

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TRABAJO DIRIGIDO

**"EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO
SOBRE EL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL
DE LA ECONOMÍA"**

Postulante : Marco Antonio Gil Seoane

Tutor : Fernando Jiménez Zeballos

La Paz - Bolivia
Octubre de 2004

Agradecimientos:

A Dios, infinito y eterno
A mi familia, mi columna, mi todo
A mis padres y hermana
A mi tutor, por su apoyo
A mi tribunal por su invaluable
ayuda

Dedicatoria:

Cuqui, por todas las noches, tiempo, paciencia y entrega que demandaron, a tu lado, realizar este trabajo

A mis padres, por su paciencia y amor.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	i
1. PLANTEAMIENTO GENERAL	i
2. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	ii
2.1.1 Problema central	ii
2.1.2 Problemas específicos	iii
3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	iii
4. FORMULACION DE OBJETIVOS	v
4.1 Objetivo general	v
4.2 Objetivos específicos	v
5 ALCANCES	v
5.1 Ámbito geográfico (delimitación espacial)	vi
5.2 Sectores económicos	vi
5.3 Análisis temporal (1985 – 2003)	vi
5.4 Área temática específica	vi
SECCIÓN DIAGNÓSTICA	I
II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	1
2.1 INTRODUCCION	1
2.1.1 Teoría Real del Comercio Internacional	1
2.1.2 Teoría Monetaria del Cambio Internacional	4
2.1.3 Políticas de Comercio Internacional	5
2.1.4 Instrumentos de Crédito del Gobierno	9
2.2 EL FINANCIAMIENTO COMO ROL INSTITUCIONAL.....	9
2.2.1 La Banca Comercial	9
2.3 CLASES DE FINANCIAMIENTO	11
2.3.1 Financiamiento pre-embarque	11
2.3.2 Financiamiento post-embarque	11
2.3.3 Por el plazo de financiamiento	12
2.3.4 Garantías	12
2.3.5 El Leasing	13

2.3.6 El Leasing en el mundo	16
2.3.7 El Factoring	20
III. MARCO POLÍTICO Y LEGAL	22
3.1 RÉGIMEN DE EXPORTACIONES	22
3.2 POLÍTICAS ESTATALES	24
3.3 EL MERCADO Y EL FINANCIAMIENTO	25
IV. MARCO INSTITUCIONAL	27
4.1 ASPECTOS INSTITUCIONALES	27
4.2 EL SISTEMA BANCARIO	28
4.2.1. La Banca Comercial	33
4.2.2 Los Créditos Bancarios	35
4.2.3 Los Depósitos Bancarios	36
4.3 INSTITUCIONES PARTICIPANTES	38
4.3.1 INPEX	38
4.3.2 Sistema de Información Comercial (SIC)	39
4.3.3 Ministerio de Desarrollo Económico	39
4.3.4 Ministerio de Hacienda	39
4.3.5 SAT	40
4.3.6 SIVEX	40
4.3.7 Aduana Nacional de Bolivia	40
4.3.8 Sector privado y organismos internacionales	40
4.4 INSTITUCIONES QUE PARTICIPAN EN EL FINANCIAMIENTO ..	41
4.4.1 Los Bancos Centrales	41
4.4.2 La Banca Comercial	43
4.4.3 Otras Instituciones Privadas Nacionales	45
4.4.4 Otras Instituciones Privadas Internacionales	46
4.4.4.1 CAF	46
4.4.4.2 BLADDEX	46
4.4.4.3 ALADI	47
V. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES VARIABLES.....	47
5.1 Componentes Internos	48
5.1.1 Tipo de Cambio	48
5.1.2 Depósitos y Crédito Bancarios	49

5.1.3 Crecimiento de las Exportaciones	52
5.1.4 Tasa de Interés	55
<i>SECCIÓN PROPOSITIVA</i>	57
<i>SECCIÓN CONCLUSIVA</i>	62
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	

RESUMEN

“EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO SOBRE EL SECTOR EXPORTADOR NO TRADICIONAL DE LA ECONOMÍA”

Un problema que todavía continúa arrastrándose al interior de la estructura económica boliviana es el lento crecimiento económico dentro el sector productivo no tradicional de la economía, mayormente enfocado a las exportaciones y en relación a la deficitaria balanza comercial, dada la globalización económica mundial.

En el caso boliviano, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, depende de múltiples factores, entre ellos el apoyo a la actividad productiva a través del financiamiento concedido por el sistema bancario, empero éste carece de un mercado con horizontes de largo plazo y que además genere captaciones mayores para financiar inversiones productivas dentro el sector no tradicional.

Se debe entender que la banca nacional tiene la liquidez suficiente para prestar (aunque sus períodos de prestación sean mínimos) y existen líneas de crédito listas para colocarse en el mercado. El problema radica en la poca capacidad de endeudamiento que tienen nuestras propias empresas.

Se podría decir, que si bien existen diferentes fuentes donde el empresario exportador puede acudir, las limitantes de su capacidad financiera y de capital hace que las opciones no puedan ser muchas veces tomadas. Por este motivo la única alternativa que hará que las exportaciones bolivianas se incrementen, será por medio de inversión nacional y extranjera. Para esto es necesario que el gobierno ofrezca condiciones de competitividad y estabilidad para que el inversionista tenga apetito de invertir en Bolivia.

Algo de ésta inversión es lo que se le pide a la banca: el encarar el reto de financiar a riesgo, proyectos productivos que permitan el crecimiento del aparato productivo enfocado a las exportaciones. Si bien es riesgoso para una entidad invertir recursos propios en empresas exportadoras, antiguas o nuevas, es menester asumir este reto, que de resultar favorable, además de incrementar la rentabilidad en la banca, crearía un sólido cimiento en cuanto al crecimiento sostenido de un sector exportador competitivo.

Un resultado notorio que proyecta el trabajo realizado es la carencia de un impacto de banca como financiador de las operaciones de comercio exterior enfocadas a la exportación de productos no tradicionales hoy en día. Pese a que el sector productivo es de alto riesgo, una adecuada política de colocaciones, con seguimiento de los flujos de las empresas y con la transparencia de éstas a la hora de presentar sus Estados Financieros y develar su producción, puede llevar al tan anhelado desarrollo del aparato productivo.

Por ello, el propósito del documento presentado es lanzar algunas propuestas que permitan mejorar el vínculo entre el sistema bancario y el sector productivo, particularmente aquel orientado a las exportaciones no tradicionales.

***“EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO SOBRE EL SECTOR
EXPORTADOR NO TRADICIONAL DE LA ECONOMÍA”***

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO GENERAL

Es evidente que el grueso de la planificación de corto y de largo plazo tiene un contenido relevantemente programático y muy especialmente cuando la estabilidad económica de Bolivia fue un logro positivo de la actual política económica; sin embargo, un problema que todavía continúa arrastrándose al interior de la estructura económica boliviana es el lento crecimiento económico dentro el sector productivo no tradicional de la economía, mayormente enfocado a las exportaciones y en relación a la deficitaria balanza comercial, dada la globalización económica mundial.

En el caso boliviano, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, depende de múltiples factores, entre ellos el apoyo a la actividad productiva a través del financiamiento concedido por el sistema bancario, empero éste carece de un mercado con horizontes de largo plazo y que además genere captaciones mayores para financiar inversiones productivas dentro el sector no tradicional.

Por otro lado, la canalización de recursos orientados al sector exportador no tradicional, mediante el mercado de capitales, tampoco ha sido muy efectivo presentando un bajo nivel. Los organismos internacionales que otorgan líneas de crédito específicas para el desarrollo del sector productivo, que son canalizadas por el sistema bancario, son bajos en términos de magnitud. Asimismo, la contratación de créditos externos incrementan el nivel de deuda de la economía. Por ello será importante garantizar que estos recursos sean utilizados racional y eficientemente para lograr efectos favorables en la economía en el largo plazo.

Por otro lado, el Estado, como ente regulador y fiscalizador, juega un papel importante en el desarrollo de ésta actividad, ya sea con políticas acertadas de promoción al exportador, con

adecuada regulación financiera (mediante sistemas de alerta temprana) que conlleven seguridad tanto al sector industrial como al sector bancario y con un adecuado plan para el desarrollo del sector exportador no tradicional. Asimismo, la banca debe desempeñar un papel más activo, no sólo en el área de servicios, sino en el más importante: el sector productivo.

2. FORMULACION DEL PROBLEMA

La problemática boliviana en lo referente al crédito bancario y al sector productivo, pasa por una serie de interrogantes. Algunas preguntas que surgen tienen que ver con:

- ¿La banca cumple un papel de apoyo e incentivo al sector exportador, ya sea éste tradicional o no tradicional?
- ¿Son suficientes las políticas estatales y privadas (bancarias primordialmente) para llevar a la economía boliviana a la inserción internacional sobre la base de un sólido sector productivo no tradicional, capaz de salir al mercado competitivamente?
- ¿El sistema bancario todavía es frágil como para llevar políticas crediticias a largo plazo y de alto riesgo?

2.1. IDENTIFICACION Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1.1. Problema central

¿No existe financiamiento bancario para las exportaciones no tradicionales porque hay una mayor preferencia de los bancos a otorgar créditos a los sectores no productivos, en particular al comercio y a los servicios, en detrimento del sector productivo?

2.1.2. Problemas específicos

4. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

4.1. Objetivo General

“Estudiar la importancia de los servicios que presta el sector financiero (banca especialmente) al financiamiento de las actividades de comercio exterior versus el crédito comercial”.

4.2. Objetivos Específicos

- Analizar y evaluar el rol de las entidades bancarias como financiadores de las exportaciones.
- Determinar la importancia del sector bancario para el desarrollo de las exportaciones.
- Analizar las políticas públicas relativas al comercio exterior.

5 ALCANCES

5.1 Ámbito geográfico (delimitación espacial).

El análisis se refiere estrictamente a las fronteras nacionales ya que las áreas de estudio implican al sistema bancario (vista en todo su contexto ya que las políticas bancarias son generales) y los productores nacionales de bienes “exportables”.

5.2 Sectores económicos.

Los sectores de la economía que abarca la investigación son los sectores financiero y comercio internacional. En el primer sector se encuentra la banca, como actor principal en las políticas de crédito. El segundo sector, comercio internacional, es el sector exportador “no tradicional”,

por la alta tasa de interés activa existente que exige que los proyectos de producción tengan que cubrir altos costos financieros, como las exigencias de garantía que piden los organismos crediticios (Bancos, Mutuales de Ahorro y préstamo, etc.).

El motivo de este tema está vinculado con la necesidad de proponer una alternativa de solución para que los sectores productivos y de exportación accedan a un capital de inversión de manera más flexible y más práctica con la participación de sectores superavitarios capaces de invertir su ahorro en otras actividades que le pueden rendir más.

El tema de investigación elegido se origina en la importancia que hoy en día tienen las relaciones de comercio internacional (tanto de bienes como de servicios) y su relación con el sector financiero, como uno de los más importantes actores en el desenvolvimiento de las economías y su proyección a la economía globalizada.

Un dato muy revelador en lo concerniente a políticas de colocación de créditos en la banca extranjera, es la actitud asumida por en ABN, donde se especifica que la estructura de dicho Banco esta dirigida al área de negocios y no a la banca personal². También las bajas tasas de interés para tales préstamos juegan un papel importante³. Es lamentable que el sector productivo no haya sido atrayente para este tipo de políticas bancarias.

En la economía boliviana la banca viene jugando un rol clave en su labor de intermediación financiera. Sin embargo, existe un amplio espacio para mejorar la asignación de recursos hacia el sector productivo; de ésta manera se podría avanzar en reducir la ausencia de conexión entre estos dos sectores: el productivo y el bancario.

Por ello, el propósito del presente documento es lanzar algunas propuestas que permitan mejorar el vínculo entre el sistema bancario y el sector productivo, particularmente aquel orientado a las exportaciones no tradicionales.

² ABN AMRO HOLDING N.V., diciembre de 1999

³ *Ibidem*

4. FORMULACIÓN DE OBJETIVOS

4.1. Objetivo General

“Estudiar la importancia de los servicios que presta el sector financiero (banca especialmente) al financiamiento de las actividades de comercio exterior versus el crédito comercial”.

4.2. Objetivos Específicos

- Analizar y evaluar el rol de las entidades bancarias como financiadores de las exportaciones.
- Determinar la importancia del sector bancario para el desarrollo de las exportaciones.
- Analizar las políticas públicas relativas al comercio exterior.

5 ALCANCES

5.1 Ámbito geográfico (delimitación espacial).

El análisis se refiere estrictamente a las fronteras nacionales ya que las áreas de estudio implican al sistema bancario (vista en todo su contexto ya que las políticas bancarias son generales) y los productores nacionales de bienes “exportables”.

5.2 Sectores económicos.

Los sectores de la economía que abarca la investigación son los sectores financiero y comercio internacional. En el primer sector se encuentra la banca, como actor principal en las políticas de crédito. El segundo sector, comercio internacional, es el sector exportador “no tradicional”.

con introducción de valor agregado en los bienes producidos, los cuales están básicamente dirigidos para competir en el mercado extranjero, en condiciones favorables de competitividad.

5.3 Análisis temporal.

El análisis abarcará 18 años, partiendo en 1985 hasta 2003. Se subdivide en tres periodos de estudio de las variables ya que en ellos existen marcados diferencias cíclicas:

- ✓ 1985 - 1989: Período de estabilización económica.
- ✓ 1990 - 1998: Período de crecimiento económico y reformas estructurales.
- ✓ 1999 - 2003: Período de crisis financiera mundial y desaceleración del crecimiento económico.

5.4 Área temática específica.

El Sistema Financiero Nacional vinculado con las variables y actores económicos que actúan en las relaciones de comercio internacional. Si bien se analizará el comportamiento del sector exportador no tradicional, será en el sector financiero donde se centrará el presente estudio.

PRIMERA PARTE

II. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1 INTRODUCCIÓN.

El tema de tesis abarca dos grandes sectores de la economía como son el financiero y el comercio internacional. El presente estudio revisa someramente los análisis realizados por los keynesianos y los monetaristas sobre el comercio internacional. Si bien es cierto que otras escuelas ya habían tocado estos temas con anterioridad (Ricardo estudio el comercio internacional enmarcado en la teoría de las ventajas comparativas y representa el primer aporte en la teoría del comercio internacional), Keynes realiza un importante análisis de las variables monetarias y posteriormente del comercio internacional. Asimismo se revisará la Teoría del Crédito desarrollada a partir de los clásicos.

2.1.1 Teoría Real del Comercio Internacional⁴.

Surgida hace siglo y medio como “corpus” independiente, distinta de la teoría del valor del cambio, la teoría del comercio internacional se considera hoy generalmente, tanto en su concepción microeconómica como en la macroeconomía, como una aplicación particular de la teoría económica general.

Son dos los objetivos específicos del análisis teórico relativo al comercio internacional: el examen de las causas que dan origen a este tipo de comercio y las ventajas que de él se derivan y la investigación de los factores de equilibrio de los pagos internacionales.

El estudio del primer orden de problemas entra en lo que se denomina teoría “pura” o también teoría “de las ventajas” del intercambio internacional. El estudio de los factores de equilibrio de los pagos internacionales constituye, a su vez, la esencia de la llamada teoría monetaria o, más propiamente, “teoría del mecanismo de los cambios internacionales”.

⁴ Diccionario de Economía Política dirigido por Claudio Napoleón, editorial Alfredo Ortells, 1988

La primera inserción rigurosa del cambio internacional en el esquema del equilibrio económico general se remonta a Vilfredo Pareto⁵ (1894) (escuela marginalista), donde sostiene que la teoría del comercio internacional y las teorías de la producción de bienes y de los bienes de capital “brotan de un sólo tronco”, a saber, las condiciones del equilibrio económico general. Luego Ohlin (1933)⁶ constituye la más importante tentativa de construir un análisis teórico del comercio internacional definitivamente distinto del análisis clásico.

El fenómeno del cambio internacional no representa para Ohlin más que un caso, si bien importante, de la “teoría general del cambio interregional”, o sea de aquella teoría que volviendo a ligarse a la teoría de la localización y a la del equilibrio económico general, interpreta el cambio entre dos regiones diferentes, el análisis de Ohlin se inicia con la consideración de un elemento completamente abandonado en los precedentes análisis teóricos: el espacio.

La relación entre disponibilidad y necesidad de un determinado factor establece, en cada región, dado el supuesto de un mercado cerrado, el precio del mismo. Si se consideran dos regiones donde las relaciones aludidas son iguales en relación a cada factor, los precios de éstos, expresados en un único módulo monetario, resultan iguales en ambas regiones ; si no existen diferencias en la dotación regional de factores productivos, sus precios, y por consiguiente, el precio de las mercancías, son iguales en todas las regiones y no surge el cambio interregional.

Recíprocamente, si existe una diferencia interregional en la dotación de factores productivos, las series de relaciones entre los precios de los factores en las dos regiones no son proporcionales. Esto quiere decir que en la región donde se manifieste la escasez relativa de un factor, su precio, expresado en términos reales, es superior al que rige la región donde es relativamente abundante. Por consiguiente, una región está en situación de

⁵ Teoría Matemática del Commercio Internazionale, aparecida en el *Giornale degli Ecomonisti*, febrero 1894

⁶ En su obra *Interregional and International Trade* publicada en 1933

ofrecer una mercancía en cuya producción se emplean factores de los que se dispone en medida relativamente abundante, a precios inferiores en relación con los que dominan la oferta de la misma mercancía en las regiones que disponen de los mismos factores en medida relativamente escasa. En esta primera parte de la teoría de Ohlin se puede apreciar un parentesco a la teoría de David Ricardo acerca de su teoría de las ventajas comparativas de las regiones.

Una parte de la demanda interior de las regiones se dirige hacia la otra región, toma contacto con el sistema de precios de ésta última, lo influencia y es influenciado por él. Se produce, por consiguiente, una modificación en la estructura de los precios de los factores y de los bienes, en la demanda recíproca, en el tipo de cambio y en todos los elementos de los dos sistemas económicos que entran en contacto hasta que se alcanza la posición de equilibrio, en la cual a determinados precios de los bienes corresponde un tipo para el cual el valor de las importaciones se equilibra con el de las exportaciones. Como consecuencia de los mutuos elementos que liga los elementos del sistema de precios, sólo después de haber alcanzado la posición de equilibrio, o sea *a posteriori*, puede establecerse en que región un factor o un bien tienen precio menor y, por consiguiente, cuáles serán los bienes que cada región importará y exportará.

Las teorías analizadas tienen en común las hipótesis de la estática y la perfecta concurrencia, pero estas hipótesis están en abierta y decidida contradicción con la realidad. La realidad es dinámica, y no sólo acusa movimientos cíclicos, sino movimientos de larga duración, de tendencia secular. La realidad no muestra perfecta sustituibilidad entre los bienes ni entre los factores, ni se ha caracterizado por demandas y ofertas perfectamente fluidas y atomizadas, ni por la igualdad del precio con el coste marginal, sino más bien por diferenciaciones de productos y de factores, por costes de transferencia interior y exterior de los bienes y de los factores, por ligaduras y trabas de tipo político al movimiento de los factores y de los productos de un país a otro, por imperfectas posibilidades de entrada en los distintos sectores de las actividades productivas, por la existencia de producciones en amplia escala, por diferencias más o menos sensibles entre precios y costes marginales. En realidad, el Estado, a través de su política económica influye sobre de vida de las empresas,

manifestándose ésta influencia en las posibilidades concurrenciales de las mismas y, por tanto, en el proceso de formación de los precios. La realidad, en síntesis, está caracterizada por un continuo devenir de las fuerzas económicas dentro de situaciones de monopolio, oligopolio y concurrencia monopolística o imperfecta.

2.1.2 Teoría Monetaria del Cambio Internacional⁷.

El comercio internacional, de la misma manera que el comercio interior, no adopta en el mundo moderno la forma de trueque; todo acto de comercio entre empresarios pertenecientes a dos países diferentes da lugar, al igual que los intercambios entre los empresarios de un mismo país, a un pago de dinero. Pero en tanto que entre los individuos de un mismo país el pago se realiza en la moneda que, por tener curso legal, es aceptada por ambos sujetos, los que participan en el comercio internacional se ven en la necesidad de tener que efectuar los pagos en la moneda del otro país, ya que, por regla general, un exportador o acreedor contra el extranjero sólo acepta para la liquidación de la deuda la moneda que tiene curso legal en su país. Esto comporta la necesidad de permutar la moneda nacional por divisa extranjera y de esta exigencia surge el cambio extranjero, del que la teoría se propone examinar el proceso de formación. **Cambio exterior y mecanismo de reequilibración de los pagos internacionales son, por tanto, los objetos específicos de estudio de la teoría monetaria del comercio internacional.**

Cada país tiene una moneda en la que vienen expresados los precios de sus bienes y servicios, el dólar en los Estados Unidos, el marco en Alemania, la libra esterlina en el Reino Unido, el yen en Japón y el peso en México, por mencionar tan sólo unos pocos. Los tipos de cambio desempeñan un papel fundamental en el comercio internacional, ya que permiten comparar los precios de bienes y servicios producidos en los diferentes países. Para efectuar esta comparación deberá conocerse el precio relativo de dos o más monedas entre sí. Tanto los particulares como las empresas utilizan los tipos de cambio para convertir los precios expresados en moneda extranjera en los respectivos precios en moneda nacional. Una vez que los bienes y servicios, nacionales e importados, son expresados en la

⁷ Ibidem, Napoleoni

misma moneda, se pueden obtener los *precios relativos* que afectan a los flujos del comercio internacional.

Si se conoce el tipo de cambio entre las monedas de dos países, se puede expresar el precio de las exportaciones de un país en términos de la moneda del otro. Las variaciones en los tipos de cambio reciben el nombre de depreciaciones o apreciaciones. Una **depreciación** de la moneda de un país, manteniendo todos los demás factores constantes, abarata sus productos para los extranjeros. Una **apreciación** de la moneda de un país, si se supone todo lo demás constante, encarece sus productos para los extranjeros.

Si se recuerda que la depreciación del dólar respecto al boliviano, por ejemplo, es al mismo tiempo una apreciación del boliviano respecto al dólar, se llega a la siguiente conclusión: *Cuando la moneda de un país se deprecia, sus exportaciones se abaratan y sus importaciones se encarecen. Una apreciación de la moneda tiene el efecto contrario: encarece sus exportaciones y abarata sus importaciones.* Por tanto los tipos de cambio tienen una función en las decisiones, porque permiten expresar los precios de los diferentes países en términos comparables (Paul R. Krugman, 1995).

2.1.3 Política de Comercio Internacional.

Las teorías del comercio internacional han sido utilizadas, en gran medida, con el fin principal de justificar o invocar determinadas direcciones de política comercial. Esta expresión se refiere a la línea de conducta que un Estado adopta en relación a los intercambios de naturaleza económica realizados con otros países. Corrientemente se distinguen a este respecto dos políticas marcadamente antitéticas: la política del libre cambio y la política proteccionista. La distinción es, sin embargo, inadecuada. En la realidad se observa una gama de direcciones, uno de cuyos extremos está constituido por el libre cambio absoluto (que casi nunca ha encontrado aplicación práctica) y otro por la política de autarquía o de integral autosuficiencia económica. Entre estos límites está toda una serie de políticas de intervención que se caracterizan por el mayor o menor grado de protección que propugnan.

La política librecambista no es otra cosa que la proyección en el terreno económico internacional del liberalismo. O sea aquella política que se opone a cualquier interferencia del Estado en la esfera de las relaciones económicas. Planteado como objetivo propio de política económica de maximización de la renta, tanto en el plano nacional como en el internacional e identificada esta maximización en la consecución de las dimensiones óptimas de producción, o sea en el mejor empleo de los factores productivos y la consiguiente reducción de los precios de las mercancías al mínimo, la doctrina librecambista sostiene que, según enseña la doctrina de los costes comparados, sólo la división internacional de la producción, hecha posible por el movimiento internacional de los bienes, asegura que en cada país se lleve a cabo el mejor desarrollo posible de sus recursos naturales. El empleo más provechoso de estos factores se debe traducir en un incremento de la renta nacional⁸.

La política favorable a la intervención en el sector de los cambios internacionales se apoya en una serie de argumentos, algunos científicos y otros pseudo científicos y, a veces, contradictorios. Estos argumentos son tan numerosos -en relación, incluso, a los distintos matices y grados de intervención a que se traten de servir- que ocuparía mucho espacio examinarlos con detalle. Para fines prácticos, pueden reducirse a dos las argumentaciones científicamente más aceptables: la que atribuye al proteccionismo la posibilidad de favorecer el empleo de los factores productivos ociosos y la que refuta el proteccionismo para el desarrollo de las industria nacientes. (List, 1841)

Entre las principales políticas del Estado, sea este proteccionista o liberal, se debe mencionar la política arancelaria -que es ciertamente el instrumento más remoto de intervención que ha manejado el Estado-, la política de contingentamiento de las importaciones (instrumento de control del comercio exterior que se basa en la prohibición parcial de importar determinados productos: para cada uno de éstos se determina la cantidad o contingente), la política de divisas, la política de incentivos a la producción y a la exportación, la regulación bilateral y pluralidad de cambios y pagos y muchas otras que

⁸ Haberler von G., *The Theory of International Trade*, Londres, 1936

pueden ser de carácter individual dado el tipo de Estado y política económica que se maneje.

En el caso de la política de incentivos a la producción y a la exportación, las distintas modalidades de política comercial examinadas tratan primordialmente de conseguir un control del volumen de las importaciones en un determinado país.

Sin embargo, la intervención del Estado en los cambios internacionales no se agota con esta acción limitativa, sino que comprende también una acción de incentivo que se exterioriza en la concesión, en forma directa e indirecta, de subvenciones a favor de determinadas actividades productivas nacionales.

Las intervenciones de esta naturaleza pueden revestir el carácter de incentivos (o primas) a la producción y de incentivos (o primas) a la exportación. Los primeros van dirigidos a apoyar el esfuerzo que los productores nacionales realizan para hacer frente a la concurrencia internacional y tratan, por consiguiente, en última instancia, de limitar el volumen de las importaciones. En cambio, los segundos intentan apoyar los esfuerzos que los exportadores nacionales realizan para aumentar las ventas en el exterior y conquistar nuevos mercados para la producción nacional. Su finalidad última es, por consiguiente, desarrollar el comercio de exportación.

Los incentivos a la exportación y a la producción pueden tener un carácter manifiesto o larvado, En forma manifiesta se asignan generalmente las primas a la producción, que se resuelven en la concesión a los productores interesados de específicas subvenciones a cargo del presupuesto del Estado.

Sin embargo, no faltan también con relación a la producción, incentivos de carácter larvado y tales deben considerarse. Por ejemplo, las concesiones de exención del pago, por un determinado período de tiempo, de los impuestos sobre los beneficios a las nuevas industrias establecidas en un determinado país.

Los incentivos a las exportaciones tienen por lo general un carácter larvado, de forma que es difícil percibir su existencia y pueden adoptar manifestaciones múltiples; algunas de las más frecuentes y que se resumen en el principio de neutralidad impositiva son:

- Franquicia aduanera para determinados bienes extranjeros que entran en el territorio aduanero nacional.
- Reembolso, total o parcial, en el momento de la exportación de productos acabados, del arancel⁹ de importación que ha correspondido a las materias primas importadas y utilizadas en su elaboración (*drawback*).
- El reembolso, total o parcial, en el momento de la exportación, de los impuestos interiores de fabricación o de los impuestos sobre los cambios que gravan el proceso productivo.
- La exoneración total o parcial del pago de los impuestos sobre la circulación para los productos destinados a la exportación.
- Reembolso, generalmente parcial, en el momento de la exportación, de la cuota de prestaciones en concepto de seguros sociales a favor de los trabajadores.
- La asunción del Estado de los riesgos extraordinarios (políticos, catastróficos, monetarios, valuatorios), ligados a la concesión de créditos comerciales al extranjero por parte de los exportadores nacionales.
- La concesión de créditos para la financiación a tipos de interés inferiores al de mercado, o a través de otras condiciones de favor relativas a los plazos de vencimiento, etc. En general se suelen crear organismos especiales para la financiación de créditos a la exportación dotados con fondos que tienen su consignación en el presupuesto del Estado.

⁹ Ver anexo 7

Los incentivos a la exportación se emplean a veces en forma tan agresiva que provocan medidas de represalia, una de las cuales consiste en la introducción de un arancel a la importación en el país hacia el cual afluye la mercancía primada; en tal caso, la ventaja de los consumidores extranjeros y de los productores nacionales desaparece, y la prima no tiene otro efecto que engrosar las cajas del Estado que ha establecido el arancel anti-prima.

2.1.4 Instrumentos de Crédito del Gobierno

Los principales instrumentos a disposición del banco central y de la autoridad monetaria son, en orden al gobierno del dinero y del crédito, el tipo de descuento, la compra-venta de títulos de crédito –u operaciones de mercado abierta-, las cuotas cuantitativas y las restricciones cualitativas de los préstamos y las reservas obligatorias de los bancos ordinarios (comerciales).

Las variaciones del tipo de descuento y la política de mercado abierto actúan más inmediatamente sobre el precio de los préstamos, es decir sobre el tipo de interés en que se conceden los créditos bancarios; la política de mercado abierto y las restantes modalidades de intervención se reflejan sobre la amplitud de la oferta de préstamos. (Uculmana, 1997)

2.2 EL FINANCIAMIENTO COMO ROL INSTITUCIONAL

El desarrollo económico está asociado al crecimiento de la producción, el empleo y las exportaciones buscando el bienestar de la población. El comercio exterior no se genera por sí mismo; conquistar mercados, abrir mercados es una relación compleja de inteligencia, tecnología y capital humano; por ello, debe existir un esfuerzo conjunto de la empresa y del Estado.

2.2.1 La Banca Comercial.

La banca, en la mayor parte de los países latinoamericanos, tiene una modesta participación en la promoción del comercio exterior, ello se debe a que este rol fue asumido por el Estado a

través de la banca de fomento. Sin embargo, con la eliminación de la banca de fomento, como consecuencia de las políticas de mercado, la participación de la banca comercial se hace imprescindible.

A partir de la década del 90, las condiciones del negocio bancario comienzan a cambiar. Los bancos ingresan en una etapa de internacionalización, como ejemplo de ello diversos bancos del Uruguay, Chile, Colombia y Brasil, entre otros, financian operaciones de comercio exterior; esos bancos latinoamericanos, al prestar capitales a otros bancos de la región, han ingresado al negocio que antes hacían los bancos europeos y norteamericanos.

Antes de la década del '90 la banca latinoamericana sólo comprometía recursos para financiamiento del comercio internacional, cuando éstos provenían de fuera del área, hoy en día los bancos que restringen sus negocios a los negocios locales están condicionando su permanencia como bancos de segunda importancia, la diferencia entre una situación y otra es la participación en el comercio exterior (Uculmana Suarez, 1995).

Participar en el comercio exterior, significa poseer la experiencia necesaria, es decir el conocimiento de todos los mecanismos de financiamiento.

Muchos bancos carecen de la experticia en este campo; un ejemplo de ello es el insuficiente conocimiento y utilización del Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI así como de los recursos que pueden obtenerse de otros sistemas de integración como la Unión Europea.

En la medida que la banca fortalezca su experiencia, puede convertirse en sujeto activo del desarrollo nacional, sea mediante el uso de los recursos de instituciones promotoras del comercio como la ALADI, el Grupo Andino, el BID u obteniendo líneas de crédito de otros bancos. Ello permitirá al sector exportador dirigirse a sus bancos en demanda de ayuda financiera con la confianza de que encontrarán un servicio eficiente.

2.3 CLASES DE FINANCIAMIENTO¹⁰

La teoría del financiamiento al comercio exterior reconoce la existencia de distintas clases de financiamiento, entre ellas destacan las siguientes:

De acuerdo a la parte (vendedor o comprador) que consigue la financiación y la transmite a la transacción: *El crédito a proveedores* se concede al exportador para que éste lo transmita al comprador en el extranjero; esta forma de crédito normalmente proviene de fuente financiera del país del exportador. *El crédito a compradores* se concede directamente al comprador extranjero con el fin de que efectúe la transacción al crédito. Este crédito puede tener fuente financiera del país del comprador, aunque normalmente es concedido con fuente financiera (como medida de fomento) del país del exportador.

2.3.1 Financiamiento pre-embarque.

Para los exportadores que necesitan capital de trabajo el crédito pre-embarque suele ser más importante que otro tipo de crédito. Los bancos pueden adelantar fondos en la fase pre-expedición, si la operación está respaldada por carta de crédito, ella misma es una garantía pues el crédito puede ser cancelado al negociarse los documentos.

2.3.2 Financiamiento post-embarque.

Estos créditos comprenden desde la fecha de embarque hasta la percepción del precio de las mercancías exportadas, cuando el exportador ha vendido a plazo. Estos créditos suelen respaldarse con letras, que se han establecido en el contrato de exportación y que normalmente se han exigido en la carta de crédito. Lo más corriente es que sean aceptaciones bancarias, u otra modalidad existente dentro de la ALADI, que son las letras avaladas.

¹⁰ Manual del Financiamiento Internacional, Uculmana Suarez, 1997

2.3.3 Por el plazo de financiamiento.

El financiamiento puede ser de corto, mediano plazo o para licitaciones. El financiamiento a corto plazo se halla orientado en las ventas de productos agrícolas, artículos alimenticios elaborados y semi-elaborados, materias primas y bienes de equipo ligero.

El financiamiento de mediano plazo tiene que ver con el suministro de ciertos bienes de capital, proyectos llave en mano, obras públicas y servicios, requiere de plazos mayores de un año. Para ser competitivos los exportadores de estos bienes deben conceder plazos de pago mayores a un año.

El mediano plazo puede oscilar entre uno a cinco años, según la naturaleza de los bienes y su valor. Este financiamiento se otorga en forma de crédito de proveedor, créditos a comprador o línea de crédito.

2.3.4 Garantías

1. *Fianza*, exigida a un contratista al presentarse a una licitación en un país extranjero.
2. *Garantía de fiel cumplimiento*, exigida a un contratista extranjero, una vez adjudicado un contrato, para garantizar su debido cumplimiento.
3. *Prendaria*, hipotecaria o de otra naturaleza exigida al importador, para cubrir un anticipo al exportador.
4. *Títulos-valores* (aceptaciones bancarias) exigida al exportador para adelantarle fondos sobre una venta internacional con pago diferido.
5. *Garantía bancaria*, exigida por las autoridades aduaneras, fiscales, etc., para el despacho de mercaderías así como para afianzar el pago de diversos impuestos.

2.3.5 El Leasing.

Dado el impulso que el Estado esta dando a la promoción a las exportaciones, es que el sistema bancario en particular, y el sistema financiero, en general, también adopta nuevas políticas en la prestación de servicios como la introducción del leasing y del factoring, en los últimos años de gestión, como también la participación activa en el mercado bursátil, ya que el mercado de valores se presenta como una solución para el exportador, tanto como canalizador eficiente y más accesible de ahorro a la inversión y como facilitador de la liquidez que puede dar a algunos títulos-valores que se usan actualmente en los procesos de exportación.

Definición

“El Leasing a arrendamiento financiero es una técnica de financiamiento que combina el factor financiero para apoyar la producción; consiste en el financiamiento a mediano y largo plazo basado en un contrato de arrendamiento de bienes muebles (o inmuebles). La operación está concebida por un intermediario financiero (la arrendadora) que interviene entre la empresa que produce o posee el bien objeto del contrato y la empresa que requiere el bien.

La arrendadora adquiere el bien y lo cede en arrendamiento a la segunda, la cual se obliga a pagar al intermediario determinado número de cuotas periódicas, iguales y consecutivas por un importe global superior al costo del bien, cuya propiedad al término del contrato puede ser transferida a título oneroso por el intermediario financiero a la empresa arrendataria por iniciativa de ésta última”.(Uculmana Suarez, 1977)

El arriendo financiero nació en el derecho anglosajón y se dice que la paternidad le corresponde a D.P. Boothe Jr., que arrendó equipos para la fabricación de productos para el ejército de los Estados Unidos en el año 1952, a cambio de un pago mensual por el uso y con una opción de compra a la finalización del arrendamiento para adquirirlo a un precio previamente establecido¹¹.

¹¹ José Leyva Saavedra, El Contrato Leasing, 1995

Clases de Leasing¹²

1. *Financiero*: La sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.
2. *Operativo*: Es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.
3. *Lease-back*: Operación que consiste en que el bien a arrendar es propiedad del arrendatario, que se lo vende al arrendador, para que éste de nuevo se lo ceda en arrendamiento.
4. *Leasing internacional*: El arrendatario efectúa operaciones con empresas de leasing con residencia fuera del país doméstico.
5. *Leasing Sindicado*: Mediante un convenio de sindicación, la sociedad de leasing realiza una operación de arrendamiento bajo cualquier modalidad, con la intervención de una o más empresas de leasing, donde típicamente cada empresa aporta los recursos financieros en proporción a su participación en el negocio.

Ventajas¹³

- ✓ Se consigue una amortización acelerada del bien a gusto de la empresa. Ello es especialmente útil para empresas muy solventes y para usuarios de bienes de fuerte

¹² Asociación española de Empresas de Leasing

¹³ Ibidem

progreso tecnológico, puesto que al poder adecuar el periodo de financiación a la vida económica del bien se reduce el riesgo de obsolescencia tecnológica. No obstante, se pueden establecer plazos mínimos: por ejemplo para los contratos de bienes muebles, dos años y para los de los bienes inmuebles, diez.

- ✓ Las cuotas son tomadas como gasto deducible.
- ✓ A diferencia de alguna otra fuente de financiación, el leasing permite la financiación del 100% del bien.
- ✓ No es necesario hacer un desembolso inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante.
- ✓ Se mantiene la rentabilidad económica sobre activos fijos, dado que el leasing no aparece en el balance. Consecuentemente tampoco modifica el ratio de endeudamiento del arrendatario.
- ✓ Se consiguen descuentos por pago al contado.
- ✓ Al final, mediante el pago de un valor residual prefijado en el contrato, se puede adquirir la propiedad del bien.
- ✓ Suele poder cerrarse una operación en menos tiempo que pidiendo un préstamo bancario

El Leasing y la exportación¹⁴

El contrato de leasing financiero representa un medio de financiamiento indirecto para el comercio exterior, cuando el arrendamiento de los bienes de capital (muebles e inmuebles) están destinados a la actividad productora con fines de exportación.

¹⁴ Obra citada, Manual de Financiamiento del Comercio Internacional, 1997

En otras palabras, el leasing financiero es una operación de crédito que consiste en facilitar la utilización de equipos y maquinaria a las empresas que carecen de capital necesario para su adquisición. Entre estas empresas están las pequeñas y medianas empresas, con bajos flujos de efectivo que requieren adquirir estos bienes de capital con una financiación a mediano o largo plazo, y que por su condición de pequeñas, no tienen el respaldo ni las garantías reales suficientes para ser consideradas sujetos de crédito bancario.

El Leasing y el Factoring son dos técnicas de financiamiento con mucho potencial de desarrollo para el fomento de las exportaciones. El Leasing permite un fácil acceso al financiamiento de bienes de capital, y el Factoring permite obtener liquidez que permita una mayor rotación de capitales de trabajo.

Tanto el Leasing como el Factoring constituyen para los países en desarrollo mecanismos de estímulo para la actividad productiva y exportadora ayudando a los procesos de reconversión y modernización industrial y de apertura a mercados.

2.3.6 El Leasing en el mundo

Un ejemplo muy notable es el gran impulso que en Colombia el gobierno le ha dado a la utilización del Leasing. A través de mecanismos como "SuLeasing" el gobierno colombiano¹⁵, en su interés de dar continuidad al proceso de modernización iniciado en los últimos años, esta incentivando a los empresarios colombianos a invertir en los activos fijos productivos que necesita la industria, para responder con éxito a los retos y exigencias de los acuerdos de libre comercio que se encuentran en trámite, especialmente el TLC con estados Unidos ofreciendo productos y servicios competitivos en precio y calidad.

En cumplimiento de este objetivo, **el gobierno colombiano ha dado al leasing beneficios especiales que lo convierten en una buena alternativa para financiar la adquisición de los activos generadores de renta que las empresas necesitan**, esto se ve reflejado en:

¹⁵ www.suleasing.com

- ✓ **Canon 100% deducible**, ya que el total del canon se contabiliza como gasto.
- ✓ Facilidad de acceso a nuevas tecnologías sin comprometer capital de trabajo ya que por leasing **se puede financiar hasta el 100% del valor de los activos**, incluido el IVA.
- ✓ **Plazo de financiación más amplio** que el de los mecanismos de financiación tradicionales (ver plazos mínimos).
- ✓ **Costo real de financiación menor**, que el de los mecanismos de financiación tradicionales, ya que al aplicar los beneficios tributarios se obtienen importantes ahorros.
- ✓ Facilidad de importación de los activos que se encuentran en el exterior, ya que **Suleasing se encarga de todo el trámite de importación** y nacionalización y le traslada las tarifas preferenciales que tiene como gran importador.
- ✓ Las operaciones son fuera de balance, no incrementan el endeudamiento ni el patrimonio de la empresa.

El plazo de los contratos de leasing es más amplio que el de otras alternativas de financiación. Se debe tener en cuenta el plazo mínimo que establece la ley por tipo de activo, para no perder el beneficio tributario. (Vehículos y equipos de cómputo: 24 meses. Maquinaria, equipos, muebles y enseres: 36 meses. Inmuebles: 60 meses. Proyectos de Infraestructura: 12 años o el plazo de la concesión).

Entre los beneficiados se encuentran aquellos que *exportan directamente* (productoras o comercializadoras de bienes o servicios exportables), empresas que *exportan indirectamente* (empresas proveedoras de materia primas o bienes utilizados en la fabricación o comercialización de productos o servicios de exportación). También empresas productoras que vendan artículos a sociedades de comercialización internacional, empresas de servicios que contribuyen a la realización del proceso exportador, aquellas que desarrollan proyectos de infraestructura de transporte, que contribuyan a mejorar la competitividad de los bienes exportables y empresas que requieran importar maquinaria o equipos para mejorar su proceso productivo.

En el caso de la Argentina, instituciones como el Banco de la Nación Argentina desarrollaron productos como "NACIÓN Leasing" con el objetivo de brindar a las PyMes¹⁶ y Grandes Empresas la posibilidad de acceder a una herramienta de financiación a largo plazo para la adquisición de Bienes de Capital. "Ante el complejo escenario al que se debe enfrentar hoy el sector empresario argentino, NACIÓN Leasing se convierte en la mejor opción para obtener financiamiento genuino permitiendo que las empresas se mantengan actualizadas tecnológicamente".¹⁷

El punto de partida del leasing con sus actuales características es el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la United States Leasing Corporation, a fines del mismo año se funda también la Boothe Leasing Corporation¹⁸.

La característica básica de estas empresas estriba en que su finalidad no es de producción sino de servicios o de intermediación financiera, empleando una mejor terminología. Atendiendo a su objeto social, entonces, proporcionan ayuda financiera a las empresas que requieren la utilización de bienes de capital o de equipo, poniendo en relación a estas con las empresas fabricantes o distribuidoras de tales bienes.

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo¹⁹.

En Europa las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE). Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing. En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing.

¹⁶ Pequeñas y medianas empresas

¹⁷ Sitio web del Banco de la Nación Argentina: www.bna.com.ar/pymes

¹⁸ www.americaleasing.com

¹⁹ www.fordcredit.es/empresas/leasing/bottom.html

Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing. En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable.

Latinoamérica, siguiendo el ejemplo de Europa, también tiene su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE)²⁰, que agrupa a diversas empresas del área con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países. Se debe anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge.

Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial e leasing. En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing²¹, la cual a tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años.

En Colombia²² se aplican a las operaciones de leasing las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativas al mandato, arrendamiento, compraventa etc. En Uruguay, la carencia de regulación especial fue superada por la ley conocida como "Crédito de uso", que se define como un contrato de crédito en virtud de la cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales. En el Perú la primera mención oficial del leasing se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979, bajo la denominación de arrendamiento financiero, esta ley faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

²⁰ www.bancolat.com/leasing.html

²¹ www.bsa.cl/leasprev.htm

²² www.bancosantander.com.co/leasinge

2.3.7 El Factoring.

Definición

“El factoring, factoraje o factoreo es una modalidad de financiamiento aplicable no solamente al mercado local, sino también en el mercado internacional. Precisamente una de sus principales características es la universalidad de su aplicación, ya que puede ser operado en toda clase de economía, desarrollada o en vías de desarrollo, porque su gestión se basa en la existencia de cuentas por cobrar o el crédito entre terceros.

El factoring es la venta o cesión de las acreencias que una parte tiene contra otra en favor de un tercero denominado factor, quien toma o no, a su elección, el riesgo de cobro para sí mismo. El factor adelanta fondos en efectivo a quien tiene únicamente una factura cambiaria (en Bolivia, puesto que en otros países, la evolución del sistema permite otras modalidades) permitiendo a este último el recambio de papeles por dinero, mediante pago de una remuneración determinada” (Uculmana Suarez, 1977).

Adicionalmente, el factoring brinda una serie de servicios opcionales que hace más eficiente la gestión administrativa de crédito y cobranza de una empresa.

Clases de Factoring

1. *Factoring con recursos:* Considerado como el verdadero factoring, dado que el factor compra la factura cambiaria debidamente endosada, admite al comprador como deudor de la entidad financiera (Factor), eliminando la relación financiera inicial entre el proveedor (Vendedor) y el comprador (deudor).
2. *Factoring con devolución:* Esta modalidad se asimila a las operaciones de descuento de letras tradicional, ya que cuando el deudor original incumple el pago de la deuda, recae ésta, nuevamente sobre el factorizado, es decir el cliente.

3. *Factoring sin devolución:* Es lo contrario al anterior, puesto que la entidad financiera compra la deuda (factura cambiaria), asumiendo también el riesgo involucrado y derivado de la eventual falta de pago del deudor original. Esta posibilidad de absorber la pérdida sin reclamo alguno redundará en un mayor beneficio cobrado por el Factor.
4. *Factoring internacional:* Este factoring, bajo los mismos lineamientos antes explicados, realiza las operaciones de compra-venta de facturas cambiarias entre países, es decir, entre personas jurídicas, legalmente establecidas en diferentes países. Este tipo de factoring, trae consigo una serie de requerimientos, como la existencia de un contrato internacional, y el cumplimiento de las leyes internacionales.

Ventajas

- Proporciona al cliente (exportador), liquidez inmediata, lo cual permite la rotación de mercaderías continua y rápida.
- Elimina la carga administrativa de la empresa, así como la cobranza de éstas facturas cambiarias, permitiendo concentración de esfuerzos en calidad y producción del bien.
- Incrementa las ventas, ya que el vendedor puede otorgar su producto a crédito, sin inmovilizar capital de trabajo.
- Se presta servicio de asesoramiento en la calificación de clientela, sistema de cobros y comercio exterior.
- Facilita la administración contable, al eliminarse de los libros contables todas las cuentas por cobrar, reemplazándose por una sola cuenta por pagar.

El Factoring y la Exportación

El factoring internacional constituye un instrumento de gran valor para el exportador, puesto que le permite exportar mayores volúmenes ya que consigue (indirectamente) el financiamiento para sus propios clientes, a la vez de recibir dinero en efectivo, permitiéndole rotar más el capital de trabajo disponible.

III MARCO POLÍTICO Y LEGAL

3.1 REGIMEN DE EXPORTACIONES

Bajo el principio de neutralidad impositiva, se busca eliminar todo sesgo antiexportador a fin de situar al exportador nacional en condiciones de competencia. Se emplean políticas de devolución de impuestos indirectos y aranceles a los exportadores, evitando incurrir en gastos fiscales excesivos y en subsidios.

El comercio internacional para Bolivia juega un rol importante dentro la estrategia de crecimiento, destacándose la expansión y diversificación de las exportaciones y el ingreso de inversión extranjera directa, para la sostenibilidad de la Balanza de Pagos.

El *Régimen General de Exportaciones* se halla normado por la Ley N° 1489 de 1993, que establece, entre otros principios, la neutralidad impositiva para las exportaciones, mediante la devolución de impuestos internos bajo el sistema de crédito-débito fiscal en el caso del IVA, y la devolución de aranceles de importación, pagados en las compras de insumos utilizados en la producción de mercancías exportables. Con la Ley N° 1963 de marzo de 1999 se modificaron dos artículos de la ley 1489 a objeto de perfeccionar la neutralidad impositiva para las exportaciones.

El D.S. N° 23944 establece un mecanismo simple y automático para la devolución de aranceles, con alícuotas del 2% y 4% sobre el valor FOB de exportación, para productos con valores menores a \$us. 3 millones. En el método determinativo de devolución

arancelaria, para productos con valores mayores a \$us. 3 millones, se utilizan coeficientes técnicos, calculados en base a la estructura de costos de cada empresa. Adicionalmente, al Régimen General, existen dos regímenes especiales: Régimen de Internación Temporal para Exportación (RITEX) y el de Zonas Francas. Mediante el RITEX, establecido a principios de 1997 con el D.S. 24480, las empresas pueden internar materias primas y bienes intermedios sin el pago de aranceles de importación ni impuestos internos, por un período máximo de 120 días, tiempo en el que deben producir los bienes finales; en caso contrario, deben pagar los tributos suspendidos.

El Régimen de Zonas Francas, bajo el principio de segregación aduanera y fiscal, fue adoptado para promover el desarrollo industrial y comercial, aprovechando la competitividad debido a los bajos costos de algunos insumos, y generar empleo y condiciones favorables para la inversión local y extranjera. Las Zonas Francas son administradas por empresas del sector privado que se adjudican en concesión por 40 años. A pesar de ser un mecanismo con bastante éxito en materia de fomento de las exportaciones en otros países, en Bolivia no se ha obtenido los resultados esperados. Actualmente, una Zona Franca industrial se halla funcionamiento.

En 1992 se creó el Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX) para centralizar y simplificar los trámites de exportación. Sin embargo, existen algunos trámites (certificados sanitarios, bromatología, etc.) que se realizan en otras reparticiones para facilitar esta actividad. No se puede asegurar que con estos elementos se haya facilitado ampliamente el proceso de exportación, tampoco esto tiene que ver con un instrumento o mecanismo de tipo financiero para el fomento de las exportaciones. Por tanto, se hace necesaria una revisión de los principales esquemas de financiamiento para las exportaciones.

Dentro la política de gobierno en la anterior década, se declaró prioridad nacional a las exportaciones²³. Para llevar a cabo ésta tarea, se fijaron como objetivos:

²³ El gobierno nacional, presidido por Hugo Banzer Suárez, declaró prioridad nacional a las exportaciones, tomando como principio que todo el país debe contribuir a hacer más eficiente la producción destinada a la exportación.

- Incremento de las exportaciones.
- Mayor valor agregado en las exportaciones sectoriales.
- Mayor participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales.
- Mayor porcentaje Exportaciones/PIB.

Además, se orienta la inversión en infraestructura para resolver problemas que generan costos adicionales a las exportaciones (respecto de otros países).

Dentro el Régimen General, se promueve la libertad de exportación con la eliminación de licencias, y la neutralidad impositiva mediante la devolución de impuestos (impuestos internos, IVA, ICE, aranceles de importación).

Son Acuerdos Comerciales y de Integración: las Zonas de Libre Comercio con la Comunidad Andina, MERCOSUR y México (las dos últimas están en proceso de ser Zonas de Libre Comercio, condición que se espera alcanzar el año 2006). Existe un Acuerdo Comercial con Chile y esquemas preferenciales (unilaterales) de parte de los Estados Unidos (LPAA/ATPA), la Unión Europea (SGP Andino) y de SGP's de Canadá, Japón, etc.

3.2 POLITICAS ESTATALES

En la actualidad, la actividad orientada al comercio exterior se mueve en el marco de la Política de Promoción de Exportaciones, instaurada a partir de 1.994 y que define como objetivo estratégico el desarrollo sostenible como la mejora de las condiciones de vida de la población. A ello, se suma la ya mencionada política del anterior gobierno de declarar prioridad nacional al desarrollo de las exportaciones.

Otras medidas desarrolladas son las leyes de inversiones, la Ley de exportaciones y la Ley de Zonas Francas, como también el D.S. 21660 que aprobó la creación del INPEX. En este contexto, la Cancillería cumple un rol determinante llevando adelante las políticas para insertar a Bolivia activamente en el sistema económico mundial y regional.

La Ley de Inversiones establece reglas de juego claras, transparentes y equitativas para la inversión local y extranjera, garantiza el derecho de propiedad, la libre inversión de capitales, remisión de intereses, dividendos y regalías al exterior. Asimismo, garantiza la libertad de importación y la contratación de seguros de inversión.

La Ley de Exportaciones establece la devolución del impuesto al valor agregado e impuesto a las transacciones, con el propósito de evitar la exportación de componentes impositivos. El Estado devuelve a los exportadores los montos efectivamente pagados por concepto de gravámenes aduaneros de la importación de materia prima para la elaboración de un bien exportado.

En lo referente a la banca, las políticas crediticias a los exportadores en particular y el sector productivo en general, han sido bastante exigentes en los últimos años, dándose una mayor preferencia al crédito comercial o de libre disponibilidad, debido mayormente al “bajo riesgo” y a las altas tasas de interés de estos préstamos, lo que repercutiría en una mayor utilidad. Sin embargo, la respuesta del público en los dos últimos años ha sido un fuerte incremento en la mora bancaria y por ende se han endurecido²⁴ las condiciones, por parte de la Superintendencia de Bancos, a la hora de conceder algún préstamo.

3.3 EL MERCADO Y EL FINANCIAMIENTO

Como consecuencia de la aplicación de políticas que privilegian el rol del mercado, los países en desarrollo han desarmado sus sistemas de incentivos, entre los cuales se encontraba el apoyo financiero a sus sectores exportadores. Sin embargo, una política nacional de comercio exterior no puede ignorar el rol de financiamiento, sin la cual los objetivos serán limitados. Si el Estado no puede cumplir este rol, éste debe ser cumplido por alguna institución.

Si se considera que parte de los pagos de comercio exterior se canalizan a través de la banca, sin duda es la banca comercial la más apta para asumir este rol. Ello significa detectar los

²⁴ Mayor exigencia en cuanto a garantías y documentos a presentar para acceder al crédito

servicios que requiere la comunidad exportadora, mejorar los servicios existentes y poseer un buen conocimiento del comercio internacional.

El tema del crédito a los sectores productivos exportadores es aún de difícil tratamiento por parte de los bancos, que prefieren en la actualidad conceder créditos a empresas y/o personas que prestan servicios a corto plazo y no así a largo plazo dirigidos a sectores productivos ó a inversiones de capital.

Finalmente, es oportuno mencionar un documento publicado por la CEPAL, donde se hace mención del porqué es necesaria la promoción a las exportaciones, más aún hoy en día. A continuación un resumen de dicho artículo:²⁵

- Estabilidad macroeconómica.
- Credibilidad en la liberación comercial.
- Otras medidas de política en vigencia -como la formación de recursos humanos, incorporación de tecnología, mercados de capital de fomento, flexibilidad de la legislación laboral, desarrollo de infraestructura- consistentes en un proceso de mejora de la competitividad empresarial.
- La evolución del tipo de cambio, manteniéndolo alto y estable.
- La capacidad institucional con entidades gubernamentales fuertes y con capacidad de acción efectiva.
- Acceso a insumos a precios competitivos
- Trámites para acceder a incentivos de promoción de exportaciones sencillos.

²⁵ "Competitividad de las Empresas Latinoamericanas: ...Políticas de Promoción a las Exportaciones", Carla Macario, Documento de Trabajo N° 38 de la CEPAL, 1.995

- Internación temporal de insumos.
- Difusión amplia sobre los requisitos exigidos para ser acreedor a un beneficio, disminuyendo las confusiones al respecto y la discrecionalidad que frecuentemente acompaña a medidas complejas.
- Los incentivos deben ser moderados y transitorios, etc.

IV. MARCO INSTITUCIONAL

4.1 ASPECTOS INSTITUCIONALES

En una evaluación realizada por el MEPC (Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales) en el año 1.992, en el marco del GATT (actualmente OMC), se establecieron algunas instituciones que están inmersas dentro del comercio exterior a nivel de decisiones²⁶ : "...la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE) del Ministerio de Planeamiento y Coordinación asesora al Gobierno de Bolivia en cuestiones de política comercial e industrial, sobre investigaciones realizadas sobre un considerable margen de independencia²⁷."

En 1.992 existía el Ministerio de Exportaciones y Competitividad Económica que se encargaba de la elaboración y aplicación de la política de comercio exterior en el marco general de la política económica (actualmente están encargados de esas labores los Ministerios de Hacienda y de Desarrollo Económico).

Entre los ministerios, el más importante en materia de comercio exterior es el de Relaciones Exteriores y Culto, ya que se encarga de abrir mercados para el sector exportador de Bolivia, con las mayores ventajas cuantitativas posibles.

²⁶ Extractado del libro "Examen de las Políticas Comerciales - Bolivia", volumen I, publicado por el GATT, 1.995, página 6.

En el marco de los organismos de integración económica se encuentran la CAF, que es el organismo financiador más importante en nuestra subregión, que cubre operaciones destinadas al financiamiento de importaciones y/o exportaciones entre sus diferentes funciones.

Los beneficiarios de la CAF pueden ser compañías comerciales, empresas industriales, firmas comercializadoras, instituciones oficiales y privadas y personas naturales.

El Sistema Andino de Integración, creado en el marco de la Comunidad Andina, trata de fomentar, mediante políticas integracionistas, el comercio exterior entre sus miembros, sugiriendo algunas medidas de política económica y fomento a las relaciones de intercambio internacional, tanto desde las inversiones como de la normatividad.

En ésta área se encuentran también la comunidad europea mediante el Banco Europeo de Inversiones y el European Community Investment Partners, y en Latinoamérica también la ALADI mediante el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos.

4.2 EL SISTEMA BANCARIO

“Bolivia tiene una economía pequeña, abierta y altamente dolarizada en la cual se han venido implementando, desde 1985, políticas macroeconómicas serias y reformas estructurales extensivas con objeto alcanzar estabilidad y promover su capacidad productiva. La inflación ha caído a niveles que no se han visto en mucho tiempo, el BCB ha obtenido mayor independencia, los déficit fiscales son administrables y se han implementado reformas para modernizar su sistema financiero. Pese a que en 1999 la economía se estancó²⁸, el país alcanzó un crecimiento anual real del PIB del 4% promedio durante los años 90.

²⁷ Se refiere a instituciones como el Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Católica Boliviana, que publica periódicamente documentos, informes y boletines con el fin de contribuir al análisis de las cuestiones de política económica

²⁸ Enrique Hurtado, docente UMSS, 2002

Las reformas estructurales y las políticas financieras que se aplicaron en Bolivia a partir de mediados de la década de los ochenta, posibilitaron la formación de un mercado financiero cuyas características principales se manifiestan en la liberalización de las tasas de interés, una fuerte disminución de las tasas de encaje legal, la eliminación de los controles sobre la asignación del crédito y la eliminación de la banca estatal. Dichas reformas contribuyeron al funcionamiento eficiente del sistema financiero y a su adecuada inserción en el proceso de apertura y globalización de la economía.

El nivel de profundización financiera alcanzó el 42.8% en el 2000. Un análisis comparativo realizado por la Superintendencia de Bancos sugiere que este se encuentra entre los más elevados de la región y se explica por la consolidación de la estabilidad macroeconómica y por la tendencia progresiva hacia una diversificación de los servicios ofrecidos por el sistema financiero. Los depósitos bancarios y el crédito han crecido significativamente hasta hace poco y pese a que el mercado de capitales no está completamente desarrollado, las transacciones en la bolsa de valores muestra una tendencia creciente.

La mayor confianza puede verificarse por el nivel de internacionalización del sistema bancario (a fines de 1999, 55-60% del patrimonio bancario pertenecía a extranjeros). En muchos casos los bancos extranjeros incorporaron a bancos nacionales (familiares). En el 2001 existen 12 bancos en el sistema con 330 sucursales dispersas en el país.

Los bancos comerciales cuentan con el 71% del total de activos de los intermediarios financieros mientras que otras instituciones depositarias (13%) y otros intermediarios financieros (16%) tienen el resto. Este hecho sugiere que los inversionistas en Bolivia son dependientes de la banca. Es importante notar sin embargo, que el componente más importante de la inversión es la Inversión Extranjera Directa. El sector energético, minería y telecomunicaciones financian sus proyectos de esta manera. El segundo componente más importante es la inversión pública, la cual se financia normalmente con préstamos externos concesionales. Finalmente, sectores como la agricultura, industria, construcción financian sus proyectos con crédito bancario.

Pese a que las tasas de interés cayeron durante los años 90, esta caída no se ha extendido al spread bancario –definido como la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva-. La magnitud del spread bancario refleja los costos de intermediación y aún es muy alto en Bolivia (alrededor de 6% desde 1991) en relación con el de los países avanzados donde en promedio es de 3%. Al respecto, Requena (1998) concluye que los spreads bancarios en Bolivia se explican por el riesgo macroeconómico asociado con las políticas monetaria y fiscal, las características financieras de cada banco, la falta de competencia en el sistema bancario (y otros mercados), y el marco institucional y legal. Factores externos como el riesgo país no aparecen como significantes en su influencia sobre el spread bancario²⁹.

Sin lugar a dudas es la banca en general uno de los principales agentes económicos de la economía y talvez el más importante. Con la desaparición de la banca estatal, especialmente la de fomento, la banca comercial se convierte en el único agente canalizador de los créditos al sector productivo, ya sea con la supervisión estatal o ya sea por medio de líneas de crédito extranjeras o el mismo crédito bancario nacional.

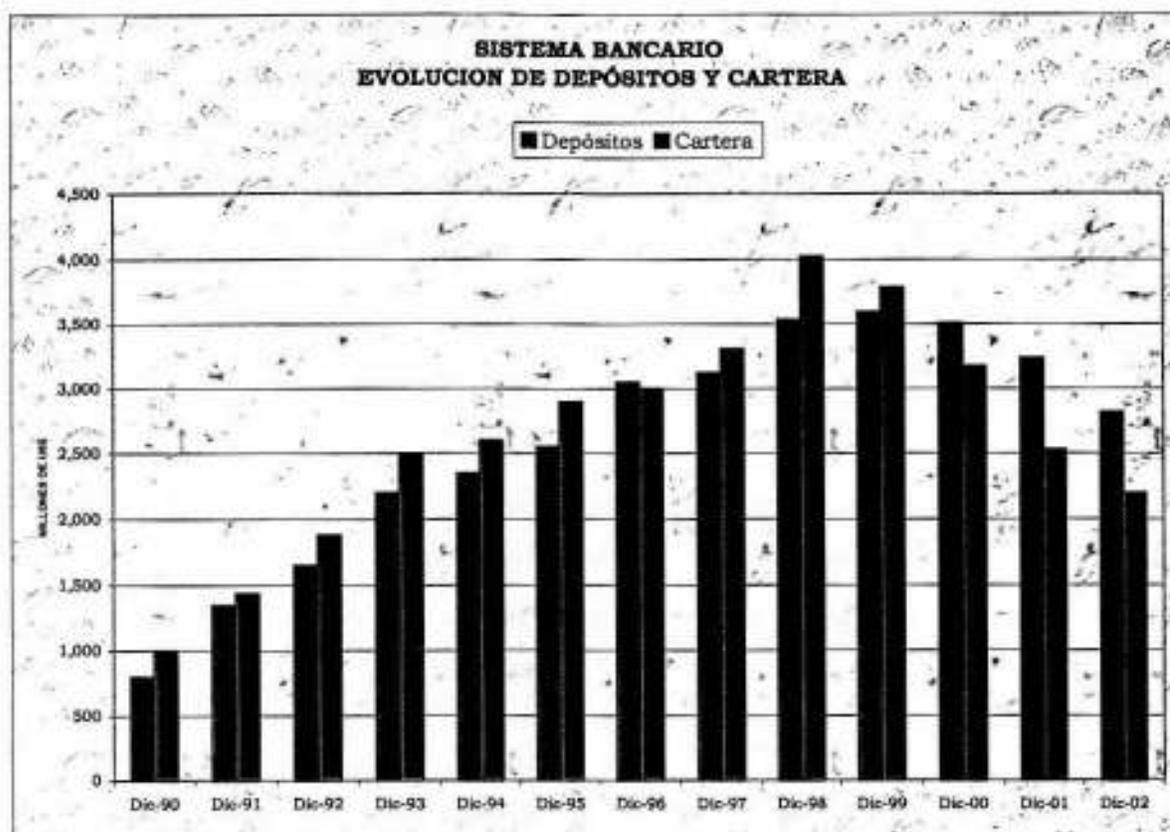
Se debe notar que el sistema bancario no escapa a las reglas de juego existentes (o normas comúnmente aceptadas) y volverse aún más competitivas dentro el mercado³⁰. Si se hace una mirada a la banca hace diez años, existían diez bancos nacionales “sólidamente” instituidos en nuestra sociedad (cinco grandes y cinco medianos o pequeños).

Dentro la economía nacional es sumamente importante el papel que juega la banca en general. La actividad económica se concentra en el sistema bancario y es por ello que debería ser este organismo uno de los principales puntales para incrementar el crecimiento económico del país, en particular del sector productivo. En el cuadro siguiente (cuadro 1) se observa la evolución de los depósitos bancarios y la cartera durante la última década.

²⁹ Enrique Hurtado, documento presentado ante el PROMEC, Universidad Mayor de San Simón, abril de 2002

³⁰ En el año 1999 se registro el mayor número de fusiones en el mundo entero, lideradas por el sector de las comunicaciones (ya sean medios tradicionales –televisión, radio, medio escrito- o empresas de Internet) y seguidas por el sector financiero, especialmente en una carrera de bancos europeos contra bancos japoneses y norteamericanos.

cuadro 1



Fuentes: Boletín Informativo Banco Central de Bolivia N°140 Marzo/2000

Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas, UDAPE, vol. 13, 2003

Como se puede observar en el cuadro, a partir de 1999, tanto las captaciones como las colocaciones sufren un fuerte decremento, reflejo de la crisis económica mundial que se experimentado al final del milenio. Es importante notar también que a partir de ese año los depósitos superan a los préstamos, reflejo, como ya se menciona, del endurecimiento de las políticas bancarias respecto a la colocación del dinero entre los usuarios.

Con la quiebra de bancos, incluso de aquellos denominados grandes (Banco Sur, Banco Boliviano Americano, BIDESSA), secuela de la quiebra de otros más pequeños en la década de los ochenta (Banco de Crédito de Oruro, Banco Potosí, etc.), la necesidad de fortalecer la banca no sólo era una necesidad, sino una exigencia de la sociedad y del gobierno, que al final de cuentas pagaba la "factura" de estas quiebras.

La nueva tendencia en el sistema financiero es la de crear gigantes financieros capaces de soportar los cambios de la globalización y encarar el problema crediticio de la mejor manera posible, dentro una crisis económica boliviana de la que muy pocos actores sociales pueden escapar. De los cinco grandes bancos de la pasada década, a saber: Banco Santa Cruz, Banco Boliviano Americano, Banco Mercantil, Banco La Paz, Banco Nacional de Bolivia, sólo quedan tres: Banco Santa Cruz Hispano (Santander), Banco Mercantil y el Banco Nacional de Bolivia. Pese a ello no se puede olvidar el gran impulso que se le ha dado a la banca con la entrada de capitales bancarios europeos, especialmente españoles³¹.

Dos bancos emergentes son el Banco de Crédito y el grupo financiero BISA. Además de ellos, existe un pequeño número de bancos medianos que si quieren sobrevivir a esta nueva visión tendrán que buscar posicionarse de mejor manera en el escenario del sistema bancario actual. El cuadro completo es como sigue:

- Banco Santa Cruz Santander Hispano. Fruto de la “compra” del banco español Central Hispano y posteriormente de la absorción de éste último por el Banco Santander de España.
- Banco Mercantil.
- Banco Nacional de Bolivia.
- Banco de Crédito de Bolivia. Parte de un grupo financiero mundial, liderado por el Banco de Crédito del Perú.
- Banco BISA. Parte del grupo financiero BISA.
- Banco Unión.
- Banco Económico.
- Banco Ganadero.

Los tres últimos corresponden a bancos medianos o pequeños. Además de ellos contamos con bancos internacionales (Banco Do Brasil, Banco de la Nación Argentina y el Citibank)

³¹ Suplemento Economía y Negocios, La Razón, página 6, 26 de agosto de 1998

y con el caso del Banco Sol. En este análisis no se toma como campo de estudio el caso de las mutuales de crédito y ahorro.

La entrada de la banca mundial en el sistema bancario boliviano es la que, por último, "obliga" a la banca a volverse competitiva en cuanto se refiere a servicios y crecimiento institucional. Sólo por citar unos ejemplos, Citibank y el Banco Santander, son líderes mundiales en la banca con grandes montos en patrimonio, cartera y con intereses en casi todos los países de nuestro orbe. En ese contexto, la banca boliviana debe también pensar en crecer y hacerse fuerte institucionalmente si quiere sobrevivir.

4.2.1 La Banca Comercial.

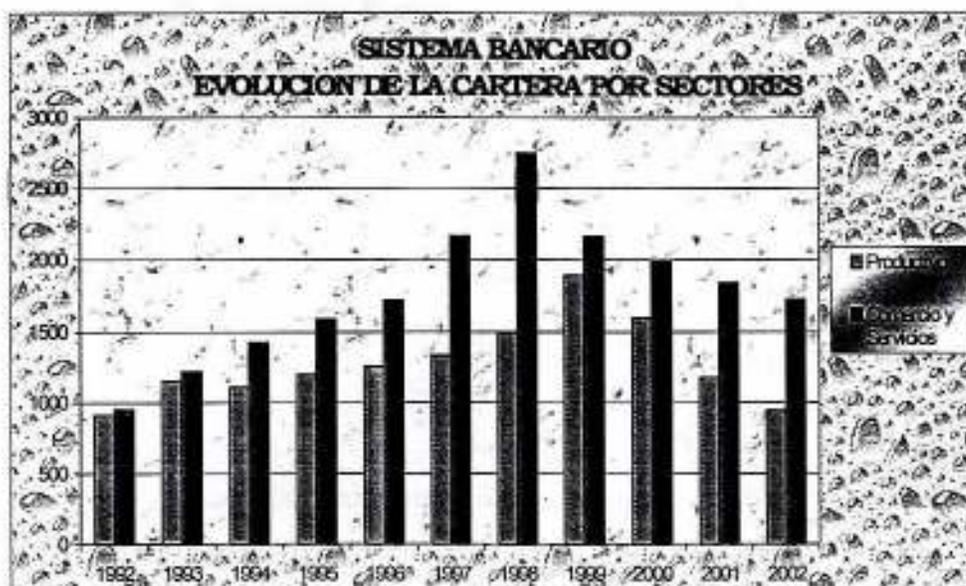
Centro del área de estudio, esta conformada tanto por los bancos locales como por los bancos foráneos con oficinas en el país. Ella se encarga de captar los depósitos del público (3.500 millones de dólares americanos a marzo de 2000³²) y de canalizarlos dentro la economía. El problema se encuentra en la tendencia de los últimos años donde los créditos al sector comercial exceden las cifras de las del sector productivo³³, aunque ya se empieza a disminuir la brecha existente.

Esto se ve reflejado en el siguiente cuadro donde se puede observar la fuerte diferencia que existe entre estos dos sectores y su acceso al crédito. Para diciembre de 1998 las colocaciones en los sectores de comercio y servicios casi duplicaban el obtenido por el productivo y aunque en los años siguientes la brecha aparentemente disminuyó, para diciembre de 2002, con menos dinero en la cartera de los bancos, la situación es parecida a la de 1998. Empero el mayor problema se centra en que el crédito productivo ya ni siquiera supera los \$us.1.000 millones, presentando una caída en espiral que no tiene visos de detenerse y que a la fecha representa tan sólo la mitad del crédito obtenido para finales del año 1999.

³² Boletín Informativo del Banco Central de Bolivia, número 140, marzo 2000

cuadro 2

Cartera por Sectores	Dic-92	Dic-93	Dic-94	Dic-95	Dic-96	Dic-97	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02
Productivo	910	1.154	1.112	1.200	1.253	1.333	1.498	1.893	1.597	1177	944
Comercio y Servicios	953	1.223	1.424	1.592	1.719	2.163	2.747	2.162	1.993	1.838	1722
Total	1.863	2.377	2.536	2.792	2.972	3.496	4.245	4.055	3.590	3015	2666



Fuente: Boletín Informativo Banco Central de Bolivia N° 140, marzo de 2000

Boletín Informativo de la Superintendencia de Bancos, www.sbef.gov.bo

En la economía boliviana, con la desaparición de la banca estatal, especialmente la de fomento, es simplemente la banca comercial la que se dedica a conceder créditos a todo tipo de operaciones, sean estas de fomento, productivas o de servicios y comercio, y también de canalizar cualquier tipo de línea de crédito que llega a Bolivia a través de NAFIBO especialmente. Las nuevas tendencias mundiales, expresadas también en la recomposición de la cartera de los bancos internacionales con presencia en el país, crean una necesidad de recomponer los objetivos de la banca nacional y de establecer claramente el rumbo a seguir con actores sociales de primer orden en la economía.

³³ Ibidem, ver cuadro 1

4.2.2 Los Créditos Bancarios.

Los préstamos bancarios registran un descenso en los últimos años, respecto al máximo histórico registrado a diciembre de 1998 con \$us.4.245 millones de captación. Este hecho obedece fundamentalmente a la recomposición de la cartera de créditos de algunos bancos extranjeros, que se reflejaron en castigos de cartera incobrable y la aplicación de políticas más selectivas en la colocación de recursos³⁴.

Se puede observar también (ver cuadro 1) una caída de la cartera de créditos de consumo y microcrédito, que habían tenido una notable expansión en gestiones pasadas debido a políticas agresivas de expansión de estos productos que tuvieron resultados poco satisfactorios. Una característica notable dentro la cartera, es que ésta alcanza prácticamente el nivel de depósitos del sistema bancario.

Respecto a los créditos productivos que tienen algo que ver con el sector exportador, estos apenas alcanzan a \$us.1,000 millones a nivel general del aparato productivo³⁵. La mayoría de los créditos están enfocados a conceder cartas de crédito al importador y al exportador, Boletas de Garantía, Avaluos y Fianzas, financiamiento de Pre y Post embarque de exportaciones y líneas de crédito internacionales.

Dentro el análisis que se puede realizar del crédito bancario, es inevitable mencionar la mora que en los últimos años ha ido incrementándose de manera alarmante, debido especialmente a los créditos de consumo menores a los 5.000 dólares americanos que eran concedidos con muy pocos márgenes de exigencia por parte de las entidades bancarias; con relación específicamente a las garantías, tanto del garante como del sujeto de crédito. Como se puede apreciar en el cuadro 3, la mora ha sido el gran problema de la banca en estos últimos años.

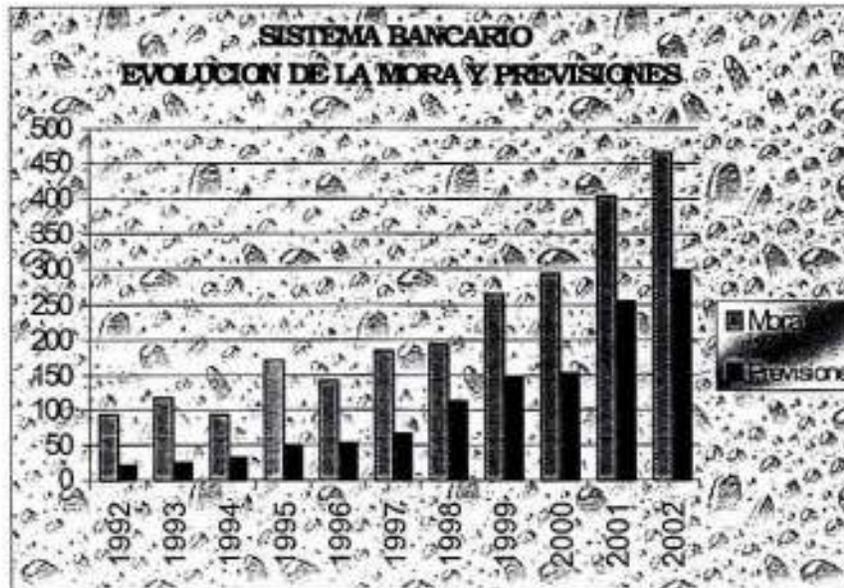
³⁴ Esta tendencia obedece fundamentalmente a las instrucciones de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) restringiendo los créditos, haciendo los requisitos para el cliente mucho más difíciles de cumplir.

³⁵ Ob. citada, Boletín Informativo marzo 2000

Cuadro 3

(expresado en millones de dólares americanos)

	Dic-92	Dic-93	Dic-94	Dic-95	Dic-96	Dic-97	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01	Dic-02
Mora	94	118	93	171	142	185	194	266	293	404	466
Previsiones	22	25	32	50	53	67	113	149	153	255	299
Cartera Bruta	1863	2377	2536	2792	1972	3496	4245	4055	3590	3015	2666



4.2.3 Los Depósitos Bancarios.

Respecto a los depósitos en el sistema bancario, estos superan los \$us.3.500 millones en el sistema bancario nacional, y su estructura por moneda refleja que los depósitos, por moneda extranjera, continuaron incrementando su participación en el total de depósitos. Esta tendencia puede empezar a cambiar de curso con la aplicación del ITF a partir de julio de 2004 ya que los depósitos en moneda nacional se encuentran favorecidos por ésta medida.

Los depósitos bancarios son también reflejo de la confianza del público respecto al sistema bancario y al sistema económico en general. Después de un crecimiento continuo y acelerado durante la primera mitad de la década de los noventa, se presentó una brusca

caída en los depósitos, debido más a la quiebra de los bancos La Paz, BIDESSA, Multibanco y Banco Boliviano Americano.

La situación todavía no ha logrado revertirse, pero la caída ya no es tan acentuada y puede vislumbrarse un nuevo período de crecimiento. Estos resultados también se debieron a la participación de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras que reguló aún más la otorgación de créditos, además de crear condiciones más duras respecto a toda la banca, como la de condicionar a los bancos a respaldar casi el 100% de sus operaciones de cartera con el 100% del monto depositado en el Banco Central de Bolivia.

Otro tema importante de analizar es la alta dolarización del sistema bancario. Esta afirmación se verifica en la siguiente tabla donde 92.6% de los depósitos y 96,3% del crédito están en moneda extranjera. Esta característica limita la formulación de políticas y debe ser acompañada por la adopción de medidas prudenciales especiales. Una de ellas es la entrada en vigencia del ITF, a mediados de este año, ya que la banca generó opciones para el público incentivando los depósitos en moneda nacional, los cuales quedarían exentos del pago de este impuesto especial.

Dolarización (en % sobre el total de depósitos/ crédito al tipo de cambio corriente)

Año	Depósitos moneda extranjera	Préstamos en moneda extranjera
1997	91.9%	96.2%
1998	92.2%	96.0%
1999	92.9%	96.3%
2000	92.6%	96.3%
2001	92.2%	96.2%
2002	92.3%	96.3%
2003	91.8%	96.1%

Fuente: Banco Central de Bolivia, www.bcb.gov.bo

“Pese a las reformas el sistema bancario presenta vulnerabilidades. Una alta concentración de depósitos y préstamos (en ambos casos cerca del 10% de las transacciones más grandes

representan alrededor del 90% del total de depósitos o préstamos). Por una parte esto sugiere que los prestatarios pueden ser dependientes de los bancos y por otra, muestra el grado de poder de mercado por el lado de la demanda.

Un alto nivel de cartera en mora (a fines de marzo del 2001 la mora después de provisiones alcanzaba el 8.5%). Un problema de riesgo moral causado por el hecho de que el gobierno garantizo que el cierre de 8 bancos comerciales con problemas de solvencia desde 1987 no afecte negativamente al sistema. Esto ha provocado que los depositantes no controlen a los bancos. En consecuencia los depositantes no internalizan los costos de los errores en seleccionar a sus bancos. La solvencia ha dejado de ser un medidor de la competencia entre bancos y los bancos no asumen el costo total de sus decisiones ya que no temen perder dinero³⁶.

4.3 OTRAS INSTITUCIONES PARTICIPANTES

4.3.1 INPEX

La principal institución que trabaja en la promoción a las exportaciones es el **INPEX** (Instituto Nacional de Promoción a las Exportaciones, creado mediante D.S. N° 21660, del 10 de julio de 1.987, modificado mediante D.S. N° 22268 de 26 de julio de 1.989. Es una institución con autonomía de gestión, que trabaja para promover y diversificar las exportaciones, “impulsar la capacidad exportadora del país y ampliar el acceso, en condiciones competitivas, a los mercados internacionales³⁷”.

En cumplimiento con sus labores específicas, desarrolla actividades de apoyo al sector exportador en las siguientes áreas: *Promoción, apertura y desarrollo de mercados*. A través de la planificación, organización y promoción de ferias, eventos internacionales, ruedas de negocios y misiones en las que participa Bolivia.

³⁶ Autor citado, Enrique Hurtado

El INPEX, como institución importante dentro de la estructura de la promoción a las exportaciones, basa sus objetivos en las políticas de gobierno. En el marco del Plan de Desarrollo Nacional, Plan de Desarrollo Industrial y Plan de Fomento a las Exportaciones, impulsadas por un anterior gobierno (MNR - Lic. Gonzalo Sánchez de Lozada), el INPEX se propone fomentar la expansión y diversificación del sector exportador privado, especialmente en aquellos sectores que tienen una oferta exportable y de aquellos sectores que muestran un grado de competitividad internacional y alto valor agregado, y es por ello que los objetivos del INPEX son clara muestra de las políticas de gobierno:³⁸

- Apertura y desarrollo de mercados internacionales.
- Acuerdos y tratados comerciales.
- Incentivos a las inversiones y a las exportaciones, etc.

4.3.2 Sistema de Información Comercial - SIC

Hacer conocer las oportunidades comerciales a los productores nacionales es una de las principales funciones del INPEX. Sólo a partir del conocimiento de esa información, es posible la preparación de las operaciones con el exterior.

4.3.3 Ministerio de Desarrollo Económico.

Participa en la Política de Comercio Exterior y el diseño de la Política de Exportaciones.

4.3.4 Ministerio de Hacienda.

Participa en los acuerdos de cooperación y asistencia técnica internacional y en la asignación de recursos, seguimiento y ejecución de los proyectos de apoyo a las exportaciones.

³⁷ Plan Anual Operativo 1.997, editado por el INPEX Bolivia, octubre de 1.996

³⁸ INPEX, Plan Anual Operativo 1.997, octubre de 1.996, La Paz - Bolivia

4.3.5 Servicio de Asistencia Técnica – SAT.

El SAT fue creado mediante D.S. 23742 de marzo de 1.994. Tiene como objetivo el apoyar e incentivar el desarrollo y fortalecimiento del sector privado industrial, especialmente de la mediana, pequeña y micro empresa, así como al artesanado.

4.3.6 Sistema de Ventanilla única de Exportación – SIVEX.

El SIVEX fue creado en diciembre de 1.991 en procura de simplificar, agilizar y minimizar el trámite de preexportación a 24 horas.

La coordinación del INPEX con el SIVEX se expresa en el direccionamiento de las solicitudes hacia el SIVEX y en la recepción de información para la elaboración de estadísticas de exportación.

4.3.7 Aduana Nacional de Bolivia.

La Aduana Nacional tiene varias funciones a cumplir, especialmente en el marco de agente recaudador de ingresos para el Tesoro General de la Nación. En el aspecto de promover a los exportadores, la Aduana debería cumplir una labor de ayuda en los trámites y agilización de las operaciones comerciales, a fin de crear un mayor movimiento de mercancías exportadas.

4.3.8 Sector Privado y organismos internacionales.

De acuerdo a la política económica vigente, corresponde al Estado y sus instituciones el apoyo a las actividades exportadoras del sector privado. En tal sentido se mantiene una importante coordinación con instituciones que fomentan las exportaciones nacionales, tales como la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia, Cámaras Nacionales de Industria y Comercio, Cámaras de Exportadores, Cámaras Binacionales, Fundaciones como Bolinvest y Bolivia Exporta, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Asociaciones Sectoriales,

Organismos Internacionales, y otras Cámaras vinculadas con la producción. Además, con la Federación Boliviana de Pequeña Industria y Artesanías.

4.4 INSTITUCIONES QUE PARTICIPAN EN EL FINANCIAMIENTO

Dentro del financiamiento (apartando ya las instituciones internacionales antes mencionadas) se encuentran definitivamente las instituciones crediticias, especialmente la banca. El Banco Central es el ente principal del Estado para hacer cumplir las políticas cambiarias y monetarias.

Entre los bancos es necesario mencionar que no todas las instituciones prestan servicios de comercio exterior adecuadas a lo referente al financiamiento del comercio internacional. Por ejemplo el Banco Económico fue el primero en prestar servicios de Leasing, en comercio exterior, el año 1.995.

4.4.1 Los Bancos Centrales

Los bancos centrales participan en el financiamiento del comercio exterior utilizando recursos propios, en otros casos, usando recursos externos, los cuales pone a disposición de la banca. Muchas veces estos recursos constituyen la principal fuente de financiamiento a las exportaciones.

Actualmente, el financiamiento para las exportaciones es manejado por el Banco Central de Bolivia a través de NAFIBO S.A.M. (Nacional Financiera Boliviana), la cual está encargada de las operaciones denominadas Bonos de reactivación que consisten en la reprogramación de los prestatarios en el sector productivo. Para ésta reprogramación, los créditos sólo estaban calificados hasta el 31 de diciembre de 1999. Las limitaciones de estos bonos no son negociables y en ningún momento generan pagos en efectivo. NAFIBO será la institución que canalice los nuevos fondos generados para impulsar el sector exportador.

Las líneas de crédito refinanciadas por el Banco Central de Bolivia provienen de CAF SAFICO, BID 57/VF BO, IDA 2119 BO y otras. Respecto a las líneas de crédito de CAF SAFICO, es para operaciones de pre y post embarque, a plazo de 180 días, con un mínimo de \$us. 10 mil. La Corporación Andina de Fomento estableció dentro su organización administrativa y en el área de sus operaciones financieras, el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio (SAFICO), como mecanismo de apoyo financiero a las exportaciones de los países miembros. SAFICO concede créditos tanto al exportador andino como al importador de productos (insumos) originarios de la subregión.

La línea BID 57/VF BO es para operaciones pre y post embarque a un plazo de 180 días. Un límite autónomo para desembolsos inmediatos no existe. Para ambas líneas de refinanciamiento la tasa de interés era fijada en sesión de subasta pública, en aplicación al D.S. 22586 del 20 de agosto de 1990 que establecía la política de favorecer el desenvolvimiento libre de las fuerzas del mercado, por constituir la mejor forma de establecer procedimientos y mecanismos transparentes que posibiliten el acceso al crédito de un mayor número de usuarios, con el propósito de democratizarlo.

Se dispone la liberalización de las tasas de interés. Ambas líneas de refinanciamiento buscan fomentar la expansión y diversificación de la actividad exportadora no tradicional, con el fin de buscar efectos positivos en la Balanza de Pagos.

Además de las dos líneas refinanciadas por el Banco Central de Bolivia, se contaba con el Programa de Crédito para Tierras Bajas del Oriente (IDA 2119 BO) con destino al financiamiento para compra de cosechas, con el fin de realizar operaciones de exportación por un valor equivalente para otros productos agrícolas exportables.

Cuando el monto requerido sobrepasaba los \$us. 75 mil, la aprobación del subpréstamo estaba sujeta a la expresa conformidad con el AIF (Asociación Internacional de Fomento). El total de saldos de los préstamos concedidos a un mismo beneficiario con recursos AIF no podían exceder los \$us. 175 mil para productos agrícolas, \$us. 750 mil para proyectos de almacenaje y \$us 2 millones para exportaciones de mercadeo y exportación; con un plazo para capital de

trabajo de un año, para almacenamiento de 10 años y compras de cosecha para exportación y operaciones de mercadeo de 6 meses.

4.4.2 La Banca Comercial

Son muy pocos los bancos que utilizan sus propios recursos, ellos preferentemente utilizan los recursos puestos a disposición por los Bancos Centrales o de líneas que obtienen del exterior. En el caso de Bolivia, la banca comercial utiliza los recursos originados en las líneas refinanciadas del Banco Central de Bolivia o también canalizadas vía NAFIBO. En el anexo 4 se puede observar algunas de las líneas externas de crédito asignadas al sistema bancario; en el anexo 5, algunas de las condiciones de financiamiento exigidas por los bancos del exterior; y en el anexo 6 la intermediación financiera de los bancos domésticos (algunos ejemplos) según los medios de pago.

NAFIBO tiene actualmente líneas de financiamiento a mediano y largo plazo que se canalizan a través de los bancos³⁹. Estos bancos comerciales son:

- *Banco Económico* (Plan NAFIBO – Recursos del exterior: BM, FMI, CAF y otros⁴⁰). Para obtener un crédito, el exportador debe contar con la propiedad de una empresa unipersonal o sociedad dedicada al comercio, industria o ganadería en crecimiento; también puede ser profesional independiente. La línea de crédito que maneja éste banco es libre⁴¹.
- *Banco BISA*. La línea de préstamo varía de acuerdo al tipo de proyecto o requerimiento y la capacidad del pago del cliente. El límite temporal para acceder a éste crédito es de 10 años.
- *Banco Solidario*. Las líneas de crédito son con recursos propios, crédito NAFIBO de la CAF y la Cooperación Financiera Holandesa. Este banco trabaja con líneas de crédito a largo, mediano y corto plazo.

³⁹ Fuente de información: NAFIBO S.A.M.

⁴⁰ Fuente de información: Área de Comercio Exterior del Banco Económico.

⁴¹ La línea de crédito libre significa que es un producto de financiamiento para corto y largo plazo, estructurado como un préstamo con un activo en garantía que respaldará todas sus operaciones en el instante en que el exportador se decida.

- *Banco Santa Cruz.* Trabaja con recursos propios externos del banco propietario Santander Hispano, así como también con recursos de NAFIBO. Sus líneas de crédito son de mediano y corto plazo.
- *Banco Unión.* Sus líneas de crédito son a largo plazo.
- *Banco Mercantil.* Sus líneas de crédito son a corto plazo, financiadas con sus propios recursos, NAFIBO, CAF, Eximbank USA, Eximbank Corea.
- *Banco de Crédito.* Los créditos son de mediano plazo preferentemente. Estos créditos son manejados de acuerdo al cliente. Sus recursos son mayormente propios.
- *Banco Ganadero.* Sus recursos son propios o de los banqueros.

Los bancos comerciales de Bolivia ofrecen a los exportadores líneas de crédito a corto plazo para financiar exportaciones así como importaciones de materia prima, equipamiento industrial para el comercio exterior de mediano plazo. Todas las transacciones con los exportadores se generan en la negociación de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, y cobranzas sujetas a contratos de compraventa industriales.

Los bancos operan con dos fuentes importantes: las líneas de crédito refinanciadas por el Banco Central de Bolivia y por líneas de crédito obtenidas directamente de la banca internacional y de entidades multinacionales. Estos créditos son a 180 días o más. La tasa de interés para las líneas directas se determinan en función del mercadeo internacional, o sea del país donde se han obtenido los recursos, así se tiene la tasa LIBOR (indicador con variaciones periódicas) y la tasa PRIME RATE, tasa cobrada por los bancos de los Estados Unidos a sus clientes principales por operaciones a corto plazo (El Banco Central publica quincenalmente el promedio de ésta tasa).

Las líneas de crédito a largo plazo están disponibles en la banca por distintas entidades nacionales o extranjeras. Además de las ya mencionadas, existen también otros bancos de primera categoría en los Estados Unidos, en Europa, Panamá y algunos países de Latinoamérica, que han establecido líneas de crédito a corto plazo con bancos bolivianos.

El Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), por ejemplo, con sede en Bogotá, Colombia, tiene asignado líneas de crédito al exportador a cinco bancos bolivianos por un monto total de Sus. 22 millones para operaciones de pre y post embarque a 180 días o más y la tasa LIBOR más el 4,5% anual.

4.4.3 Otras instituciones privadas nacionales.

La falta de recursos de financiamiento a través de la banca ha dado lugar a la creación de distintos mecanismos financieros que no utilizan los canales bancarios. Es muy usual que los sectores artesanales y de la pequeña industria estén excluidos del financiamiento bancario, Éste vacío ha sido cubierto por las llamadas instituciones no gubernamentales ONG's, algunas de las cuales han creado exitosos sistemas de financiamiento. En el caso de Bolivia debe citarse el ejemplo del Fondo de Iniciativas Económicas (FIE).

En otros casos, puede tratarse de modalidades de financiamiento no comprendida entre los productos financieros ofrecidos por la banca; en otros casos la ausencia de créditos blandos y a precios internacionales ha motivado a los propios gremios constituir fondos especiales de financiamiento, tal es el caso de la Fundación Bolivia Exporta

Estrategia de Financiamiento

La estrategia de la FBE enfatiza en la rentabilidad de las inversiones, buscando que el desarrollo exportador se base más en el autofinanciamiento de la empresa que en el financiamiento exógeno de la misma. Para ello la FBE ha adoptado un modelo de financiamiento que consiste en sustituir el financiamiento por la inversión directa: en lugar de prestar recursos a los potenciales inversores y productores-exportadores, invierte con las unidades productivas.

4.4.4 Otras instituciones privadas internacionales.

La mayor parte de las instituciones extranjeras ligadas al financiamiento del sector exportador, canalizan sus recursos mediante la banca comercial, de manera directa o usando intermediarios como el Banco Central o NAFIBO S.A.M. Los organismos multilaterales, principalmente subregionales, que participan en el financiamiento son:

4.4.4.1 *La Corporación Andina de Fomento - CAF*

La Corporación Andina de Fomento participa en el financiamiento del comercio exterior a través del Sistema Andino de Financiamiento al Comercio (SAFICO) que es un mecanismo financiero cuya finalidad es promover las exportaciones de los países miembros del Grupo Andino.

A través de SAFICO⁴² la CAF concede créditos tanto a compradores como a proveedores (exportadores), en las modalidades de pre-embarque como de post-embarque para bienes de exportación no tradicional. Más adelante describiremos de una manera más amplia los mecanismos de financiamiento de la CAF, el convenio de pagos vigente en los países miembros y su importancia para nuestro sector exportador.

4.4.4.2 *BLADEX*⁴³.

El Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX) con sede en Panamá, cuyos accionistas son los Bancos Centrales de los países latinoamericanos, y otros bancos. Otorga crédito tanto a proveedores como a compradores, en distintas modalidades y condiciones. Su participación es decisiva en el financiamiento del comercio exterior. Cubre las etapas de pre y post embarque y también financia créditos mediano plazo.

Sus accionistas son numerosos bancos de América Latina y el Caribe, Europa, América y Asia. Bolivia contaba con seis bancos como accionistas, pero a la fecha sólo el Banco Santa

⁴² www.caf.com

Cruz está en funcionamiento (ya están cerrados el BBA, el Banco La Paz, Banco de Cochabamba, Banco del Estado y el BIB).

4.4.4.1 LA ALADI

La participación de la ALADI en el financiamiento se produce a través del Convenio de Pagos y créditos recíprocos, que es un mecanismo constituido por líneas de crédito recíproco que se otorgan los Bancos Centrales de la ALADI. Este mecanismo no concede créditos directamente a los exportadores, pero ciertos instrumentos que se canalizan por el sistema (letras avaladas, pagarés) permiten el financiamiento y su reembolso esta garantizado por los bancos centrales intervinientes.

V. ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES VARIABLES

Desde el año 1.985 se presentan tres "ciclos" en la economía boliviana: el primero que se puede denominar de ajuste y estabilización (1985 - 1989) donde las variables económicas más afectadas son las de tipo de cambio (fundamental para detener la hiperinflación de años precedentes), gasto público, impuestos (se reducen los impuestos de más de 200 a menos de 10) e incentivo al ahorro.

Un segundo período (1990 - 1998) que sería de continuidad a la anterior etapa, pero orientándose más al crecimiento y a las reformas estructurales. En éste período se reforzaron las anteriores medidas y en el sector bancario se dieron los primeros pasos para impulsar el comercio internacional, se iniciaron las operaciones de leasing y factoring, con el incremento en los depósitos del público, se dio opción a la diversificación de los créditos.

En éste período las reformas emprendidas estaban orientadas a abrir a Bolivia al mercado internacional, buscando su inserción en los esquemas de integración subregional, regional y mundial. Una de las principales políticas en la materia fue la impositiva, ya que la

⁴³ www.blx.com

readecuación de algunos impuestos (como la sustitución del IRPE por el IU) permitía estar a la altura de los convenios de comercio internacional.

El mantenimiento del tipo de cambio, inclinado siempre al alza, motiva al sector exportador no sólo en la exportación, sino en la creación de nuevas industrias de bienes terciarios, gracias a las ventajas ofrecidas a los empresarios dedicados al sector exportador (el RITEX por ejemplo).

Finalmente, en el tercer período, se presentan problemas para la banca con la “fuga de capitales” originada especialmente por las profundas crisis sociales de los últimos años y la crisis financiera mundial. La estabilidad del sistema bancario se mantiene pero sobre bases no tan sólidas como fue a finales del anterior milenio, ya sea por la quiebra consecutiva de bancos importantes o por la fuerte contracción en la captaciones que se sufre actualmente.

5.1 COMPONENTES INTERNOS

5.1.1 Tipo de Cambio

El tipo de cambio, como se puede apreciar en la figura 2, presenta una tendencia continua a al alza, caracterizada por la premisa gubernamental de hacer nuestras exportaciones competitivas en el extranjero, mediante un tipo de cambio favorable para cumplir ese objetivo.

Esto no significa que sea malo para las políticas de exportación o de créditos, sino todo lo contrario, un tipo de cambio estable al alza crea cierta estabilidad para el exportador y lo promueve a exportar ya que mantiene una moneda con un poder adquisitivo alto frente a otras monedas y va en desmedro de las importaciones.

Como es prioridad del gobierno nacional esta política, seguirá la tendencia alcista respecto al tipo de cambio. En la práctica se encuentran dos fenómenos: se cumple la idea

de que el exportador incremente sus exportaciones, pero las importaciones no por ello han dejado de crecer y eso lo demuestra el crónico déficit de nuestra balanza comercial.

figura 2

Comportamiento del Tipo de Cambio a partir del D.S. 21060

Año	Cotización	var. anual %
Dic-85*	1582700	40,55
Dic-86	1928905	23,59
Dic-87	2,18	12,79
Dic-88	2,47	17,83
Dic-89	2,98	18,97
Dic-90	3,40	14,09
Dic-91	3,75	10,29
Dic-92	4,10	9,33
Dic-93	4,48	9,27
Dic-94	4,70	4,91
Dic-95	4,94	5,11
Dic-96	5,19	5,05
Dic-97	5,37	3,46
Dic-98	5,64	5,02
Dic-99	5,96	5,67
Dic-00	6,36	6,71
Dic-01	6,81	7,07
Dic-02	7,48	9,83
Dic-03	7,82	4,54

* A partir de agosto de 1985

Fuente: Boletín Informativo, Banco Central de Bolivia

Nº 136, diciembre de 1999

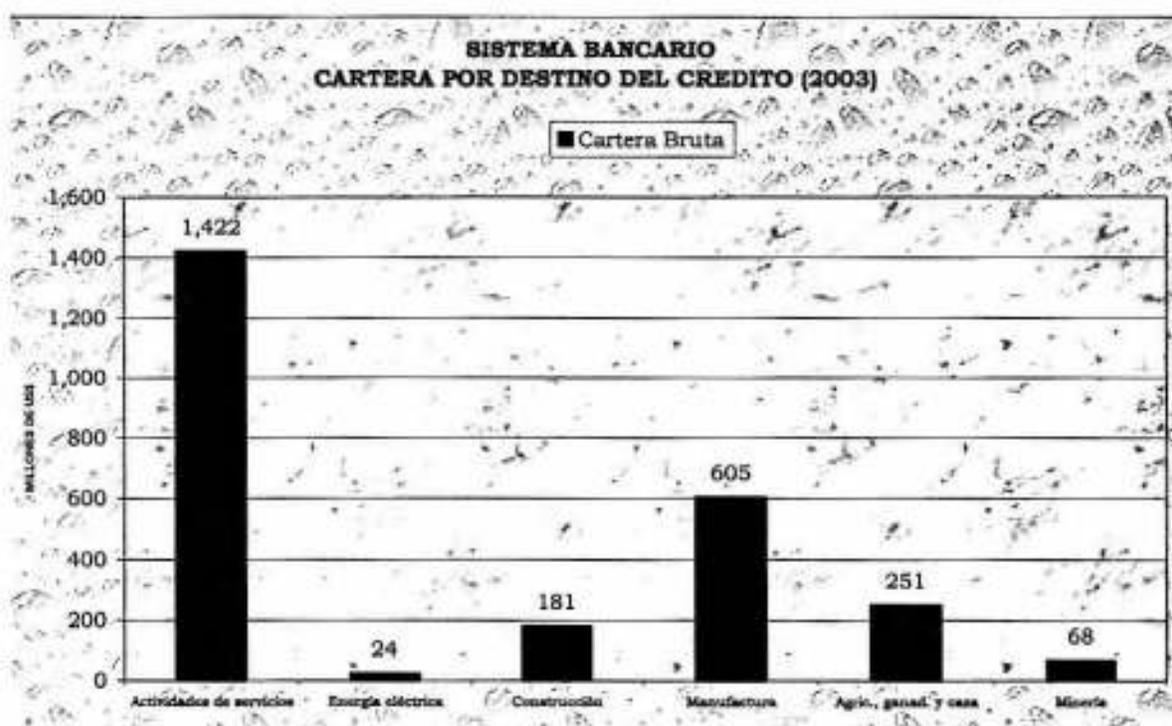
INE, 2004 www.ine.gov.bo

5.1.2 Depósitos y Crédito Bancarios

Si se analiza detenidamente el destino del crédito, para una cartera total del sistema bancario a finales de 2002 de \$us.2.551 millones, se observa que el mayor monto en cartera esta destinado al sector de servicios (\$us.1422 millones), especialmente a la venta por

mayor y menor (\$us.456 millones), los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (\$us.407 millones) que representan cerca al 60% del monto global de servicios.

Otro monto importante esta destinado a la agricultura, caza, pesca y sicultura (\$us.251 millones) seguido por la construcción (\$us.181 millones), siendo los últimos la minería y la producción de energía eléctrica, gas y agua. La manufactura cuenta con un importante monto de cartera concedida (\$us.604 millones) correspondiéndole el segundo lugar de las colocaciones bancarias.



Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre 2003, www.sbef.gov.bo

Sumando los montos de servicios, construcción y producción y distribución de energía, gas y agua, se tiene que cerca de \$us.1.600 millones se destinan al sector servicios, lo que significa que más del 55% de la cartera corresponde al sector terciario de la economía. La industria manufacturera y la agricultura, caza y pesca acaparan cerca de \$us.856 millones (aproximadamente un 33%). Respecto a finales de la anterior década, donde las colocaciones al sector terciario eran cercanas el 70% y el sector productivo apenas accedía a un 20% del crédito, la situación ha mejorado, empero éste crecimiento es muy lento todavía.

Con el supuesto que no es la mayoría de estas industrias las que se ocupan del sector exportador, se presenta un cuadro bastante deprimente respecto a la promoción a las exportaciones, en cuanto se refiere al apoyo del sistema financiero. Esto se puede corroborar por las estadísticas presentadas por los bancos a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras en el acápite de "Clasificación de cartera por tipo de crédito", como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

SISTEMA BANCARIO
CLASIFICACION DE CARTERA POR TIPO DE CREDITO (1)
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003
 (En dólares americanos)

	TOTAL	SISTEMA	%
Crédito comercial	1.968.612.961		77,15%
Crédito hipotecario de vivienda	372.874.439		14,61%
Microcrédito	53.637.348		2,10%
Microcrédito debidamente garantizado	9.548.328		0,37%
Microcrédito debidamente garantizado con garantía real	43.092.694		1,69%
Crédito de consumo	73.883.676		2,90%
Crédito de consumo debidamente garantizado	29.926.425		1,17%
TOTAL CARTERA	2.551.575.871		100,00%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre 2003, www.sbef.gov.bo

El crédito comercial representa más del 75% del total de la cartera seguido por el crédito hipotecario. En la clasificación no existe el "crédito productivo" lo que muestra una carencia aguda para el sector productor no tradicional de la economía.

En el tema de captaciones, las realizadas por el público constituyen la principal fuente de financiamiento del sistema bancario, las cuales al 31 de diciembre del 2003 alcanzan a

Sus.2,712.99 millones. La preferencia del público en depósitos en moneda extranjera se mantiene como una constante; la modalidad de depósitos a plazo fijo constituye el 40% del total de depósitos, con mayor preferencia a depósitos de 360 a 720 días de plazo, los depósitos a plazo fijo por este lapso de tiempo sufren una disminución constante dados los Sus.777 millones del año 1998 frente a los Sus.237 millones de la gestión 2003.⁴⁴ Esto es importante en el contexto de que la banca tampoco puede hacer colocaciones a largos plazos por no contar con la seguridad de las captaciones de dinero a largo plazo.

SISTEMA BANCARIO						
EVOLUCION DE OBLIGACIONES CON EL PUBLICO						
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003						
(En miles de dólares americanos)						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	DIC	DIC	DIC	DIC	DIC	DIC
SISTEMA BANCARIO						
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	3.533.550	3.608.214	3.518.422	3.239.407	2.818.578	2.712.999
Obligaciones con el publico a la vista	741.946	634.268	656.069	732.544	720.835	775.517
Obligaciones con el publico por cuentas de ahorros	625.367	638.267	709.602	810.322	662.028	770.829
Depositos a plazo fijo	2.066.759	2.205.789	1.847.231	1.542.029	1.322.336	1.066.483

Fuente: Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre 2003, www.sbef.gov.bo

Como se puede apreciar en el cuadro precedente, a partir del año 1999, que se alcanzó un “pico” en las captaciones del público con poco más de \$us.3.600 millones, este rubro ha venido sufriendo una caída constante hasta llegar a los \$us.2.700 millones del año 2003 (lo que representaría una disminución del 25% aproximadamente). Esta situación se presenta conjuntamente la crisis financiera internacional se entrelaza con los severos problemas sociales que atravesó Bolivia.

5.1.3 Crecimiento de las Exportaciones

Respecto al incremento del volumen de las exportaciones, es bueno mencionar el fuerte incremento que tuvo el sector no tradicional de la economía en contrapartida a la reducción

⁴⁴ Boletín Informativo de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, www.sbef.gov.bo, diciembre de 2003

de las exportaciones del sector tradicional (mayormente minero). El sector no tradicional se está convirtiendo en el pilar de las exportaciones bolivianas, pero sólo se podrá mantener esa situación si se proporcionan mayores incentivos a este sector, y ello significa dos tipos de políticas: un mayor incentivo estatal con políticas de comercio exterior adecuadas y un mayor empuje y apoyo del sector financiero.

Como destaca el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE)⁴⁵, "el haber incrementado en el 2003 el valor de las exportaciones bolivianas en un 19%, comparativamente al año 2002, tiene un doble mérito, ya que el esfuerzo de los sectores productivos y exportadores por generar mayores volúmenes y agregación de valor en función de la exportación, no claudicó ante las innumerables vicisitudes que se presentaron tanto en el orden interno (con todo tipo de movimientos sociales), como también en el orden externo (por las constantes dificultades de acceso a los principales mercados de destino con medidas fuertemente proteccionistas)".

Es de destacar un crecimiento neto de 246 millones de dólares, como también la importante incursión de los productos del rubro no tradicional llegando a representar el 55% de las ventas totales del país habida cuenta del aporte de la "Industria manufacturera" por 768 millones y de la "Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca" que logró 94 millones, frente a los "Hidrocarburos" que totalizaron 476 millones y los "Minerales" 227 millones, ambos en el sector tradicional. El rubro que más creció fue el de "Hidrocarburos" (superó en 145 millones de dólares su registro del 2002, por la venta de gas natural y combustibles); seguido por el saludable incremento del valor exportado por la "Industria Manufacturera" por 41 millones de dólares, destacando dentro de ésta a: los derivados de las oleaginosas cuyo valor creció en 24 millones de dólares; los productos textiles, que subieron en 11 millones; mientras que las prendas de vestir, adobo y teñido de pieles, lo hicieron en 9 millones de dólares; el estaño metálico creció 10 millones en términos de valor, mientras que el azúcar lo hizo en 6 millones; y, finalmente los muebles de madera se incrementaron en más de 1 millón de dólares.

⁴⁵ www.ibce.org.bo/ComExt/comex

El grupo de "Agricultura y Silvicultura" también aportó lo suyo, con el grano de soya que se incrementó en 20 millones de dólares, al igual que la venta de nueces del Brasil que creció en 9 millones. Los "minerales" lo hicieron en 27 millones de dólares.⁴⁶

En los siguientes cuadros se muestran las exportaciones bolivianas según actividad económica donde destaca la industria manufacturera, pese al leve decremento registrado en el año 2003 con relación al año anterior y las exportaciones por desagregación económica.

Cuadro
BOLIVIA: EXPORTACIÓN SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2002 – 2003^(p)
(En millones de dólares americanos)

ACTIVIDAD ECONÓMICA	2002		2003		VARIACIÓN PORCENTUAL
	Valor	Participación Porcentual	Valor	Participación Porcentual	
TOTAL GENERAL	1,372.91	100.00	1,647.98	100.00	20.04
EXPORTACIÓN	1,319.85	96.14	1,565.78	95.01	18.63
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca	61.24	4.46	94.12	5.71	53.69
Extracción de Hidrocarburos	331.46	24.14	476.48	28.91	43.75
Extracción de Minerales	199.86	14.56	227.07	13.78	13.61
Industria Manufacturera	727.29	52.97	768.10	46.61	5.61
Suministro de Electricidad	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00
Efectos Personales	2.67	0.19	2.57	0.16	(3.75)
Reexportación	50.38	3.67	79.62	4.83	58.04

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
(p): Preliminar

Cuadro
BOLIVIA: EXPORTACIÓN SEGÚN GRANDES CATEGORÍAS ECONÓMICAS, 2002 – 2003^(p)
(En millones de dólares americanos)

GRANDES CATEGORÍAS	2002		2003		VARIACIÓN PORCENTUAL
	Valor	Participación Porcentual	Valor	Participación Porcentual	
TOTAL	1,319.85	100.00	1,565.78	100.00	18.63
Alimentos y Bebidas	194.09	14.71	257.07	16.42	32.45
Básicos	56.56	4.29	89.26	5.71	57.81
Elaborados	137.53	10.42	167.81	10.72	22.02
Suministros Industriales	674.74	51.12	694.42	44.35	2.92
Básicos	207.90	15.75	236.17	15.09	13.64
Elaborados	466.84	35.37	458.26	29.27	(1.84)
Combustibles y Lubricantes	346.41	26.25	494.95	31.61	42.88
Básicos	331.33	25.19	476.48	30.43	43.81
Elaborados	15.08	1.14	18.47	1.18	22.49
Bienes de Capital	1.50	0.11	0.10	0.01	(93.33)
Bienes de capital (excepto el equipo de transporte)	1.39	0.11	0.05	0.00	(96.40)
Piezas y accesorios	0.11	0.01	0.05	0.00	(54.55)
Equipo de Transporte y sus Piezas y Accesorios	0.14	0.01	0.33	0.02	135.71
Piezas y accesorios	0.14	0.01	0.33	0.02	135.71
Artículos de Consumo	102.95	7.80	118.90	7.59	15.49
Duraderos	71.24	5.40	79.89	4.46	(1.90)
Semiduraderos	14.40	1.09	18.57	1.19	28.96
No duraderos	17.31	1.31	30.44	1.94	75.85
Bienes no Especificados en otra Partida	0.02	0.00	0.01	0.00	(50.00)

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
(p): Preliminar

⁴⁶ Comercio exterior on line, Santa Cruz de la Sierra, marzo/2004, año 12, número 120

Empero estos resultados alentadores para las últimas dos gestiones, las importaciones también crecieron motivando una constante deficitaria en la balanza comercial.

Bolivia enfrenta un déficit comercial continuo por el acelerado crecimiento de las importaciones. Entre 1981 al 2002, las importaciones crecieron en un promedio anual del 9,5 por ciento, frente al aumento de las exportaciones de un 4 por ciento. Entre 1981 y 2002, las importaciones que realiza Bolivia crecieron en 81 por ciento, de 977,1 millones de dólares a 1.770,1 millones, situación que provoca el incremento del déficit de la balanza comercial.⁴⁷

De los 100 principales productos de exportación de Bolivia, entre 1992 y 2002, el gas natural, la soya y sus derivados y los minerales ocupan los primeros peldaños. Hasta la década de los años 80 los minerales estaban en el primer lugar de la lista de productos de exportación, luego fue la soya y ahora el gas natural tiene el liderazgo⁴⁸.

5.1.4 Tasa de Interés

Es interesante, por otro lado, analizar el comportamiento de las tasas de interés del sistema bancario. Las tasas efectivas de interés pasivas promedio sobre depósitos a plazo fijo (los de mayor captación del sistema) disminuyen, tanto en moneda nacional con y sin mantenimiento de valor; en moneda extranjera se observa una constante relativa.

Asimismo, las tasas de interés efectivas promedio por operaciones en moneda extranjera registran disminuciones, en tanto que en moneda nacional el promedio se incrementa.

⁴⁷ Gary Rodríguez, Gerente General del IBCE, y Javier Guardia, presidente de la Cámara Nacional de Exportadores de Bolivia (Caneb), consideran que el Estado debe aplicar políticas de aliento a la producción nacional, y defensa del mercado interno no sólo del contrabando sino de prácticas desleales de comercio. Durante 20 años Bolivia apostó a la exportación de minerales, soya y sus derivados y el gas, no diversificó su oferta exportable ni aprovechó los mercados. Las ventas de textiles y manufacturas fueron escasas. Con la ATPDEA se busca lograr un repunte y la generación de empleos.

⁴⁸ Censo de Comercio Exterior 1981-2002, IBCE, UDAPE

En el caso de la economía boliviana, la liberalización de precios y en especial de las tasas de interés, hacían parte de la Nueva Política Económica, implementada en Bolivia desde 1985, buscando incrementar la competencia y eficiencia del sistema bancario, para generar menores tasas de interés, que permitan incentivar la inversión privada, mejorando la asignación de recursos en la economía y así promover el crecimiento económico del país.

Este programa permitió la estabilización de precio, un crecimiento de la economía, una rápida elevación de los depósitos en el sistema bancario, que de alrededor de \$us.250 millones en 1986, superaron los \$us. 2,500 millones en la actualidad.

SECCION PROPOSITIVA

Realizado el diagnóstico de la realidad boliviana en cuanto a los préstamos bancarios al sector productivo, la legislación respecto al comercio exterior y las entidades participantes, se puede notar un anacronismo alarmante que no hace otra cosa que perjudicar el desarrollo del país, amén de no mejorar el aparato productivo y hacer a Bolivia mas competitiva internacionalmente.

A fin de hallar una solución a éste problema, la banca comercial debe aceptar el reto de las nuevas tendencias mundiales respecto a las colocaciones de alto riesgo enfocadas especialmente al sector productivo. Empero, la banca comercial boliviana, a la hora de otorgar un crédito, impone algunas reglas "de juego" especiales para éste tipo de créditos.

Como todo crédito, son requisitos indispensables presentar las debidas garantías en una relación de 2-1 ó 3-1, más una adecuada situación patrimonial del prestatario y toda la documentación respaldatoria. Además de ello, en los créditos que no son de consumo, se piden flujos de caja esperados a la cantidad de años del crédito y garantías especiales alrededor del monto a ser concedido.

Por ser mayor el número de años de los créditos productivos y menor la tasa de interés a cobrar, este tipo de créditos son supervisados, tanto en el uso del dinero, como en el logro de los resultados para seguir desembolsando la línea de crédito concedida. Si se analiza como están hoy en día las reglas de juego y después de que estas se endurecieron debido al nivel de mora de nuestro sistema, para créditos de hasta 1.000 Bolivianos (en tarjetas de crédito) se exige que la persona que quiere optar a estos servicios tenga un aval patrimonial propio, que si bien no será sujeto de garantía, estará como referencia para futuros inconvenientes. Obviamente las garantías, que incluso llegaron a aceptarse en relación de 1-1, tienen que ser mayores y estar completamente respaldadas.

Si ésta es la situación para créditos de libre consumo, la situación para créditos productivos es mucho más dura. Ya no basta con comprometer a la misma empresa como sujeto de

garantía del préstamo, además de ello se tienen que presentar otro tipo de garantías (como letras o boletas de garantía) que son externas a la misma empresa. Los flujos de caja tienen que cumplir a cabalidad las exigencias del banco, en una continua supervisión, si se quiere continuar con la línea de crédito otorgada. Esa es una realidad en la banca boliviana.

Si se ve la situación de los grandes bancos del mundo, el paquete de ofertas que ofrecen es concentrarse en el sector productivo⁴⁹, ofreciendo el plazo que requiere este sector, y que no puede ser satisfecho por nuestra banca local por no contar con los recursos a tan largos plazos.

Actualmente la presencia internacional, en nuestro país, en el sector financiero está liderada por el Banco Santander Central Hispano (Banco Santa Cruz), el Credicorp (Banco de Crédito), y el Citicorp (Citybank). A ellos se sumaba el gigante mundial (entre los cuatro primeros de Europa y octavo en el mundo)⁵⁰ ABN Amro Bank, banco que cerró sus oficinas en nuestro país por no ser conveniente el mercado boliviano.

Todos ellos con una idea clara a la hora de conceder un crédito: centrarse en el sector productivo, con tasas de interés atractivas y plazos más largos, con capitales suficientes para encarar el problema del tiempo y teniendo en mente la nueva filosofía de la banca mundial: el riesgo⁵¹. Los capitales de inversión son de alto riesgo, porque a la hora de aceptar otorgar un crédito productivo, se está haciendo una fuerte apuesta por la empresa y que además no tiene beneficios al corto plazo

Además de ello, otra de las grandes ventajas con las que cuentan estos bancos internacionales, especialmente atractivas para el sector exportador, es la presencia de sucursales del banco en diferentes países destino de la producción de materias primas y con valor agregado.

⁴⁹ El ABN Amro Bank tenía como oferta central a nuestro sistema financiero concentrarse en el sector productivo de la economía nacional. El beneficio inmediato era la disposición de líneas de crédito provenientes del extranjero, que se caracterizan por tener bajo costo y largo plazo para su pago, situación demandada por los sectores económicos de nuestro país.

⁵⁰ Suplemento "Economía y Negocios" de La Razón, sección B, página 2, 10 de noviembre de 1999

⁵¹ The Wall Street Journal Americas, martes 23 de noviembre de 1999, página 7

Dentro este contexto, la banca bien podría aprovechar de mejor manera las líneas de crédito de los diferentes organismo internacionales, la CAF, por ejemplo, y no solo canalizarlos para las operaciones de comercio exterior (Trámites post-embarque, cartas de crédito, fianzas, etc.) sino colocarlas en operaciones pre-embarque fundamentalmente o crear programas de leasing mas agresivos.

Respecto a los créditos que concede la CAF, siguiendo con el ejemplo, se otorgan créditos directamente al solicitante que tramite la operación ante la sede de la CAF, o a través de los Convenios de Cooperación Financiera. Estos trámites bien podría hacerlos el banco en representación del productor y canalizarlos mediante la modalidad de capital de trabajo para la producción de bienes destinados a la exportación⁵².

A través de esta modalidad se concede financiamiento para la venta a plazo de los bienes de origen Subregional y los servicios de ingeniería, asistencia técnica y otros que sean prestados por empresas nacionales de cualquier País Miembro⁵³.

Otra alternativa que podría impulsarse mediante la banca es el "fortalecimiento" del leasing, como herramienta orientada al crédito productivo de las empresas exportadoras de bienes no tradicionales. Como ya se vio en el presente trabajo, como en Colombia, el gobierno podría alentar la adquisición de "activos fijos productivos" por parte de los productores otorgándole beneficios adicionales como un canon 100% deducible (contabilizado como gasto), un costo real de financiación menor gracias a los beneficios tributarios y facilidad a la hora de importar los bienes.

Sería importante la asociación con FELELEASE en Latinoamérica a fin de aprovechar la experiencia de países vecinos, tanto a la hora de legislar por parte del gobierno, como de aplicar las políticas crediticias del leasing por parte de las instituciones financieras.

⁵² El monto máximo no excederá el 75% del valor final salvo para productos de Bolivia y Ecuador, en cuyo caso podrá llegar al 85%.

⁵³ Se podrán conceder plazos de 5 años y períodos de gracia para adecuarse a los requerimientos y condiciones del mercado. En todo caso el Sistema no podrá financiar operaciones que excedan los diez años.

Una tercera alternativa sería la de crear un Banco de Fomento, ya sea por parte estatal o iniciativa privada, enfocada únicamente al sector productivo no tradicional con enfoque exportador. En el caso de la Argentina, por ejemplo, el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) es una entidad dedicada exclusivamente al crédito productivo orientado a la exportación⁵⁴. Coadyuvando ésta labor, el gobierno argentino, a través del BICE, financiará exportaciones de los PyMes a los países del Pacto Andino con tasas preferenciales del 7% y a un plazo de 3 años; todo ello dentro la política de ese país de impulsar sus importaciones⁵⁵.

Este tipo de institución vendría a resolver los problemas de financiamiento encontrados, como también crear mecanismos para:

- i) financiar el capital de trabajo requerido en la producción de los bienes exportados;
- ii) ofrecer al comprador condiciones de pago acordes con las vigentes a nivel internacional y predominantes en los mercados donde se pretenden colocar los productos;
- iii) ampliar la capacidad productiva y tecnológica que demanda la profundización de la inserción externa;
- iv) desarrollar actividades innovativas y de adaptación de productos a nuevos mercados tendientes a fortalecer la capacidad exportadora;
- v) efectuar inversiones en el exterior para establecer una presencia directa en los mercados (apertura de sucursales, depósitos, centros de capacitación a usuarios, reparación y garantía);
- vi) poner en marcha acuerdos de cooperación con firmas del exterior, y
- vii) operar un flujo continuo de exportaciones de escaso monto.

Este Banco de Fomento bien podría reunir dentro organización a aquellas entidades enfocadas al comercio exterior, pero que a la fecha no han desempeñado un papel

⁵⁴ Boletín E-Banca, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo, número 15, noviembre de 2003

⁵⁵ *Ibidem*

realmente activo para desarrollar el sector exportador. Esto agilizaría aún más las operaciones ya que se contaría con información de primera mano y la institución estaría en condiciones de ofertar un mejor servicio.

Teniendo en Bolivia un concentrado número de empresas exportadoras con fuertes compromisos con la banca, pues como sector ya solicitaron reiteradas veces la reprogramación de sus deudas, y sin una política gubernamental o bancaria que deje entrever otro tipo de salidas, el crédito productivo dirigido al sector exportador de productos no tradicionales se presenta ya no como una alternativa sino como una necesidad que no solo reclama el sector exportador, sino la sociedad en su conjunto, en busca del anhelado crecimiento económico en base a un sólido aparato productivo.

El empresariado exportador necesita que se enfoquen los recursos existentes para “solventar el costo de las operaciones de producción, envasado, embalaje o transporte de la mercadería de exportación, como también, si es que el pago del importador ha de ser efectuado en forma diferida, para disponer del nivel de liquidez necesaria en la realización de las actividades propias de exportación que debe llevar adelante la empresa”.⁵⁶

Para terminar, es importante mencionar la siguiente alocución: “Las Exportaciones No Tradicionales deben ser consideradas por el Gobierno como la real alternativa para impulsar el desarrollo socioeconómico del país: la agricultura, la pecuaria, la agroindustria, el sector forestal y la industria manufacturera, pueden ser fuentes generadoras de empleo productivo y de divisas que con gran urgencia necesita Bolivia de manera sostenible en el tiempo, basadas en el aprovechamiento, transformación y agregación de valor a los ingentes recursos renovables con los que cuenta el país. Para ello, el Estado se debe comprometer a resolver a través de políticas públicas, aquellos factores estructurales que han inhibido su desarrollo, como ser: la deficiente infraestructura, el alto costo del acceso al crédito, y aspectos de orden tecnológico y educativo; pero, por sobre todo, garantizar la seguridad jurídica, aspecto clave para encarar cualquier emprendimiento productivo”⁵⁷.

⁵⁶ Financiamiento a las Exportaciones y Medios Internacionales de Pago, CEPROBOL, CAMEX, La Paz, Bolivia, diciembre de 2000

⁵⁷ Lic. Gary Antonio Rodríguez A., Gerente General del IBCE

SECCION CONCLUSIVA

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Pese a que en la última década las exportaciones presentaron un continuo y alentador crecimiento, la relación entre exportaciones vs. importaciones arroja un balance deficitario en la Balanza Comercial boliviana, dejando por sentado que un crecimiento y fortalecimiento de nuestra Balanza Comercial sólo se puede dar a partir del crecimiento de una industria manufacturera sólida, de productos no tradicionales y competitivamente exportables. La respuesta se halla en incrementar de manera más acelerada el ritmo de crecimiento de las exportaciones donde ya un buen indicador es que más del 50% son no tradicionales.

Pese a ello, si bien en estos últimos años los productos exportados, con valor agregado, han alcanzado cifras significativas y un alto crecimiento con relación a la exportación tradicional, es muy lento su crecimiento y aún las tendencias pronosticadas a los próximos años dejan entrever una marcada diferencia de importaciones vs. exportaciones, donde la brecha aún se hará más significativa. La única solución será, pues, impulsar un crecimiento más acelerado del sector exportador.

Como es lógico suponer se tendrán que asumir nuevos retos en cuanto a políticas crediticias donde el crédito bancario al sector manufacturero no tradicional sea importante, creándose mecanismos donde los incentivos al exportador sean significativos tanto por parte del gobierno como de los organismos financiadores (sean extranjeros o nacionales), dándole al sistema bancario la confianza para conceder préstamos a largo plazo (hay que recordar que unos de los grandes problemas son los depósitos de corto plazo en el sistema bancario).

Como ya se mencionó, el crédito de alto riesgo es el nuevo horizonte que busca la banca mundial y especialmente el crédito productivo. Los bancos extranjeros con importante presencia en nuestra sociedad están apuntando a ser financiadores del sector productivo, en desmedro del crédito de libre consumo. Por ser grandes multinacionales bancarias, cuentan

con el suficiente soporte financiero propio para encarar este tipo de créditos de mediano y largo plazo.

Nuestra banca necesariamente debe fortalecerse para encarar estos nuevos retos. Las únicas salidas previsibles son la fusión entre nuestros bancos o capitalizarse con socios extranjeros estratégicos. Es importante para el exportador poder contar con bancos financiadores con presencia en cualquier lugar del orbe, lo que facilita todo tipo de transacción en un mundo globalizado.

Además de ello, existen importantes porcentajes de impuestos y otras cargas que “castigan” la competitividad en costos y precios de los productos exportables. Para evitar esta desventaja cuantitativa, el Estado deberá revisar los aportes de los diferentes gremios vs. exportadores, como ser COBOLCA, Andec y otros. Una de las grandes incongruencias de la actual política de desarrollo alternativo es la falta de acceso al crédito. A los productores de *cultivos alternativos*, la banca no los considera sujetos de crédito, por lo tanto las políticas gubernamentales para incentivo a las exportaciones de éste genero están mal orientadas, por lo cual son bloqueadoras de ingresos de flujo de divisas frescas que incidan directamente en la Política Monetaria del país, así como para la Balanza Comercial.

Otro de los factores que no impulsa una adecuada política de financiamiento a nuestro sector productivo es el personal encargado de los sectores de Comercio Exterior, tanto en la banca como en la parte empresarial. La poca actualización de las nuevas corrientes económicas referidas al crédito dejan en mala situación a nuestra banca con relación a organizaciones foráneas, además de no permitir a los empresarios acceder a ellas. También en el pensamiento empresarial se maneja una cultura “retrasada” en cuanto a las fuentes de financiamiento y a la forma de producir. No siempre el financiamiento debe provenir de la banca, siendo otras opciones mucho más óptimas.

Se debe entender que la banca nacional tiene la liquidez suficiente para prestar (aunque sus períodos de prestación sean mínimos) y existen líneas de crédito listas para colocarse en el

mercado. El problema radica en la poca capacidad de endeudamiento que tienen nuestras propias empresas.

Se podría decir, que si bien existen diferentes fuentes donde el empresario exportador puede acudir, las limitantes de su capacidad financiera y de capital hace que las opciones no puedan ser muchas veces tomadas. Por este motivo la única alternativa que hará que las exportaciones bolivianas se incrementen, será por medio de inversión nacional y extranjera. Para esto es necesario que el gobierno ofrezca condiciones de competitividad y estabilidad para que el inversionista tenga apetito de invertir en Bolivia.

Algo de ésta inversión es lo que se le pide a la banca: el encarar el reto de financiar a riesgo, proyectos productivos que permitan el crecimiento del aparato productivo enfocado a las exportaciones. Si bien es riesgoso para una entidad invertir recursos propios en empresas exportadoras, antiguas o nuevas, es menester asumir este reto, que de resultar favorable, además de incrementar la rentabilidad en la banca, crearía un sólido cimiento en cuanto al crecimiento sostenido de un sector exportador competitivo.

Un resultado notorio que proyecta el presente trabajo es la carencia de un impacto de banca como financiador de las operaciones de comercio exterior enfocadas a la exportación de productos no tradicionales. Como se vio, en su clasificación de cartera no existe el crédito productivo siendo mayoritario el crédito de consumo y servicios, pese a que éste tipo de crédito llevó a la banca a adoptar "reglas de juego" mas restringidas a la hora de otorgar créditos por la elevada mora de este tipo de colocaciones.

Pese a que el sector productivo es de alto riesgo, una adecuada política de colocaciones, con seguimiento de los flujos de las empresas y con la transparencia de éstas a la hora de presentar sus Estados Financieros y develar su producción, puede llevar al tan anhelado desarrollo del aparato productivo.

BIBLIOGRAFÍA

- América Economía 1994 Impresión Cochran S.A., sección de indicadores de la región.
- Boletín Informativo 1990 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre de 1990, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1996 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre de 1996, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1997 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, junio de 1997, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1997 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre de 1997, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1998 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre de 1998, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1999 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, septiembre de 1999, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1999 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, octubre de 1999, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1999 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, noviembre de 1999, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 1999 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, diciembre de 1999, La Paz – Bolivia.
- Boletín Informativo 2000 Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, enero del 2000, La Paz – Bolivia.

- | | | |
|--|------|---|
| Boletín Informativo | 2003 | <u>Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras</u> , diciembre de 2003, La Paz – Bolivia. |
| Cám. Boliviana-Peruana de Comercio e Industria | 1997 | <u>El Sistema Andino de Integración, Aportes y Oportunidades para los Países Andinos</u> , editorial STAMPA gráfica, La Paz – Bolivia |
| Estadísticas Sociales y Económicas | 2003 | <u>UDAPE</u> , dossier, volumen 3 |
| GATT | 1993 | <u>Examen de las Políticas Comerciales – Bolivia</u> , 2 tomos, publicación del GATT. |
| IDEA | 1997 | <u>Operadores de Comercio Exterior</u> , manual del curso dictado auspiciado por IDEA y la DGA, La Paz – Bolivia. |
| IDEES | 1985 | <u>El Dinero, el Crédito y la Banca, el Capital Financiero</u> , Apuntes de Economía N° 3, IDEES, La Paz – Bolivia. |
| INPEX – Bolivia | 1996 | <u>Informe de Actividades y Resultados – Primer semestre/96</u> , Secretaría Nacional de Industria y Comercio, La Paz – Bolivia. |
| INPEX – Bolivia | 1996 | <u>Plan Operativo Anual 1997</u> , Secretaría Nacional de Industria y Comercio, La Paz – Bolivia. |
| Krugman Paul R. | 1995 | <u>Economía Internacional, Teoría y Política</u> , tercera edición, McGraw-Hill, España |
| Napoleoni Claudio | 1988 | <u>Diccionario de Economía Política</u> , 2 tomos, Editorial Ortells, Valencia – España. |
| Macario, Carla | 1995 | <u>Competitividad de las Empresas Latinoamericanas: Políticas de Promoción a las Exportaciones</u> , doc. de trabajo N° 38, CEPAL. |
| MacLean Avaroa, Ronald | 1996 | <u>Exportaciones, crecimiento y creación de riqueza para Bolivia</u> , La Razón, La Paz – Bolivia. |

-
- | | | |
|--------------------------------|------|--|
| Maurice Levi y Robert Heinkel, | 1992 | <u>La Estructura de la Banca Internacional</u> , junio de 1992, pág. 251-27 |
| Maurice, Levi, | 2000 | <u>Manual de Finanzas Internacionales</u> , McGraw-Hill |
| Memoria Institucional | 1996 | <u>Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras</u> , diciembre de 1996, La Paz – Bolivia. |
| Publicaciones de Prensa | 2000 | La Razón, sección “Economía y Negocios”. El Financiero.
Nueva Economía.
Suplemento Estadístico.
Suplemento “Mercado Exportador”.
Notas de prensa período 1996-2000 |
| Uculmana Suárez, Peter | 1997 | <u>Manual de Financiamiento del Comercio Internacional</u> , Imprenta Publicidad Papiro, La Paz – Bolivia. |
| Uculmana Suárez, Peter | 1997 | <u>Manual de Transporte Internacional de Mercancías</u> , Imprenta Publicidad Papiro, La Paz – Bolivia. |

ANEXOS

ANEXO 1¹

El Mercader de Venecia de la obra de Shakespeare del mismo título, tuvo que enfrentarse a un problema de financiamiento comercial. Para los mercaderes de esos días, los bienes llegaban desde muy lejos en grandes cantidades, de hecho, similares a la carga de un barco. Pagar los bienes importados era muy difícil debido a la enorme cuantía del monto que implicaba la mercancía que llegaba por barco, probablemente una o dos veces al año y porque las ventas fr los cuantiosos inventarios ocurrían de una manera continua a lo largo de todo el año. El financiamiento era necesario para llenar el vacío que se creaba entre las llegadas en grandes cantidades y la uniformidad de las ventas, es decir, el financiamiento era necesario en términos de los niveles de inventarios que la naturaleza del comercio imponía sobre los mercaderes.

Un sistema de inventarios de justo a tiempo, si hubiese sido posible en la época del Mercader de Venecia, hubiera evitado el problema del financiamiento comercial. Si los bienes pudieran haber llegado a la misma velocidad con la que se vendían a los clientes del área, el flujo de efectivo proveniente de las ventas hubiera sido suficiente para pagar las importaciones. Como resulta claro, la naturaleza de los barcos, la cual no podía ser lo suficientemente pequeña como para entregar el valor de las ventas de un solo día, evitaba el uso de los inventarios justo a tiempo en ese momento, como sucede en la actualidad.

El logro de mejores predicciones con relación a la llegada y a la venta de los bienes puede reducir los niveles requeridos de inventarios, pero no se puede eliminar los inventarios de productos importados así como la necesidad de financiarlos. Sin embargo, se han desarrollado instrumentos como las cartas de crédito para asegurar el pago, permitiendo así que el comercio se base en garantías colaterales más aceptables que la "libra de carne" del Mercader. Es decir, si el Mercader de Venecia hubiera tenido a su disposición un banco que pudiese garantizar su crédito a cambio de un honorario de libra de sangre, el podría haber garantizado el pago de sus importaciones con papeles en lugar de garantizarlas con sangre. La extemporaneidad en el pago de los productos importados hubiera forzado al banco emisor de la libra de carne a pagar a Shylock, liberando así las obligaciones del Mercader pero robándole el atractivo poético de Portia para la compasión de todos los de alrededor.

*La belleza de la misericordia no va por la fuerza;
Cae del cielo como las gentiles gotas del agua
Llegando hasta algún lugar. Bendice por duplicado:
Bendice al que da y bendice al que toma.*

- *El Mercader de Venecia*, Acto 4, escena 1

¹ Ob. citada, Manual de Finanzas Internacionales, página 636

ANEXO 2

CLASES DE LEASING

Leasing operativo: Definido en forma diferente al leasing financiero, cuya característica principal es la de ser revocable, no son propiamente operaciones de financiamiento de bienes de capital.

Leasing financiero: El contrato de leasing financiero es una típica operación de financiamiento de mediano o largo plazo, en la que participa una entidad financiera debidamente autorizada y una empresa industrial, comercial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus bienes de capital con el objeto de obtener mejores niveles de eficiencia y competitividad.

Leaseback: En esta figura el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir, el industrial, propietario de bienes y equipos, que requiere capital de trabajo, procede a vendérselos a la sociedad de leasing, la cual, seguidamente se los arrienda dentro del marco general señalado en puntos anteriores.

Leasing internacional: El arrendatario efectúa operaciones con empresas de leasing con residencia fuera de Bolivia.

Leasing Sindicado: Mediante un convenio de sindicación, la sociedad de leasing realiza una operación de arrendamiento bajo cualquier modalidad, con la intervención de una o más empresas de leasing, donde típicamente cada empresa aporta los recursos financieros en proporción a su participación en el negocio.

ANEXO 3

CLASES DE FACTORING

Factoring con recursos: Considerado como el verdadero factoring, dado que el factor compra la factura cambiaria debidamente endosada, admite al comprador como deudor de la entidad financiera (Factor), eliminando la relación financiera inicial entre el proveedor (Vendedor) y el comprador (deudor).

Factoring con devolución: Esta modalidad se asimila a las operaciones de descuento de letras tradicional, ya que cuando el deudor original incumple el pago de la deuda, recae Ésta, nuevamente sobre el factorizado, es decir el cliente.

Factoring sin devolución: Es lo contrario al anterior, puesto que la entidad financiera compra la deuda (factura cambiaria), asumiendo también el riesgo involucrado y derivado de la eventual falta de pago del deudor original. Esta posibilidad de absorber la pérdida sin reclamo alguno redundaría en un mayor beneficio cobrado por el Factor.

Factoring internacional: Este factoring, bajo los mismos lineamientos antes explicados, realiza las operaciones de compra-venta de facturas cambiarias entre países, es decir, entre personas jurídicas, legalmente establecidas en diferentes países. Este tipo de factoring, trae consigo una serie de requerimientos, como la existencia de un contrato internacional, y el cumplimiento de las leyes internacionales.

ANEXO 4

ALGUNAS LINEAS EXTERNAS DE CRÉDITO ASIGNADAS A BOLIVIA

BANQUERO	DESTINO DE LA LINEA	CONDICIONES GENERALES	CONDICIONES* IMPORT FINANCE
Hamilton Bank N.A.	Confirmación L/C y refinanciamiento de importaciones con y sin cartas de créd. domésticas. Exportaciones bolivianas dentro de ALADI. Colocaciones en depósitos a plazo fijo a 180 días.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,25% comis. Aviso \$us.100 ó 1/4% pago diferido 0,2% \$us.125 mínimo	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,75% Comisión \$us. 75.-
Banco Atlántico	Confirmación y Financiamiento de Cartas de Crédito, pre y post embarque. Financiamiento de las importaciones directas. Cartas de crédito hasta \$us.100,000, comisión total de \$us.300.-	Plazo: 180 - 270 días. Tasa Libor + 1,5% AA. Comisión confirm. y pago 1/8% por trimestre, acep. 1,5% AA. Aviso \$US.100.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 2,0% Comisión 0,125%
Popular Bank of Florida	Confirmación y Financiamiento de Cartas de Crédito de importación hasta 360 días, sub limite pre exportación \$us.500,000 hasta 180 días. Consultar cada operación. Financiamiento cartas de créd. domésticas e importaciones directas.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5% AA comis. Aviso \$us.50 confir. 1/8% AA trimestre mínimo \$us.50.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 17,5% Comisión \$us. 100.-
Swiss Bank Corporation	Para confirmación y financiamiento cartas de créd. Financiamiento de pre y post embarque exportac. Financiamiento para importaciones sin cartas de crédito. Mínimo \$us.50,000.- (importfinance).	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,25% para montos may. a 200,000.- 1+1% com. mínima, confirmación \$200.- Aviso \$us.150.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,25% Comisión mín. \$us. 125.-
Bancafe - Miami	Apertura y confirm. cartas de crédito a la vista y diferidas. Financiamiento de pre y post embarque Financiamiento de importaciones directas.	Plazo: 180 - 270 días. Tasa Libor+1,25% conf. 1/4% mín \$us.125 cada 90 días neg. 1/4% mín.125 aviso \$us.60	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,50%
Barclays Bank - Miami	Confirmación cartas de créd. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créditos a la vista. Sublímite capital de trabajo \$us. 350,000.- Financiamiento de importaciones directas.	Tasa Libor + 0,75% anual AA Comis. aviso \$us.50.- conf. 1/4% AA p/trimestre mínimo \$us.100.- negociable 1/4% mínimo \$us.100.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,25% anual. Capital de trabajo Libor + 1,50% para montos mayores a \$us.50,000.-
Republic National Bank	Confirmación cartas de créd. a la vista y diferidas y financiamiento de cartas de crédito a la vista para importaciones directas, pre-exportación.	Tasa Libor + 1,00% Comisión aviso \$us.75.- conf. 1/8% por trimestre mínimo \$us.50.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,25% anual. Comisión \$us. 100.-
First Union National Bank	Confirmación cartas de crédito y financiamiento de cartas de créditos pre y post importaciones directas.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5% Conf. 1/4% mín. \$us.100.- negociable 1/4% mín. \$100. Acep.1,5% anual	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,5% anual.
Banco de la Nación Argentina	Confirmación cartas de créd. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créd. a la vista.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5% Conf. 1/4% mín. \$us.100.- comisión de pago 1/4% mínimo \$us.100.-	No financian este tipo de operaciones
BankAtlantic	Confirmación cartas de créd. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créditos a la vista. Exportaciones pre y post embarque. Financiamiento de cartas de crédito domésticas.	Plazo 180 días. Tasa Libor + 1,0% anual.	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,0% anual.
Eastern National Bank	Confirmación cartas de créd. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créditos a la vista. Exportaciones pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,0% AA confirmac. 3/8% por trimestre negociación 3/8%	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,25% anual.

* Incluyen préstamos de exportación y cartas de crédito domésticas.

Fuente: Banco Económico S.A.

ANEXO 5

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO BANQUEROS DEL EXTERIOR

BANQUERO	DESTINO DE LA LINEA	CONDICIONES GENERALES	CONDICIONES* IMPORT FINANCE
Hamilton Bank N.A.	Confirmación L/C y refinanciamiento de importaciones con y sin cartas de crédi. domésticas. Exportaciones bolivianas dentro de ALADI. Colocaciones en depósitos a plazo fijo a 180 días.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,25% comis. Aviso \$us.100 ó 1/4% pago diferido 0,2% \$us.125 mínimo	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,75% Comisión \$us. 75.-
Capital Bank	Confirmación y Financiamiento de Cartas de Crédito, pre y post embarque. Financiamiento de las importaciones directas. Cartas de crédito hasta \$us.100,000, comisión total de \$us.300.-	Plazo: 180 - 270 días. Tasa Libor + 1,5% AA. Comisión confirm. y pago 1/8% por trimestre, acep. 1,5% AA. Aviso \$US.100.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 2,0% Comisión 0,125%
Popular Bank of Florida	Confirmación y Financiamiento de Cartas de Crédito de importación hasta 360 días, sub limite pre exportación \$us.500,000 hasta 180 días. Consultar cada operación. Financiamiento cartas de crédi. domésticas e importaciones directas.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5% AA comis. Aviso \$us.50 confir. 1/8% AA trimestre mínimo \$us.50.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,5% Comisión \$us. 100.-
Banco Latinoamericano de Exportaciones	Para confirmación y financiamiento cartas de crédi. Financiamiento de pre y post embarque exportac. Financiamiento para importaciones sin cartas de crédito. Financiamiento de préstamos.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,25% por operación comis. Fuera de Bolivia y L+2% pago de comis. p/cta. ordenante.	Plazo : 180 días. Tasa Libor + 1,75% Préstamos L+ 2% AA. Comisión \$us.100 sin impuesto a terceros del exterior.
Amtrade International Bank	Apertura y confirm. cartas de crédito a la vista y diferidas. Financiamiento de pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas.	Plazo: 180 - 270 días. Tasa Libor+1,5% conf. 1/4% mín. \$us.100 cada 90 días neg. 1/4% mín.100 aviso \$us.60	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,75%
Corporación Andina de Fomento	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de crédi. a la vista. Financiamiento de pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas. Financiamiento capital de trabajo.	Mayores a 200,000 180 día 1,875 % AA hasta 360 días. 2% AA menores a 200,000 a 180 días 2% y hasta 360 día 2,75 % AA.	Mayores a 200,000 180 días 1,875 % AA hasta 360 días. 2% AA menores a 200,000 a 180 días 2% y hasta 360 días 2,75 % AA.
Republic National Bank	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas y financiamiento de cartas de crédito a la vista para importaciones directas, pre-exportación.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5 % pre exportación L+2% hasta 250,000.-	Plazo: 180 días. Libor + 1,75% pre exportación L + 2% hasta \$us.250,000.-
Banco del Pichincha C.A.	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de crédi. a la vista. Financiamiento de pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas.	Plazo: 180 - 270 días. Tasa Libor+1,5% conf. 3/8% por trim. mínimo \$us.100.- com. pago 1/8% mín. \$us.100.-	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,5%
B P D International Bank	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de crédi. a la vista. Financiamiento de pre y post embarque. Financiamiento de cartas de crédito domésticas.	Plazo 180 días. Tasa Libor + 1,5% anual.	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,5% anual.
Barclays Bank	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créditos a la vista. Exportaciones pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,5% AA Conf. 3/8% por trimestre negociación a 3% may. 500,000 L+1 1/8%	Plazo: 180 días. Tasa Libor + 1,5% anual.
Corestates Bank	Confirmación cartas de crédi. a la vista y diferidas. Financiamiento de cartas de créditos a la vista. Exportaciones pre y post embarque. Financiamiento de importaciones directas. Viabilización de financiamiento del Eximbank para operaciones mayores a 500,000 hasta 5 años.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,75% para importaciones y Libor + 2% p/exportaciones. Tasas a cotizar en cada operación.	Plazo : 180 días. Tasa Libor+1,75% para importaciones y Libor + 2% p/exportaciones. Tasas a cotizar en cada operación.

* Incluyen préstamos de exportación y cartas de crédito domésticas.

Puente: Banco Económico S.A.

ANEXO 6

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA PARA BANCOS LOCALES SEGÚN MEDIOS DE PAGO

MEDIOS DE PAGO	TIPOS DE FINANCIAMIENTO		
	RECURSOS INTERNOS	EXTERNOS BANQUEROS	OTROS EXTERIOR
CARTAS DE CREDITO	Banco, tasas vigentes, financiamiento al importador. FUNDAPRO para actividad productiva	Corresponsales, tasa promedio Libor + 1,75% + spread banco, financiamiento al importador	Fianmex, Corfo, Eximbank, etc. Financiamiento al exportador. Tasa promedio Libor + 2%
COBRANZAS RECIBIDAS	Banco, tasas vigentes, financiamiento al importador	Algunos corresponsales, tasa promedio Libor + 1,75% + 4% del banco, financiamiento al librado	
PAGOS DIRECTOS Y ANTICIPADOS	Banco tasas vigentes, financiamiento al importador	Corresponsales, tasa promedio Libor + 1,75% + 4% banco, financiamiento al importador IMPORTFINANCE	
COMPRAS DOMÉSTICAS	Banco tasas vigentes, financiamiento de préstamos ordinarios	Corresponsales: tasa banquero más spread banco, total 13% Financiamiento al importador	
PAGOS ADUANEROS (Capital de Operaciones)	Banco tasas vigentes, financiamiento de préstamos ordinarios	CAF tasa Libor + 2%, 5% del banco BLADDEX tasa Libor + 1,75%, 5% del banco. Financiamiento al importador.	