

# Créditos a Importadores Centroamericanos en Apoyo de Exportaciones Mexicanas

*“Nada hay aquí de nuevo, salvo la firme convicción de que muy poco venderemos si no damos plazos para que nos paguen, de la misma manera que lo hacen y lo han hecho por tiempo los grandes países exportadores.” Ricardo J. Zevada, en el discurso del XXV aniversario de la fundación del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*

EN todas las consideraciones que pueden formularse en torno al fomento del comercio entre los países latinoamericanos, surge inevitablemente —como barrera muchas veces infranqueable— el problema financiero. Se ha vuelto ya lugar común señalar la grave preocupación de los gobiernos de América Latina respecto a los problemas de financiamiento de las exportaciones (cuya solución se vuelve con frecuencia decisiva en el esfuerzo de incrementar las ventas al exterior) y también respecto a los derivados de las limitaciones en la capacidad de importar y de las condiciones que normalmente se establecen en los créditos obtenidos en el exterior (*tied loans* en su gran mayoría), todo lo cual hace necesaria la coordinación de los sistemas financieros de los propios países latinoamericanos, así como la colaboración de organismos internacionales y países altamente desarrollados.

Cuando hace unas semanas los países latinoamericanos celebraron amplias discusiones sobre el tema en la VII Reunión Operativa del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (cuyas conclusiones se reseñan en este mismo número), se subrayó la urgencia de dar soluciones eficaces y permanentes al problema y se recomendó la creación de un organismo que atienda el financiamiento de las exportaciones a mediano plazo (más de un año). De este modo, se ha dado un paso importante hacia la solución del problema: si el organismo previsto opera en la magnitud

necesaria, y siempre que las instituciones ya existentes para el financiamiento a largo plazo sean capaces de aportar recursos crecientes a las grandes necesidades financieras de la región, será posible esperar que, en una perspectiva inmediata y con las limitaciones de los presentes sistemas, el obstáculo que oponía la falta de crédito adecuado a las exportaciones comience a desaparecer.

En la perspectiva de los grandes problemas y las grandes soluciones, puede parecer innecesario prestar atención a un aspecto financiero no cuidado con eficacia hasta ahora: el de los créditos a corto plazo. Es bien sabido que los países altamente desarrollados cuentan, para atacar los mercados que les interesan, con un sistema financiero que apoya convenientemente al aparato industrial, de tal manera que los exportadores son capaces de ofrecer productos de alta calidad y bajo precio —como resultado de las economías derivadas de la producción en gran escala— y además conceder créditos a los importadores de sus artículos. Así resulta una doble desventaja para los países de menor desarrollo económico relativo: no obstante su mano de obra barata, los costos elevados que se derivan de condiciones de producción no óptimas y las deficiencias de calidad causadas por insuficiencia técnica y por falta de experiencia dificultan su ingreso a mercados muy competidos; y aún en los casos en que sus productos pueden competir, por calidad y precio, con los de los países más desarrollados, su inca-

pacidad económica para conceder créditos detiene buena parte de sus ventas. Esto último es particularmente cierto cuando el mercado de que se trata es también el de un país subdesarrollado, y por esto es particularmente importante en el comercio latinoamericano.

En consideraciones de esta índole se apoyó el *Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*, cuando en fecha reciente trató de llevar al cabo actividades de fomento del intercambio entre México y Centroamérica. Una preocupación ya añeja recobró intensidad en el reciente debate sobre el tema (ver *Comercio Exterior*, junio de 1962) y la institución intentó convertir la gran voluntad de cooperación manifiesta en aquellas pláticas, en hechos concretos que produjeran un efectivo incremento del intercambio. Es inútil subrayar —como México lo hizo entonces— que para este país Centroamérica constituye el mercado natural más importante, no sólo por condiciones geográficas y económicas sino por razones históricas y culturales profundamente arraigadas en nuestros pueblos. Por ello resultaba particularmente grave el hecho de que las relaciones comerciales entre ambas regiones, en vez de incrementarse, disminuyeran en los últimos años, sin poder alcanzar los niveles de la última guerra mundial.

El análisis de los problemas existentes en los canales de comercio entre México y Centroamérica, en el campo de actividades en que el *Bancomext* tiene cabida, hizo resaltar el problema mencionado antes: los exportadores mexicanos competían en el mercado centroamericano con productos de adecuada calidad y de precio conveniente, pero los productores de otros países más avanzados, por sí mismos o por medio de sus sistemas bancarios, concedían créditos que los importadores centroamericanos necesitaban en forma indispensable para su operación. De este modo, buena parte del intercambio posible —de un intercambio favorable a ambas zonas y que constituiría probablemente la primera parte de un volumen comercial más importante— se perdía por falta de créditos adecuados.

Ante esta situación, armado de su política fundamental de operación —flexibilidad ante las necesidades del comercio exterior de México— el *Banco* acudió al mercado centroamericano a ofrecer crédito a sus importadores para la compra de artículos mexicanos, con objeto de aprovechar así la cordial actitud que los empresarios de la región mantenían frente a las posibilidades de intercambio. En esta oferta de crédito —formulada a 14 bancos<sup>1</sup> en las seis repúblicas del istmo— se estableció una tasa de interés del 6%, es decir, se fijó una tasa que representa la mitad o menos de la que el banco cobra en el país; además, mientras los bancos norteamericanos conceden créditos para estos fines con plazo de 180 días, la institución lo amplió hasta un año, para cubrir de este modo las diversas necesidades en los préstamos a corto plazo. Un obstáculo imprevisto que surgió al paso de esta oferta pudo ser superado fácilmente. Por una costumbre ampliamente difundida en Centroamérica, las relaciones comerciales con nuestro país se establecen

<sup>1</sup> Banco del Agro, S. A. y Banco de Comercio e Industria de Guatemala, S. A., en éste país; Banco Agrícola Comercial de El Salvador, Banco Salvadoreño y Banco de Crédito y Ahorro en El Salvador; Banco de Honduras y Banco Atlántida, en Honduras; Banco de América y Banco Nicaragüense, en Nicaragua; Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica, Banco Anglo-Costarricense y Banco del Crédito Agrícola de Cartago, en aquél país, y Banco Nacional de Panamá en esta República.

directamente entre comprador y vendedor, eliminando los canales bancarios; por ello, la apertura de cartas de crédito (para ejercer las líneas que el *Bancomext* estableciera en cada uno de los bancos a los cuales se formuló la oferta) vendría a aumentar los costos del importador. En vista de esta situación, el *Banco* decidió permitir que el crédito fuera operable también por medio de documentación completa de embarque, que demostrara exportaciones de México a Centroamérica y que sería proporcionada a la institución por intermedio de los bancos mencionados.

En forma adicional y a título de excepción, el *Bancomext* concedió a los bancos centroamericanos la ventaja de operar los depósitos correspondientes directamente en sus bancos centrales, sin pedir reciprocidad de un depósito sustancial que en forma permanente mantuvieran en la institución. Frente a las restricciones que en cada país pueden establecer los bancos centrales, se mencionó el argumento de que en esta operación no se trata de incrementar las compras totales de Centroamérica en el exterior, sino de que exportadores mexicanos sustituyan a los de otros países.

Para fortalecer la relación establecida en estos contactos con bancos centroamericanos —los cuales acogieron con gran optimismo y cordialidad esta oferta— se formularon ofrecimientos recíprocos de hacer una adecuada promoción entre industriales, comerciantes, etc., a fin de dar a conocer en Centroamérica nuestra potencialidad industrial y de ventas, por una parte, y por la otra divulgar las facilidades que el comercio con nuestro país representa para los importadores de la región.

En esta ocasión, reviste particular importancia subrayar que los funcionarios de la institución que realizaron este viaje a Centroamérica confirmaron una vez más las grandes posibilidades comerciales que el país puede encontrar en la zona libre de Colón, cuyas exenciones, ventajas y privilegios para todas las personas y empresas que se establecen en ella representan perspectivas casi ilimitadas para nuestros comerciantes e industriales. Tanto un análisis que en el campo mismo se hiciera de las coyunturas comerciales concretas de la zona de Colón, como el estudio de las posibilidades de establecimiento de una zona similar en la frontera sur del país, constituyen necesidades urgentes para México, que no deben descuidarse por más tiempo.

Al anunciar que el fomento del intercambio entre México y Centroamérica está tomando ya el cauce sólido que ofrecen los hechos económicos, parece conveniente recordar la firme decisión del *Banco* que se formulara con las siguientes palabras al celebrarse el XXV aniversario de su fundación: "... el énfasis que pondrá, con sus recursos incrementados, con su mayor experiencia y con métodos nuevos de trabajo, en cumplir la tarea que desde su constitución le asignaron sus fundadores, la de financiar las ventas de México al exterior; no todas indiscriminadamente, desde luego, sino aquellas que ahora no tienen apoyo de crédito y, particularmente, las que para realizarse tienen que vencer una competencia cuya oferta va acompañada del ofrecimiento de un crédito para el pago."