la capacidad para realizar programas de asesoría y capacitación técnica entre las compañías de seguros de la región, tanto para apoyar la creación de nuevas entidades en países que lo requieran, como para perfeccionar aspectos operativos en las compañías existentes.

Para efectos de cubrir los costos de la cooperación podría accederse a programas de diversos organismos internacionales; considerándose que ALASECE constituye un canal adecuado para establecer los contactos interinstitucionales necesarios.

III. RECOMENDACIONES

98. Previo a la finalización de la Mesa Redonda, el coordinador dio lectura a una síntesis de las principales recomendaciones y conclusiones planteadas por los especialistas durante la reunión. Las sugerencias para futuras acciones se incluyen a continuación para conocimiento de entidades nacionales, subregionales y regionales vinculadas al financiamiento y seguro de crédito a la exportación en América Latina.

a) Los expertos recomendaron intensificar los esfuerzos para encontrar nuevas modalidades de captación de recursos financieros, revisando instrumentos existentes e incluso actualizando vías de acción planteadas en el pasado.

b) Hubo consenso en cuanto a la necesidad imprescindible de perfeccionar el Sistema de Pagos de Créditos Recíprocos de ALADI. Los expertos recomendaron transmitir esta preocupación a las entidades capacitadas para desarrollar iniciativas tendientes a intensificar el uso del mecanismo de pagos, a fin de apoyar la expansión de las corrientes de comercio de la región.

c) Los especialistas aconsejaron examinar la conveniencia y posibilidad de armonizar las condiciones financieras de las exportaciones de los países de la región, especialmente en el caso de la participación en licitaciones internacionales.

d) Otra recomendación de los especialistas se refirió a la realización de un estudio tendiente a conocer las condiciones y modalidades financieras efectivas que ofrecen los países de fuera de la región en el mercado latinoamericano. Se indicó que tal estudio podría ser impulsado por la CEPAL.

e) Hubo acuerdo sobre la conveniencia de implementar un programa de información financiera-comercial que facilite la actividad aseguradora en la región. Esta iniciativa podría desarrollarse en el marco de las

/acciones concertadas

acciones concertadas entre las entidades aseguradoras.

f) En la actual condición económica latinoamericana, resulta de toda conveniencia diseñar y difundir sistemas tendientes a minimizar el riesgo comercial y político inherente a las operaciones de exportación a plazo.

h) Los participantes de la Mesa Redonda recomendaron la celebración al más breve plazo, de una reunión de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE), a fin de que esta Asociación elabore un programa de actividades y de trabajo. Asimismo se estimó necesario que en dicha reunión se considere futuras vinculaciones con organismos regionales, tales como: BID, BLADEX, CEPAL, ALADI y ALIDE y otras entidades relacionadas al financiamiento de las exportaciones. Se mencionó también, la conveniencia de que se incorporen las compañías de seguro de la región no asociadas a ALASECE.

i) Para efectos del desarrollo de los programas y acciones de cooperación técnica, los participantes recomendaron considerar con especial atención las posibilidades que ofrece el Programa de Cooperación Intrarregional del Banco Interamericano de Desarrollo relativo al financiamiento de gastos de viaje y de estadía derivados de visitas técnicas.

También se recomendó considerar el ofrecimiento de ALIDE en cuanto a aprovechar sus experiencias en la realización de cursos y de seminarios de capacitación, así como las facilidades que ofrecen sus instalaciones físicas.

j) Los expertos manifestaron su inquietud por proseguir acciones en este campo, debidamente coordinadas con las que se llevan a cabo por parte de varios organismos de la región. Destacaron el contexto de solidaridad latinoamericana que debe primar en las iniciativas de los sectores público y privado, así como la necesidad de encontrar esquemas que permitan materializar bajo alguna forma de preferencia regional, el espíritu de la Declaración y Plan de Acción de Quito.

k) Finalmente, los participantes agradecieron a la CEPAL por la organización de la Segunda Mesa Redonda sobre Financiamiento de las Exportaciones de Manufacturas en América Latina, y recomendaron a la Secretaría seguir impulsando iniciativas en este campo. Asimismo, hicieron extensivo su reconocimiento al Gobierno de los Países Bajos por la contribución financiera que posibilitó el evento.

/ANEXOS

A N E X O S

/ANEXO I

ANEXO I

SEGUNDA MESA REDONDA SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA

Santiago, 23 al 25 de mayo de 1984

Lista de participantes

Señor
Rommel Acevedo Fernández de Paredes
Jefe
Departamento de Estudios Técnicos
Asociación Latinoamericana de Instituciones
Financieras de Desarrollo (ALIDE)
Paseo de la República 3211 S.I.
Lima 27 - PERU

Señor
Leonardo Da Silva
Consultor General
Departamento Operaciones
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
801 17th. St., N.W.
Washington D.C.20577
U.S.A.

Señor
Gustavo Díaz
Gerente de Comercio Exterior
Banco Central de Chile
Agustinas 1180, 2º Piso
Santiago - CHILE

Señor
Mariano Angel García Galisteo
Gerente Comercial y Técnico
Compañía Argentina de Seguro de Crédito
a la Exportación S.A.
Sarmiento 440, 4º Piso
1347 Buenos Aires - ARGENTINA

/Señor Philip

Señor
Philip Glaessner
Director Adjunto
Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington D.C. 20433
U.S.A.

Señor
Hipólito Lagos Schmidt
Presidente
Comité Latinoamericano de Comercio
Exterior (CLACE)
Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN)
Bandera 201
Santiago - CHILE

Señor
Eduardo López Flamengo
Jefe
Departamento Seguro de Crédito
Aseguradora de Créditos y Garantías S.A.
San Martín 679, 6º Piso
Buenos Aires - ARGENTINA

Señor
Alvaro Mayorga
Director
Fondo para el Financiamiento de las
Exportaciones (FOPEX)
Banco Central de Costa Rica
Apartado 10058
San José - COSTA RICA

Señor
Arnaldo Meneses Díaz
Gerente General
Compañía Peruana de Seguros de Crédito (SECREX)
Av. Angamos 1234
Miraflores
Lima 18 - PERU

/Señor Manuel

Señor
Manuel Obregón Sánchez
Director de Ventas
Compañía Mexicana de Seguros de Crédito
S.A. (COMESEC)
Apartado Postal 61-64
México, D.F. - MEXICO

Señor
Alfredo Orillac III
Vicepresidente - Crédito
Banco Latinoamericano de
Exportaciones (BLADEX)
Apartado 6-1497, El Dorado
Ciudad de Panamá - PANAMA

Señor
Francisco Pérez Palacio
Gerente General
Seguros La Unión S.A.
Calle 72, Nº 6-44, 12º Piso
Bogotá - COLOMBIA

Señor
Cayetano Italo Peroni
Subgerente de Exterior y Cambios
Banco Central de la República de Argentina
San Martín 175
Buenos Aires - ARGENTINA

Señor
Francisco Recabarren
Director de Asuntos Económicos Multilaterales
Ministerio de Relaciones Exteriores
Bandera 52, 3º Piso
Santiago - CHILE

Señora
Sonia Saá de Merino
Jefe de Evaluación de Crédito
Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX)
Juan León Mera 130 y Patria
Quito- ECUADOR

/Señor Cristián

Señor
Cristián Santa Cruz García de la Huerta
Consultor
Corporación Andina de Fomento (CAF)
Matías Cousiño 82, Of. 1204
Santiago - CHILE

Señor
Rogerio Eduardo Schmitt
Gerente General
Banco do Brasil S.A.
Huérfanos 1269
Santiago - CHILE

Señor
Guillermo Schultz
Jefe División de Proyectos Industriales
Banco Mundial
1818 H Street, N.W.
Washington D.C. 20433
U.S.A.

Señor
Ignacio Soloaga
Gerente General
La Mundial S.A. Venezolana de
Seguros de Crédito
Rómulo Gallegos 23, Edif RNV, 1º Piso
Urbanización Montecristo
Caracas - VENEZUELA

Señor
Segundo Udagawa
Director Ejecutivo
Centro de Promoción de las Exportaciones (CEPEX)
Av. España 374
Asunción - PARAGUAY

Señora
Juana María Unda Bernal
Subdirectora de Crédito
Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO)
Calle 28, Nº 13-A - 15, 40º Piso
Bogotá - COLOMBIA

/Señor Nelson

Señor
Nelson Varella
Jefe
Departamento Crédito y Garantía
Instituto de Resseguros do Brasil
Av. Marechal Câmara 171, andar 8º
Rio de Janeiro - BRASIL

Señor
Hipólito Vargas Schneider
Director
Banco Español de Chile
Asociación de Bancos e Instituciones
Financieras
Agustinas 920
Santiago - CHILE

Señor
Juan Félix Villalobos Zúñiga
Subjefe Dirección de Daños
Instituto Nacional de Seguros
Apartado Postal 10061
San José - COSTA RICA

Secretaría

Señor
Enrique V. Iglesias
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor
Guillermo Maldonado
Director
División de Comercio Internacional y Desarrollo
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

/Señor Rodolfo

Señor
Rodolfo Hoffmann
Asesor Regional en Promoción de Exportaciones
División de Comercio Internacional y Desarrollo
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señora
María Inés Bustamante
Consultora
Proyecto de Promoción de Exportaciones
División de Comercio Internacional y Desarrollo
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor
Miguel Izam
Consultor
Proyecto de Promoción de Exportaciones
División de Comercio Internacional y Desarrollo
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

ANEXO II

DISCURSO INAUGURAL DEL SEÑOR ENRIQUE V. IGLESIAS, SECRETARIO EJECUTIVO DE LA COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL) EN LA REUNION DE LA SEGUNDA MESA REDONDA SOBRE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA

Sede de CEPAL, Santiago de Chile
(23 al 25 de mayo de 1984)

Señores:

Vamos a dar inicio a esta Segunda Mesa Redonda sobre Financiamiento de las Exportaciones de Manufacturas en América Latina.

Ante todo, quiero agradecer en forma especial la presencia de todos ustedes en el día de hoy en la sede de la CEPAL y el apoyo técnico que van a brindar a estos debates y a las conclusiones que sin duda contribuirán a enriquecer la capacidad de acción de los gobiernos en este importante sector de la vida de la región.

Quiero también expresar nuestra gratitud al Gobierno de los Países Bajos, que una vez más se ha sumado a los esfuerzos de la CEPAL brindando su valioso e imprescindible apoyo a la realización de este encuentro. Vaya asimismo nuestro agradecimiento a las organizaciones internacionales regionales que en este momento están con nosotros y cuya presencia por cierto es extraordinariamente significativa.

En realidad, esta iniciativa de la CEPAL se inscribe dentro de la movilización de acciones y opiniones relativas a la situación crítica que vive hoy la América Latina, que como todos ustedes saben, atraviesa una de las etapas peores, si no la peor, de los últimos 50 años. Este fenómeno tiene mucho que ver ciertamente con las políticas internas, más o menos desacertadas, que se han aplicado en los últimos tiempos, pero también está relacionado con una situación muy especial de la coyuntura internacional que nos ha jugado y en muchos aspectos nos sigue jugando una mala pasada a los latinoamericanos.

Todos ustedes conocen la evolución de la relación de precios de intercambio, el significado de la elevación de las tasas de interés en el servicio del pesado endeudamiento de la región, y la forma en que todo ello está promoviendo por un lado, una reacción muy responsable de parte de los países en orden a comprimir las importaciones y hacer frente a las obligaciones contraídas, pero también un efecto sumamente negativo sobre el nivel de actividad de la América Latina y sobre la capacidad de importación de la región. La región está respondiendo en este momento con una contracción muy violenta de las importaciones, que el año pasado registraron un descenso desconocido hasta ahora. Esta situación ha producido una caída igualmente importante en los niveles de producción, con las graves consecuencias de

/todos conocidas

todos conocidas respecto de la estructura productiva de América Latina; en efecto, se ha producido una violenta destrucción del capital productivo, amén de diversas consecuencias de carácter social que hoy ya son objeto de la mayor preocupación, no solamente de los economistas, sino de los sociólogos y de los sectores políticos de la región. Basta leer la prensa para reconocer que estamos en presencia de un momento difícil, en que dos teorías están en contraposición: la de aquéllos que con gran optimismo creen que la situación va a ir mejorando, dentro de su dinámica actual y la de quienes entienden que si la coyuntura internacional no mejora, si no hay un cambio, especialmente en materia de tasas de interés, la situación podría tender a agravarse.

El modo en que han reaccionado durante la reunión del pasado fin de semana los cuatro Jefes de Estado de países de la región que son importantes deudores, muestra que la sensibilidad política de la América Latina ha llegado a su punto máximo, y que realmente estamos en un momento en que habría que hacer algo para afrontar esta situación y esta coyuntura, pues obviamente se está volviendo cada vez más difícil aplicar políticas de reactivación y cada vez menos viable administrar la recesión, cuando las tasas de interés en un solo día recortan porcentajes tan importantes de nuestra producción regional.

En ese contexto, e independientemente de las alternativas que nos ofrezca la negociación internacional, es evidente que el rol de las exportaciones adquiere un papel protagónico, cualesquiera sean las estrategias que se elaboren para superar la crisis y hacer frente a los problemas del endeudamiento externo.

Es evidente que como siempre, pero ahora más que nunca, el papel de las exportaciones adquiere en América Latina una importancia definitiva. Al respecto, considero que la necesidad de expandir y diversificar las exportaciones se ha convertido en un requisito casi de supervivencia de los modelos de desarrollo de América Latina. En este sentido se justifica una vez más aquello de "exportar o morir". Yo diría "exportar o morir" o "importar o morir", pues ambas cosas van de la mano, y ciertamente la única manera de mantener niveles mínimos de importación es a través de una vigorosa expansión de las exportaciones.

En estos últimos años, hemos adquirido en la región ciertas experiencias para nada despreciables. Una de las cosas importantes ocurridas desde los años cincuenta hasta el presente es que América Latina es otra región, pues hemos aprendido entre otras cosas a perder el miedo a exportar, y realmente hemos aprendido a exportar.

Considero esto como un hecho objetivo, que dentro del panorama un tanto pesimista en que se encuentran mucho de los sectores de opinión de la América Latina, debe tomarse como un factor positivo para el apoyo de las políticas de recuperación.

Ciertamente la América Latina de los años ochenta no es la misma América Latina de los años cincuenta. Ha habido una capacidad de movilización

/de recursos

de recursos humanos, la creación de una verdadera clase empresarial exportadora que ha aprendido a ganar mercados y que desde el punto de vista de cifras, lo ha hecho en términos muy satisfactorios. En América Latina las exportaciones de manufacturas alcanzan a casi 20 mil millones de dólares, lo cual supone que ya un porcentaje considerable de nuestras exportaciones son manufacturas, que van desde las manufacturas simples hasta las más complejas; algunos países incluso, están exportando fábricas completas, listas para comenzar a funcionar. Quiere decir entonces que la América Latina tiene en ese sentido un campo en que no puede ser pesimista. Tiene que ser optimista, porque ha demostrado una capacidad de exportación francamente sorprendente en muchos casos.

En ese contexto, entonces, cabe plantear las perspectivas de futuro y los problemas que se oponen a una expansión sostenida y vigorosa de la capacidad exportadora desarrollada por la región en los últimos años.

Ciertamente el tema recurrente y que todos conocemos, y respecto del cual ustedes también son actores permanentes, es el recrudecimiento del proteccionismo. Este fenómeno ya se ha convertido en un motivo de reclamo permanente en todos los foros internacionales. Supone una falta de visión, diría yo, de los grandes centros industriales para lograr una expansión del comercio mundial permitiendo a nuestros países el acceso a los mercados. Este tema, que siempre ha estado con nosotros y que siempre ha sido destacado como un elemento fundamental en el equilibrio mundial, es vital en el momento actual. En otras palabras, seguir hablando del tema de la deuda y no referirse al comercio es simplificación sin salida. En el origen de nuestros problemas actuales está el tema del comercio y en su solución también está el tema del comercio, es decir, la crisis actual de la América Latina solamente será superada en la medida que la capacidad exportadora de la región sea movilizada al máximo y que los mercados se abran para poder exportar; entonces podremos pagar. Si no, el tema de la deuda externa simplemente no tiene solución. Es esta una verdad bastante objetiva y clara y considero que no vale la pena insistir demasiado en ello, pero digamos que, si de alguna manera siempre se planteó el tema del proteccionismo como una limitante seria a nuestra capacidad de desarrollo, hoy es además una limitante seria a nuestra capacidad de pago de la deuda externa. De ahí que constituya uno de los aspectos centrales de la preocupación que tenemos por este tema.

Conjuntamente con todo lo anterior, se plantea el tema de la falta de capitales, que es otro problema en el cual hemos venido nosotros también insistiendo en los últimos tiempos, pues amenaza ser otro de los problemas que tendremos que enfrentar. En otras palabras, ciertamente nadie espera que la América Latina vuelva a vivir un período de bonanza financiera como el de los años setenta en que afluyeron a nuestras tierras recursos desconocidos en cuanto a volumen y modalidad. Al respecto, considero que en la estrategia futura también el tema de la escasez de capitales podría ser un elemento recurrente en las propias próximas etapas. Ello significa que quizás tengamos que vivir un período mucho más austero en materia de recursos

/un período

un período mucho más selectivo, quizás mucho más cercano a las experiencias de los años cincuenta y sesenta que a las del decenio de 1970. Si fuera así, ese sería otro factor limitante, puesto que la afluencia de capitales y la disponibilidad de mecanismos de financiamiento configuran, como ustedes saben, otro elemento muy importante de apoyo a una política vigorosa de expansión de las exportaciones.

En definitiva, tengo la impresión de que cualquiera sea la hipótesis que se tenga sobre el futuro, quizás nos toque vivir un período mucho más complejo en la lucha por la expansión y la conquista de mercados. Por un lado, porque el proteccionismo parece no ceder y se percibe que estamos entrando en un período de creciente transparencia en los mercados internacionales; por otro lado, es este un período en que los recursos externos tampoco parecen ser demasiado abundantes y en consecuencia, podríamos tener que enfrentar una época mucho más competitiva, mucho más difícil, y por tanto, que requiriera una acción mucho más inteligente, vigorosa y decidida de parte de los países de la región para defender el espacio que han ido ganando y para agrandarlo, de forma que puedan tener lugar soluciones económicas al tema del desarrollo y de la deuda.

Considero que el aspecto recién anotado guarda relación con el origen de este esfuerzo, de este Seminario, que en definitiva es un esfuerzo orientado a discurrir cómo podemos mejorar nuestra capacidad de venta en los países del mundo a través de las acciones nacionales, regionales y mundiales. En este plano, habría que privilegiar la capacidad de acciones conjuntas para poder mejorar nuestra capacidad de penetración en los mercados. Al respecto aparecen varias líneas de acción, que no son nuevas, pero que vale la pena seguir ahondando en una reflexión colectiva como ésta.

Ciertamente, sobre la cooperación técnica horizontal, los países de América Latina ya han adquirido experiencia; por ello es posible avanzar en el campo del intercambio de experiencias recíprocas y a partir de ese intercambio, lograr de alguna manera mejorar las condiciones de acceso a los mercados por la vía de la formación de cuadros. Los sistemas de información son otro campo en que realmente se vislumbra también un terreno muy fértil para hacer cosas en forma conjunta.

El mejoramiento de nuestras condiciones de captación de recursos financieros en forma colectiva exigiría ciertamente un avance imaginativo muy fuerte en la medida en que estos recursos sean más escasos o más difíciles. En este sentido, me parece que son muy ilustrativas algunas de las experiencias que se han venido realizando en los últimos tiempos a través de ciertos programas que ya están en marcha en América Latina. Quizás convendría profundizarlos y otorgarles mayor dinamismo, para ver cómo podemos mejorar la disponibilidad de recursos mediante la captación de ingresos financieros en forma conjunta.

Parece oportuno citar al respecto los siguientes:

a) El ya conocido tema del mejoramiento de los sistemas de pago, que estuvo muy presente en la reunión de Quito, en la cual se habló mucho de la

/necesidad de

necesidad de que los países de América Latina mejorasen sus sistemas de pago como una forma de fortalecer también su presencia hacia afuera.

b) El apoyo a la Asociación Latinoamericana de Seguros de Crédito a la Exportación (ALASECE), que fue objeto de uno de los resultados importantes de los esfuerzos que hemos realizado en los últimos tiempos.

c) El robustecimiento de los programas del Banco Interamericano, del BLADEX, del Banco Mundial o de la CAF, por ejemplo, lo que permitiría mejorar las modalidades de financiamiento, que parece ser uno de los grandes instrumentos o una de las grandes palancas que de alguna manera mueven o podrían mover el comercio exterior hacia el futuro.

Considero que estos temas configuran en cierta medida el marco de referencia. En efecto, estamos ubicados en el centro del problema que hoy inquieta a la América Latina, y que en ese contexto, lo único que podemos aportar nosotros es fomentar modestamente este tipo de ejercicios, cuyo resultado está en las manos de ustedes básicamente, pero que a partir de allí, quizás podamos, mediante un intercambio de ideas muy informal, mejorar el conocimiento de los problemas y elaborar sugerencias técnicas que puedan llegar a los gobiernos a fin de mejorar la capacidad exportadora de la región.

Al concluir estas palabras iniciales, quiero desear a todos ustedes el mejor de los éxitos y agradecer nuevamente su presencia aquí. Confío en que frente a las dificultades del momento, sea esta una oportunidad para que los equipos técnicos pensantes de la región aporten ideas a los gobiernos que nos permitan de alguna manera mejorar nuestra presencia en los mercados exportadores y por esa vía comenzar a resolver los agudos problemas que tenemos por delante.

Con esto damos por inaugurada la reunión.