
Evolución y necesidades de financiamiento del comercio exterior latinoamericano



SECRETARIA GENERAL DE LA ALIDE *

El comercio internacional es uno de los medios más eficaces e importantes para avanzar en el proceso globalizador de las relaciones económicas.¹ Los agentes de la producción de bienes y servicios de todos los países se esfuerzan por incrementar su eficiencia y competitividad. Con estas herramientas es posible aplicar estrategias para lograr una mayor participación en la economía mundial.²

Las instituciones financieras de desarrollo pueden asumir un papel renovado en el fortalecimiento del sector externo de las economías de los países latinoamericanos.³ Esta preocupación no es reciente; ha constituido un área de interés tradicional de la banca de desarrollo.⁴

1. Este planteamiento adquiere una renovada importancia por la culminación de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay del GATT.

2. Las políticas comerciales y los procesos de apertura se han modificado con el objetivo central de hacer más libre y eficiente la circulación de los bienes y servicios. Las estrategias de desarrollo empresarial y nacional consideran el comportamiento del mercado internacional como un referente necesario y prioritario.

3. El Comité Técnico de la Alide en Materia de Promoción y Financiamiento del Comercio Exterior ha definido las principales líneas de acción que las entidades financieras de desarrollo deben asumir para ocupar un papel de liderazgo en la transformación de las estructuras productivas de los países de la región, con el propósito de incrementar la capacidad competitiva de América Latina en el mercado internacional.

4. Cabe recordar que desde los años setenta las entidades financieras de desarrollo instrumentaron los mecanismos de crédito de pre y posembarque que permitieron iniciar el proceso de transformación de la oferta exportable regional.

En el pasado la necesidad de articular una presencia más activa e importante en la economía mundial no influyó tanto en las políticas financieras y empresariales.⁵ En un documento de la Alide elaborado en 1986, sin embargo, se apuntó que “en América Latina hay consenso acerca de la importancia crucial que tiene el comercio exterior dentro de las políticas requeridas para que la región pueda recuperar su crecimiento económico, profundamente afectado por la crisis que se vive desde hace varios años. El sentido general de esas políticas debe ser necesariamente el cambio en las características del proceso de ajuste que se viene realizando, basado en una restricción indiscriminada de la demanda interna, colocando el énfasis principal en la expansión de las exportaciones y —en la medida en que ello sea factible— en la sustitución eficiente de las importaciones.”⁶

Superada la etapa inicial de los procesos de ajuste macroeconómico emprendidos por los países latinoamericanos, se replantea la necesidad de promover la expansión de las activi-

5. La vigencia del modelo sustitutivo de importaciones orientó las operaciones de la banca de desarrollo hacia el mercado interno. Los negocios y las actividades de exportación tuvieron una menor prioridad.

6. Alide, *Función de la banca de desarrollo en el financiamiento y promoción del comercio exterior*, mimeo., Lima, octubre de 1986, p. 1.

* Documento presentado en la XXIV Reunión Ordinaria de la Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo celebrada en la Ciudad de México en mayo de 1994. Comercio Exterior hizo algunos cambios editoriales.

dades productivas.⁷ En ese empeño el sector externo asume un papel protagónico. En el momento más complicado del ajuste, la Alide sostuvo que era “necesario modificar las características de éste para permitir que el proceso resultara compatible con la reanudación de un ritmo aceptable de crecimiento económico. Dentro de esta nueva estrategia un elemento clave radica en la expansión de las actividades productivas generadoras de exportaciones y de sustitutos eficientes de importaciones. Es éste un complemento indispensable de las políticas monetarias, fiscales y de ingresos orientadas a alcanzar una estabilización perdurable que pueda abatir la inflación y restaurar la confianza interna y externa. En un estudio reciente, procedente del ámbito de la banca privada internacional, se resumen estas ideas en los términos siguientes: ‘aun allí donde sea efectiva, la estabilización tiene que ser complementada con reformas estructurales que cubran un amplio rango de cambios institucionales y de política, en los niveles tanto macro como micro. Ellas podrían permitir un crecimiento económico estable y sostenido, por medio de la intensificación de la inversión privada en actividades productivas orientadas a la exportación o competitivas con las importaciones’.”⁸

Tales planteamientos mantienen plena validez en la actual coyuntura marcada por el inicio de la recuperación económica general de América Latina.

Las tareas de la banca de desarrollo para contribuir en la internacionalización de la economía latinoamericana son múltiples. Incluyen aspectos vinculados con la promoción, el desarrollo empresarial, el impulso a la innovación y el apoyo financiero. En términos de la Alide, el ámbito de acción comprende “la asistencia crediticia a empresas exportadoras; el apoyo financiero a proyectos específicos para generar exportaciones o sustituir importaciones; la identificación de mercados potenciales y la difusión de oportunidades para la expansión del comercio; el establecimiento de mecanismos eficaces de comercialización; el control de calidad de los bienes exportables; la promoción de inversiones en sectores prioritarios productores de bienes comerciables; el apoyo a la adopción de tecnologías capaces de incrementar la productividad de esos sectores, y otras acciones de contenido similar”.⁹

La acción de la Alide en el campo del comercio exterior debe acompañar y apoyar al proceso de modernización y cambio de la banca de desarrollo. El 1 de abril de 1993 se instaló en Hamburgo el Comité Técnico en Materia de Promoción y Financiamiento del Comercio Exterior, bajo la presidencia del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), de México, que le ha brindado pleno apoyo y orienta sus labores.¹⁰

7. Una contribución sustantiva en esta materia es el documento de la CEPAL, *Transformación productiva con equidad*.

8. Alide, *op. cit.*, p. 5.

9. *Ibid.*, p. 10.

10. En cada una de las tres reuniones iniciales del Comité (Hamburgo, marzo de 1993; Montevideo, mayo de 1993 y Guadalajara, abril de 1994) han participado más de 50 entidades financieras.



Las tareas de la banca de desarrollo para contribuir en la internacionalización de la economía latinoamericana son múltiples

Los objetivos centrales del comité técnico son “fortalecer la acción de las instituciones financieras de desarrollo que actúan en el ámbito del comercio exterior y mejorar e intensificar las relaciones del intercambio y la complementación productiva entre los países latinoamericanos. Para cumplirlos, el comité técnico debe lograr una activa participación de las instituciones financieras especializadas internacionales, regionales y nacionales, públicas y privadas, para conformar una base institucional de apoyo y coordinación para las tareas que dichas instituciones realizan en materia de promoción y financiamiento del comercio exterior.”¹¹

Este documento consta de dos secciones. La primera se refiere a la evolución reciente del comercio internacional. La segunda presenta un ejercicio para determinar las necesidades de financiamiento del comercio exterior latinoamericano en diversos escenarios de crecimiento.

Desempeño reciente del comercio internacional: desafíos empresariales y financieros

Según el análisis de la CEPAL, durante 1993 el ciclo recesivo de las economías industrializadas afectó a las exportaciones latinoamericanas. El organismo precisó que “las tasas de crecimiento de los países industrializados permanecieron por cuarto año consecutivo en niveles bajos, con lo que se mantuvo la tendencia a la caída de los precios de los productos básicos. Como consecuencia, las exportaciones latinoamericanas, inte-

11. Alide, *Líneas de acción para el Comité Técnico en Materia de Promoción y Financiamiento del Comercio Exterior*, mimeo., abril de 1993, p. 4.

gradas todavía en gran medida por materias primas, resultaron adversamente afectadas.”¹²

Respecto a la situación internacional, la CEPAL apuntó que “el volumen del comercio mundial aumentó en 1993 un modesto 3%, lo que contrasta desfavorablemente con el aumento promedio anual registrado de 1986 a 1992. Además, el aumento del volumen fue contrarrestado por una caída comparable de los precios, de manera que en términos de valor el comercio se mantuvo prácticamente estancado. Los metales resultaron particularmente afectados, ya que los precios del cobre, el plomo, el cinc, el estaño y el mineral de hierro cayeron todos por un amplio margen. También registraron caídas apreciables los precios de varios productos agrícolas, entre ellos el maíz y el cacao, y los del petróleo siguieron una tendencia a la baja que dura ya tres años. A consecuencia del flojo crecimiento del producto de los países industriales, sus importaciones apenas crecieron; la mayor parte del aumento de la demanda de importaciones mundiales radicó en los países en desarrollo de Asia (que registraron 13.5% de aumento), mientras que las de América Latina aumentaron 7 por ciento.”¹³

En 1993 las *ventas al exterior* de América Latina registraron un comportamiento moderado. Según la CEPAL, “el valor de las exportaciones de bienes de la región creció menos de 5%, llegando a 133 000 millones de dólares, con lo que se mantuvo la moderada expansión del año anterior; ésta resulta bastante modesta en comparación con la registrada en 1987-1990, cuando las ventas externas se ampliaron en promedio 12% anual. El aumento de 1993 se debió exclusivamente al incremento del cuántum de las exportaciones en cerca de 9%, ya que los valores unitarios cayeron 4%, por las desfavorables condiciones imperantes en los mercados externos.”¹⁴

Al igual que en el sector financiero, el comercio exterior no evolucionó de manera homogénea en el conjunto de la región. Se apreciaron situaciones diversas, según la estructura de la oferta exportable y de las políticas privadas y públicas en materia de comercio exterior. Así, de acuerdo con la CEPAL, “el desempeño de las exportaciones en la región fue muy heterogéneo; cuatro países –Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Paraguay– mostraron aumentos considerables (entre 12 y 33 por ciento); otros cuatro –Argentina, Brasil, Colombia y México– aumentaron sus exportaciones entre 6 y 8 por ciento; cuatro países más –Bolivia, Guatemala, Honduras y Panamá– registraron moderados incrementos, y en dos –Uruguay y Venezuela– los montos exportados se estancaron. En cambio, en cuatro economías –Chile, Ecuador, Perú y la República Dominicana– el valor de las exportaciones cayó entre 3 y 8 por ciento, y en Haití se redujo en un tercio. Los países exportadores de petróleo

elevaron ligeramente el monto de sus exportaciones (4%), con una caída del valor unitario de 5% por la baja de los precios promedios de los hidrocarburos, y un incremento del cuántum de 9%. Los países no exportadores de petróleo mostraron un aumento del valor de sus exportaciones levemente superior (5%), atribuible a los mayores volúmenes exportados (8%), ya que el valor unitario se redujo 2.5%.”¹⁵

Un elemento importante en el proceso modernizador de la economía latinoamericana es su apertura comercial.¹⁶ Tras la etapa del modelo sustitutivo de importaciones, los sectores productivos de la región deben asumir una actitud más competitiva frente a los productos provenientes de terceros países.

En términos macroeconómicos, la apertura ha entrañado el aumento de las importaciones. Al examinar la evolución económica regional en 1993, la CEPAL indicó que “el valor de las *importaciones* de bienes de América Latina y el Caribe aumentó nuevamente –por cuarto año consecutivo–, aunque en forma más moderada (8%), alcanzando 147 700 millones de dólares. Esa expansión general, facilitada e incluso estimulada por las corrientes de capitales, tuvo algunas excepciones importantes. Los países exportadores de petróleo registraron un aumento de 3% en las importaciones, mientras que los países no exportadores de petróleo las incrementaron 13%. En el primer conjunto de países ello refleja sobre todo el incremento de los valores unitarios, ya que el cuántum creció ligeramente. Ese aumento de los valores unitarios se debió principalmente a las importaciones procedentes de Estados Unidos, con una alta participación en esos países. En las naciones no exportadoras de petróleo el incremento se debió exclusivamente a la expansión del cuántum de importación, dado que los valores unitarios disminuyeron a raíz de la fuerte caída de los precios del petróleo.”¹⁷

Acerca de las *exportaciones de los distintos bloques subregionales*, cabe hacer los siguientes comentarios. En la ALADI, el desempeño de esas ventas fue similar al de las regionales, pero destacaron los países del Mercosur que en el período 1987-1993 incrementaron sus envíos de 34 400 a 51 000 millones de dólares (un aumento promedio anual de 8.1%).

Las exportaciones de los países del Grupo Andino crecieron 6.1% en promedio anual, pero su participación relativa en las mundiales descendió de 0.9 a 0.8 por ciento. Las ventas externas de los países del MCCA crecieron a un ritmo menos dinámico de 5% anual, a causa de las dificultades económicas que afrontaron en el período referido. En cuanto a los países de la Caricom, los datos disponibles indican que en el período 1987-1991 sus exportaciones crecieron a una tasa promedio anual de

15. *Ibid.*, p. 21.

16. En la mayoría de los países se han reducido significativamente los aranceles de importación y eliminado las restricciones no arancelarias. La nueva política comercial ha permitido un mayor grado de articulación de la región con el resto del mundo.

17. CEPAL, *Balance preliminar...*, op. cit., p. 22.

12. CEPAL, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1993*, Santiago de Chile, diciembre de 1993, p. 20.

13. *Ibid.*, id.

14. *Ibid.*, pp. 20-21.

8.6%, lo cual no permitió modificar su participación relativa en el comercio mundial que permaneció en 0.09 por ciento.

Por lo que se refiere a las *importaciones*, de 1987 a 1992 las operaciones mundiales respectivas tuvieron una tasa de crecimiento similar a las exportaciones y ascendieron de 2.565 a 3.777 billones de dólares. En el caso de los países desarrollados, desde inicios de los noventa sus importaciones perdieron dinamismo debido a la débil evolución económica general y registraron un crecimiento promedio anual de 8.2% en dicho lapso, con un monto de 2.735 billones de dólares en 1992. En los países en desarrollo, las compras externas mostraron un mayor dinamismo que las exportaciones al alcanzar tasas de 12.8% anual, con lo cual incrementaron su participación relativa en el flujo de importaciones de 18.5% en 1987 a 23% en 1992.

Las *importaciones de América Latina y el Caribe* crecieron con más celeridad que sus exportaciones, al pasar de 67 000 a 137 200 millones de dólares, lo cual significó un crecimiento promedio anual de 14.1%, animado por la reactivación económica de la mayoría de los países latinoamericanos a fines de los ochenta y principios del presente decenio. Tal incremento relativo, mucho mayor que el de otras regiones económicas mundiales, permitió un aumento de 2.6 a 3.6 por ciento en la participación latinoamericana en las importaciones mundiales.

Por subregiones económicas, cabe destacar los crecimientos significativos de las importaciones en los países de la ALADI (17.9% en promedio al año durante el lapso referido) y del Mercosur (11.2%), superiores a los aumentos de las exportaciones. Con ello sus participaciones relativas en las importaciones mundiales pasaron de 2.2 a 3.2 por ciento en el caso de la ALADI, y de 0.9 a 1 por ciento en el del Mercosur. Un segundo grupo de países, con un desempeño inferior al del conjunto de América Latina, lo integran los miembros del Grupo Andino y el MCCA, con crecimientos de 6.7 y 8.9 por ciento anual, respectivamente, de modo que su participación en las importaciones mundiales quedó en 0.7 y 0.2 por ciento. Las compras de la Caricom en el exterior registraron un aumento muy inferior al de las exportaciones en el período 1987-1991 (6.9% anual en promedio).

La estructura de las *exportaciones de América Latina y el Caribe* por tipo de productos muestra que de 1987 a 1990 el promedio ponderado para bienes primarios fue de 65% y para manufacturas de 35%. Cabe indicar que hubo una evolución mucho más acelerada en las exportaciones regionales de productos manufacturados, cuyo monto ascendió de 27 300 millones de dólares en 1987 a 39 300 millones en 1990, lo cual representó una tasa de crecimiento promedio anual de 12.9%, mientras que los envíos de productos primarios crecieron 9.5%, al pasar de 58 900 millones de dólares en 1987 a 77 500 millones en 1990.

Los países del Grupo Andino lograron una tasa de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras de 27% en el período 1987-1990; les siguieron los de la ALADI, con 13.2%, y los

del Mercosur, con 10%. Los crecimientos más limitados se registraron en los miembros del MCCA y la Caricom, con 8.7 y 5.3 por ciento, respectivamente. Sólo en los países del Mercosur las exportaciones de productos primarios tuvieron un avance más dinámico (11.6% anual) que las de manufacturas; sin embargo, no se modificó mucho la estructura relativa de las importaciones de este grupo subregional, con una relación promedio de 53% de productos primarios y 47% de manufacturas en los cuatro años de análisis.

Respecto a la participación de los productos primarios y manufacturados en las exportaciones totales de los distintos grupos subregionales, cabe mencionar que durante el período 1985-1990 el promedio ponderado de las naciones de la ALADI mostró un desempeño similar al del comercio global de América Latina y el Caribe. En los países del Grupo Andino, la MCCA y la Caricom el peso específico de las exportaciones de manufacturas fue inferior al promedio latinoamericano, con participaciones relativas que fluctuaron de 13 a 29 por ciento, toda vez que aún persiste una concentración mayoritaria de las exportaciones en los productos primarios. Sin embargo, la proporción de éstas descendió en los países del Grupo Andino de 90 a 86 por ciento, mientras que en los del MCCA y la Caricom se redujo de 79 a 72 por ciento y de 74 a 71 por ciento, respectivamente.

La estructura de las importaciones de los países de América Latina en el período 1987-1990 indica una participación promedio de 63% de los bienes intermedios, 24% de los de capital y 13% de los de consumo. Cabe destacar la mayor tendencia a importar bienes de consumo, con ritmo de crecimiento anual de 24.7%, mientras que los bienes de capital registraron una tasa de 11% anual y los intermedios de 5.6%, por lo cual la ponderación de estos últimos bajó de 66% en 1987 a 60% en 1990.

Por grupos subregionales, la ALADI y el Mercosur fueron los mayores importadores de bienes de consumo, con tasas de aumento de 29.6 y 27.1 por ciento, respectivamente. En el caso de los bienes intermedios, la Caricom y la ALADI alcanzaron tasas de crecimiento de 6.9 y 6.5 por ciento cada una. En las importaciones de bienes de capital la ALADI registró el mayor crecimiento (12.1% anual), seguida por el Mercosur (5.6%) y la Caricom (1%). En los países del Grupo Andino las importaciones registraron una baja sustantiva, en el período 1987-1990, con tasas de -5.6% en los bienes de consumo y de -2.6% en los de capital.

En cuanto a la participación de las importaciones de bienes de consumo, intermedios y de capital en las totales de los grupos subregionales, en el período 1987-1990 los países de la ALADI y el Grupo Andino mostraron una estructura similar al promedio latinoamericano de 10, 60 y 30 por ciento, respectivamente. En las naciones del Mercosur aproximadamente 72% de las compras externas fueron de bienes intermedios, mientras que el restante 28% correspondió a bienes de consumo (10%) y de capital (18%). En los países del MCCA y la Caricom los bienes

de consumo participan en mucho mayor medida que el promedio latinoamericano, con tasas de 17 y 26 por ciento, respectivamente. Tal participación afecta sobre todo a la de las importaciones de bienes de capital, cuyo peso específico es menor que en las otras subregiones económicas.

De 1987 a 1993 el comercio intrarregional alcanzó un ritmo de crecimiento medio anual de 13.1%, muy superior al del comercio latinoamericano total, por lo cual su participación en este último aumentó de 13.4 a 15.3 por ciento y pasó de 11 900 a 19 500 millones de dólares. Conviene destacar el avance del comercio de los países del Mercosur y la ALADI con el resto de América Latina. Dichas subregiones alcanzaron en ese renglón tasas de crecimiento de 16.9 y 15.1 por ciento, respectivamente, por encima del promedio latinoamericano; ello les permitió incrementar sus participaciones en el comercio latinoamericano (de 9.9 a 12.1 por ciento en el caso de la ALADI y de 4.4 a 5.8 por ciento en el de los países del Mercosur).

Respecto al intercambio en los distintos grupos subregionales, cabe destacar que el realizado entre los países del Mercosur aumentó a una tasa promedio de 18.6% anual y su participación en el comercio global del grupo subió de 7.4 a 10.9 por ciento en el período 1987-1993. En el caso de la ALADI y el Grupo Andino, los ritmos de crecimiento de su comercio intrasubregional fueron similares (14.8%) y la participación de este intercambio en el comercio global pasó de 10.7 a 12.8 por ciento, en el caso de la ALADI, y se incrementó 0.1% en el Grupo Andino.

La estructura del comercio de los distintos bloques subregionales revela lo siguiente:

- i) En la ALADI el comercio se concentra en la misma subregión, con tendencia a incrementarse con los países del Mercosur.
- ii) El comercio del Mercosur se orienta hacia los países de la ALADI y la participación del mismo en el total de América Latina ascendió de 14.2% en 1987 a 20.2% en 1993. En igual lapso, la participación respectiva del comercio entre los socios del Mercosur ascendió de 7.4 a 10.9 por ciento.
- iii) El Grupo Andino tiende a mantener el intercambio con la ALADI; también a que el comercio recíproco de los miembros de la agrupación se mantenga en 5.2% respecto al que realizan en total.
- iv) En el MCCA el comercio intrasubregional es muy activo y su participación aumentó de 14.3 a 16.5 por ciento en el período 1987-1993, mayor que en los demás bloques subregionales.
- v) En los países de la Caricom existe una tendencia similar a la del MCCA de orientar más su comercio a la propia subregión que al resto de los bloques subregionales. Sin embargo, la importancia relativa de ese intercambio es mucho menor que en los países del istmo y representó apenas 5.3% de su comercio con el mundo.

Necesidad de estrategias coherentes

En los organismos nacionales e internacionales responsables de analizar las tendencias económicas se destaca la necesidad de estructurar medidas coherentes y orgánicas que permitan el desarrollo del comercio exterior. Lejos de representar un aspecto marginal en el manejo de las políticas económicas, tal sector debe convertirse en un articulador de los procesos de inversión y modernización de las estructuras productivas.

La UNCTAD afirma al respecto que “los países en desarrollo deben establecer políticas coherentes y eficaces para superar los obstáculos fundamentales para crear una capacidad de generación de exportaciones competitivas en los mercados internacionales. La experiencia de algunos países con éxito en esta tarea lleva a concluir que una estrategia con ese fin, para que sea eficaz, debe incluir tanto una política general cuanto políticas sectoriales. La función de la política general es asegurar que existan las condiciones para crear una capacidad generadora de exportaciones competitivas internacionalmente. Esas condiciones son: una gestión macroeconómica adecuada que favorezca la estabilidad de los precios y la existencia de un tipo de cambio realista; el fomento del espíritu de empresa y la libre competencia en la economía; el desarrollo de los recursos humanos y la tecnología; la movilización plena de los recursos internos, sobre todo con políticas de ahorro e inversión que estimulen el crecimiento; la modernización de la infraestructura del país (como la red de transportes, las telecomunicaciones y las instituciones), y la disponibilidad de recursos financieros exteriores. Entre las medidas para ayudar a los sectores e industrias con potencial exportador figuran el otorgamiento de estímulos fiscales y financieros y la aplicación de una política de importaciones que facilite al máximo la adquisición de los factores de producción necesarios (tales como materias primas, componentes, maquinaria o piezas de repuesto), al tiempo que ofrece una protección temporal contra la competencia de las importaciones a fin de favorecer el desarrollo de las industrias nacientes.”¹⁸

En el campo empresarial, la necesidad de fortalecer la competitividad se vincula de manera directa con la instrumentación de las políticas de comercio exterior. Ante el fin de la etapa de protección y los mecanismos de subsidio, la empresa latinoamericana tiene que vencer el desafío de la competencia. Esa transformación en el entorno determina la necesidad de cambios en los patrones de desarrollo tradicionales de la empresa latinoamericana.

Un análisis al respecto destaca que “las empresas deben dedicar un mayor esfuerzo a las oportunidades existentes en el mercado internacional, tanto en exportación como en inversiones, por vía de las múltiples formas de cooperación en las coinversiones. Las bajas utilidades hacen que las empresas se descapitalicen y,

18. UNCTAD, *Cooperación técnica para la ampliación de las oportunidades comerciales de los países en desarrollo*, doc. TD/B/WG. 4/10, Ginebra, enero de 1994, pp. 4-5.

en consecuencia, hay que romper el círculo vicioso de bajas utilidades-capitalización para favorecer la capacidad técnica y de reconversión, así como la productividad y las entradas de capital de trabajo. Asimismo, se trata de llevar a cabo una verdadera revolución cultural orientada hacia los mercados externos, promoviendo las nuevas actividades con enfoque al potencial tecnológico en los procesos de producción y no tanto en los productos. Hay que hacer un mayor uso del talento humano contra la escasez de capital y tecnología. No debería perderse ningún negocio de inversión o exportación por falta de financiamiento. Lo que falta en los proyectos no es el financiamiento, sino la calidad de realismo y la coherencia en los mismos, avalados por el perfil del promotor o emprendedor con experiencia. Cuando existen estos elementos, el financiamiento siempre aparece.”¹⁹

En las relaciones de las entidades financieras con las empresas que operan en el comercio exterior se aprecian desarrollos positivos. En un reciente informe sobre el tema se subraya que “las instituciones financieras insisten en que el financiamiento de las exportaciones está renaciendo en la región. La continua rebaja de aranceles y la liberación de los tipos de cambio en la región es para muchos una de las causas de ese renacimiento. Los banqueros afirman, además, que las empresas latinoamericanas han mejorado sus procedimientos contables y de información administrativa, lo que facilita la evaluación de las solicitudes de crédito.”²⁰

Acerca del tema financiero, en la Alide se precisó que “en las líneas de financiamiento comerciales se observa una evolución básicamente en dos sentidos: por un lado, los bancos foráneos ofrecen líneas para apoyar las importaciones provenientes de prácticamente todo el mundo, de modo que es deseable establecer este tipo de facilidades con una gama de bancos extranjeros y optimizar las condiciones financieras; por otro, en la medida en que mejora la imagen de un país en el exterior y se desarrollan las relaciones comerciales cliente-proveedor, disminuye la demanda de cartas de crédito por parte de los exportadores, por lo que para financiar estas operaciones será necesario establecer líneas no tradicionales, de tal forma que se obtengan recursos del exterior sin el uso de cartas de crédito, incluso para financiar *a posteriori* la importación de productos a corto plazo, en condiciones muy favorables sin restricciones operativas.”²¹

Aumentar y diversificar la oferta exportable latinoamericana supone movilizar recursos de financiamiento de medio y largo plazos. En este campo la banca de desarrollo presenta una alta

especialización. Según el Instituto para la Integración de América Latina, “para que la nueva estrategia de integración con inserción internacional tenga éxito, deberán acompañar al proceso nuevos componentes instrumentales. El centro de la estrategia en materia de integración regional se ha desplazado de la concepción de una demanda regional cautiva hacia la generación de una creciente capacidad de oferta de bienes y servicios en condiciones de competir no sólo en el mercado regional sino también en el extrarregional. En este contexto la inversión adquiere una importancia sustancial. También la adquieren formas organizativas que, junto con la inversión, permitan potenciar la capacidad de gestión internacional de los agentes productivos de cada uno de los países de la región. Tasas más elevadas de inversión permitirán acelerar el necesario proceso de reconversión productiva que exige el desmantelamiento de la protección recíproca entre los países de la región y de éstos con otros países del mundo.”²²

Tendencias en el desarrollo del comercio internacional

Durante los ochenta las características principales del comercio exterior mundial y latinoamericano fueron las siguientes:

- i) El aumento de los intercambios entre los países industrializados y la mayor participación relativa que cobraron en el comercio mundial.
- ii) El deterioro de los términos de intercambio de las naciones en desarrollo y su pérdida de participación en las exportaciones e importaciones mundiales, principalmente de los países con una estructura comercial intensiva en productos primarios.
- iii) El dinamismo de un grupo de países en desarrollo exportadores de manufacturas que lograron participar activamente en la aceleración del comercio internacional.
- iv) La persistencia del patrón de un mayor crecimiento relativo de las exportaciones e importaciones de manufacturas, en el cual los países desarrollados fueron los que influyeron más en las importaciones de esos productos y las naciones en desarrollo las que aceleraron más las exportaciones.
- v) El esfuerzo de los países de América Latina y el Caribe para modificar la estructura de sus exportaciones en favor de las ventas de manufacturas, con un apoyo mayor en los mercados de los países industrializados que en los del resto de naciones en desarrollo.
- vi) El mejor desempeño exportador de otros países en desarrollo, en especial del Sudeste Asiático, que superaron las tasas de crecimiento de América Latina y mejoraron su posición como

19. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la República Argentina, *Boletín Proyectos de Inversión*, núm. 2, Buenos Aires, abril de 1994, p. 1.

20. *Expoinnovadores*, s.l., s.f., pp. 9-10.

21. *Informe final de la reunión de instalación del Comité Técnico de la Alide en Materia de Promoción y Financiamiento del Comercio Exterior*, Hamburgo, 31 de marzo de 1993, p. 3.

22. Instituto para la Integración de América Latina, *Integración latinoamericana*, Buenos Aires, enero-febrero de 1994, p. 2.

abastecedores de las importaciones de manufacturas en los mercados internacionales.

vii) La menor importancia de América Latina y el Caribe como mercado de destino de los exportadores del resto del mundo y como abastecedor de las compras externas de otros países de fuera de la región.

Tales tendencias son de tipo general, por lo que no permiten resaltar los esfuerzos de algunos países y distinguir comportamientos más desagregados en ciertas ramas de productos. No obstante, parece confirmarse la hipótesis sobre la presencia decreciente de América Latina en las corrientes comerciales durante los ochenta.

La notoria concentración exportadora de los países desarrollados plantea la conveniencia de buscar y diversificar mercados, tanto en aquellos mismos cuanto en las naciones en desarrollo que han mejorado su posición mundial como importadores.

Con la mayor integración de los países de Europa Central y del Este en la economía internacional y el surgimiento de bloques comerciales de alcance mundial, como los casos de la Unión Europea desde 1993, los países de la Cuenca del Pacífico y el Sudeste Asiático y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se espera un crecimiento más dinámico de la producción y el comercio.

Los mercados intralatinoamericanos podrían también recuperar el papel de apoyo al crecimiento de las exportaciones de los países de la región, sobre todo las de manufacturas. Ello dependerá de: a) el alivio que se logre respecto a la deuda y su servicio, cuyo peso en la caída del comercio internacional fue evidente en el decenio pasado; b) las posibilidades de orientar los esfuerzos nacionales a mejorar la calidad de las políticas macroeconómicas y la competitividad de las empresas exportadoras; c) los avances en la apertura real de los mercados de integración, y d) la adopción de algunas políticas comunitarias, tales como las arancelarias, compatibles con la aspiración de los países latinoamericanos de mejorar su inserción en los mercados internacionales.

El financiamiento del comercio exterior latinoamericano en los noventa

A continuación se presenta un ejercicio de proyecciones sobre las necesidades de financiamiento del comercio internacional.²³ Se plantean tres escenarios de crecimiento: acelerado, modera-

23. Se aplicó una metodología con base en los crecimientos esperados en el comercio internacional e intrarregional de los países latinoamericanos, así como en la estructura del intercambio. Además se proyectó la posible demanda de financiamiento en función de los distintos acuerdos de integración regional, como la ALADI, el Grupo Andino, el MCCA y la Caricom.

do y lento. También se toma en cuenta la estructura de las exportaciones de los países, así como el crecimiento de la participación relativa de los distintos bloques económicos subregionales en el comercio intralatinoamericano.

En todos los casos se asume que el comercio se financiará en distintas proporciones según el escenario, por medio de los flujos crediticios de las distintas instituciones financieras subregionales y nacionales de los países de América Latina y el Caribe.

Escenario de crecimiento acelerado

Como procedimiento metodológico se considera que en promedio 65% de las exportaciones cuenta con financiamiento de instituciones financieras latinoamericanas. Este promedio se determinó con el supuesto de que se financia, en promedio, 50% del volumen de las exportaciones de productos primarios y 80% de las de manufacturas.

A fin de estimar la cantidad aproximada de recursos que deben movilizar las instituciones financieras latinoamericanas para atender las necesidades de financiamiento del comercio exterior, para los distintos escenarios previstos se formuló un supuesto adicional que comprende lo siguiente:

- 30% del comercio exterior corresponde a productos básicos que se financian con un plazo de entre 30 y 60 días, lo cual permite una revolvencia más acelerada.
- 40% del intercambio atañe a manufacturas en que los plazos de repago varían de 180 a 210 días.
- 30% lo configura el comercio de bienes de capital que requieren financiamiento con plazos mayores de un año.

Con el supuesto de que en el período 1994-2000 la tasa de crecimiento del comercio latinoamericano será de 12% anual,²⁴ las exportaciones latinoamericanas ascenderían a 166 700 millones de dólares en 1995 y 293 800 millones en 2000; las instituciones financieras, en consecuencia, deberían movilizar recursos por 59 600 millones de dólares en 1995 y 105 000 millones en 2000 para apoyar dichas exportaciones.

Los países de la ALADI necesitarían 54 700 millones de dólares para el financiamiento de sus exportaciones en 1995, mientras que en 2000 requerirían 96 400 millones. Las necesidades respectivas de los países del Mercosur ascenderían a 24 600 millones de dólares en 1995 y 43 300 millones en 2000, mientras que en los del Grupo Andino sumarían 13 800 y 22 600 millones de dólares, respectivamente, y en los del MCCA ascenderían a 2 300 y 4 000 millones de dólares.

24. Cinco puntos porcentuales mayor que la tasa registrada a fines de los ochenta y principios de los noventa.

Respecto a la estructura de las exportaciones por tipo de producto, se ha supuesto que en este escenario de crecimiento acelerado el promedio regional será de 55% de bienes tradicionales y el restante 45% de manufacturas. En 1995 la demanda de financiamiento de las exportaciones latinoamericanas de productos tradicionales llegaría a 32 800 millones de dólares, mientras que en el caso de las manufactureras sería de 26 800 millones. En 2000 el financiamiento necesario aumentaría a 57 800 millones de dólares para los productos tradicionales y a 47 300 millones para las manufacturas.

En todas las subregiones económicas y comerciales se supusieron cambios en la estructura de exportaciones de ambos tipos de productos, en favor de los envíos manufactureros. Si en el Mercosur se tiene una estructura de 45% de productos primarios y 55% de manufacturas, la demanda de financiamiento en 1995 sería de 11 100 y 13 500 millones de dólares, respectivamente, y en el año 2000 se situaría en 19 500 y 23 800 millones de dólares.

Para el Grupo Andino se consideró una estructura de exportaciones de 70% de bienes tradicionales y 30% de manufacturas. En 1995 la demanda de financiamiento sería de 9 000 millones de dólares para los envíos subregionales de productos primarios y de 3 900 millones para manufacturas, mientras que en 2000 ascendería a 15 800 y 6 800 millones de dólares, respectivamente. Para los países del MCCA se supuso una estructura de exportaciones de 65% de bienes primarios y 35% de manufacturas, de manera que en 1995 las necesidades de financiamiento serían de 1 500 millones de dólares para los envíos de los primeros productos y de 800 millones para las segundas, mientras que en 2000 subirían a 2 600 y 1 400 millones de dólares, respectivamente.

En las estimaciones del comercio intrarregional se aplicó también la tasa de crecimiento acelerado de las exportaciones correspondientes a este escenario (12% anual), así como el supuesto de que subsistiría la estructura del comercio intrarregional vigente en 1991, último año del que se dispone información estadística de la CEPAL (véase el cuadro).

ESTRUCTURA DEL COMERCIO LATINOAMERICANO INTRARREGIONAL EN 1991 (PORCENTAJES)

Destino/origen	América Latina	ALADI	Mercosur	Grupo Andino	MCCA
América Latina	15.3	12.1	5.8	3.6	1.5
ALADI	15.3	12.18	6.2	3.9	1.0
Mercosur	21.1	20.2	10.9	4.2	3.0
Grupo Andino	14.9	10.1	2.7	5.2	1.5
MCCA	23.3	3.4	-	0.9	16.5

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de 1992*.

Con base en lo anterior, se puede considerar que en 1995 y el año 2000 las necesidades de financiamiento de las exportaciones entre los distintos bloques subregionales serían de:

- Intra-América Latina: 9 120-16 070 millones de dólares.
- Intra-ALADI: 7 000-12 340 millones de dólares.
- Intra-Mercosur: 2 650-4 720 millones de dólares.
- Intra-Grupo Andino: 670-1 170 millones de dólares.
- Intra-MCCA: 380-660 millones de dólares.

Escenario de crecimiento moderado

En el siguiente escenario se supone una tasa media de crecimiento anual de las exportaciones regionales de 7% en el período 1994-2000, igual a la que se calculó para el de 1987-1992. Así, el valor de las exportaciones latinoamericanas ascendería a 152 200 millones de dólares en 1995 y 213 400 millones en 2000, lo cual entrañaría una demanda de financiamiento de 54 400 y 76 300 millones de dólares, respectivamente.

Por grupos subregionales, en la ALADI las exportaciones totales sumarían 139 700 millones de dólares en 1995 y 195 900 millones en 2000, por lo que la demanda de financiamiento llegaría a 49 900 y 70 000 millones de dólares en esos dos años. En los países del Mercosur las necesidades de financiamiento para las exportaciones pasarían de 22 400 millones de dólares en 1995 a 31 500 millones en 2000.

En los países del Grupo Andino el crecimiento de sus exportaciones a un ritmo promedio de 7% anual significaría una demanda de financiamiento de 11 700 millones de dólares en 1995 y de 16 400 millones en 2000, mientras que las naciones del MCCA demandarían 2 100 millones en el primer año y 2 900 millones en el último.

La estructura media por productos de las exportaciones latinoamericanas se prevé de 60% de bienes primarios y 40% de manufacturas. En 1995 se requerirían 32 600 millones para financiar los envíos regionales de productos primarios y 21 800 millones para los de manufacturas; en 2000 dichos montos ascenderían a 45 800 y 30 500 millones de dólares, respectivamente.

Habida cuenta de la estructura de las exportaciones de los países del Mercosur, en este escenario intermedio se ha supuesto que 50% de las exportaciones subregionales corresponden a productos primarios y 50% a manufacturas. Así, en 1995 los países del grupo demandarían financiamiento de exportaciones por 11 200 millones de dólares para los envíos de productos primarios e igual suma para los de manufacturas; en el 2000 las necesidades de financiamiento para las exportaciones de ambos tipos de productos llegaría a 31 500 millones de dólares.

En los países del Grupo Andino, con una estructura subregional de exportaciones de 80% de productos primarios y 20% de manufacturas, supuesta en función de las tendencias registradas durante el decenio de los ochenta, en 1995 la demanda de financiamiento para las exportaciones de productos primarios sería de 9 400 millones de dólares y para los envíos de manufacturas ascendería a 2 300 millones; en 2000 llegaría a 13 100 millones de dólares en el caso de las primeras, y a 3 300 millones en el de los segundos. En los países del MCCA, con una estructura exportadora proyectada de 70% de productos primarios y 30% de manufacturas, las necesidades financieras en 1995 serían de 1 500 millones de dólares para respaldar las exportaciones primarias y de 600 millones para las ventas externas manufactureras; las estimaciones para 2000 son de 2 100 y 900 millones de dólares, respectivamente.

En lo que se refiere al desarrollo del comercio intrarregional, si se mantiene la misma estructura por bloques de 1991 y se aplica la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de 7% anual, las necesidades aproximadas de financiamiento del comercio en cada una de las subregiones para 1995 y el año 2000 serían como sigue:

- Intra-América Latina: 8 320-11 670 millones de dólares.
- Intra-ALADI: 6 390-8 960 millones de dólares.
- Intra-Mercosur: 2 450-3 430 millones de dólares.
- Intra-Grupo Andino: 610-850 millones de dólares.
- Intra-MCCA: 340-480 millones de dólares.

Escenario de crecimiento lento

Para construir el tercer escenario se consideró que en el período 1994-2000 las exportaciones latinoamericanas registrarían una tasa media de crecimiento anual de 3%, similar a la del comercio internacional en 1993. Las exportaciones de la región pasarían de 141 000 millones de dólares en 1995 a 163 500 millones en 2000, lo cual implicaría una demanda de financiamiento de 50 400 y 58 400 millones de dólares, respectivamente.

Las necesidades de financiamiento para las exportaciones de los países de la ALADI sumarían 46 300 millones de dólares en 1995, monto que se elevaría a 53 600 millones en 2000. En el caso del Mercosur, la demanda financiera correspondiente de los países socios ascendería a 20 800 millones de dólares en 1995 y 24 100 millones en 2000. En las naciones del Grupo Andino los requerimientos financieros para las exportaciones previstas serían de 10 800 y 12 600 millones de dólares, respectivamente. En los países del MCCA dicha demanda de financiamiento crecería de 1 900 millones de dólares en 1995 a 2 200 millones en 2000.

En cuanto a la estructura de las exportaciones regionales, en este escenario de crecimiento lento se ha supuesto el estancamiento de la composición existente en el período 1987-1990: 65% de productos primarios y 35% de manufacturas. De esta manera, la demanda de financiamiento para las exportaciones de productos tradicionales del conjunto de América Latina sería de 32 800 millones de dólares en 1995, que subirían a 38 000 millones en 2000. En el caso de las manufacturas, las necesidades regionales de financiamiento ascenderían de 16 700 millones de dólares en 1995 a 20 500 millones en 2000.

También se supuso la persistencia de la estructura de exportaciones vigente en 1987-1990 por subregiones económicas y comerciales.²⁵ Los países del Mercosur exportarían manufacturas por 27 500 millones de dólares en 1995, monto que en el escenario de crecimiento lento se incrementaría a 31 700 millones en 2000; ello implica necesidades de financiamiento por 9 800 y 11 300 millones de dólares, respectivamente. Para los envíos de productos primarios, la demanda subregional de financiamiento ascendería a 11 000 millones de dólares en 1990 y a 12 800 millones en 2000.

En los países del Grupo Andino la demanda de financiamiento para las exportaciones de manufacturas sumaría 1 400 millones de dólares en 1995, mientras que para las de productos primarios ascendería a 9 400 millones; en 2000 los requerimientos subregionales serían de 1 600 y 10 900 millones de dólares, respectivamente. Durante 1995, asimismo, en los países del MCCA se necesitarían recursos financieros por 1 500 millones de dólares para apoyar las exportaciones de productos tradicionales y de 400 millones para respaldar las de manufacturas; en 2000 los montos necesarios respectivos serían de 1 700 y 500 millones de dólares.

Finalmente, las proyecciones del comercio intrarregional, con los supuestos de la permanencia de la estructura de comercio vigente en 1991 y de una tasa media de crecimiento anual de las exportaciones de 3%, señalan que en 1995 y 2000 las necesidades de financiamiento de las exportaciones entre los distintos bloques subregionales serían las siguientes:

- Intra-América Latina: 7 710-8 940 millones de dólares.
- Intra-ALADI: 5 920-6 860 millones de dólares.
- Intra-Mercosur: 2 270-2 630 millones de dólares.
- Intra-Grupo Andino: 560-650 millones de dólares.
- Intra-MCCA: 320-370 millones de dólares. ①

25. Para el Mercosur la composición sería de 53% de productos tradicionales y 47% de manufacturas; en el Grupo Andino la relación sería de 87 y 13 por ciento, respectivamente, y en el MCCA de 77 y 23 por ciento.