

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe

Hechos estilizados sobre los Programas
de financiamiento del comercio exterior
provistos por las instituciones financieras
para el desarrollo de los países
de la región

Esteban Pérez-Caldentey
Cecilia Vera
Ángelo Díaz
Sebastián Vera



CEPAL

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe

Hechos estilizados sobre los Programas
de financiamiento del comercio exterior
provistos por las instituciones financieras
para el desarrollo de los países
de la región

Esteban Pérez-Caldentey

Cecilia Vera

Ángelo Díaz

Sebastián Vera



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Esteban Pérez-Caldentey y Cecilia Vera, ambos Oficiales de Asuntos Económicos de la División de Financiamiento para el Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en conjunto con Ángelo Díaz y Sebastián Vera, consultores de la misma División.

Los autores agradecen los valiosos comentarios de Daniel Titelman, Director de la División de Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL, así como también a los funcionarios de las instituciones financieras para el desarrollo contactadas que brindaron información.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN 1564-4197

LC/L.3761

Copyright © Naciones Unidas, septiembre de 2014. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. El financiamiento del comercio exterior: características y modalidades	11
A. Arreglos de pago y formas de financiamiento del comercio exterior	11
B. Características del financiamiento al comercio exterior intermediado a través de instituciones financieras	13
II. El financiamiento del comercio exterior en América Latina y el Caribe	17
III. Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe: diez hechos estilizados	21
A. Descripción de la base de datos	21
B. Diez hechos estilizados del financiamiento al comercio exterior por parte de las Instituciones Financieras para el Desarrollo nacionales en América Latina.....	24
1. Los programas más frecuentemente ofrecidos por las instituciones se clasifican en la categoría de pre o post financiación de exportaciones.....	24
2. La modalidad de entrega de financiamiento más frecuente es a través de operaciones de primer piso	24
3. La mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior por parte de instituciones financieras de desarrollo están dirigidos a los exportadores	25
4. En la gran mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior analizados, la institución que provee los fondos asume parte del riesgo de la operación.....	27
5. Las etapas de preproducción y de posproducción tienen una importancia similar dentro del total de programas de financiamiento del comercio exterior ofrecidos por las IFD	29

6.	Dentro de los programas analizados predominan los de corto plazo (menor a un año), pero un porcentaje importante de programas ajusta el plazo según la necesidad de los destinatarios	30
7.	Dentro de los programas de financiamiento del comercio exterior ofrecidos por las IFD son muy pocos los que están diseñados específicamente para apoyar al comercio intrarregional	31
8.	Existe un esfuerzo por parte de la banca de desarrollo por apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa en sus actividades de comercio exterior.....	32
9.	La mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior por parte de las IFD son de carácter general y no imponen restricciones a los beneficiarios respecto de sectores de actividad (para los exportadores) ni respecto del tipo de bien a importar (para los importadores)	32
10.	En la mayoría de los programas las tasas de interés no están prefijadas sino que se definen según el tipo de solicitante y se determinan luego de una evaluación previa ...	33
IV. Conclusiones		35
Bibliografía		37
Anexos		39
Anexo 1	Algunos instrumentos de financiamiento del comercio internacional provistos por intermediarios financieros.....	40
Anexo 2	Listado completo de programas para el financiamiento del comercio, según país e institución financiera para el desarrollo.....	43
Serie Financiamiento para el Desarrollo: números publicados		48
Cuadros		
CUADRO 1	TIPOLOGÍA DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	12
CUADRO 2	PROPORCIONES DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS CUBIERTOS POR DISTINTOS MECANISMOS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO.....	13
CUADRO 3	TRANSACCIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL FINANCIADAS POR BANCOS EN 2011.....	18
CUADRO 4	UNIVERSO DE ANÁLISIS DE LA BASE DE DATOS DE PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	22
CUADRO 5	CANTIDAD DE PROGRAMAS EXISTENTES DENTRO DE CADA CATEGORÍA DE FINANCIACIÓN.....	23
CUADRO 6	FRECUENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO.....	25
Gráficos		
GRÁFICO 1	VARIACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y DEL FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO POR PARTE DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	15
GRÁFICO 2	FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL SEGÚN NÚMERO DE CONTRATOS EFECTUADOS.....	19
GRÁFICO 3	MODALIDAD DE ENTREGA DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS IFD	26
GRÁFICO 4	¿QUIÉNES SON LOS DESTINATARIOS DE LOS PROGRAMAS ANALIZADOS?	26
GRÁFICO 5	DESTINATARIOS DE LOS PROGRAMAS	27
GRÁFICO 6	¿QUIÉNES ASUMEN EL RIESGO INVOLUCRADO EN LOS PROGRAMAS ANALIZADOS?	28
GRÁFICO 7	MANEJO DEL RIESGO, PARTICIPANTES INDIVIDUALES	29
GRÁFICO 8	PROGRAMAS SEGÚN LA ETAPA DE FINANCIAMIENTO	30
GRÁFICO 9	PLAZO DE FINANCIACIÓN DE LOS PROGRAMAS	31
GRÁFICO 10	TIPO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LOS PROGRAMAS.....	33

Resumen

Este documento analiza el financiamiento al comercio internacional por parte de las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de la región. El análisis se sustenta en una nueva 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 compilada en 2013 por la División de Financiamiento del Desarrollo de la CEPAL.

A partir de la investigación el documento presenta algunos hechos estilizados respecto a las características, condiciones y modalidades de tal financiamiento.

Entre los principales hechos estilizados cabe destacar, primero, que la banca de desarrollo promueve el comercio a través de instrumentos que podríamos describir como tradicionales —mayoritariamente créditos de pre y post financiación de exportaciones— sin incursionar de manera importante en la provisión de instrumentos de financiamiento más especializados tales como factoring internacional, forfaiting, y leasing entre otros. No obstante esto, los bancos de desarrollo especializados en comercio exterior sí incursionan en este último tipo de instrumentos contando en general con un número amplio de programas y modalidades de financiamiento diversificadas.

Segundo cabe destacar el hecho que la principal modalidad con que operan los programas es la de primer piso, es decir que se trata de operaciones de financiamiento directo a los beneficiarios, en lugar de operaciones a través de intermediarios financieros.

En tercer lugar la evidencia muestra que la banca de desarrollo nacional presenta un alto grado de flexibilidad en la temporalidad que otorga a los programas para el financiamiento al comercio exterior ya que un porcentaje importante de programas no tiene un plazo definido a prior sino que ajusta el plazo según la necesidad de los destinatarios.

En cuarto lugar el análisis comprobó que existe un esfuerzo por parte de la banca de desarrollo por apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa reduciendo así las asimetrías en el acceso a mecanismos de financiamiento del comercio exterior.

Finalmente, la evidencia muestra que el fomento al comercio intra-regional no constituye una prioridad para las bancas de desarrollo nacionales de los países de la región. Aunque existen algunos ejemplos de programas enfocados en el financiamiento al comercio intra-regional, en la mayoría de los casos los programas son de carácter general y por lo tanto financian cualquier tipo de comercio exterior.

Introducción

El dinamismo del comercio internacional descansa en buena medida en la existencia de mecanismos para su financiamiento¹. La casi totalidad de este comercio utiliza algún mecanismo de financiamiento ya sean arreglos de crédito inter/intra-firma o financiamiento por parte de intermediarios financieros. Esta última modalidad, que financia un tercio del comercio global de mercancías, es un importante sostén del comercio y de la inserción en cadenas regionales y globales de valor.

En periodos de normalidad, el financiamiento al comercio por parte de intermediarios financieros permite a los exportadores e importadores acceder a mecanismos de financiamiento y de cobertura de riesgos para el comercio exterior que se ajusten a sus necesidades, y por ende mejorar su potencial comercial y de inserción internacional.

El financiamiento al comercio por parte de intermediarios financieros también es relevante en periodos de recesión y de crisis económica. Tal como lo ilustra el caso de la Crisis Financiera Global (2008-2009) la interrupción en la disponibilidad de financiamiento tiene fuertes efectos contractivos en el comercio y puede también a su vez pueden generar efectos en cadena sobre la actividad económica.

Además, dado que muchas veces las firmas redistribuyen liquidez a lo largo de la cadena de suministro, es muy posible que la falta de financiamiento por parte de intermediarios financieros redunde, a su vez, en restricciones al financiamiento inter-firma.

El financiamiento al comercio por parte de los intermediarios financieros no beneficia ni tampoco impacta a todos los agentes de manera homogénea. La evidencia muestra, por una parte, que el acceso al financiamiento es asimétrico a nivel de tamaño de las empresas. De hecho, mientras que las grandes empresas tienen la capacidad financiera y el capital para poder acceder a los mecanismos provistos por los intermediarios financieros, la pequeña y mediana empresa encuentra importantes limitantes para utilizar y beneficiarse de las facilidades existentes en financiamiento al comercio exterior. Como resultado, y dados los costos y riesgos que traen aparejados las actividades de comercio exterior, las empresas pequeñas enfrentan un obstáculo importante para su inserción en el comercio internacional y para su participación en las cadenas de valor a nivel regional y global.

¹ Cuando se habla de comercio se hace referencia al comercio internacional a no ser que se especifique lo contrario.

De manera similar las restricciones de financiamiento que se producen en tiempos de crisis impactan de manera más severa a las empresas de menor tamaño. En épocas de crisis aumenta la intolerancia al riesgo y el grado de selectividad por parte de los intermediarios financieros con mayor impacto en las PyMES.

A pesar del potencial que provee el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros, los países de América Latina muestran una baja utilización del mismo. Además, la banca latinoamericana tiene una participación menor en la provisión de financiamiento al comercio exterior. La banca de desarrollo puede jugar un papel importante en expandir el acceso al financiamiento para el comercio exterior no sólo porque tiene la capacidad para tomar la iniciativa en potenciar esta modalidad sino porque además permite aumentar la inclusión financiera hacia las PyMES que, pese a su elevado peso en las economías de la región en términos de producto y creación de empleo, tienen un escaso grado de internacionalización. Para estas empresas la dificultad de acceso a financiamiento opera en la práctica como una barrera al comercio.

En los países de América Latina y el Caribe existen numerosas instituciones financieras de desarrollo (IFD), de carácter público o mayoritariamente público, que cuentan con programas e instrumentos de financiamiento para actividades de comercio exterior.

A pesar del importante papel que juegan estas en la provisión de financiamiento directa e indirecta a los sectores productivos (sus activos representan aproximadamente un 25% del PIB regional²), su participación en el financiamiento del comercio internacional no ha sido todavía analizada de una forma que permita obtener una caracterización general.

Para avanzar en esta dirección la División de Financiamiento del Desarrollo de CEPAL compiló en el 2013 una 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, para sistematizar la información de los programas existentes y presentar algunos hechos estilizados respecto a las características, condiciones y modalidades de tal financiamiento.

Esta base se elaboró mediante un barrido extensivo de los programas que ofrecen las IFD de los países de la región para financiar el comercio exterior considerando aquellas instituciones miembros de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE) y que tuvieran programas destinados exclusivamente al financiamiento del comercio exterior. De los 33 países de América Latina y el Caribe, 14 contaron con una o más IFD miembro de Alide. Estos 14 países a su vez albergaron 23 IFD que en su conjunto ofrecían 118 programas destinados exclusivamente al comercio exterior.

Un total de 111 programas —aquellos para los cuales se contó con información suficiente— fueron analizados y, como forma de sistematizar la información, se clasificaron en 10 categorías de financiación: pre o post financiación de exportación, financiación de importación, descuento/anticipos de facturas, garantías y seguros, factoring internacional, forfaiting, financiamiento al importador extranjero, leasing, cobertura cambiaria y financiamiento de inventarios (véase anexo 1 para una descripción de estas categorías).

Los resultados a partir del análisis de dichos programas permiten extraer una serie de hechos estilizados que caracterizan la provisión de financiamiento al comercio exterior por parte de la banca de desarrollo de los países de la región.

Entre los principales cabe destacar, en primer lugar, el hecho que la principal modalidad con que operan los programas es la de primer piso, es decir que se trata de operaciones de financiamiento directo a los beneficiarios. Este rasgo se condice con la evolución general que ha tenido la banca de desarrollo nacional en América Latina que es también mayoritariamente de primer piso. De hecho, la evidencia muestra que en 2013, un 63% de los bancos nacionales de desarrollo de países de la región funcionaban como bancos de primer piso³.

² Datos para 2011 de BID (2013).

³ Datos para una muestra de 78 bancos de desarrollo pertenecientes a 19 países de la región ALIDE (2013).

En segundo lugar, a partir del análisis de los programas se comprueba que la banca de desarrollo promueve el comercio a través de instrumentos comerciales que podríamos describir como tradicionales —mayoritariamente créditos de pre y post financiación de exportaciones— sin incursionar de manera importante en la provisión de instrumentos de financiamiento más especializados tales como factoring internacional, forfaiting, y leasing entre otros. No obstante esto, los bancos de desarrollo especializados en comercio exterior sí incursionan en este último tipo de instrumentos contando en general con un número amplio de programas y modalidades de financiamiento diversificadas.

En tercer lugar la evidencia muestra que la banca de desarrollo nacional presenta un alto grado de flexibilidad en la temporalidad que otorga a los programas para el financiamiento al comercio exterior. Si bien dentro de los programas analizados predominan los de corto plazo (menor a un año), un porcentaje importante de programas (36% del total de la muestra) no tiene un plazo definido a prior sino que ajusta el plazo según la necesidad de los destinatarios. En este sentido se percibe cierta flexibilidad por parte de algunas IFD de ajustarse a los requerimientos financieros específicos de exportadores e importadores.

En cuarto lugar el análisis comprobó que existe un esfuerzo por parte de la banca de desarrollo por apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa reduciendo así las asimetrías en el acceso a mecanismos de financiamiento del comercio exterior. Este esfuerzo se evidencia no solo en el hecho que el 18% de los programas analizados tienen como destinatarios exclusivos a este tipo de empresas sino también en las condiciones impuestas por las IFD para acceder a los programas financieros. En la mayor parte de los programas de las IFD dirigidos a las MIPyMes no se exigen condiciones específicas ni colateral alguno, y la minoría de los programas que sí impone condiciones las focaliza más bien en los años de funcionamiento y condiciones de gestión de las empresas.

Finalmente, la evidencia muestra que el fomento al comercio intra-regional no constituye una prioridad para las bancas de desarrollo nacionales de los países de la región. Aunque existen algunos ejemplos de programas enfocados en el financiamiento al comercio intra-regional, en la mayoría de los casos los programas son de carácter general y por lo tanto financian cualquier tipo de comercio exterior.

Este trabajo se divide en tres partes. La primera examina las particularidades del financiamiento al comercio internacional y explica sus modalidades para luego pasar a analizar algunas de las características más relevantes del financiamiento por parte de intermediarios financieros. La segunda parte utiliza la poca información cuantitativa disponible para analizar el financiamiento al comercio por parte de intermediarios financieros para el caso de América Latina y plantea argumentos respecto de la necesidad de que la banca de desarrollo juegue un papel en el apoyo financiero al comercio exterior en la región. Finalmente la tercera parte presenta los resultados y hechos estilizados que surgen a partir de la Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe. Al final del documento se presentan algunas conclusiones.

I. El financiamiento del comercio exterior: características y modalidades

A. Arreglos de pago y formas de financiamiento del comercio exterior

Las actividades de comercio exterior tienen particularidades que las hacen diferentes del comercio llevado a cabo al interior de los países y que agregan costos y riesgos a las primeras en comparación con las segundas.

Desde el punto de vista de la parte vendedora, la venta de productos en mercados externos involucra períodos de cobranza mucho mayores que las ventas en el mercado local; el exportador enfrenta una brecha de tiempo entre el momento del despacho de la mercadería y el momento en que recibe el pago. Esta brecha de tiempo implica naturalmente la existencia de necesidades de financiamiento de capital de trabajo mayores en términos relativos.

La parte importadora por otro lado, también enfrenta una ventana de tiempo entre el momento en que paga por las mercaderías que adquiere en el exterior y el momento en que las revende –tal cual o procesadas- en el mercado doméstico. Si se trata de importaciones de bienes de alto valor, la inversión puede demandar niveles de financiación considerables durante ese lapso de tiempo (Solimano, 2013).

Además, la parte exportadora requiere en general llevar a cabo investigaciones de mercados y búsqueda de clientes externos, investigaciones de marcos regulatorios en países de destino y el consiguiente ajuste de los productos exportables para que estos cumplan con normativas de estos países. Todas estas tareas implican costos extras a los exportadores en comparación con los vendedores en mercados locales.

Además de los mayores costos y por ende mayores necesidades de financiamiento, también los riesgos involucrados en actividades de comercio internacional suelen ser mayores que los riesgos derivados de comercio al interior de los países.

Los riesgos del comercio internacional provienen tanto de factores idiosincráticos (por ejemplo riesgos operacionales como producción defectuosa, fallas en la documentación, riesgo de crédito por

insolvencia o iliquidez de la contraparte, entre otros) como de factores macro (por ejemplo el riesgo político que incluye cambios en las reglas de juego que afectan el comercio exterior) (ICC, 2013).

Además, el hecho de que las transacciones en comercio exterior se pactan normalmente en una moneda de reserva internacional —que suele ser distinta a las monedas domésticas de los países de ambas partes involucradas— implica que, tanto el exportador como el importador enfrentan un riesgo extra que es el riesgo de tipo de cambio. Es decir que, existe un riesgo extra proveniente de posibles variaciones en el valor de la moneda doméstica con respecto a la moneda en la cual fue pactada la transacción, variación que podría favorecer pero también desfavorecer a cualquiera de las dos partes (véase el cuadro 1).

CUADRO 1
TIPOLOGÍA DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Categoría de Riesgo	Riesgos comerciales, operacionales y de transporte	Riesgo de tipo de cambio	Riesgos debido a cambios de régimen en la política económica	Riesgos políticos
Ejemplos	Importador no quiere o no puede pagar Importador no acepta la mercancía	Tipo de cambio flotante: variaciones en el tipo de cambio	Prohibición de transferir divisas	
	Importador no acepta la mercancía Exportador no entrega en tiempo y forma los productos	Tipo de cambio fijo: riesgo de devaluaciones	Cancelación de licencia a importadores	Situaciones de conflicto
	Fallas en la documentación			
	Daño o pérdida de los bienes	Tipo de cambio fijo: riesgo de devaluaciones	Moneda declarada no convertible	Embargo

Fuente: Elaboración propia en base a OMC (1999), Solimano (2013) e ICC (2013).

Ante esta realidad, existen distintos arreglos de pago que pueden ser estipulados entre los importadores y exportadores, y, dependiendo de cuál sea dicho arreglo, será una u otra parte quien asuma mayor o menor riesgo y mayores o menores costos de provisión de liquidez durante el tiempo que dura la transacción comercial.

En un extremo del espectro se encuentra el mecanismo generalmente preferido por el exportador, el pago por anticipado. En este tipo de arreglo el exportador recibe el pago por parte del importador antes del envío de mercancías y por ende es este último quien corre con los costos de provisión de liquidez por anticipado así como con el riesgo de no recibir los bienes a conformidad una vez que ya han sido pagados⁴.

En el otro extremo del espectro se encuentra el mecanismo preferido por el importador, la cuenta abierta, en el que se envían y entregan las mercancías antes del vencimiento del pago, que en ventas internacionales ocurre usualmente entre 30 y 90 días después (USDC, 2013). En este caso es el exportador quien provee financiamiento directo al importador y por ende quien enfrenta el costo financiero correspondiente. También el exportador asume en este caso el riesgo de impago por parte del importador⁵.

⁴ Es interesante destacar que USDC (2013) clasifica las compras en el extranjero a través de internet -y con pagos efectuados mediante mecanismos como transferencia bancaria y/o tarjeta de crédito internacional- dentro de este tipo de arreglo en tanto el comprador (importador) está pagando al exportador de forma anticipada a la recepción de la mercancía.

⁵ De acuerdo con datos de Asmundson et al (2011), aproximadamente un tercio de las operaciones de comercio exterior cuya forma de pago es la cuenta abierta operan a su vez con una garantía provista por las llamadas Agencias de Crédito a la Exportación (ACE) de los países. Se trata de entidades generalmente públicas o cuasi-públicas que brindan apoyo financiero al comercio exterior por la vía de créditos, garantías, seguros o una mezcla de los anteriores (<http://www.eca-watch.org/>).

Estas dos formas de arreglo de pago directo entre importadores e importadores tienen el nombre de crédito inter-firmas y cubren aproximadamente dos tercios del valor total del comercio de mercancías (BIS, 2014⁶).

Cuando se dan entre partes no vinculadas entre sí, los arreglos inter-firmas descansan en general en relaciones de confianza preestablecidas, y en la reputación de las partes como forma de enfrentar los riesgos anteriormente mencionados. Sin embargo, en el contexto actual en que buena parte del comercio internacional está constituido por transacciones entre partes de una misma empresa transnacional, es común que los arreglos inter-firmas sean en realidad intra-firmas, entre partes de la misma transnacional.

Más allá de estas dos formas de arreglos directos entre exportadores e importadores se encuentran las transacciones de comercio internacional en las que una o ambas partes recurren a intermediarios financieros para que estos les provean la liquidez o para “delegar” en estos algunos de los riesgos en que no deseen incurrir, naturalmente a cambio de un cierto pago.

Se estima que las transacciones de comercio internacional financiadas por intermediarios financieros constituyen aproximadamente un tercio del valor total de comercio de mercancías (cuadro 2) (BIS, 2014).

CUADRO 2
PROPORCIONES DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS CUBIERTOS
POR DISTINTOS MECANISMOS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO

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

Fuente: Elaboración propia en base a BIS (2014) y Asmundson et al (2011).

Los instrumentos de financiamiento y de cobertura de riesgos del comercio internacional provistos por parte de intermediarios financieros permiten a las empresas llevar a cabo sus actividades de comercio exterior más efectivamente al acceder a liquidez y opciones de mitigación de riesgos según sus necesidades y posibilidades. En el anexo 1 se presentan varios de estos instrumentos y se describe sucintamente su modo de funcionamiento.

B. Características del financiamiento al comercio exterior intermediado a través de instituciones financieras

El análisis de la información disponible sobre el financiamiento al comercio exterior intermediado a través de instituciones financieras muestra características específicas que resaltan su importancia y que a la vez demuestran la necesidad de expandir su acceso y nivel de inclusividad. Estas características se detallan a continuación.

En primer lugar, a pesar de que el financiamiento del comercio a través de instituciones financieras sustenta una menor proporción que la modalidad de arreglos de crédito inter-firma (30%-35% y 65%-70% del total respectivamente), éste es un factor importante detrás del dinamismo del comercio internacional.

⁶ No existe actualmente una fuente de datos comprehensiva sobre los flujos de financiamiento para el comercio por parte de intermediarios financieros a nivel global. Sin embargo BIS (2014) realizó un esfuerzo de recopilación de diversas fuentes para llegar a la estimación presentada, que es la más nueva y completa disponible en la actualidad.

Esto refleja el hecho que, a medida que los exportadores e importadores pueden acceder a mecanismos de financiamiento y de cobertura de riesgos para el comercio exterior que se ajusten a sus necesidades, los países son capaces de mejorar su potencial comercial y su inserción internacional.

De manera reciente el tema del acceso al financiamiento para el comercio ocupa un lugar importante en las discusiones en el seno de la OMC, en particular en lo relativo al potencial que este brinda para que las empresas de los países puedan conectarse a cadenas regionales y globales de valor (Alvarez, 2013b⁷).

En segundo lugar el vínculo entre el acceso al financiamiento al comercio por parte de intermediarios financieros y la dinámica de los flujos de comercio surge con mayor fuerza en los periodos de crisis tal y como lo demuestra el caso de la Crisis Financiera Global.

La Crisis Financiera Global (2008-2009) afectó fuertemente a los flujos comerciales y sus formas de financiamiento. De hecho 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. La caída del comercio fue varias veces mayor que la del PIB, debido a una elevada elasticidad del comercio con respecto al ingreso (OMC, 2010; Auboin y Engemann, 2013).

Entre los factores que contribuyeron a la caída del comercio, uno que despertó creciente interés fue el de las restricciones de acceso al financiamiento por parte de intermediarios financieros y el impacto que este pudiera haber jugado en la caída del mismo.

Al respecto, parece existir cierto consenso en que si bien esta no fue la causa principal del derrumbe en los flujos de comercio, sí jugó un papel económicamente relevante (véase estudios citados en Eaton et al, (2011), en Vauburg (2014) y en Contessi y de Nicola (2012).

Por ejemplo, a nivel general BIS (2014) estimó que la caída en el financiamiento para el comercio explicó un 20% de la caída del comercio de mercancías en el período posterior a la caída de Lehman Brothers⁸.

Esto está en línea con resultados anteriores de Asmundson et al. (2011) que analizan lo sucedido con ambas variables en el período de la crisis global y encuentran que, si bien las caídas en el financiamiento para el comercio fueron —para casi todas las regiones examinadas en casi todos los sub períodos examinados— menores a las caídas en el comercio total de bienes, estas fueron de todas formas de una magnitud relevante (gráfico 1).

En efecto encuentran además, a partir de análisis de encuestas, que los intermediarios financieros proveedores de financiamiento para el comercio compartieron el aumento en la aversión al riesgo generalizada de los mercados financieros que se produjo principalmente a partir de septiembre de 2008 y en varios casos, o bien restringieron su oferta de financiamiento para el comercio a ciertos sectores o países, o bien impusieron condiciones más onerosas a cambio de este⁹.

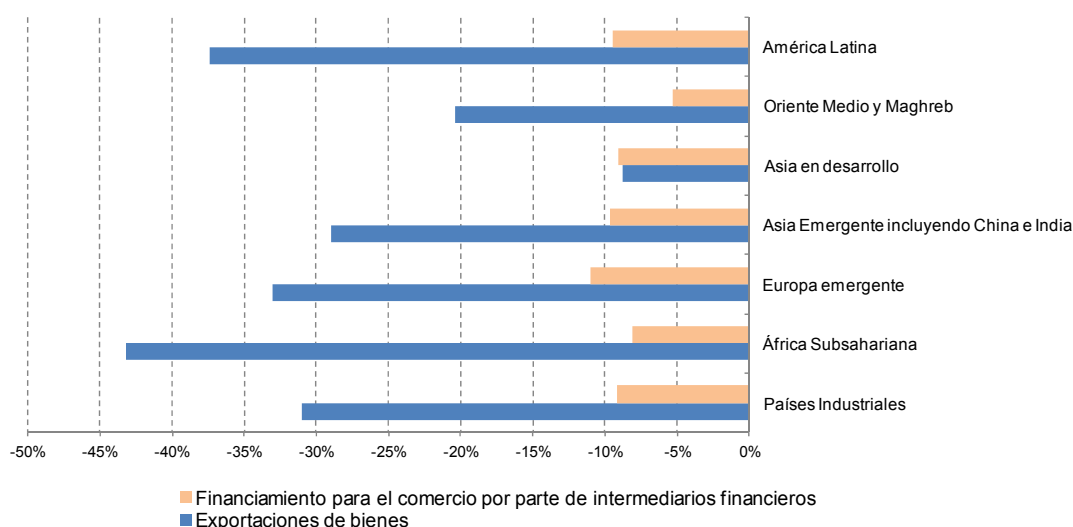
Dada la naturaleza muy mayoritariamente de corto plazo que presenta el financiamiento al comercio, los intermediarios financieros tienen la capacidad de reducir sus activos de este tipo fácilmente en tiempo de crisis reduciendo así su exposición. Sin embargo, esta característica también hace que el financiamiento del comercio sea un trasmisor rápido de los problemas en los mercados financieros al sector real (BIS, 2014).

⁷ La reciente publicación de la OMC/ OCDE (2013) “Aid for Trade at a Glance” encuentra que las empresas productoras de países en desarrollo califican a los problemas de acceso a financiamiento para el comercio como una de las barreras a la entrada y asenso en las cadenas de valor.

⁸ Anteriormente la OMC había estimado un porcentaje algo menor de entre un 10% y un 15% (Auboin, 2009).

⁹ El estudio utiliza encuestas realizadas por parte del Fondo Monetario Internacional en asociación con BAFT-IFSA (Bankers Association for Finance and Trade / International Financial Services Association) a un amplio conjunto de bancos de distintos tamaños ubicados en países de distintos niveles de ingreso y pertenecientes a distintas regiones del mundo.

GRÁFICO 1
VARIACIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y DEL FINANCIAMIENTO PARA
EL COMERCIO POR PARTE DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
(Enero de 2009 versus octubre de 2008)



Fuente: Asmundson et al. (2011).

Por otra parte, cuando el comercio está organizado en base a cadenas de valor, la aversión al riesgo de los intermediarios financieros y las restricciones al financiamiento del comercio por parte de estos pueden tener un impacto que se propague en las distintas etapas del proceso productivo y que por ende acabe generando efectos en cadena sobre el desempeño comercial y la actividad económica de distintos países. De hecho, una contracción en el crédito que impacte negativamente en la capacidad importadora de un país que se especializa en una etapa del proceso productivo puede redundar en una disminución de la liquidez de los proveedores en otro país reduciendo su capacidad de acceder a financiamiento y a la vez su capacidad de importar. La merma en la capacidad de importación de éstos últimos tendrá otra ronda de efectos contractivos en otro proceso de la cadena productiva y así sucesivamente. En definitiva la falta de financiamiento no sólo tiene efectos en los bienes finales sino también en todas las ofertas y demandas de insumos requeridos en todas las distintas etapas del proceso productivo (Alvarez, 2013b).

Además, dado que muchas veces las firmas redistribuyen liquidez a lo largo de la cadena de suministro, es muy posible que la falta de financiamiento por parte de intermediarios financieros haga que la parte exportadora, a su vez, no pueda brindar financiamiento inter-firma a la parte importadora. En este sentido, los problemas para obtener financiamiento en el tercio del comercio sustentado por intermediarios financieros redunda también en problemas en los dos tercios sustentados por arreglos inter-firma.

Una tercera característica del financiamiento del comercio internacional por parte de intermediarios financieros es que este es asimétrico a nivel de tamaño de las empresas.

Mientras que las grandes empresas tienen la capacidad financiera y el capital para poder acceder a los mecanismos de financiamiento provistos por los intermediarios financieros, la pequeña y mediana empresa encuentra importantes limitantes para utilizar y beneficiarse de estos. Además de tener una situación patrimonial más débil que las empresas más grandes y presentar mayor riesgo que estas, los volúmenes con que operan no cuentan con escala suficiente para resultar atractivos a los intermediarios financieros (Alvarez, 2013a). Como resultado el acceso a financiamiento al comercio exterior sufre de los mismos problemas que el acceso a financiamiento en general por parte de este tipo de empresa, es decir, o bien existen restricciones al acceso o bien, si se accede, se hace en condiciones de tasas y plazos desfavorables en comparación con las empresas de mayor tamaño.

Como resultado las empresas pequeñas enfrentan un obstáculo importante para su inserción en el comercio internacional y para su participación en las cadenas de valor a nivel global.

La asimetría entre las empresas grandes y las PyMES en el acceso al financiamiento para el comercio se torna aún más evidente en períodos de crisis. A título ilustrativo un estudio del Banco Mundial —basado en encuestas a 78 bancos y 425 exportadores e importadores de 14 países en desarrollo de 5 regiones— encontró que la crisis financiera global dificultó el acceso al financiamiento particularmente para las empresas pequeñas y medianas. Se trató en general de dificultades provenientes de mayores costos de acceso a los instrumentos, menor tolerancia al riesgo —y por ende mayor grado de selectividad por parte de los intermediarios financieros— y mayores exigencias de garantías, lo cual naturalmente afecta más a las empresas de menor tamaño que a las más grandes (Malouche, 2009¹⁰).

¹⁰ Las encuestas del estudio fueron llevadas a cabo durante el primer trimestre de 2009.

II. El financiamiento del comercio exterior en América Latina y el Caribe

Pese al potencial que provee la disponibilidad de financiamiento para el comercio internacional, la evidencia disponible a nivel de países de América Latina muestra que estos presentan una baja utilización del mismo.

En el cuadro 2 se observa que para un conjunto de países que incluyen países en desarrollo (Brasil, China e India) y países desarrollados (Hong Kong, Italia, Corea del Sur y España) los montos dedicados al financiamiento del comercio oscilan entre USD 57 y 871 mil millones de dólares (Brasil y China, respectivamente). Los extremos de Brasil y China son representativos de sus respectivas regiones. Por una parte América Latina y el Caribe hace escaso uso del financiamiento para el comercio mientras que Asia del Este y Pacífico es sin lugar a dudas la región con el mayor uso de esta modalidad de financiamiento.

Entre los elementos que pueden explicar las disparidades entre países o regiones se encuentran temas de demanda y de oferta así como posiblemente causas adicionales tales como preferencias históricas y marcos legales y regulatorios específicos.

La demanda de instrumentos de financiamiento al comercio exterior provistos por intermediarios financieros dependerá entre otros factores de la percepción que tengan la parte importadora y exportadora de los riesgos a que quedan expuestos en la operación y de su aversión a los mismos, así como del costo oportunidad enfrentado por ambas partes respecto de la liquidez (Asmundson et al, 2011). Además, de acuerdo al BIS (2014, p.9), la literatura académica sugiere que el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros se demanda en mayor medida “para el comercio que cubre grandes distancias, para relaciones de comercio incipientes y para el comercio entre países con una débil institucionalidad, menor desarrollo económico y mayor riesgo político”.

La oferta de instrumentos de financiamiento al comercio exterior por parte de intermediarios financieros dependerá, a su vez, de la disponibilidad de liquidez en moneda extranjera —en particular en dólares en tanto la mayor parte del comercio internacional y del financiamiento del mismo se lleva a cabo en esa moneda—, del costo de tal liquidez, y de los márgenes de rentabilidad/riesgo que los

intermediarios financieros obtengan por operaciones de comercio exterior en comparación con otras actividades alternativas que pudieran llevar a cabo.

CUADRO 3
TRANSACCIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL FINANCIADAS POR BANCOS EN 2011

País	Financiamiento del comercio (miles de millones de dólares)		Porcentaje del comercio de mercancías ^c
	Stocks ^a	Flujos anuales ^b	
Global estimado	1 625-2 100	6 500-8 000	30%-35% ^d
Fuentes de datos internacionales			
Cartas de crédito (SWIFT)		2 782	15
Cámara de Comercio Internacional (registro)		1 958	11
Datos nacionales			
Cobertura nacional completa			
Brasil	25	57	24
China	28	871	47
Hong Kong	44	131-175	29-38
India	82	164	41
Italia	83	249-332	47-63
Corea	76	304	56
España	25	76-101	23-31
Cobertura parcial			
Australia	9	35	14
Francia	50	149-199	23-31
Alemania ^e	47	187	53
México	8	8	2
Reino Unido	23	92	16
Estados Unidos	69	274	14
Total de datos nacionales	736	2 500-2 700	
Promedio Todos los países			31-34
Cobertura completa			38-43

Fuente: Extraído de BIS (2014).

^a Promedio trimestral de stock para 2011.

^b Los flujos anuales para datos nacionales son derivados asumiendo un vencimiento de 90 días de los stocks, excepto en India y México, donde los vencimientos son 6 y 12 meses, respectivamente, y en Brasil, donde es utilizada la información de los flujos de nuevos préstamos.

^c El comercio internacional está medido como el promedio de las exportaciones e importaciones de bienes.

^d El ajuste se realiza dado que algunas transacciones comerciales reciben el apoyo de más de un producto de financiamiento al comercio (si por ejemplo una carta de crédito se utiliza como garantía para un préstamo de exportación o los bancos refinancian exposiciones subyacentes a los exportadores o importadores con otros bancos).

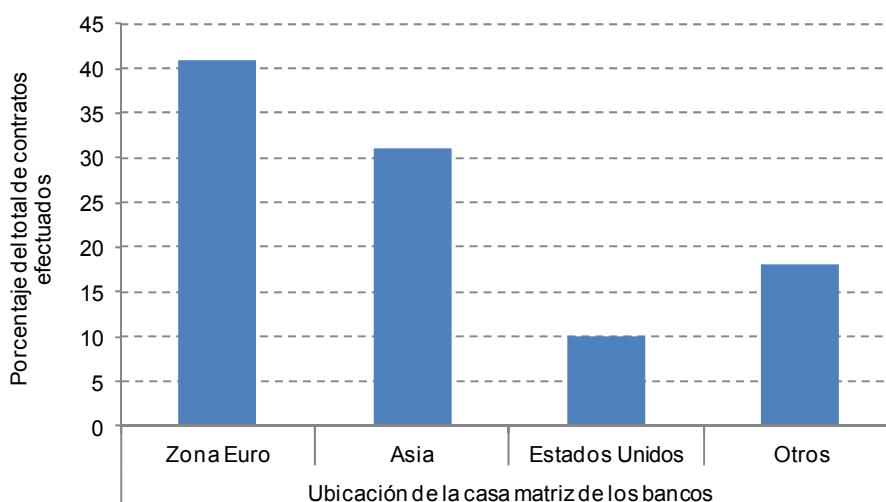
^e Tanto el financiamiento del comercio internacional como el comercio internacional se considera sólo vis-a-vis economías emergentes y economías en desarrollo.

Además de la baja utilización de financiamiento para el comercio intermediado por la banca, existe evidencia respecto de una baja participación de la banca latinoamericana en la provisión de financiamiento al comercio.

En efecto, la provisión de financiamiento al comercio está concentrada en grandes bancos de países desarrollados, y más en particular, bancos europeos. La banca Europea, ha sido tradicionalmente una de las principales fuentes del financiamiento del comercio a nivel global y su participación se situaba en 75% a principios de la década de los 2000. No obstante debido a los efectos de la crisis global financiera su participación ha disminuido por debajo del 50% abriendo el espacio para la banca de los países asiáticos (George, 2012¹¹).

La evidencia disponible sobre el número de contratos de financiamiento del comercio llevados a cabo durante los primeros meses de 2012 confirma la tendencia observada a nivel del valor del financiamiento otorgado, es decir el predominio de la banca europea (gráfico 2).

GRÁFICO 2
FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL SEGÚN NÚMERO DE CONTRATOS EFECTUADOS
(Primeros nueve meses de 2012)



Fuente: Sobre la base de George (2012).

Dado lo anterior, la Banca de Desarrollo puede jugar un papel importante en la provisión de financiamiento para el comercio exterior en América Latina y el Caribe.

A nivel global la utilidad de las bancas de desarrollo como agente de apoyo financiero a las actividades de comercio quedó en evidencia durante la reciente crisis global en que muchas veces los gobiernos la utilizaron como canal para otorgar recursos. Bancos multilaterales como el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), el Banco Mundial y otros bancos regionales de desarrollo implementaron programas de apoyo al comercio exterior —o incrementaron los que tenían en pie— durante la crisis y la forma que esos recursos finalmente fueron canalizados resultó ser muchas veces a través de la red pre-existente de bancos nacionales de desarrollo de los países que ya contaban con programas de este tipo. La no existencia de instituciones nacionales con programas de apoyo al comercio establecidos hubiera hecho que las respuestas de política fueran naturalmente más lentas y complejas de implementar (Malouche, 2009¹²).

¹¹ En el caso de América Latina una excepción a esta tendencia es el caso de Brasil donde un 70% del financiamiento al comercio es provisto por bancos domésticos (BIS, 2014).

¹² Numerosos ejemplos de canalización de recursos financieros extra a través de Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) en muchos países se encuentran en el anexo 2 de Malouche (2009).

Pero más allá de los períodos de crisis, el apoyo por parte de las bancas nacionales de desarrollo a las actividades de comercio exterior es fundamental, sobre todo para las empresas de tamaño pequeño y mediano para las cuales, como se vio, la ausencia de financiamiento constituye un obstáculo a la internacionalización y la participación en el comercio y las cadenas globales de valor.

En el caso de América Latina y el Caribe, en efecto, la internacionalización de las pymes es todavía baja —su participación en las exportaciones totales de la región es de poco más del 4% en promedio— existiendo una fuerte concentración de las exportaciones en un número reducido de grandes empresas altamente internacionalizadas (Cepal, 2014).

Entre otras dificultades, las empresas pequeñas enfrentan costos fijos relativamente mayores para acceder a mercados externos. Cumplir con los requisitos o procedimientos establecidos para el ingreso de mercancías a un cierto país (por ejemplo, normas de calidad, de etiquetado, normas sanitarias, fitosanitarias y de sustentabilidad ambiental) requiere muchas veces servicios de consultoría y/o certificación que naturalmente implican costos. Las restricciones al acceso a financiamiento para este tipo de gasto se transforman en la práctica en una barrera para las empresas que no los pueden enfrentar mediante recursos propios¹³.

En este sentido, para la región es esencial reforzar las políticas públicas que favorezcan una mayor internacionalización de las PyMes a través de instrumentos o programas de apoyo financiero al comercio exterior a tales empresas.

En los países de América Latina y el Caribe existen numerosas instituciones financieras de desarrollo (IFD), de carácter público o mayoritariamente público, que cuentan con programas de financiamiento para actividades de comercio exterior. La acción de las IFD en este ámbito se enmarca dentro de una estrategia más amplia de integración comercial y facilitación del comercio exterior por parte de los países, que incluye desde la firma de tratados comerciales a la inversión en infraestructura.

A pesar del importante papel que las IFD juegan en la provisión de financiamiento directa e indirecta a los sectores productivos de los países (sus activos representan aproximadamente un 25% del PIB regional¹⁴) sus actividades de apoyo al comercio exterior son menos conocidas. Según datos de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), los créditos al comercio exterior representaban en promedio alrededor de un 5% de la cartera total de la Banca de Desarrollo en el año 2011¹⁵. Pero hasta el momento la información existente sobre los programas de financiamiento al comercio internacional estaba únicamente disponible a nivel individual de los bancos y no había sido analizada de forma que permitiera una caracterización general en términos de beneficiarios, plazos, tasas de interés, sectores y actores que atienden etc¹⁶.

Para avanzar en esta dirección la División de Financiamiento del Desarrollo de CEPAL compiló en 2013 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. A continuación se utiliza dicha base para obtener varios hechos estilizados que describen y caracterizan tal financiamiento.

¹³ La falta de una infraestructura de certificación local y los altos costos que implica la certificación internacional por terceros son obstáculos adicionales para las empresas de menor tamaño (De León, 2012).

¹⁴ Datos para 2011 de BID (2013).

¹⁵ Datos proporcionados por ALIDE para el año 2011. La información se refiere a un total de 24 Bancos de Desarrollo de países de la región. Para algunos bancos dedicados específicamente al comercio exterior el porcentaje es naturalmente mucho mayor llegando incluso a representar un 90% como en el caso del Banco Nacional de Comercio Exterior de México –Bancomext–.

¹⁶ Un esfuerzo importante de recopilación de información acerca de los programas de comercio exterior de las IFD se encuentra en ALIDE (2003). Sin embargo, se trata de información a nivel individual de cada programa y además varios de estos ya no están en funcionamiento y han sido sustituidos por otros.

III. Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe: diez hechos estilizados

A. Descripción de la base de datos

La Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior por parte de las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe se elaboró mediante un barrido extensivo de los programas que ofrecen las IFD de los países de la región para financiar el comercio exterior¹⁷.

La selección de instituciones a analizar se construyó considerando 2 criterios:

- Que fueran instituciones miembros de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE),
- Que tuvieran programas destinados exclusivamente al financiamiento del comercio exterior.

De los 33 países de América Latina y el Caribe, 14 contaron con una o más IFD miembro de Alide¹⁸. Estos 14 países a su vez albergaron 23 IFD que en su conjunto ofrecían 118 programas destinados exclusivamente al comercio exterior (véase anexo 2).

¹⁷ Se consideraron los 33 países de América Latina y el Caribe que son miembros de la CEPAL. El barrido consistió en revisar la información públicamente disponible y complementar esta información a través del contacto con las IFD. Si bien alguna institución como Corfo (Chile) no es estrictamente una institución financiera, como forma de simplificar utilizaremos para todas las instituciones del análisis el nombre IFD.

¹⁸ Las IFD son en su mayoría de propiedad pública aunque hay algunas con capital mixto y mayoría estatal.

El universo de análisis de las sub-secciones que siguen es de 111 programas ya que algunos programas no contaron con información suficiente para poder caracterizarlos (véase cuadro 4¹⁹).

CUADRO 4
UNIVERSO DE ANÁLISIS DE LA BASE DE DATOS DE PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO
DEL COMERCIO EXTERIOR POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS
PARA EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

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 (Rep. Bol. de)	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
República Dominicana	Banco de Reservas de la República Dominicana - BR	2
	Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción - BNV	4
Ecuador	Corporación Financiera Nacional - CFN	3
Bolivia (Est. Plu. de)	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
Totales		
14	23	111

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.

Como forma de sistematizar la información, se clasificaron los 111 programas de financiamiento del comercio exterior dentro de alguna de las siguientes 10 categorías de financiación: pre o post financiación de exportación, financiación de importación, descuento/anticipos de facturas, garantías y seguros, factoring internacional, forfaiting, financiamiento al importador extranjero, leasing, cobertura cambiaria y financiamiento de inventarios²⁰.

El cuadro 5 muestra los países cuyas instituciones ofrecen programas dentro de cada una de estas categorías de instrumentos.

¹⁹ No se contó con información respecto de los siete programas ofrecidos por el Banco de Córdoba.

²⁰ Para la definición de estas categorías véase parte I del documento. No se incluyen aquí los créditos documentarios (en particular las letras de crédito) a pesar de su uso muy común en el comercio exterior ni tampoco los instrumentos de tipo confirming ya que estos instrumentos no tienen asociado un desembolso de recursos de crédito sino más bien un servicio por parte del banco.

CUADRO 5
CANTIDAD DE PROGRAMAS EXISTENTES DENTRO DE CADA CATEGORÍA DE FINANCIACIÓN

País	Categorías de financiación	N° de programas
Brasil	Pre o post financiación de exportación	11
	Financiación de importación	2
	Descuento/anticipos de facturas	8
	Garantías y Seguros	1
	Forfaiting	1
	Leasing	1
Chile	Garantías y Seguros	1
Argentina	Pre o post financiación de exportación	19
	Financiación de importación	4
	Garantías y Seguros	2
	Forfaiting	1
Ecuador	Pre o post financiación de exportación	1
	Financiación de importación	1
	Factoring internacional	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Pre o post financiación de exportación	1
Colombia	Pre o post financiación de exportación	3
	Descuento/anticipos de facturas	2
	Factoring internacional	1
	Financiamiento al importador extranjero	1
	Leasing	1
	Cobertura cambiaria	1
México	Pre o post financiación de exportación	6
	Garantías y Seguros	2
	Factoring internacional	2
	Financiamiento al importador extranjero	1
	Financiamiento de inventarios	1
Perú	Pre o post financiación de exportación	1
	Financiación de importación	4
Venezuela (República Bolivariana de)	Pre o post financiación de exportación	5
Uruguay	Pre o post financiación de exportación	2
	Financiación de importación	5
	Descuento/anticipos de facturas	2
Costa Rica	Pre o post financiación de exportación	1
Rep. Dominicana	Pre o post financiación de exportación	5
	Financiación de importación	1
El Salvador	Pre o post financiación de exportación	4
	Garantías y Seguros	1
Guatemala	Pre o post financiación de exportación	3
	Financiación de importación	3
TOTAL		113

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.

Nota: En este cuadro el total de programas es de 113 debido a que dos de los 111 programas se clasificaron en más de una categoría.

B. Diez hechos estilizados del financiamiento al comercio exterior por parte de las Instituciones Financieras para el Desarrollo nacionales en América Latina²¹

1. Los programas más frecuentemente ofrecidos por las instituciones se clasifican en la categoría de pre o post financiación de exportaciones

Los programas de financiamiento al comercio exterior más frecuentemente ofrecidos por las IFD son de pre o post financiación de exportaciones; un 55% del total de programas se clasifican dentro de esta categoría (cuadro 6).

A esta categoría le siguen en importancia la financiación de importaciones y el descuento o anticipo de facturas con un 18% y un 11% del total de programas clasificados dentro de esas categorías respectivamente.

Los programas de garantías y seguros por su parte representan un 6% del total de programas y están en su mayoría destinados a garantizar créditos. No obstante existe un caso particular e interesante de destacar que es el de la garantía bursátil que otorga BANCOMEXT. Este programa garantiza la emisión de papeles comerciales por parte de las empresas y su objetivo principal es lograr que estas cuenten con una mejor calificación por parte de las calificadoras de riesgo que a su vez les implique poder contar con mejores condiciones para conseguir financiamiento en el mercado.

Los demás tipos de programas son menos frecuentes y son otorgados principalmente por bancos especializados en comercio exterior. Por ejemplo los programas de factoring internacional y los de financiamiento al importador extranjero son otorgados principalmente por Bancoldex (Colombia) y Bancomext (México).

Es interesante el hecho de que en general, son los bancos especializados en comercio exterior los que cuentan con un número amplio de programas muy diversificados —por ejemplo Bancomext que ofrece 12 programas diferentes— mientras las IFD de carácter más general cuentan con un número menor de opciones, sin perjuicio de que los montos entregados puedan ser importantes²².

2. La modalidad de entrega de financiamiento más frecuente es a través de operaciones de primer piso

Del total de programas analizados, se puede observar que la modalidad de entrega de financiamiento por parte de las instituciones es en su gran mayoría (79%) mediante operaciones de primer piso, es decir, es la propia institución financiera quien entrega directamente los recursos para financiar las operaciones de comercio exterior (gráfico 3). En el restante 21% de los programas, la modalidad de operación es de segundo piso, es decir que las instituciones financieras de desarrollo licitan fondos para que estos sean administrados por instituciones financieras intermediarias que se encargan de otorgar el financiamiento.

Este rasgo está en línea con lo que ha sido la evolución general de la banca de desarrollo nacional en América Latina que hoy en día es mayoritariamente una banca de primer piso. De hecho el 63% de los bancos nacionales de desarrollo de la región funcionan como bancos de primer piso²³.

²¹ Los gráficos de esta sección se elaboraron utilizando el número total de programas para los cuales existe la respectiva información.

²² Ejemplo de esto es el BNDES de Brasil, que tiene dos programas destinados a comercio exterior y que son para cubrir los distintos requerimientos de las empresas exportadoras en los periodos pre o post embarque.

²³ Sobre la base de una muestra de 78 IFD de 19 países de América Latina y el Caribe, ALIDE (2013).

CUADRO 6
FRECUENCIA DE LOS DISTINTOS TIPOS DE FINANCIAMIENTO
(Programas dentro de cada categoría como porcentaje del total de programas analizado)

Categoría de financiación	N° 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
Financiamiento de inventarios	1	1
Total	113	100

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.

Nota: En el cuadro 3 el total de programas es de 113 debido a que dos de los 111 programas se clasificaron en más de una categoría.

3. La mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior por parte de instituciones financieras de desarrollo están dirigidos a los exportadores

Al examinar el conjunto de programas destinados al financiamiento del comercio exterior por parte de las instituciones financieras de desarrollo se encontraron cinco posibles destinatarios de los mismos: Exportador, Importador, Importador extranjero, Proveedor de exportador y Empresa Sustitutiva de Importaciones (SI²⁴). A su vez, varios de los programas están dirigidos a más de uno de estos destinatarios.

En el gráfico 5 se exponen todas las combinaciones de destinatarios de los programas analizados. Se observa que una mayoría de los programas (61%) está dirigida únicamente a los exportadores mientras que el 20% de los programas tiene por objetivo financiar exclusivamente a los importadores.

Si se considera el total de programas que tienen a los exportadores como uno de sus posibles destinatarios, el porcentaje se eleva al 76% (gráfico 5). Todos los países de la muestra presentan programas para los exportadores, en donde el principal financiamiento se otorga en la etapa de pre-exportaciones bajo la forma de un crédito o línea de crédito para capital de trabajo.

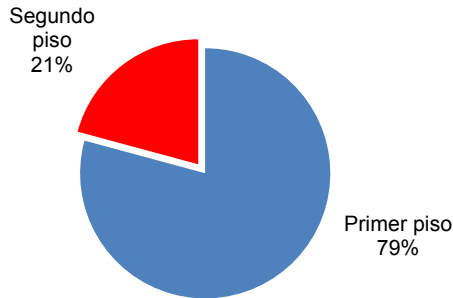
A su vez, aproximadamente el 31% de los programas contemplan en sus objetivos financiar a los importadores. Por lo general se fomenta la importación de insumos para producir, ya sea de materia prima o de bienes de capital. En este ítem, destaca el caso de Perú donde 4 de los 5 programas que presenta están destinados a las importaciones.

Sólo un porcentaje muy menor de los programas tiene como destinatarios a los importadores extranjeros y/o a los proveedores de exportadores. De esta manera, vuelve a ser el caso en el que son los bancos especializados, Bancomext y Bancoldex, los que ofrecen financiamiento al importador extranjero, dando una ayuda indirecta a sus exportadores locales. En cuanto al financiamiento a los proveedores de exportadores, otra ayuda indirecta a estos últimos, este tipo de instrumento se presenta en Bancomext y en los bancos brasileños Banco da Amazonia y Banco do Brasil.

²⁴ Empresas SI es una categoría definida por Bancomext (México) y se refiere a empresas productivas que sustituyen importaciones.

Por último, los programas de financiamiento para empresas sustitutivas de importaciones (SI), son ofrecidos únicamente por Bancomext.

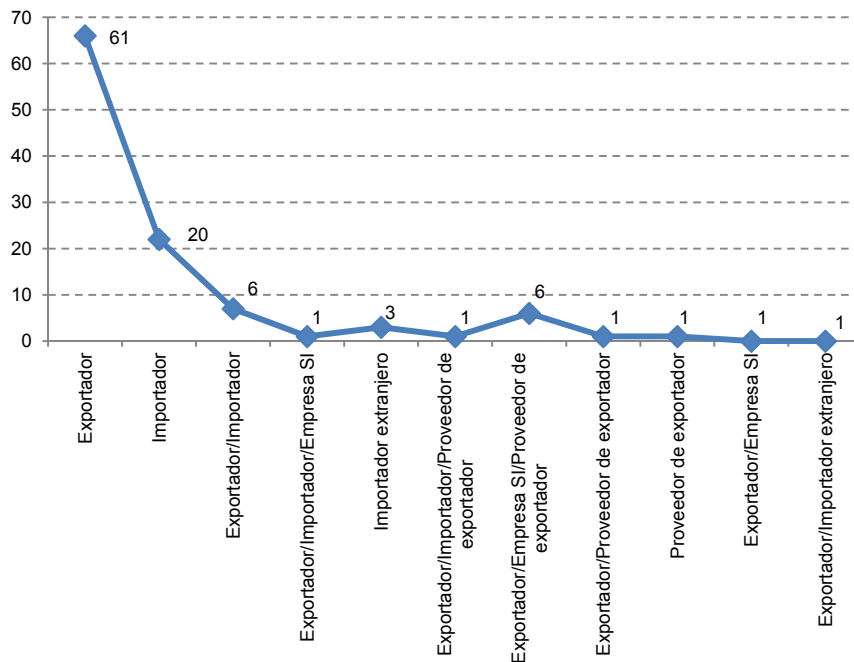
GRÁFICO 3
MODALIDAD DE ENTREGA DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS IFD
(En porcentajes del total de programas de comercio exterior analizados)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 101.

GRÁFICO 4
¿QUIÉNES SON LOS DESTINATARIOS DE LOS PROGRAMAS ANALIZADOS?
(Destinatarios o combinaciones de destinatarios, en porcentajes del total de programas analizados)

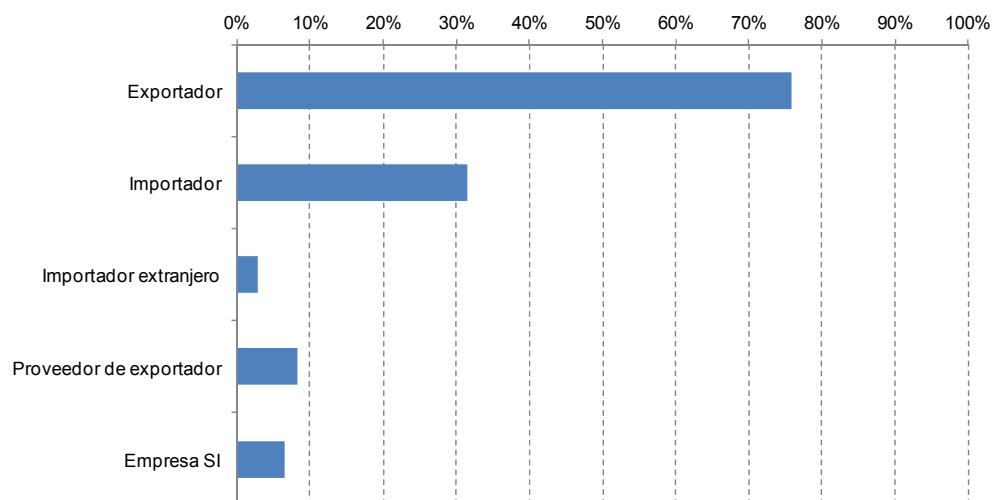


Fuente: Elaboración de los autores en base a la Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe, CEPAL.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 108.

GRÁFICO 5
DESTINATARIOS DE LOS PROGRAMAS

(En porcentajes del total de programas en que participa cada agente como destinatario)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 108.

4. En la gran mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior analizados, la institución que provee los fondos asume parte del riesgo de la operación

Dentro del conjunto de programas de financiamiento al comercio exterior analizados, se han identificado cinco posibles participantes que pueden asumir el riesgo involucrado en la operación: el financista (es decir la institución que provee los fondos), una institución financiera intermediaria (aquella encargada de canalizar los fondos hacia el destinatario final en los programas que operan bajo la modalidad de segundo piso), el exportador, el importador, y el garante o asegurador.

En la gran mayoría de los programas la figura del financista es en realidad la IFD, en tanto proveedora de fondos, ya sea directamente (operación de primer piso) o a través de una institución financiera intermediaria (operación de segundo piso).

Pero existen algunos pocos casos donde la institución que provee los fondos no es una IFD sino otra institución. Es el caso por ejemplo del programa Garantía Corfo Comercio Exterior donde Corfo no provee fondos sino que avala parcialmente a una empresa exportadora ante una institución financiera (banco o cooperativa) para que esta última le otorgue crédito sirviendo de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo.

Por su parte la figura del garante puede tratarse de una IFD como en el mencionado caso del programa Garantía Corfo pero también puede tratarse de otra institución financiera. Ejemplo de esto es el programa Compra de Cartera Internacional de Bancoldex que es un mecanismo por el cual este último compra a descuento a los exportadores colombianos hasta el 100% del valor de su cartera del exterior respaldada con un aval o garantía emitida por un banco aliado en el exterior. En este caso el banco aliado en el exterior opera como garante y asume el riesgo de que el importador no pague. Bancoldex asume el riesgo de que el Banco garante no le pague, pero este es minimizado por la pre-selección de bancos aliados que realiza Bancoldex.

A continuación, en el gráfico 6 se exponen todos los participantes o combinaciones de participantes que asumen el riesgo en los programas analizados.

Se puede observar que en la casi totalidad de los programas analizados el financista asume alguna porción del riesgo involucrado en la operación. Esto es aún más evidente en la figura 8 donde se presenta el porcentaje de programas en que cada participante asume riesgos en alguna medida. Ahí se comprueba que, como es de esperar, la institución que provee los fondos asume parte del riesgo en la casi totalidad de los programas ofrecidos.

En contraparte, sólo en un 16% de los programas analizados hay participación en el riesgo por parte de una institución financiera intermediaria. Esto hace sentido si se tiene en cuenta que tal como se vio, los programas bajo la modalidad de segundo piso —en los que interviene una institución financiera intermediaria— son relativamente menos frecuentes.

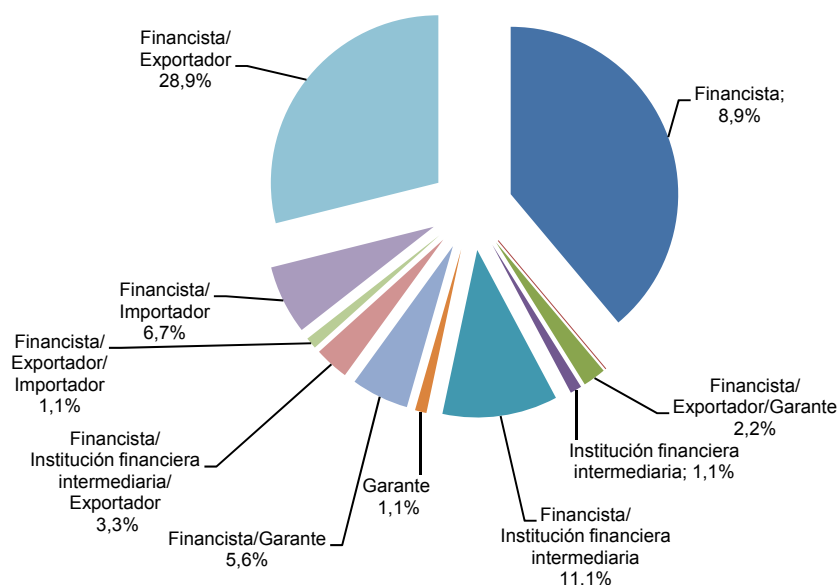
La parte exportadora participa del riesgo en un 36% de los programas de financiamiento. Si a ello se agrega la participación en el riesgo por parte de los importadores —en un 8% del total de programas—, se puede deducir que dentro del total de programas, solamente en alrededor de un 45% de los mismos las partes solicitantes participan efectivamente del riesgo (gráfico 7).

Esto tiene sentido en tanto las instituciones financieras de desarrollo, en su rol de apoyo a las actividades de comercio exterior, terminan justamente asumiendo muchas veces parte del riesgo para cumplir estos objetivos. Un caso particular de esta dinámica son los financiamientos a las MIPyMEs, empresas que poseen un capital relativamente pequeño y que no disponen en general de los medios para entregar garantías. Los programas de las IFD dirigidos a este tipo de empresas en su mayoría no piden colateral alguno, y la minoría que sí exige condiciones, las focaliza en los años de funcionamiento y condiciones de gestión de las empresas²⁵.

GRÁFICO 6

¿QUIÉNES ASUMEN EL RIESGO INVOLUCRADO EN LOS PROGRAMAS ANALIZADOS?

(En porcentajes del total de programas en que asume riesgo cada participante o combinación de participantes)

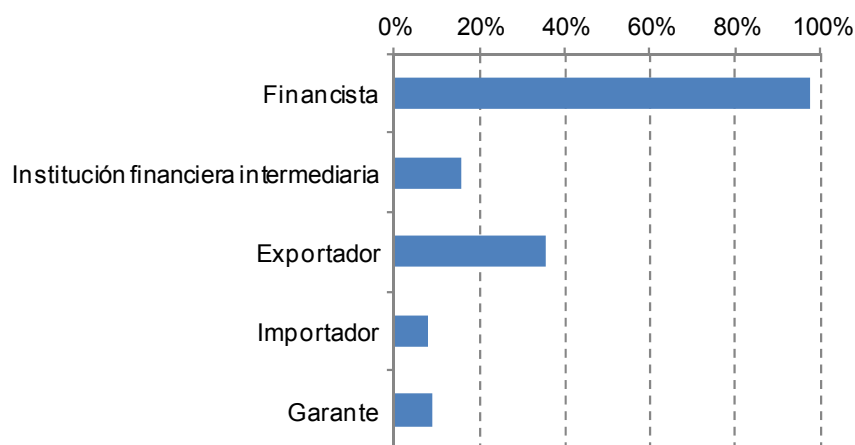


Fuente: Elaboración de los autores en base a la Base de datos de Programas de Financiamiento del Comercio Exterior provistos por las Instituciones Financieras para el Desarrollo (IFD) de los países de América Latina y el Caribe, CEPAL.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 90.

²⁵ Cabe destacar que naturalmente, el hecho de asumir parte del riesgo no es de por sí indicación de una política activa de apoyo a cierto tipo de empresas si esto no va acompañado de tasas de interés que en la práctica resulten más favorables que las que el mercado proveería. Por lo tanto lo relevante a cada caso es la relación entre el riesgo que asume la IFD y la tasa que cobra.

GRÁFICO 7
MANEJO DEL RIESGO, PARTICIPANTES INDIVIDUALES
(En porcentajes del total de programas en que asume riesgo cada participante)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 90.

5. Las etapas de preproducción y de posproducción tienen una importancia similar dentro del total de programas de financiamiento del comercio exterior ofrecidos por las IFD

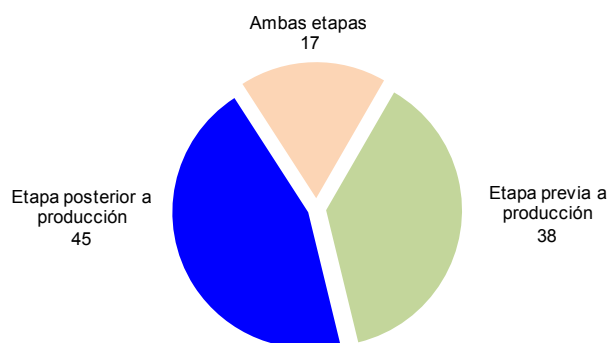
La etapa de financiamiento alude a si los recursos son entregados antes de producir los bienes o posteriormente a este proceso.

Al analizar la etapa de financiamiento por categoría de financiación, se observa que dentro de la categoría de pre o post financiación de exportación, garantías y seguros y leasing los programas son en su mayoría dirigidos a la etapa previa a la producción.

Por otra parte, y a consecuencia de su propia estructura de funcionamiento, los instrumentos de financiación de importación, descuento/anticipos de facturas, factoring internacional, forfaiting, financiamiento al importador extranjero, cobertura cambiaria y financiamiento de inventarios están destinados principalmente a la etapa posterior a la producción.

Para el total de los programas no existe una inclinación preponderante hacia una etapa de cobertura de financiamiento. Del total de programas analizados un 45% se focaliza en la etapa posterior a la producción de los bienes, un 38% se focaliza en la etapa previa a la producción y un 17% puede otorgarse en cualquier etapa del ciclo productivo según necesidad (gráfico 8).

GRÁFICO 8
PROGRAMAS SEGÚN LA ETAPA DE FINANCIAMIENTO
(En porcentajes del total de programas de comercio exterior analizados)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 103.

6. Dentro de los programas analizados predominan los de corto plazo (menor a un año), pero un porcentaje importante de programas ajusta el plazo según la necesidad de los destinatarios

Para el análisis de los plazos de financiación, cada programa se categorizó en uno de los siguientes 2 tipos de plazo:

- Corto plazo: cuando el plazo de pago era igual o menor a un año.
- Largo plazo: cuando el plazo era mayor a un año.

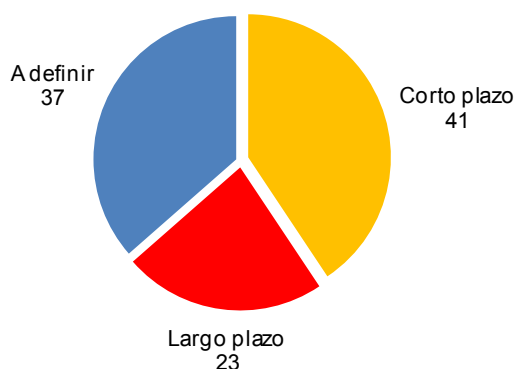
En términos generales, a partir del análisis del total de programas se encontró que el corto plazo predomina sobre el largo. Esto está en línea con lo que se observa a nivel del financiamiento para el comercio por parte de los bancos a nivel global donde en general se opera a plazos cortos²⁶. Sin embargo no deja de ser importante el porcentaje de programas que las bancas de desarrollo ofrecen a largo plazo (23%) así como aquellos cuyo plazo no se establece a priori sino que se define durante la negociación del programa (36%) (gráfico 9).

Este último tipo de programas otorgan flexibilidad a los beneficiarios en tanto ajustan el plazo según las necesidades concretas de estos.

Por ejemplo, en el caso de un programa que financie a un importador extranjero —ya sea directamente o por la vía de otorgar garantías a un intermediario financiero en el país comprador— el plazo de financiamiento estará muy ligado al tipo de bienes que el importador esté comprando. Bancomext tiene un programa de este estilo y se comprueba lo anterior; el financiamiento se otorga a corto plazo si se está importando bienes de consumo, a hasta dos años de plazo si se están comprando bienes intermedios, y a hasta 5 años de plazo para equipo de transporte y hasta 10 años si se están importando bienes de capital.

²⁶ Los flujos de financiamiento para el comercio internacional de mediano y largo plazo a nivel mundial se estiman en solo US\$ 175 mil millones, en comparación con 6.5-8 billones en financiamiento de corto plazo (BIS, 2014).

GRÁFICO 9
PLAZO DE FINANCIACIÓN DE LOS PROGRAMAS
(En porcentajes del total de programas de comercio exterior analizados)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 96.

7. Dentro de los programas de financiamiento del comercio exterior ofrecidos por las IFD son muy pocos los que están diseñados específicamente para apoyar al comercio intrarregional

Se puede desprender de la información recopilada que el fomento al comercio intrarregional no forma parte primordial de los programas de las instituciones. En la gran mayoría de los casos los programas de financiamiento al comercio exterior tienen un enfoque general y no intrarregional. Incluso existen programas con destinos específicos extrarregionales como en el caso de Uruguay —que tiene un programa destinado al comercio con Italia— y de Perú que posee un programa destinado al comercio con Hungría y otro destinado al comercio con los países Nórdicos.

Sin embargo, aunque son poco frecuentes, sí se han encontrado algunos mecanismos específicamente dirigidos a apoyar el comercio entre países de la región y otros que si bien no son de uso exclusivo para el comercio intrarregional en la práctica sí han tenido este carácter.

Un ejemplo particular es un programa que se presentó en el BICE de Argentina para la financiación del capital de trabajo a empresas exportadoras argentinas que vendan a Brasil en el contexto del Sistema de Pagos en Monedas Locales (SML²⁷).

Otro programa con destino específico regional es el Fideicomiso Venezuela por parte del BDP SAM de Bolivia para financiar a empresas de manufacturas bolivianas que exporten a Venezuela.

También el Bancomext de México cuenta con un mecanismo de financiamiento al importador extranjero que si bien es de carácter general, en la práctica está en principio destinado a países de

²⁷ El Sistema de Pagos en Monedas Locales (SML), lanzado en 2008, es un sistema de pagos que permite el comercio entre Argentina y Brasil en sus monedas locales, sin necesidad de utilizar dólares en las transacciones.

América Latina²⁸. Se trata del programa Garantía Comprador por el cual Bancomext otorga su garantía para que los intermediarios financieros de países de la región financien a compradores de productos y/o servicios mexicanos.

El Bancoldex de Colombia por su parte cuenta con el programa Compra de Cartera Internacional por el cual 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 incluyen a Perú, Ecuador, Brasil y México y que luego incluirá países de Centroamérica y Chile para posteriormente seguir ampliando la cobertura de países.

Finalmente en el caso de Costa Rica existe un programa de crédito por parte del Banco de Costa Rica que está dirigido a empresas exportadoras con destino a países miembros del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

8. Existe un esfuerzo por parte de la banca de desarrollo por apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa en sus actividades de comercio exterior

Al analizar los tipos de empresas beneficiarias de los programas de financiamiento del comercio por parte de las IFD se comprueba que la mayoría de los programas (74%) tiene un enfoque general y no presenta restricciones de acceso según tamaño específico de las empresas (Figura 11²⁹).

A pesar de esto, se evidencia un esfuerzo de apoyo por parte de las IFD a las empresas de tamaño pequeño en tanto un 18% de los programas analizados tienen como destinatarios exclusivos a este tipo de empresas y solo una minoría de los programas tiene como destino específico a empresas de tamaño grande³⁰.

Por otra parte, y tal como se mencionó, el apoyo se evidencia en el hecho que en la mayor parte de los programas de las IFD dirigidos a las MIPyMes las condiciones para el otorgamiento del apoyo financiero no incorporan la provisión de grandes colaterales.

9. La mayoría de los programas de financiamiento del comercio exterior por parte de las IFD son de carácter general y no imponen restricciones a los beneficiarios respecto de sectores de actividad (para los exportadores) ni respecto del tipo de bien a importar (para los importadores)

A pesar de lo anterior, en el caso de los programas de apoyo a las importaciones se ha detectado que, en los casos en que los mismos no son de carácter general, casi siempre el foco está puesto en la importación de materias primas, insumos y maquinaria para la producción.

A modo de ejemplo de lo anterior podemos mencionar el programa Financiamiento para Importación – FINIMP del Bando do Brasil, que se trata de líneas de crédito especiales para la importación de bienes de capital, maquinaria y equipos, y el programa de Financiación de Importaciones del Banco Ciudad de Argentina que se trata de líneas de crédito para financiar la compra en el exterior de insumos. Asimismo, el programa Agroinsumos del Agrobanco de Perú financia la compra en el exterior de insumos agropecuarios por parte de pequeños y medianos productores agropecuarios peruanos.

En el caso de programas de apoyo a los exportadores la gran mayoría (90%) son de carácter general aunque se han detectado algunos pocos casos que están dirigidos a algún sector en particular.

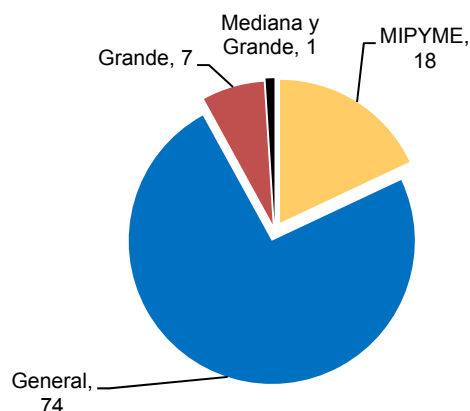
²⁸ Información obtenida a partir de entrevistas con ejecutivos de Bancomext.

²⁹ Cabe destacar que dentro de la generalidad de los programas de financiamiento por parte de las IFD se encuentra un gran número de estos destinados a dar financiamiento específicamente para PyMEs. Estos programas, sin embargo, si no son destinados exclusivamente al comercio internacional no son capturados en este estudio.

³⁰ Naturalmente las definiciones de empresas según tamaño son variables entre países pero en lo que respecta a nuestro análisis lo relevante es el tamaño relativo de las empresas beneficiarias al interior de cada país.

Dos ejemplos son un programa de FINAGRO de Bolivia que busca apoyar a los exportadores del sector agropecuario y un programa de descuentos y anticipos de facturas del Banco do Brasil también destinado a exportadores del sector agropecuario. También hay algunos pocos programas dirigidos a exportadores del sector agroindustrial, del minero y también del sector manufacturero.

GRÁFICO 10
TIPO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LOS PROGRAMAS
(Según tamaño, en porcentajes del total de programas)



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.

Nota: El total de programas incluidos en estos cálculos es de 100.

10. En la mayoría de los programas las tasas de interés no están prefijadas sino que se definen según el tipo de solicitante y se determinan luego de una evaluación previa

Dentro del conjunto de programas analizados, las tasas de interés son fijadas en moneda nacional, dólar estadounidense o LIBOR más un spread. En la mayoría de los casos las tasas no están predeterminadas por programa sino que se definen según el tipo de solicitante, y se determinan luego de una evaluación previa.

Algunos bancos entregan sus programas a tasas competitivas de mercado. Otros programas operan con tasas internacionales que en la práctica resultan relativamente menores a las tasas del mercado doméstico. En particular por ejemplo el Banco do Brasil cuenta con un programa —PROEX igualación— donde actúa como banco de segundo piso y asume parte del costo financiero para con la institución financiera intermediaria que canaliza los fondos de forma que el destinatario paga en la práctica una tasa que resulta equivalente a las del mercado internacional y más baja que las del mercado doméstico. En casos como este se evidencia el rol de apoyo por parte de la IFD al favorecer el acceso de las empresas a financiamiento a tasas más bajas que las que hubieran obtenido directamente del mercado.

Finalmente hay que destacar que las instituciones que operan bajo la modalidad de segundo piso, cobran una tasa de redescuento a las instituciones intermediarias que entregan los recursos al beneficiario final. En este caso son las instituciones financieras intermediarias las que evalúan los riesgos y determinan las tasas, las cuales naturalmente son mayores a la tasa de interés de redescuento ofrecida por la institución de segundo piso.

IV. Conclusiones

El financiamiento al comercio internacional por parte de los intermediarios financieros sustenta actualmente alrededor de un tercio del comercio global de mercancías. Esta modalidad de financiamiento es un importante soporte del dinamismo de los flujos comerciales en tiempos de normalidad así como en periodos en los cuales la actividad económica tiende a contraerse.

No obstante el financiamiento al comercio exterior por parte de los intermediarios financieros no beneficia ni tampoco impacta a todos los agentes de manera homogénea.

Por una parte, la evidencia muestra que el acceso al financiamiento es asimétrico a nivel de tamaño de las empresas. En particular la pequeña y mediana empresa encuentra importantes limitantes para utilizar y beneficiarse de las facilidades existentes en financiamiento al comercio exterior. Como resultado, y dados los costos y riesgos que traen aparejados las actividades de comercio exterior, las empresas pequeñas enfrentan una barrera importante para su inserción en el comercio internacional y para su participación en las cadenas de valor a nivel regional y global. En el caso de América Latina, en efecto, la internacionalización de las PyMES es muy limitada; su participación en las exportaciones totales de la región no supera el 4% en promedio.

Por otra parte, las restricciones al acceso a este tipo de financiamiento que se producen en tiempos de crisis, impactan de manera más severa sobre las empresas de tamaño pequeño. El aumento de la aversión al riesgo y el mayor grado de selectividad por parte de los intermediarios financieros ha probado tener un mayor impacto en las PyMES que en las empresas de mayor tamaño.

A pesar del potencial que provee el financiamiento del comercio por parte de intermediarios financieros los países de América Latina muestran una baja utilización del mismo. Además la banca comercial tiene una participación menor en la provisión de financiamiento al comercio exterior.

La Banca de Desarrollo puede jugar un papel de apoyo, y más importante aún, de catalizador para el desarrollo del financiamiento al comercio exterior y en particular reforzar las políticas públicas que permitan una mayor internacionalización de las PyMES.

Pese a la importancia que juega la Banca de Desarrollo nacional en el apoyo a los sectores productivos sus actividades financiamiento al comercio exterior son menos conocidas. Según la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), la cartera de

créditos al comercio exterior representa en promedio un 5% del total de la cartera de las IFD de los países de la región (siendo este porcentaje mucho mayor para algunos de los Bancos de Desarrollo especializados en comercio exterior).

Pero su participación en el financiamiento del comercio internacional no ha sido todavía analizada de una forma que permita obtener una caracterización general en términos de los programas que ofrecen.

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, elaborada en 2013 por la División de Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL, constituye un esfuerzo en este sentido.

Esta base se elaboró mediante un barrido de todos los programas exclusivos para comercio exterior provistos por las Instituciones Financieras para el Desarrollo miembros de ALIDE que totalizaron 111 en la muestra analizada.

Estos 111 programas se clasificaron en 10 categorías de financiamiento incluyendo: pre o post financiación de exportación, financiación de importación, descuento/anticipos de facturas, garantías y seguros, factoring internacional, forfaiting, financiamiento al importador extranjero, leasing, cobertura cambiaria y financiamiento de inventarios.

A partir de esta muestra se relevaron varios hechos estilizados que describen el financiamiento del comercio exterior por parte de las IFD nacionales de los países de la región.

Entre los más importantes se destacan en primer lugar que las IFD financian el comercio exterior a través de modalidades asociadas a banca de primer piso. Este hecho es consistente con la evolución de la Banca de Desarrollo que se observa en América Latina y que además, en su función de primer piso, tiende a complementar a la banca comercial. En segundo lugar tiende a predominar el financiamiento a través de mecanismos tradicionales (mayormente programas de pre- y post financiamiento de exportaciones) aunque en algunos casos existen una variedad más amplia de instrumentos más especializados tales como el leasing, factoring o forfaiting entre otros. La existencia de instrumentos alternativos hechos más a la medida para el comercio exterior implica que hay espacio y capacidad para seguir innovando en esta dirección.

En tercer lugar se nota un esfuerzo por la Banca de Desarrollo nacional hacia el apoyo a las empresas pequeñas, lo que implica una mayor flexibilidad en la evaluación del riesgo incluyendo el otorgamiento de las condiciones de préstamo y la forma para evaluar la capacidad de pago. En este sentido la Banca de Desarrollo nacional debe seguir profundizando en esta dirección para lograr una mayor integración productiva en la región.

Finalmente, la evidencia revela que los programas provistos por las Banca de Desarrollo financian fundamentalmente el comercio exterior de forma genérica y no el comercio intra-regional en particular. Dada la importancia del comercio intra-regional en términos de su mayor contenido tecnológico y valor agregado, de generación de empleo y de apoyo al eslabonamiento productivo de la región (véase CEPAL 2013, 2014), la Banca de Desarrollo tiene espacio para profundizar en los mecanismos e instrumentos existentes para financiar el comercio intra-regional.

Bibliografía

- ALIDE (2013), “Financiamiento para el comercio exterior latinoamericano”, Programa de Estudios Económicos e Información, disponible en: <http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/proyecto/comercioexterior.pdf>.
- ALIDE (2013), Revista ALIDE, Octubre – Diciembre 2013, disponible en: http://www.alide.org.pe/download/Publicaciones/rev13_4.pdf.
- Álvarez, A. (2013a), “Trade-Financing Facilities: A Counter-Cyclical Role in the Current Global Context?” GREAT Insights, Volume 2, Issue 8. November 2013. Maastricht: ECDPM., disponible en: <http://ecdpm.org/great-insights/multiple-dimensions-trade-development-nexus/trade-financing-facilities-counter-cyclical-role-current-global-context/>.
- Álvarez, A. (2013b), “Trade Finance Opportunities through South-South Cooperation”, ECDPM Discussion Paper No. 152, disponible en: <http://ecdpm.org/publications/trade-finance-opportunities-south-south-cooperation/>.
- Asmundson, I. et al. (2011), Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis”, IMF Working Papers, WP/11/16, disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1116.pdf>.
- Auboin, M (2009), “Boosting the availability of trade finance in the current crisis: Background analysis for a substantial G20 package”, Centre for Economic Policy Research, Policy Insight No. 35, disponible en: http://www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight35.pdf.
- BID (2013), “Bancos Públicos de Desarrollo ¿Hacia un Nuevo Paradigma?” Fernando de Olloqui, Washington, DC, disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37818823>.
- BIS (2014), “Trade finance: developments and issues”, CGFS Papers No. 50, disponible en: <http://www.bis.org/publ/cgfs50.htm>.
- CEPAL (2014), “Síntesis de las principales transformaciones en curso en la economía mundial” Capítulo 3 del documento Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas, Trigésimo quinto período de sesiones de la CEPAL, Lima, 5 a 9 de mayo de 2014, disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/52745/Integracionregional.pdf>.
- Contessi, S. y Nicola, F. (2012), “What Do We Know about the Relationship between Access to Finance and International Trade?”, Federal Reserve Bank of St. Louis, Research Division, Working Paper 2012-054B, disponible en: <http://research.stlouisfed.org/wp/2012/2012-054.pdf>.
- De León, S. (2012), “Medidas no arancelarias en el ámbito de la ALADI”, XII Curso Breve de Política Comercial para los Países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (Sesión 28), Montevideo, 5-16 de noviembre, 2012, disponible en: <http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/POMCExposiciones>.

- Eaton et al. (2011), "Trade and the Global Recession", NBER Working Paper 16666, disponible en: <http://www.nber.org/papers/w16666>.
- George E. (2012), "The impact of the Eurozone crisis on African trade finance", ICCO Conference, 21 November 2012, Abidjan, disponible en: http://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/57-world-cocoa-conference-2012-abidjan/58-programme-and-presentations/62-wednesday-track-2-presentations.html.
- ICC (2013), "2013 Global Risks Trade Finance Report", ICC Banking Commission, disponible en: <http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/Global-Risks-Trade-Finance-Report-2013/>.
- Malouche, M (2009), "Trade and Trade Finance Developments in 14 Developing Countries Post September 2008 – A World Bank Survey", Policy Research Working Paper No. 5138, disponible en: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-5138>.
- OCDE/OMC (2013), "Boosting value chains via regional aid for trade", in Aid for Trade at a Glance 2013: Connecting to Value Chains, WTO and OECD Publishing, disponible en: http://dx.doi.org/10.1787/aid_glance-2013-8-en.
- OMC (2010), "Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance", Staff Working Paper ERSD-2012-18, disponible en: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201218_e.pdf.
- OMC (1999), "Trade, Finance and Financial Crises", Special Studies 3, disponible en: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_3_e.pdf.
- Solimano, A. (2013), "Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento. Conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe", Serie de Financiamiento para el Desarrollo No. 247 (CEPAL), Santiago de Chile, disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/52138/ComercioexteriorCadenasglobales.pdf>.
- USDC (2013), "Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional", Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Washington, DC, disponible en: http://export.gov/tradefinanceguide/eg_main_063270.asp.
- Vaubourg, A (2014), "Finance and international trade: A review of the literature", Larefi Working Papers No. 1403, disponible en: <http://lare-efi.u-bordeaux4.fr/IMG/pdf/CR14-EFI03.pdf>.

Anexos

Anexo 1

Algunos instrumentos de financiamiento del comercio internacional provistos por intermediarios financieros

a) Instrumentos dirigidos a la parte exportadora

Créditos al exportador: que pueden ser a su vez de prefinanciación y postfinanciación

- Créditos de prefinanciación: destinados a la compra de materias primas para la fabricación y para los procesos de envasado, embalaje, etc. Se puede tratar de créditos para una única operación, o créditos abiertos para la actividad normal de la empresa.
- Créditos de postfinanciación: estos créditos son otorgados luego de hecha la exportación. Su finalidad es que el exportador obtenga el dinero con anterioridad al cobro de la operación que usualmente demora.

Forfaiting: A través de este mecanismo una entidad financiera que financia la operación (forfaiter) compra con descuento a un exportador sus derechos de cobro (letras de cambio, pagarés u otro documento de promesa de pago) sobre la parte obligada a pagar (el importador) y asume a su vez cualquier incumplimiento en el pago por parte de éste último. Se trata por lo tanto de un mecanismo sin recurso contra el exportador; el forfaiter no podrá ejercer ninguna acción contra el exportador para recuperar el importe no satisfecho.

Al venderle al forfaiter los documentos de cobro el exportador obtiene liquidez inmediata con la cual puede continuar sus operaciones e incluso tiene margen para otorgar crédito de proveedor a sus comparadores externos.

Algunas diferencias con el Factoring internacional que se discute a continuación, son que los derechos de cobro que se venden en el forfaiting son generalmente letras de cambio y pagarés que tienen plazos que van hasta los 7 años aproximadamente mientras que en el factoring se trata de facturas que rara vez exceden los 180 días. Además el Forfaiting trata de créditos individuales mientras que el Factoring involucra una cartera de créditos. Finalmente, el Factoring puede ser con o sin recurso mientras que el Forfaiting es sin recurso y por ende su costo incluye una prima de riesgo que lo encarece.

Fuente: Basado en http://www.slideshare.net/lpex_clm/financiacion-en-el-comercio-internacional. http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/Manuales%20Pymes/instrumentos_internacionalizacion_cas.pdf.

Factoring Internacional: Se trata de un mecanismo de financiación y administración basado en la cesión de facturas: la empresa cedente (exportador) cede el crédito comercial de sus clientes (importadores) a una Compañía de Factoring, que se encarga de gestionar su cobro a cambio de una comisión por los servicios administrativos y pago de intereses por la financiación.

El Factoring permite a la empresa no solo obtener anticipos sobre el vencimiento de pago de las facturas sino también reducir el trabajo administrativo y la gestión de cobranzas.

Existen dos modalidades:

- Factoring internacional directo: cuando es el factor del vendedor quien asume la realización de los servicios.
- Factoring internacional dos factores: el factor del vendedor subcontrata los servicios a una empresa de factoring del país del comprador.

Fuente: Basado en http://www.slideshare.net/lpex_clm/financiacion-en-el-comercio-internacional. http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/Manuales%20Pymes/instrumentos_internacionalizacion_cas.pdf.

Financiamiento de inventarios de comercio exterior

Se trata de un mecanismo por el cual los bienes exportables constituyen el colateral para obtener financiamiento por parte del exportador.

El exportador pone los bienes producidos bajo control de un tercero (el operador del depósito de inventario) el cual emite un certificado de que los bienes están ahí y se mantendrán en buenas condiciones. El certificado lo utiliza el exportador para obtener financiamiento por parte de un intermediario financiero poniendo como colateral su inventario de bienes.

Fuente: Basado en http://siteresources.worldbank.org/INTTRADERESEARCH/Resources/544824-1320091873839/8238146-1320699376231/8251467-1324328603636/ESCAP-ITC_Trade_Finance_Infrastructure_Dbpt_Handbook.pdf.

b) Instrumentos dirigidos a la parte importadora

Leasing de importación

El Leasing de Importación es un mecanismo útil para una empresa que necesite financiar la adquisición de activos productivos elaborados en el exterior y que por lo tanto deban ser importados. El leasing se encarga de todo el proceso de importación e internación de los equipos adquiridos aliviando así a la empresa de todo el trámite operativo y le entrega a la empresa los activos para su uso a cambio del pago de un monto periódico durante un plazo preestablecido.

Al finalizar el contrato, la empresa tiene derecho a adquirir (“opción de compra”) los activos por un porcentaje pactado desde el inicio de la operación. Mediante el Leasing es posible financiar además del valor CIF de los bienes importados, también los derechos de importación, las comisiones de aduana, fletes y otros costos asociados a la operación. Finalmente el plazo de financiación es en general más amplio que el de los mecanismos de financiamiento tradicionales para las importaciones y puede existir la posibilidad de ajustar el plan de amortización al flujo de caja del cliente.

Fuente: Basado en: <http://www.leasingbancolombia.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1259763647654&pagename=LeasingBancolombia%2FtemplateMenuDerecho>, http://www.achel.cl/site/biblioteca/bienes_capital.pdf.

Confirming

El confirming o gestión de pago a proveedores es un servicio que ofrecen las entidades financieras a las empresas para gestionar el pago de sus facturas a los proveedores, ofreciéndole a estos últimos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha en que vencen. Es decir que se trata de un contrato para la gestión de pago a proveedores pero que además posibilita la financiación a los proveedores de la empresa que contrata dicho servicio.

Un importador abre una línea de crédito contra confirming en una entidad financiera y luego de eso le encomienda a esta última las gestiones de pago de sus facturas emitidas por proveedores ya confirmadas.

La entidad financiera a su vez le envía una carta al proveedor en la que le indica que tiene a su disposición el cobro de la factura y que puede o bien esperar al vencimiento de la factura y presentar el documento de cobro en su entidad financiera o bien anticipar el cobro de la factura con ciertas condiciones ofertadas por la entidad financiera.

El confirming puede ser un instrumento para mejorar la imagen ante los proveedores ya que los pagos están avalados por una entidad de crédito. Evidentemente, para que la entidad financiera lo conceda se debe tener un currículum excelente de pago de facturas. El proveedor por su parte se asegura el cobro ya que una vez confirmada la factura, es muy improbable que esta no se pague.

Fuente: Basado en: http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/Manuales%20Pymes/instrumentos_internacionalizacion_cas.pdf, <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-el-confirming>.

Financiamiento al importador extranjero

Se trata de apoyo financiero a compradores extranjeros de bienes y servicios de un cierto país, que puede tener la forma o bien de créditos directos o bien de garantía para obtener financiamiento por parte de otra entidad financiera.

Este mecanismo en general es provisto por parte de agencias públicas de créditos al comercio exterior o bien de instituciones financieras de desarrollo (Bancos de Desarrollo) nacionales. El objetivo es potenciar exportaciones locales que de otra forma probablemente no se hubieran llevado a cabo: por ejemplo de bienes o servicios de capital de gran valor y/o exportaciones para proyectos de gran escala que requieren financiamiento por períodos prolongados y donde el sector privado puede no querer participar por temas de riesgo.

Fuente: Basado en http://export.gov/static/Trade%20Finance%20Guide_SPANISH_LoRes_Latest_eg_main_061423.pdf.

c) Otros

Cartas de crédito o créditos documentarios

Su uso es muy común en comercio exterior y pueden ser utilizados tanto en la importación como en la exportación. Se trata de un documento por el cual un banco, en nombre del importador extranjero, se compromete a realizar un pago al exportador siempre que ciertos términos y condiciones establecidos en dicho documento sean cumplidos (según lo refleje la presentación de todos los documentos requeridos).

Así, el importador se garantiza que no pagará al exportador hasta tener la certeza (documentada) que éste ha cumplido en fecha y forma con ciertas obligaciones explicitadas. Por su parte el exportador se garantiza el cobro de la venta siempre y cuando los documentos enviados al importador estén conformes a lo explicitado.

Fuente: Basado en: http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/Manuales%20Pymes/instrumentos_internacionalizacion_cas.pdf.

Instrumentos para la gestión de riesgo de tipo de cambio

Un riesgo que afecta a ambas partes en el comercio exterior es el de tipo de cambio, es decir el riesgo de variaciones en el valor de las monedas locales vis-a-vis la moneda de reserva generalmente utilizada para pactar las transacciones. Existen diversos instrumentos para la cobertura de riesgos cambiarios que son provistos por instituciones financieras tales como las opciones de compra y venta de moneda extranjera, entre otros.

Seguros de crédito de exportación

Este mecanismo protege al exportador contra el riesgo de no pago por parte del importador extranjero. En general estos seguros cubren los riesgos comerciales (tales como insolvencia del importador, etc.) así como también riesgos políticos que a su vez derivan en no pago (tales como guerras, disturbios, etc. en el país del importador). Este mecanismo permite a los exportadores ofrecer condiciones competitivas a sus compradores extranjeros (por ejemplo ofrecerles el pago a través de cuenta abierta) ya que el riesgo de impago se minimiza por esta vía. Sin embargo debe tenerse en cuenta que existe generalmente una parte de la transacción que estará no cubierta por el seguro (un deducible) cuyo riesgo estará en cualquier caso asumido por el exportador.

Fuente: Basado en http://export.gov/static/Trade%20Finance%20Guide_SPANISH_LoRes_Latest_eg_main_061423.pdf.

Obligación de Pago Bancaria (Bank Payment Obligation, BPO)

Se trata de un instrumento que está desarrollando recientemente la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en conjunto con la plataforma de transacciones interbancarias SWIFT. Es un similar electrónico, más ágil, más seguro y menos costoso, a las Cartas de Crédito. Por medio de una plataforma automática se genera un “match report” que indica si las condiciones especificadas en la BPO fueron cumplidas y documentadas correctamente por la parte exportadora y en ese caso el banco importador procede al pago. Esta automatización sustituye la revisión manual de documentos de la carta de crédito tradicional.

Fuente: Basado en <http://icc.tobbb.org.tr/docs/Bank%20Payment%20Obligation.pdf>.

Anexo 2

Listado completo de programas para el financiamiento del comercio, según país e institución financiera para el desarrollo

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Programa de Financiamiento para Comercio Exterior
Chile	CORFO	Garantía Corfo Comercio Exterior
Colombia	BANCOLDEX	Créditos al sector agropecuario y agroindustrial
		Capital de Trabajo y sostenimiento empresarial
	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - FINAGRO	Cupo Especial Capital de Trabajo para el sector industrial – PIPE. Financiamiento al comprador de bienes y servicios
México	BANCOMEXT	Compra de cartera Internacional
		Compra de títulos valores (Títulos valores generados en la operación bancaria internacional)
		Programa de Coberturas Cambiarias para el Sector Agropecuario
		Factoraje Internacional de Exportación
		PYMEX: Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (Apoyo Financiero a través de INTERMEDIARIOS FINANCIEROS)
		Capital de trabajo
		Crédito Sindicado
		Crédito Corporativo
		Avales y garantías
		Garantía comprador Empresas exportadoras mexicanas
Brasil	Banco da Amazônia	Factoraje Internacional de Importación
		Créditos para Equipamiento
		Crédito estructurado
		Financiamiento de inventarios de comercio exterior
		Garantía bursátil
	Banco do Nordeste do Brasil S.A (BNB)	Programa de Promoción de Exportaciones
		Avances Contra intercambio - Productos para embarque
		Avance contra el Proyecto de Presentación - Productos para ser embarcados
		Amazon Giro Exportación
		Programa de Financiamiento para el Desarrollo Sostenible de la Amazonia (FNO - Amazon Export)
Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES)	Financiación - Export Northeast	
	Adelantos sobre Contratos de Cambio (ACC / ACE)	
	Transferencia de líneas de crédito externo	
Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES)	Líneas de crédito para bienes y servicios de exportaciones (pre-embarque)	
	Líneas de crédito para bienes y servicios de exportaciones (post embarque)	

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Programa de Financiamiento para Comercio Exterior
Brasil	Banco do Brasil	ACC (Adelantos sobre Contratos de Intercambio - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio)
		ACE (Adelantos sobre Contratos de Entrega - Adiantamento sobre Cambiais Entregues)
		ACC indirecta (Adelantos sobre Contratos de Intercambio Indirecto)
		ACC / ACE Rural
		BB Export Capital de Trabajo (BB Capital de Giro Exportação)
		BB Circulante Empresa Flexible Exportadora (BB Giro Empresa Flex Exportação)
		Garantías Internacionales (Garantías Internacionais)
		Operaciones Back-to-back (Operações Back to Back)
		Pago por adelantado (Pré-Pagamento)
		PROEX - Financiación
PROEX - Igualación		
Financiamiento para Importación - FINIMP (Financiamento à Importação - Finimp)		
Forfaiting		
International Leasing		
Argentina	Banco Ciudad	Financiación de importaciones
		Financiación de exportaciones
		Prefinanciación de exportaciones
		Préstamos para Capital de Trabajo
		Préstamo para financiación de Exportaciones
	Crédito Documentario de importación y/o financiación de importaciones	
	Banco de la Nación Argentina	Prefinanciación de Exportaciones Argentinas
		Financiación de exportaciones argentinas. (Exportadores finales de bienes de capital y de contratos de exportación. Llave en Mano.)
		Financiación de exportaciones argentinas. (Exportaciones de Bienes de Capital (I))
		Financiación de exportaciones argentinas. (Financiación de exportaciones de Bienes en General ,incluye bienes de consumo durables)
Financiación de exportaciones argentinas. (Condiciones especiales de financiación de exportaciones de Bienes de Consumo Durables.)		
Financiación de exportaciones argentinas. (Condiciones especiales de financiación de exportaciones de autopartes, de vehículos en general, maquinarias agrícolas y otros)		

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Programa de Financiamiento para Comercio Exterior
Argentina	Banco de la Nación Argentina	Financiación a empresas exportadoras
		Financiación de importaciones
		Avales de importación
		Prefinanciación de exportaciones para el Sector Agropecuario
		Financiación de Exportaciones de Bienes en General (Agropecuarios)
		Prefinanciación de Exportaciones Argentinas (Grandes empresas)
		Financiación de Exportaciones a mediano y largo plazo (Grandes empresas)
		Financiación de Exportaciones a corto plazo (Grandes empresas)
		Financiación a Empresas Exportadoras (Grandes empresas)
		Financiación de Importaciones (Grandes empresas)
Argentina	Banco de Inversión y de Comercio Exterior - BICE	Avales de Importación (Grandes empresas)
		Prefinanciación de exportaciones
		Post-financiación de exportaciones
		Post-financiación de exportaciones de Bienes de Capital
		Financiación de Capital de Trabajo para Empresas Exportadoras – (SML)
		Prefinanciación de Exportaciones
		Financiación de Exportaciones, sin emisión de una carta de crédito de exportación
		Financiación de Exportaciones, con cesión de una carta de crédito de exportación y/o letra avalada
		Compra de crédito documentario de Expo, sin recurso contra Exportador. Financiación a Productores, Procesadores, Acopiadores de bienes a ser Exportados por un Exportador
		Financiación de Proyectos de Inversión de Capital de Trabajo y/o Adquisición de todo tipo de Bienes que incrementen o estén vinculados a la Producción de mercaderías para su exportación
Argentina	Banco de Córdoba	Financiación de Importaciones con Fondeo Externo
		Financiación de Importaciones de Bienes de Capital para incrementar la capacidad productiva instalada

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Programa de Financiamiento para Comercio Exterior
		COMEX EXPORTACIÓN
Perú	Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)	COMEX IMPORTACIÓN COMEX - IMPORTACIÓN HUNGRÍA COMEX - IMPORTACIÓN - PAÍSES NÓRDICOS
	Agrobanco	Agroinsumos
		Crédito Pre-embarque para Capital de Trabajo - Modalidad Crédito Pre-embarque Crédito Pre-embarque para Capital de Trabajo - Modalidad Crédito Línea de crédito Pre-embarque rotativa
Venezuela (República Bolivariana de)	Banco de Comercio Exterior - Bancoex	Crédito Pre-embarque para adquisición de activo fijo / planta eléctrica Crédito Post-embarque - Descuento de facturas Crédito Post-embarque - Crédito al comprador
	Corporación Nacional Para el Desarrollo	Préstamo para la pequeña y mediana empresa uruguayo-italiana y uruguaya Pre-financiación de exportaciones
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay	Post-financiación de exportaciones Adelanto sobre documentos Compra de documentos Apertura de crédito comercial Apertura de crédito documentario Aval de cobranza Línea de financiamiento para materia prima, mercadería y otros Préstamo para bienes de capital
Costa Rica	Banco de Costa Rica	Crédito para Exportadores inscritos en PROCOMER
		Líneas Multiuso
	Banco de Reservas de la República Dominicana (BR)	Pre y Post embarque
República Dominicana	Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV)	Créditos Multisectoriales De Post-Embarque Créditos Multisectoriales al Pre-Embarque Programa Dolarizado de Financiamiento a Invernaderos (PROFI) Programa de Invernaderos
Ecuador	Corporación Financiera Nacional - CFN	Financiamiento de Exportación PRE y POST Embarque Financiamiento de Importación Factoring Local e Internacional

País	Institución Financiera para el Desarrollo (IFD)	Programa de Financiamiento para Comercio Exterior
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Banco de Desarrollo Productivo Sociedad Anónima Mixta (BDP SAM),	Fideicomiso Venezuela
		Fideicomiso Feprove
		Formación de Capital Exportador
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)	Ampliación del Parque Industrial Exportador
		Pre y Exportación - De Primero Piso
		Pre y Exportación - De Segundo Piso
Guatemala	Crédito Hipotecario Nacional	Garantías - Exportación
		Línea de Crédito revolvente para Cartas de Crédito Internacionales
		Línea de Crédito revolvente para Cobranzas de Importación
		Línea de Crédito revolvente para pagos directos.

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.



NACIONES UNIDAS

Serie**CEPAL****Financiamiento para el Desarrollo****Números publicados**

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

- 251. El financiamiento del comercio internacional y el rol de la banca de desarrollo en América Latina y el Caribe: hechos estilizados sobre los Programas de financiamiento del comercio exterior provistos por las instituciones financieras para el desarrollo de los países de la región (LC/L.3761), 2014.
- 250. Latin America and the middle-income trap (LC/L.3854), 2014.
- 249. Right to health in Latin America: beyond universalization (LC/L.3647), 2013.
- 248. El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización (LC/L.3746), 2013.
- 247. Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento: conceptos y relevancia para América Latina y el Caribe (LC/L.3745), 2013.
- 246. Macroeconomics for Development in Latin America and the Caribbean: Some new considerations on counter cyclicity (LC/L.3744), 2013.
- 245. Sistema de pagos transnacionales vigentes en América Latina: ALADI, SML y SUCRE (LC/L.3692), 2013.
- 244. A regional reserve fund for Latin America (LC/L.3703), 2013.
- 243. Weak expansions: A distinctive feature of the business cycle in Latin America and the Caribbean (LC/L.3656), 2013.
- 242. Dos décadas de cambios en la equidad en el sistema de salud colombiano: 1990-2010 (LC/L.3512), 2012.
- 241. Conglomerados de desarrollo en América Latina y el Caribe: una aplicación al análisis de la distribución de la Ayuda Oficial al Desarrollo (LC/L.3507), 2012.
- 240. Reforma al sistema de pensiones chileno (LC/L.3422), 2011.
- 239. Equidad y solvencia del sistema de salud de cara al envejecimiento: El caso de Costa Rica (LC/L.3370), 2011.
- 238. La protección social en Chile, El Plan AUGE: Avances y desafíos (LC/L.3348), 2011.
- 237. El caso de las cajas de ahorro españolas en el período 1980-2010 (LC/L.3300-P), N° de venta S.11.II.G.21 (US\$10,00), 2011.
- 236. The European investment bank and SMEs: key lessons for Latin America and the Caribbean, (LC/L.3294-P), sales N° E.11.II.G.16 (US\$10, 00), 2011.
- 235. El futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas (LC/L.3263-P), N° de venta S.10.II.G.68 (US\$10,00), 2010.
- 234. Re-conceptualizing the International aid structure: recipient-donor interactions and the rudiments of a feedback mechanism (LC/L.3262-P), N° de venta S.10.II.G.67 (US\$10,00), 2010.
- 233. Financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica (LC/L.3261-P), N° de venta S.10.I.G.66 (US\$10,00), 2010.
- 232. Banca de desarrollo en el Ecuador (LC/L.3260-P), N° de venta S.10.II.G.65 (US\$10,00), 2010.
- 231. Política cambiaria y crisis internacional: el rodeo innecesario (LC/L.3259-P), N° de venta S.10.II.G.64 (US\$10,00), 2010.
- 230. Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico: teoria e evidência (LC/L.3257-P), N° de venta S.10.II.G.62 (US\$10,00), 2010.

**FINANCIAMIENTO
PARA EL
DESARROLLO**

251

**FINANCIAMIENTO
PARA EL
DESARROLLO**

FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

Series

C E P A L

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN
www.cepal.org