

**EL FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO  
INTERNACIONAL Y EL ROL DE LA BANCA  
DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA**

**TALLER TECNICO UNCTAD/CEPAL SOBRE  
COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN FINANCIERA REGIONAL  
12 y 13 de Junio de 2014**

**Cecilia Vera**

**División de Financiamiento para el Desarrollo, CEPAL.**

# Indice de contenidos

Contexto y  
motivación del  
estudio

Bancos de  
desarrollo  
nacionales de  
ALC y el  
financiamiento  
al comercio:  
algunos  
hechos  
estilizados

Desafíos para  
la cooperación  
regional

## Contexto y motivación del estudio

---

- Ante el colapso experimentado por el comercio internacional durante la crisis global surgen numerosos estudios empíricos para evaluar la relevancia del financiamiento al comercio por parte de intermediarios financieros como una de sus causas.
  - El comercio internacional experimentó la mayor contracción en más de setenta años cayendo en 2009 poco más del 12% en términos de volúmenes y casi un 23% en valor.

# De cuánto estamos hablando?

El financiamiento del comercio intermediado por la banca se estima entre US\$ 6.5 y 8 billones

Esto representa aproximadamente 1/3 del comercio mundial de mercancías

Los restantes 2/3 los constituyen los arreglos de pago directos entre exportadores e importadores (inter-firmas)

Proporciones del Comercio Mundial de mercancías cubiertos por distintos mecanismos de pago y financiamiento

Arreglos de crédito inter-firmas		Financiamiento de intermediarios financieros	
65%-70%		30% -35%	
Transacciones con <b>pago anticipado</b> por parte del importador (≈ 22%)	Transacciones con <b>Cuenta abierta</b> (≈ 45%)	Cartas de crédito (≈15%)	

# La evidencia empírica sustenta la importancia que tiene el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros

- Es un importante sostén del comercio y de la inserción en cadenas regionales y globales de valor en tiempos de normalidad (OECD/OMC 2013)
- Existe cierto consenso en la literatura respecto de que si bien esta no fue la causa principal del derrumbe en los flujos de comercio durante la crisis, sí jugó un papel económicamente relevante
  - Véase estudios citados en Eaton et al (2011), Auboin y Engemann (OMC, 2012), en Vauburg (2014) y en Contessi y de Nicola (2012).
- Su interrupción puede tener fuertes efectos contractivos en época de crisis
  - Por su naturaleza de corto plazo los bancos pueden utilizarlo fácilmente para desapalancar
  - Cuando el comercio está organizado en base a cadenas de valor, pueden existir efectos en cadena a partir de la restricción al financiamiento en una etapa
  - Las firmas redistribuyen liquidez (ver por ej. Nilsen 2002) a través de la cadena de suministro
    - Entonces restricciones al financiamiento del comercio intermediado se pueden trasladar a restricciones también en el crédito inter-firmas.
  - En la crisis la parte del comercio financiado inter-firma cae por aumento del riesgo (Asmundson, 2011)

## No todos los agentes se ven afectados de igual manera: las restricciones de oferta tienden a ser más severas para las empresas de menor tamaño

- Para las empresas chicas el acceso a financiamiento al comercio exterior sufre de los mismos problemas que el acceso a financiamiento en general.
  - Pymes tiene situación patrimonial más débil, menor posibilidad de proveer colaterales, operan con volúmenes sin escala suficiente para resultar atractivos a los intermediarios financieros., etc.
- Estas empresas enfrentan costos relativamente más altos para acceder a mercados externos y por lo tanto la dificultad de acceso a financiamiento opera en la práctica como una barrera al comercio.
  - Normas de calidad, de etiquetado, normas sanitarias, de sustentabilidad ambiental, etc requiere
  - Servicios de consultoría y/o certificación
- En época de crisis aumenta la intolerancia al riesgo y el grado de selectividad por parte de los intermediarios financieros con mayor impacto en Pymes (Malouche, 2009).

## En resumen:

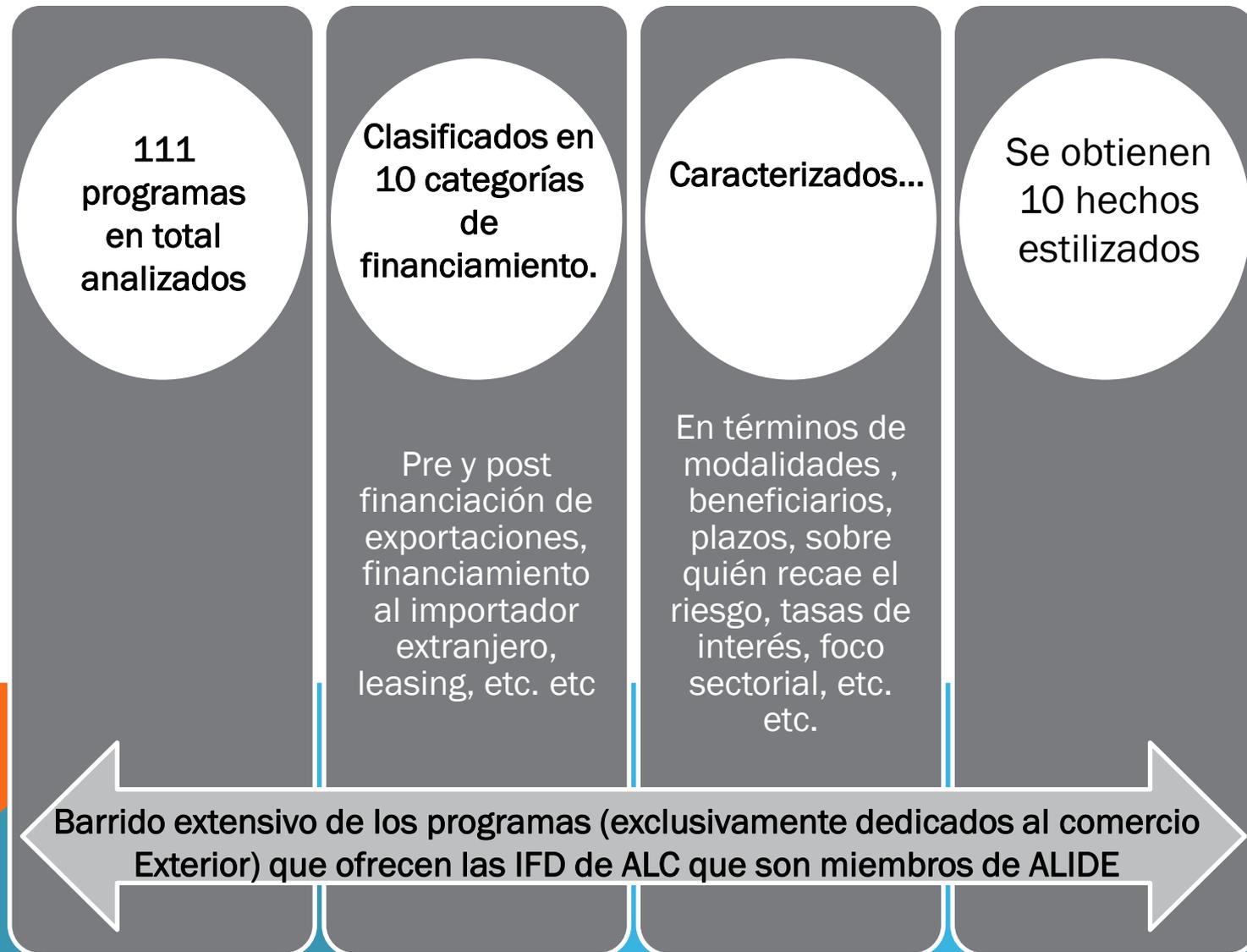
---

- El financiamiento del comercio internacional por parte de intermediarios financieros es un tema importante...
  - *“Real economy leaders and political authorities have realized that trade finance was the indispensable oil for trade, and that barriers to accessing it could be as large, if not larger than other barriers to trade” (Auboin y Engemann, OMC, 2013, p.3).*
- ...en particular para las empresas de menor tamaño para las cuales las restricciones de acceso operan como una barrera al comercio...
- ...y en particular en una región como América Latina donde:
  - A pesar de su importancia en la economía y en el empleo la internacionalización de las Pymes es todavía muy baja (solo 4% del valor total exportado es producido por Pymes en promedio (Cepal, 2013, 2014).

# Parece haber un espacio para la acción de políticas públicas que potencien el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros

- Se realizó un esfuerzo por analizar qué están haciendo las bancas de desarrollo de los países de América Latina en este ámbito.
  - La información disponible hasta el momento no estaba sistematizada
    - Información disponible a nivel de programas individuales por parte de bancos individuales
    - Es difícil a partir de allí hacer una caracterización más general.

**Base de Datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) de América Latina y el Caribe (DFD, Cepal, 2013)**



# Universo de análisis de la Base de Datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) de ALC

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Nº de Programas
Chile	CORFO	1
Colombia	BANCOLDEX	6
	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - FINAGRO	1
México	BANCOMEXT	12
Brasil	Banco da Amazônia	5
	Banco do Nordeste do Brasil S.A - BNB	3
	Banco de Desarrollo de Brasil - BNDES	2
	Banco do Brasil	14
Argentina	Banco Ciudad	6
	Banco de la Nación Argentina	17
	Banco de Inversión y de Comercio Exterior - BICE	4
Perú	Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE	4
	Agrobanco	1
Venezuela	Banco de Comercio Exterior - Bancoex	5
Uruguay	Corporación Nacional Para el Desarrollo	1
	Banco de la República Oriental del Uruguay	9
Costa Rica	Banco de Costa Rica	1
	Banco de Reservas de la República Dominicana - BR	2
República Dominicana	Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción - BNV	4
Ecuador	Corporación Financiera Nacional - CFN	3
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo Sociedad Anónima Mixta - BDP SAM	2
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador - BANDESAL	5
Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional	3
<b>Totales</b>		
14	23	111

# Principales hechos estilizados (1): Tipos de programas

- La banca de desarrollo promueve el comercio principalmente a través de instrumentos comerciales “tradicionales” –mayoritariamente créditos de pre y post financiación de exportaciones-
- No incursiona de manera importante en la provisión de instrumentos de financiamiento más especializados tales como factoring internacional, forfaiting, y leasing entre otros.

## Frecuencia de los distintos tipos de financiamiento

(Programas dentro de cada categoría como porcentaje del total de programas analizado)

Categoría de financiación	Nº de Programas	Porcentaje
Pre y post financiación de exportación	62	55%
Financiación de importación	20	18%
Descuento/anticipos de facturas	12	11%
Garantías y Seguros	7	6%
Factoring internacional	4	4%
Forfaiting	2	2%
Financiamiento al importador extranjero	2	2%
Leasing	2	2%
Cobertura cambiaria	1	1%
Reporto	1	1%
<b>Total</b>	<b>113</b>	<b>100%</b>

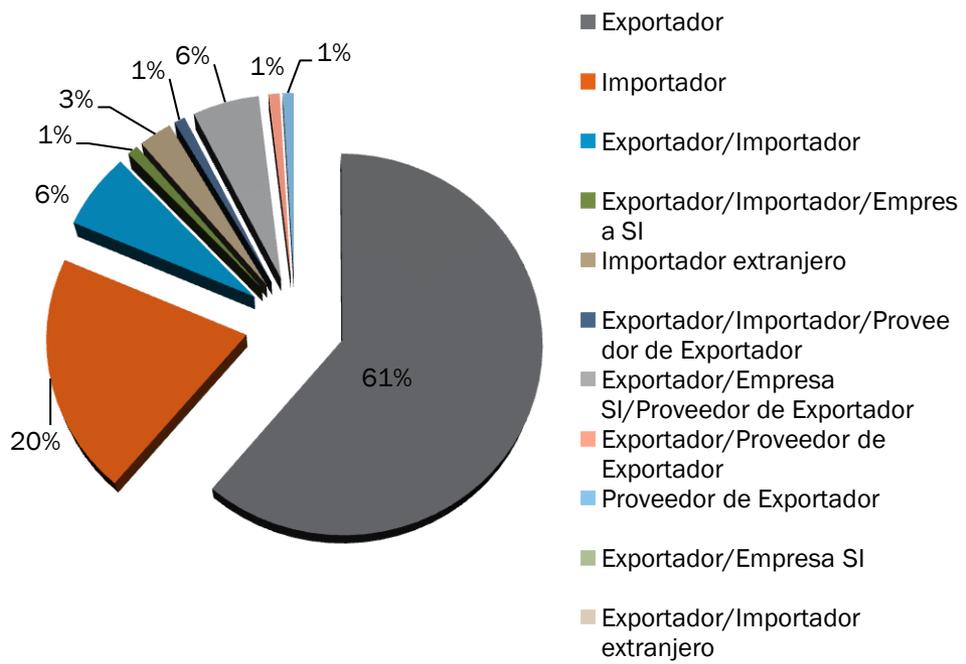
Los bancos de desarrollo especializados en comercio exterior sí incursionan en instrumentos más especializados y cuentan en general con número amplio de programas y modalidades de financiamiento diversificadas.

# Principales hechos estilizados (2): Destinatarios de los programas

- Una mayoría de los programas (61%) está dirigida únicamente a los exportadores mientras que el 20% de los programas tiene por objetivo financiero exclusivamente a los importadores.

### ¿Quiénes son los destinatarios de los programas analizados?

(destinatarios o combinaciones de destinatarios, en porcentaje del total de programas analizados)



Si se considera el total de programas que tienen a los exportadores como uno de sus posibles destinatarios, el porcentaje se eleva al 76%

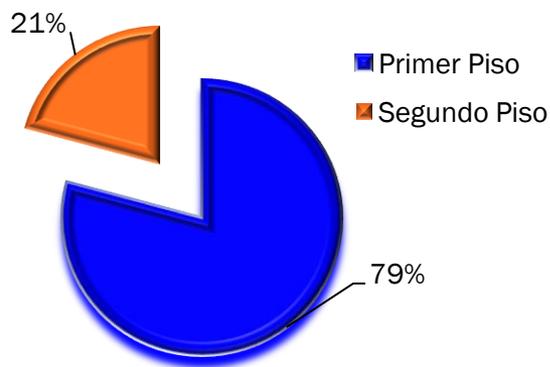
Fuente: Elaboración de los autores en base a la Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe, CEPAL.

# Principales hechos estilizados (3 y 4): Modalidad de operación y plazo

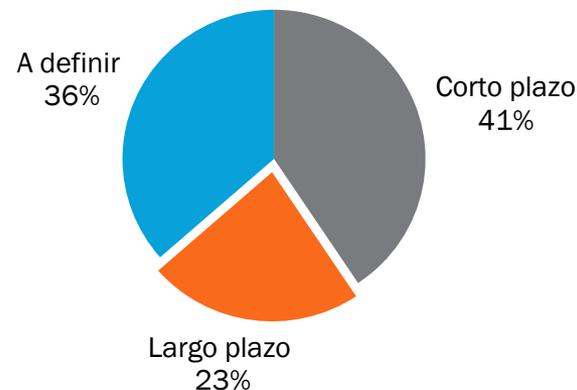
Predomina la modalidad de operación de primer piso (79%), es decir donde la IFD es quien entrega directamente los recursos a los destinatarios.

Predominan los programas de corto plazo (menor a un año) pero un porcentaje importante de programas ajusta el plazo según la necesidad de los destinatarios

**Modalidad de entrega de financiamiento por parte de las IFD**  
(en porcentaje del total de programas de comercio exterior analizados)



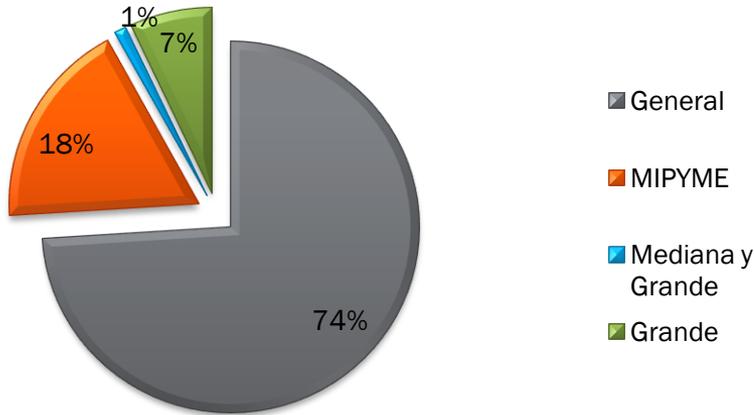
**Plazo de financiación de los programas**



# Principales hechos estilizados (5): Tipo de empresas beneficiarias

Un 18% de los programas analizados tienen como destinatarios exclusivos a las Micro, pequeñas y medianas empresas y un 7% a las empresas de tamaño grande. El restante 74% tiene carácter general.

**Tipo de empresas beneficiarias de los programas**  
(según tamaño, en % del total de programas)



Además, la mayoría de los programas no impone restricciones a los beneficiarios respecto de sectores de actividad (para los exportadores) ni respecto del tipo de bien a importar (para los importadores).

Fuente: Elaboración de los autores en base a la Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe, CEPAL.

# Principales hechos estilizados (6): Apoyo al comercio intrarregional

Muy pocos programas están diseñados específicamente para apoyar al comercio intrarregional. De los 111 programas se identificaron únicamente los siguientes:

## **Argentina**

*Banco de Inversión y de Comercio Exterior – BICE*

Financiación de Capital de Trabajo para Empresas Exportadoras – (SML) - Exportadores que hayan usado el sistema "Sistema de Monedas Locales" (SML) (con Brasil)

## **Bolivia**

*Banco de Desarrollo Productivo Sociedad Anónima Mixta (BDP SAM)*

Fideicomiso Venezuela - Exportadores de manufacturas bolivianas no extractivas con valor agregado, con operaciones hacia Venezuela.

## **Colombia**

*Bancoldex*

Compra de Cartera Internacional – Bancoldex compra a descuento la cartera de exportadores Colombianos respaldada con un aval o garantía emitida por un banco aliado en el exterior. Este Instrumento no es excluyente para otros países, pero está pensando para países en los cuales BANCOLDEX tiene Bancos Aliados que hasta ahora son Perú, Ecuador, Brasil y México y que luego incluirá países de Centroamérica y Chile para luego seguir ampliando la cobertura de países.

## **Costa Rica**

*Banco de Costa Rica*

Crédito para Exportadores inscritos en PROCOMER – para exportaciones con destino a países asociados al Banco Interamericano para el Desarrollo (BID)

## **México**

*Bancomext*

Garantía Comrador - Bancomext otorga su garantía para que los intermediarios financieros en el extranjero financien en sus países a compradores de productos y/o servicios mexicanos. Si bien es de carácter general, en la práctica está en principio destinado a países de América Latina.

## Desafíos que se abren en términos de cooperación regional

- Articular una mayor coordinación institucional (IFD, Cepal, Unctad, etc.) para generar mayor información sistematizada
  - Información cuantitativa para poder hacer política
    - Cómo funciona en la práctica la provisión de financiamiento por parte de las IFD de los países?
    - Quiénes efectivamente acceden, en qué condiciones?
    - Cómo se puede mejorar la oferta de instrumentos ?

## Desafíos que se abren en términos de cooperación regional (cont.)

- Articular los esfuerzos de los Bancos Nacionales entre sí y con bancos regionales y subregionales
  - Para aumentar el acceso por parte de las pequeñas empresas
  - Para “estabilizar” el acceso a lo largo del ciclo
    - IFD como uno de los canales “naturales” para otorgar recursos?
- Articular esfuerzos para potenciar el comercio intrarregional
  - Hoy en día los convenios de cooperación en este sentido son todavía puntuales y no hay algo sistemático al respecto