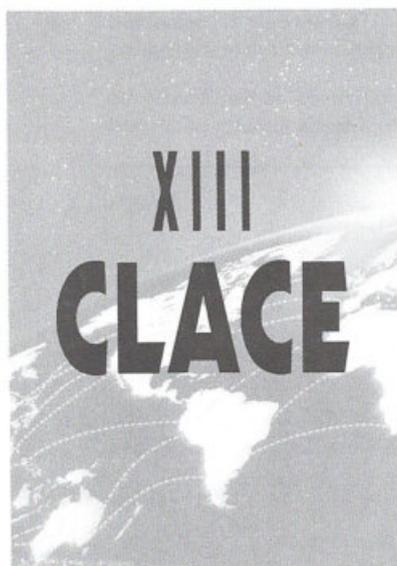


CONGRESO LATINOAMERICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Comercio exterior e integración financiera latinoamericana



XIII CONGRESO LATINOAMERICANO DE COMERCIO EXTERIOR, CLACE

Noviembre de 1997

ASOCIACION BANCARIA
Y DE ENTIDADES FINANCIERAS
DE COLOMBIA, ASOBANCARIA

Presidente

César González Muñoz

Vicepresidente

Germán Camacho Alvarez

Gerente de Información

María Constanza Mejía Meneses

Coordinadora de Publicaciones

María Alejandra Guerrero

© Asobancaria

ISBN 958-9040-48-9

Edición

Asociación Bancaria y de Entidades
Financieras de Colombia, Asobancaria

Cra. 9ª N° 74-08 Piso 9º Tel. 2114811 Ext. 440
Fax: 2119915 - 2175594

1ª edición

400 ejemplares

142 páginas

Venta al público \$40.000

Diseño e impresión

Artes gráficas Asobancaria

Carrera 7ª N° 17-01 Piso 3
Tel.: 3411100 Fax: 3411161

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro
ni su transmisión en ninguna forma o por cualquier medio,
ya sea electrónico, por fotocopia, por registro u otros medios,
sin el permiso previo y por escrito del editor.

Contenido

<i>Presentación</i>	5
<i>Sesión de instalación</i>	
Ana Pinzón de Velasco	9
Ricardo Gabler Zúñiga	15
Magdalena Pardo	21
 <i>Panel empresarial:</i> <i>Experiencias en el proceso de internacionalización</i> <i>e integración de las empresas en América Latina</i>	
Nicanor Restrepo	33
Eduardo Bayón	47
Elvio Baldinelli	59
 Los cambios estructurales, un alto en el camino	
Pedro Palma	69
 Acuerdos de integración de servicios financieros en América Latina: perfiles de negociaciones hacia el Alca	
Humberto Mora	93

CLACE

Desmaterialización de documentos bancarios

Jorge García Andrade 113

Sesión de clausura

Sebastião Cunha 125

César González Muñoz 133

Presentación

El Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior, Clace 97, creó un espacio para que empresarios y banqueros de los diferentes países del área intercambiaran experiencias y, adicionalmente, fortalecieran sus vínculos comerciales y financieros.

Además de las ruedas de negocios, Clace 97 fue el escenario en el que empresarios y académicos de la región expusieron sus puntos de vista y sus investigaciones sobre el papel del sector financiero en la integración económica de América Latina.

Los documentos que sirvieron de base para estas presentaciones constituyen material permanente de consulta que enriquece las perspectivas de aquellos que ven en la integración económica una fuente inagotable de oportunidades, tanto de investigación como de negocios.

Estas memorias están divididas en cuatro grandes capítulos: experiencias empresariales de internacionalización; cambios estructurales; acuerdos de integración de servicios financieros, y desmaterialización de documentos bancarios.

En el primer capítulo se ofrecen enseñanzas sobre algunas experiencias exitosas de internacionalización de empresas latino-

americanas. Estas se realizaron con base en alianzas estratégicas y aprovechando las ventajas de los mercados ampliados, creados mediante acuerdos de integración regional tales como la Comunidad Andina, el G-3 y Mercosur.

En el segundo capítulo se presenta un punto de vista crítico y constructivo sobre el tipo de reformas institucionales que hay que realizar en América Latina, si se quiere lograr que la inserción de la región a la economía mundial redunde en mejores condiciones para el desarrollo social de la población menos favorecida.

En el tercero se analiza en forma crítica el desarrollo de los Acuerdos de Servicios Financieros, así como sus perspectivas en la región, haciendo énfasis en el papel que en ellos desempeñan las legislaciones nacionales y las condiciones macroeconómicas internas.

Por último, se muestra una visión prospectiva de los cambios que sufrirá la prestación de servicios financieros de comercio exterior con la puesta en marcha en Europa, a partir del próximo milenio, del proyecto Bolero; éste implicará el uso generalizado de documentos electrónicos en la realización de todas las operaciones del comercio mundial, con el fin de que éstas se hagan en forma más eficiente.

Con todo, al publicar las memorias de Clace 97, la Asobancaria y Felaban pretenden dejar testimonio escrito del esfuerzo colectivo de un nutrido grupo de empresarios, banqueros e investigadores económicos de la región por consolidar de manera exitosa la inserción de Latinoamérica en la economía mundial.

Los artículos presentados se basan en las exposiciones de los conferencistas y se complementan con las interpretaciones del editor, por lo cual no se compromete en forma alguna a los autores.

Sesión de instalación

Ana Pinzón de Velasco
Presidenta del Comité Internacional Asobancaria
Colombia

Las ruedas de negocios constituyen, por llamarlo de alguna manera, el plato fuerte de esta reunión. La Federación Latinoamericana de Bancos, Felaban, y la Asociación Bancaria de Colombia, Asobancaria, son conscientes de que las ruedas de negocios permiten ampliar y profundizar, en forma progresiva, el comercio internacional. Las ruedas son foros donde se intercambian experiencias empresariales, y alrededor de este intercambio surgen sólidos vínculos comerciales y financieros, por los cuales se desarrolla la integración de la región.

Además de las ruedas de negocios, el programa de Clace 97 busca mostrar el papel del sector financiero en los procesos de integración económica de América Latina, tanto en la perspectiva empresarial como en la perspectiva académica.

En la perspectiva empresarial es mucho lo que los banqueros debemos y podemos aprender para lograr que el sector financiero facilite las transacciones comerciales internacionales. En esta

óptica, los servicios financieros son en mayor medida el resultado de las necesidades financieras de los empresarios en un mundo cada día más integrado y competitivo. La visión académica nos ofrece la posibilidad de identificar las principales tendencias de los cambios en las estructuras económicas de los países de la región, el perfil que están tomando los acuerdos de integración de los servicios financieros y el reto que, tanto para las autoridades estatales como para los mismos intermediarios financieros, implica la tendencia hacia la desmaterialización de documentos en las operaciones de comercio internacional.

Asimismo, gracias a los estudios económicos, podemos ampliar nuestros conocimientos sobre el ambiente macroeconómico que rodea las operaciones de comercio exterior, los mecanismos para financiarlas y la razón de ser de las medidas adoptadas por las autoridades económicas para regular los flujos de capital internacionales en la región.

Hemos visto, con el transcurrir del tiempo, cómo en la década de los ochenta la falta de acceso a los mercados internacionales de crédito se constituyó en el principal obstáculo para el desarrollo en América Latina, pero, por otra parte, la reciente experiencia de algunos países enseña que un ingreso desproporcionado de capitales, especialmente de corto plazo, de ser mal manejado puede convertirse en una traba para el desarrollo de nuestras economías.

Hemos sido testigos de la creciente internacionalización de las empresas en Latinoamérica. Hoy, más que nunca, se hace necesario impulsar la integración de la región. Aun cuando el camino es largo y no faltarán tropiezos, en la perspectiva de los servicios financieros son muchos los retos y las oportunidades que debemos afrontar y aprovechar, respondiendo al crecimiento de los empresarios y a sus proyectos de expansión.

Por esta razón nos propusimos realizar un panel empresarial, e invitamos a importantes empresarios latinoamericanos para que

nos expongan cómo han visto tales procesos de internacionalización, cuál ha sido su experiencia con el sector financiero y cuáles son sus recomendaciones para el desarrollo de nuevos productos y servicios que los acompañen en su esfuerzo empresarial.

Por otra parte, la apertura económica, puesta en marcha en Colombia a comienzos de los años noventa, obligó a los intermediarios financieros a modernizar sus áreas internacionales. La Asociación, consciente de la importancia de acelerar ese proceso de modernización, fortaleció el Comité Internacional, el cual, desde entonces, se ha dedicado a estudiar la manera como los hechos económicos y las medidas de regulación monetarias, cambiarias y comerciales, inciden en las operaciones internacionales.

Las acciones concretas del comité se orientan a establecer un canal de comunicación entre intermediarios financieros, autoridades de control, importadores, exportadores, inversionistas y usuarios del crédito internacional, de tal forma que las medidas de regulación adoptadas por las autoridades respectivas faciliten y no entorpezcan el comercio exterior, la inversión extranjera y el acceso de los residentes nacionales al crédito externo.

Las labores permanentes de coordinación que este objetivo impone encuentran en el escenario de Clace 97 condiciones propicias para su desarrollo.

En nombre de Felaban, la Asobancaria y el Comité Internacional, deseo que el XIII Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior esté lleno de satisfacciones para todos.

Ricardo Gabler Zúñiga
Presidente del Comité Latinoamericano de Comercio Exterior,
Federación Latinoamericana de Bancos

Clace inaugura su decimotercer congreso para reflexionar sobre el camino andado y por andar en la marcha hacia su pleno desarrollo. El Comité Latinoamericano de Comercio Exterior representa, dentro del quehacer de Felaban, uno de los principales motores en el desarrollo y el avance de esta federación, ya que el comercio exterior es una de las fuerzas más dinámicas de las pujantes economías latinoamericanas, siendo la banca un actor importante en este contexto.

Hoy en día, la banca latinoamericana se ve enfrentada al gran desafío que representa la globalización de los mercados financieros y del sector, tendencia impulsada por la implantación de los mercados futuros en todo el mundo. La lista de activos financieros que se negocian es cada vez más larga y a las divisas se han añadido otros activos de deuda pública y privada.

La desregulación y la modernización de los mercados financieros nacionales, con la progresiva caída de los controles a los movi-

mientos de capitales entre países, también han influido en la globalización de las finanzas internacionales. Los cambios registrados en la regulación de los mercados financieros, que han impulsado el proceso de globalización, se basan en el libre acceso de las empresas extranjeras a los mercados financieros nacionales. La desregulación ha sido consecuencia, igualmente, del desarrollo de las entidades financieras con negocios internacionales. La mayor competencia en el sector ha presionado a las empresas a desarrollar una estrategia global.

En este escenario, el comercio exterior ha experimentado una expansión sin precedentes y ha contribuido a la globalización de dichos mercados. La razón de este fenómeno tiene que ver con la consolidación progresiva del libre comercio y la caída de barreras proteccionistas en la mayoría de los países de la región.

Enfrentados a este desafío, los profesionales de la banca y del comercio exterior intercambiarán puntos de vista sobre la materia y esbozarán soluciones a problemas tales como la desintermediación del negocio internacional y el cambio dramático del manejo de la documentación tradicional a una documentación electrónica, al tiempo que plantearán sugerencias para fortalecer el convenio de crédito recíproco y pagos de Aladi.

El funcionamiento de este congreso está centrado en un conjunto armónico de múltiples actividades a lo largo de tres días, las cuales contemplan un excelente programa de actividades académicas, sociales y ruedas de negocios. Los paneles contarán con la participación de destacadas personalidades y expertos internacionales, cuyas disertaciones versarán sobre aspectos fundamentales del negocio bancario. Las ruedas de negocios han sido un factor de éxito en los anteriores congresos, debido a que permiten crear redes o relaciones a nivel internacional, ya que a pesar de la tecnología, los contactos personales resultan fundamentales en las relaciones comerciales, y crean importantes y permanentes lazos de amistad.

CLACE

Por último, cábeme desearles a todos ustedes que este congreso sea fructífero, y les permita llevar a sus países nuevos conocimientos profesionales, nuevos negocios y nuevas relaciones amistosas.

Magdalena Pardo
Ministra de Comercio Exterior (e)
Colombia

Quisiera comenzar esta intervención haciendo un breve recuento sobre la negociación de servicios financieros. En realidad, el concepto de comercio de servicios y, dentro de éste, el de servicios financieros, posee una historia relativamente corta pero presenta hoy grandes desafíos para los países y sus instituciones públicas y privadas.

La progresiva importancia del denominado sector terciario y el impulso de fuerzas económicas mundiales, así como el desarrollo de nuevas tecnologías, la globalización de las finanzas, el crecimiento de la infraestructura y la interdependencia entre países, constituyeron un adecuado escenario para que se iniciaran en 1982 dinámicos debates sobre el comercio de servicios hasta concluir en abril de 1994 con la suscripción del Acuerdo General de Comercio de Servicios, conocido también como Gatt, por sus siglas en inglés.

Gracias a este acuerdo, impulsado desde la Ronda Uruguay por los países industrializados y finalmente apoyado también por los

países en desarrollo, se dispone de un conjunto de disciplinas que buscan transparencia en un proceso de expansión del comercio de servicios, reconociendo en éste un factor de crecimiento económico y desarrollo de los países.

Con el Gatt y mediante la elaboración de listas de compromisos específicos, fundamentalmente en materia de trato nacional y acceso al mercado, se dispone de un foro adecuado para futuras negociaciones, a través del cual se realizará la liberalización progresiva de restricciones al comercio de servicios, sea que éstos se presten de manera transfronteriza, desde el país de origen, o a través del desplazamiento físico del productor o del consumidor o bien mediante la presencia comercial del prestador de servicios, comúnmente llamada inversión extranjera.

A partir de entonces, una serie de acuerdos denominados de tercera generación han comenzado a regular los nuevos temas de comercio, entre los cuales están la propiedad intelectual, la inversión y los servicios. Baste con recordar algunos ejemplos, como el Nafta, el Tratado de Libre Comercio, el Grupo de los Tres, los acuerdos bilaterales, entre ellos el celebrado entre México y Bolivia, Chile y Canadá, y procesos en curso como el Alca y la comunidad andina, en donde actualmente el tema de los servicios es de enorme importancia y se halla en proceso de definirse.

Durante la reunión ministerial de Marrakech, que concluyó la Ronda Uruguay, una decisión relativa a servicios financieros determinó que el 30 de junio de 1995 debía terminar la respectiva negociación en el marco de la Organización Mundial del Comercio. Llegada esa fecha y tras un intenso proceso de negociación, las ofertas presentadas por los países no colmaron la expectativa de Estados Unidos, que deciden incorporar una exención al trato de nación más favorecida, reservándose de esa manera la posibilidad de dar trato diferencial en aplicación del principio de reciprocidad.

De manera reactiva otros países desmejoraron también sus ofertas, obligando a que se buscara una fórmula para evitar que el proceso de negociación fracasara. Así, se pactó un acuerdo interino que permitió que los países mantuvieran los niveles de compromiso ofrecidos hasta esa fecha y que en un período de 60 días, a partir de noviembre de 1997, se pudiese modificar o retirar la totalidad o parte de los compromisos específicos consignados en las listas o bien introducir exenciones al trato de la nación más favorecida.

Este proceso se halla en curso en Ginebra y constituye el más inmediato desafío de liberalización de los servicios financieros. Son útiles algunas reflexiones al respecto: los servicios, otrora considerados improductivos, están despertando hoy en día un proceso dinámico y creciente de expansión integracionista, que ha de traducirse en oportunidades de comercio para todos. Los servicios financieros, en particular, son también protagonistas de esta especie de *boom* de los servicios. Los procesos de internacionalización y desregulación interna favorecen el que instituciones foráneas se establezcan localmente, generando, entre otros factores, empleo, desarrollo tecnológico y acceso a *know how*.

Con ello, nuevos productos financieros satisfacen las necesidades de una demanda cada vez más exigente y sofisticada, facilitan la incorporación de nuevas tecnologías y repercuten en la competitividad, gracias a la reducción en el costo de capital, generando desarrollo y crecimiento económico.

Al mismo tiempo, nuevos nichos de mercado se presentan como oportunidad para que empresarios nacionales, individualmente o mediante uniones estratégicas, consoliden oportunidades de negocios en otros países. Pero los servicios financieros, en general la movilidad de capital, deben ser analizados asimismo como elemento facilitador del proceso de internacionalización y globalización de las economías. El desarrollo de los servicios financieros al productor ha sido destacado como uno de los principales factores que inciden en el crecimiento de la economía.

Adicionalmente, procesos de integración y articulación de entidades financieras, como el convenio de pagos de la Aladi, se convierten en instrumentos que facilitan y promocionan el intercambio de otros bienes y servicios. Pero no ha de perderse de vista la responsabilidad del Estado de conciliar los objetivos del mercado financiero con los de la política macroeconómica en general. Esta no es tarea fácil.

Todos nosotros conocimos la experiencia mexicana reciente, en la cual abundantes flujos de portafolios y de capitales especulativos contribuyeron a alimentar un severo desequilibrio comercial, a la revaluación de la moneda y a la generación de una crisis financiera y cambiaria con repercusiones importantes en otros países del continente.

Tenemos entonces el desafío de instrumentar una política de integración financiera que amplíe los recursos de ahorro, tanto externos como internos, y contribuya a lograr una mayor eficiencia en el uso de los factores y, lo que es muy importante, que en lo posible se base en recursos estables de largo plazo y no de naturaleza especulativa, de manera que se limiten los riesgos implícitos en una liberalización de la cuenta de capitales.

Ante todo, debemos hacer un ejercicio de reflexión sobre nuestras propias realidades. Si analizamos las experiencias de liberalización ajenas, éstas resultan muy diversas, algunas exitosas y otras conocidos fracasos. En diversos casos de países de mayor desarrollo, como Japón, y en algunas economías de crecimiento en Asia, como Taiwan o Corea del Sur, por ejemplo, el proceso se dio de manera ordenada y gradual, habiéndose mantenido estrictos controles sobre los mercados financieros hasta finales de los años ochenta.

Igualmente, en el caso de la Comunidad Económica Europea, muchos países mantuvieron controles de cambios hasta mediados de 1991. Ahora bien, existe consenso en algunas de las condi-

ciones básicas necesarias, aun cuando no suficientes, para que un proceso de liberalización financiera reporte beneficios. Una de ellas es la existencia de un contexto macroeconómico estable para que la integración financiera pueda traducirse en una verdadera ampliación de las fuentes de ahorro de la economía que alimente el proceso productivo, la inversión y el comercio mutuo y, por ende, se constituya en factor de crecimiento.

Sin dichas condiciones de estabilidad, es muy probable que la liberalización de los flujos de capitales se constituya en fuente de graves problemas. Ella, en efecto, podría resultar en una mayor vulnerabilidad de las economías por las mayores tasas de endeudamiento que tal liberalización alentaría, endeudamiento que, como han mostrado varias experiencias, puede concentrarse en capitales especulativos sin ningún arraigo en la esfera productiva de las economías receptoras, con resultados de revaluaciones importantes de sus monedas y posteriores devaluaciones bruscas. O bien en un ambiente de inestabilidad macroeconómica, en que la confianza en la economía no cuente con cimientos sólidos, la liberalización puede traducirse simplemente en una masiva fuga de capitales.

Todos estos eventos redundarán a la postre en menores tasas de crecimiento y en la reducción de los flujos de comercio, en especial de los regionales, como lo mostró la experiencia latinoamericana en la crisis de los años ochenta.

Es interesante observar la mayor incidencia de crisis financieras que algunos estudios han encontrado en los tres últimos lustros. Por lo general, éstas se han producido en un lapso entre tres y cinco años después de haberse liberalizado el sector. Igualmente, se han encontrado estrechos vínculos entre crisis financieras y cambiarias que pueden derivar en controles de cambio, el caso de Venezuela en 1994, y en reducciones del comercio y de las fuentes de crecimiento. De allí que una segunda condición indispensable para que la integración financiera resulte exitosa es la existencia no sólo de un sector financiero sano, sino de políticas de regulación de supervisión eficiente.

Entonces las preguntas que debemos plantearnos son:

- ¿Cuánto margen existe para ello?
- ¿Debemos ser más exigentes que otras economías en ciertas normativas de riesgo o tales políticas restarían competitividad frente a otros sectores financieros?

Todos estos campos de análisis no pueden soslayarse y, como quiero recalcar, deben hacer referencia a nuestras propias realidades.

Infortunadamente, no basta con tener un marco macroeconómico estable. Existen factores externos que también son determinantes en los movimientos de capital. Diversas economías latinoamericanas, con disímiles experiencias en cuanto a la superación de sus desequilibrios macroeconómicos y a la realización de sus reformas estructurales, experimentaron ingresos muy importantes de capitales a comienzos de esta década, los cuales superaron con creces las necesidades de financiamiento de los déficit en sus balances comerciales y en cuenta corriente y engrosaron las reservas en varios países de América Latina. Muchos de estos recursos fueron de corto plazo, inducidos en buena medida por la desaceleración de las economías industrializadas y las tasas de las economías de interés internacional.

Diseñar una política que reduzca la volatilidad de las fuentes de capital externo en economías que, como la mayoría de las de América Latina se caracterizan por otros riesgos de inestabilidad, como el peso de los bienes primarios en sus exportaciones, es un propósito que debemos analizar cuidadosamente sin perder de vista el largo plazo.

Existen otros riesgos en la integración financiera que no se deben ignorar, entre ellos la pérdida de autonomía y de control de las políticas macroeconómicas internas. ¿Contamos con el suficiente

grado de articulación de otras políticas y de aproximación en los resultados de nuestras economías en campos como la inflación, los déficit externos, etc., que permitan que una amplia liberalización y una gran apertura financiera a través de las fronteras quede exenta de peligros de transmisión de crisis cambiaria?

¿Podría una amplia factura en estos terrenos atentar contra la integridad y la estabilidad del sistema financiero, a través del contacto de crisis sistémicas en otras economías? ¿Cuáles serían, entonces, las herramientas razonables de contención y prevención de este tipo de problemas con las que debe contar un proceso de liberalización en tan importante sector de la economía?

Todos estos cuestionamientos deben estar presentes en los actuales y los futuros procesos de integración y en sus negociaciones. El reto y el desafío radican entonces en hallar fórmulas intermedias que permitan avanzar en la integración, mejorando la eficiencia en el uso de factores, ampliando la base de capital de nuestras economías, maximizando los potenciales de un mayor avance tecnológico de otros sistemas financieros, resaltando las mejoras administrativas y acogiendo procesos de ingeniería financiera que puedan brindarnos inversión extranjera. En fin, aprovechando las economías de escala que puedan ofrecer espacios económicos ampliados y, al mismo tiempo, minimizando los riesgos ya señalados.

De esta manera, surge una inevitable conclusión: toda acción de integración o liberalización financiera debe obedecer a un proceso de amplia concertación entre los sectores público y privado. A éste le corresponde evaluar las oportunidades de negocio, y a aquél el impacto sobre su autonomía en la regulación de la política económica.

Considero que en este foro de altísima calidad surgirán reflexiones muy importantes en torno a estos temas, gracias a las cuales

CLACE

tanto el gobierno como el sector privado podrán estructurar sus propias posiciones respecto a cómo lograr el bienestar general que debe resultar de la globalización.

*Panel empresarial:
Experiencias en el proceso
de internacionalización
e integración de las empresas
en América Latina*

Nicanor Restrepo
Presidente de Suramericana
Colombia

Vamos a repasar la experiencia que han tenido algunas de las empresas colombianas frente a la regionalización, las alianzas estratégicas que se han hecho en la región y el apoyo que han recibido de la banca internacional en general.

El comercio en América Latina

En América del Sur se están empezando a dar varios de los elementos que conformarán un modelo de regionalismo abierto como el que existe en muchas regiones a través de los bloques. Este proceso de integración de América del Sur resulta muy visible en la medida en que instrumentos como Mercosur y el Pacto Andino han venido convirtiéndose en fórmulas que, aproximadas entre sí, generarán un mercado único con características similares a las que tienen los modelos donde se presenta el regionalismo abierto.

La reciente adhesión de Chile al Mercosur, la solicitud de adhesión de Panamá al Pacto Andino y la decisión de Perú de ingre-

sar nuevamente al Pacto Andino significan la consolidación de dos grupos que empezarán también, como ya está previsto, a buscar mecanismos para negociar un mercado mucho más amplio.

América del Sur tiende hacia un claro modelo de regionalismo abierto, con las características fundamentales que éste presenta: una gran apertura que destruye la totalidad de las barreras interiores, la búsqueda gradual de armonización de las políticas macroeconómicas de los estados miembros de esos bloques de comercio, la búsqueda de fórmulas para el desarrollo de la infraestructura que eliminen cuellos de botella en la región y, finalmente, la formación de canales de información generales.

América del Sur es un mercado integrado por 320 millones de habitantes, con un crecimiento económico global sostenido próximo al 3,3% en los últimos años y con una perspectiva que resulta muy halagadora desde el punto de vista de la posibilidad de incremento del comercio.

En cuanto a la posibilidad de que América Central se integre con este mercado en el futuro, hay cierta incertidumbre. Los tres mecanismos de comercio que están rigiendo en América Central: el Mercado Común Centroamericano, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y el Caricom, de alguna manera se complementan, pero no podemos predecir hacia dónde tenderá tal mercado. Parecería, estando los Estados Unidos muy interesados a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe e involucrados en otros de los mecanismos de comercio centroamericano, que esta región llegará a vincularse más prontamente a lo que sería un programa extendido de Nafta.

Sin embargo, también hay que tomar en cuenta la posibilidad, y creer en ella, de que en el año 2005 tendremos Alca funcionando y un mercado hemisférico general. La perspectiva del mercado suramericano es mucho más clara y más próxima.

Iniciativa del sector privado a partir de 1990

Esta iniciativa se ha convertido en un mecanismo auxiliar de todo el proceso de integración que, tradicionalmente, ha resultado muy jalonado por los gobiernos latinoamericanos. Los empresarios y el sector privado se han hecho presentes en este proceso, pero en algunos países con más disciplina e intensidad que en otros. Sin embargo, son los gobiernos los que han tratado de liderar históricamente los acuerdos de comercio.

Por primera vez en los últimos años, esto se ha invertido. Primero se realizan los negocios y luego se firman los tratados. Tal ha sido la enseñanza que podemos obtener de las organizaciones más maduras de comercio, como la Unión Europea, por ejemplo. En América Latina se conformó una especie de red de empresarios, integrada hoy en día por unas 320 personas, en la cual están representados la gran mayoría de los bancos de la región. Son empresas esencialmente latinoamericanas; es decir, no hay compañías multinacionales que tengan operaciones en el área.

Gracias a esta relación, cuyo propósito fundamental es establecer nexos de amistad y de conocimiento que permitan jalonar los negocios, se han hecho avances muy importantes. Se creó una especie de club en que la confianza, el entendimiento, la comunidad de intereses y de principios han facilitado el proceso de integración. A través de ese mecanismo, que se llama Consejo de Empresarios de América Latina (Ceal), se han establecido nexos muy estables y se ha avanzado de una manera muy silenciosa pero eficaz en muchos de los procesos de información y desarrollo de los tratados que hoy componen Mercosur o que han fortalecido el Pacto Andino.

En la mayoría de los casos donde hay empresas alianzas y mercados regionales, casi siempre detrás de ellas está el Ceal. Los bancos han sido particularmente muy activos en este proceso de integración y los principales bancos latinoamericanos son miembros muy destacados de este Consejo.

Apertura de las economías

Este fenómeno se ha presentado de una manera simultánea en la región. Cuando dicho mecanismo se adoptó, se pensó siempre en renunciar al modelo de protección que se había agotado y que había dado muestras de no ser suficientemente ágil en el crecimiento de nuestras economías y, por tanto, en la búsqueda de los niveles de bienestar que todos queremos para nuestros conciudadanos.

Cuando se decidió renunciar a ese modelo de protección se pensaba con inteligencia que la estrategia de transmitir eficiencia a través de la competencia internacional, de incorporar mecanismos de calidad y de productividad locales y, al mismo tiempo, de ofrecer perspectivas de aumento en escalas y en volúmenes para comercializar los productos antes propios y reducidos, podría ser exitosa desde muchos puntos de vista.

Particularmente en Colombia la apertura se ha dado en forma concomitante, con una apreciación de la moneda nacional que ha dificultado la supervivencia de muchos industriales y exportadores, en un escenario donde los costos están montados en la inflación interna colombiana. Esta, en los últimos cuatro años, se ha ponderado en el 75%, mientras la devaluación del peso ha sido del 25%; es decir, se ha perdido un 50% de competitividad en cuatro años. Ello ha hecho muy vulnerables las empresas industriales colombianas, y particularmente a los exportadores.

Sin desconocer que esa apertura en un escenario revaluacionista resulta sumamente crítica, vale la pena mencionar otros hechos que hablan muy bien de este proceso. El comercio entre Venezuela y Colombia en estos últimos cinco años se ha multiplicado por cuatro; con Ecuador lo ha hecho también casi por cuatro y con el Perú ha crecido en forma importante. Si bien las políticas y las circunstancias macroeconómicas en esos países no son homogéneas, se ha logrado mantener unos nexos, y los empresarios que

se han involucrado en esos procesos de comercio han defendido y limitado muchas veces tensiones que surgen entre esos países.

Para todos es conocido que Venezuela y Colombia tienen una diferencia de fronteras histórica y que muchas veces el clima se congestiona por razones políticas internas. Tan importante papel han cumplido el comercio real y los empresarios en estos dos países que en algún momento crítico han servido de amortiguadores de esas tensiones, que tienen más un origen político que un origen histórico cierto.

El comercio en estos países donde se han dado ya los primeros pasos en la apertura y en la libertad de comercio sin ninguna barrera ha sido muy exitoso. Muchas empresas venezolanas o ecuatorianas y algunas peruanas tienen mercados adicionales muy grandes en Colombia, y viceversa.

Empresas colombianas en la región

Hablando de lo que ha sido la presencia de empresas colombianas en la región, hay que empezar haciéndole honor a una de las más queridas: Carvajal y Cía.

Carvajal y Cía.

Esta firma cubre el sector de las artes gráficas. Tiene un inmenso apego en la vida colombiana, y una forma de hacer los negocios muy transparente, con una altísima ética, y una gran responsabilidad social. Buena parte de la empresa es propiedad de los mismos trabajadores, a través de fundaciones que crearon los dueños en su momento.

Carvajal se destaca en la comunidad de negocios de Colombia como una de las empresas más admiradas y que cumplen mejor con su papel en la comunidad y en la vida nacional. Nació en 1970,

de una manera muy visionaria, con un programa de apertura y de expansión de sus operaciones en toda América Latina. Hoy por hoy está en trece países de América Latina, así como también en España y en Estados Unidos.

Esta empresa es particularmente fuerte en la industria de las artes gráficas, pero alrededor ha desarrollado otras líneas de productos como muebles y equipos de oficina, que son complementarios. Además la compañía posee una línea editorial importante.

En primer lugar, la firma amplió sus operaciones con socios locales al Ecuador y Panamá, en el negocio de formas continuas. Luego siguió con los directorios de páginas amarillas, estandarizando los listados de teléfonos de todas las ciudades. En Colombia ha tomado, paulatinamente, una posición de liderazgo que le permitió expandir su operación a Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala. Luego consiguió un contrato muy importante para elaborar los directorios telefónicos de cuatro estados brasileños. Hoy está prácticamente en toda América Latina en ese ramo, incluyendo Chile.

En el campo editorial empezó sus tareas como distribuidora de libros, cuando había ventajas en el costo de producción de los mismos en Colombia, frente a la tradicional industria editorial argentina; por ejemplo, comenzó con negocios de distribución y luego, en la medida en que se encareció el costo del libro producido en Colombia, se convirtió en editor; hoy tiene dos empresas de este tipo en la Argentina.

La empresa es muy activa en lo relacionado con artículos escolares, en particular cuadernos y libros de edición para los programas básicos de educación primaria y secundaria. En ese campo actualmente opera en Venezuela, Perú, Puerto Rico, Ecuador y Brasil.

Carvajal y Cía. cubre los sectores de muebles de oficina y empaques —productos de consumo—, y abastece los mercados de Chile y

México. La expansión se volvió tan importante para esta empresa que el año pasado, que tuvo un ciclo de baja productividad en términos de rentabilidad en Colombia, las utilidades conseguidas en su operación regional significaron el 40% del ingreso libre de la empresa y hoy son un 25% de las ventas.

Así las cosas este negocio es, hoy en día, determinante en el resultado final de la compañía. Afortunadamente la empresa ha recibido la cooperación de bancos internacionales para cumplir sus metas de expansión. La firma mantiene relaciones cordiales con el sector financiero de cada país, pero no ha contado con banca de inversión, ni con ningún agente bancario colombiano o internacional que le haya ayudado en ese aspecto.

Suramericana

En relación con Suramericana, este grupo está involucrado en muchas actividades en Colombia, entre las que vale la pena mencionar la de alimentos procesados.

Igualmente, tiene gran parte del mercado colombiano en productos cárnicos (embutidos, jamones, etc.) y en café tostado y, además, comparte con Nestlé el mercado del café soluble o instantáneo; así mismo, lidera los negocios de pastas de galletas, de caramelos y de golosinas, en productos de cacao y sus derivados. También tiene intereses en la industria porcícola, como materia prima para las empresas del sector cárnico, al igual que en el sector de productos lácteos.

Las compañías que forman el grupo tienen una posición muy fuerte en el mercado local, pero anteriormente eran domésticas por completo. Cuando se inició la apertura empezaron a percibir las amenazas de la competencia multinacional que no estaba situada en Colombia, pero también las oportunidades. Entonces comenzaron a desarrollar una serie de alianzas estratégicas, estrictamente comerciales, con operadores regionales.

Estas alianzas son de doble vía, pues se utilizan las redes de distribución que cada uno de estos grupos tiene en sus respectivos mercados. Ese es uno de sus puntos fuertes y quizás lo que explica que en un mercado como Colombia los operadores en el negocio alimentario, típico de grandes compañías, tengan una posición preponderante; esto estriba fundamentalmente en la existencia de redes de distribución muy sólidas, propias de estas firmas.

Muchas de estas compañías tienen, a su vez, sistemas de distribución igualmente propios, muy importantes. De alguna manera se está tejiendo una verdadera red de distribución manejada por operadores regionales, que ha servido para contrarrestar el poderío de las grandes compañías multinacionales. Los banqueros han desempeñado un papel relativamente secundario en este aspecto, pues se han limitado a efectuar operaciones de comercio tradicionales con sus clientes locales, en cada caso; es decir, no ha habido inversiones que requieran la participación de los bancos en una medida importante.

Noel

Noel, otra de las compañías del grupo en el sector de galletas, golosinas y cárnicos, adquirió recientemente en Venezuela la firma Hermo, convirtiéndose así en el primer participante del mercado ampliado venezolano-colombiano.

Los consumos en estos países tienen características muy distintas. En este caso, por ejemplo, el de productos cárnicos de Colombia es la tercera parte del de Venezuela, a causa de que en este último hay mejor tecnología y materias primas en los campos porcícola y avícola que en Colombia.

Esto se ha convertido no solamente en una expansión a un mercado mucho más dinámico, como es el venezolano en este campo

específico, sino también en el acceso a una red de suministros mucho más eficiente, que ha beneficiado también la parte local. En esto han sido importantes los bancos de inversión tradicionales, que les han brindado esa oportunidad en Venezuela, y la banca internacional, que los ha financiado.

La experiencia ha sido muy positiva. Esta compañía colombiana es el primer operador en el mercado ampliado Venezuela-Colombia, con aproximadamente el 29%, frente a multinacionales como Plumrose u Oscar Meyer.

Alianzas comerciales

Igualmente, se ha hecho una serie de inversiones en asociación con operadores locales; en el campo de los seguros se tiene participación en firmas como La Positiva y La Alianza, en Perú, la Compañía América, en Nicaragua, la primera empresa privada que se abre después de la reforma del sistema financiero, y en Equidí, en el Ecuador. Con ellas se negocia transferencia tecnológica y se contratan reaseguros en bloque, lo que ha permitido encontrar muchísimas ventajas y desarrollar una gran sinergia.

Estos negocios, en términos de inversión, no tienen un monto muy alto, aproximadamente US\$10 millones; sin embargo esta cifra significa una participación, a precios del mercado colombiano, del 0,8%, porcentaje que supera los US\$10 millones. Desde el punto de vista de equivalencias, ha sido un negocio bastante interesante.

Lo más importante de esto es que se ha podido tejer una red de información que nos da acceso a muchos negocios. Una de las ventajas de estas alianzas, por ejemplo, ha sido la vinculación a negocios que se presentan en la región de manera simultánea; por ejemplo, la formación del nuevo sistema de pensiones, que por lo general es el mismo en toda la región y que no se da simultáneamente sino en forma gradual.

A través de estas alianzas se ha podido participar en administradoras de pensiones tanto en Perú como en Bolivia, y también en una de las empresas argentinas especializadas en seguridad social y en accidentes y riesgos de trabajo: la Caja ART.

Con respecto a inversiones en consorcios regionales, el grupo inauguró la primera planta de Bimbo en Colombia a finales de 1996 en asocio con una empresa mexicana, en un campo ampliamente conocido. Esta es una empresa con gran tecnología en la industria panificadora y que tiene en Colombia un primer desarrollo. El proyecto costó unos US\$40 millones y se financió, esencialmente, con recursos de la banca nacional.

El grupo está involucrado en los tres sistemas de distribución más grandes que tiene Colombia, y hace un par de años, en alianza con el grupo de la familia Mendoza –vinculada a la cervecería Polar– y nuestros socios holandeses de Makro, les compró a los Cisneros su red de distribución en Venezuela. Esta ha sido una experiencia muy importante; tanto, que ha permitido una transferencia de tecnología muy grande en software e importantes ventajas de negociación en volumen con los proveedores, como se hace con los sistemas de distribución integrados, lo cual ha generado un crecimiento de trascendencia.

Esta inversión en la parte colombiana se aproxima a los US\$70 millones y se hizo mediante una emisión de ADR de Cadenalco, una de nuestras empresas en Nueva York; en este caso particular, la transacción fue dirigida por uno de los bancos de inversión internacionales más conocidos.

Los programas de expansión del grupo, que tiene hoy inversiones próximas a los US\$150 millones y que esperamos que asciendan a unos US\$500 millones en la región al finalizar la presente década, han sido esencialmente financiados por la banca internacional, en ciertos casos mediante ADR y, en otros, por la banca colombiana, en particular cuando se ha hecho con deuda.

Se trató de establecer un mecanismo que, a la larga, no funcionó muy bien: crear una especie de relación de corresponsalía preferencial. Esto se hizo con el objeto de que los clientes colombianos que incursionaran en esos mercados tuvieran prelación, incluso mediante la constitución de avales, de garantías o contra garantías en banca colombiana, para que las operaciones de crédito en esos países fueran más expeditas; sin embargo, este mecanismo no desarrolló la sinergia que se esperaba.

Por otra parte, nuestros bancos tienen muy buenas relaciones con la banca de la región y, además, hacen negocios de banca corresponsal corriente, pese a que la idea de establecer unas líneas con preferencias y con avales no funcionó; no obstante, vale la pena mencionarlo como un intento que no tuvo éxito.

Evidentemente, el papel de los bancos en el crecimiento del comercio Colombia-Venezuela ha sido fundamental, pues se pasó de US\$400 millones a US\$2.000 millones en pocos años.

Nosotros nos sentimos muy satisfechos con lo que se ha hecho. Pensamos que nuestro recorrido ha sido exitoso y que si bien para nosotros no tiene mucha significación, ni como riesgo dentro del portafolio de nuestras inversiones, ni como resultado en materia de agregado en ventas, tratándose de utilidades sí creemos que es un paso que estamos dando con mucha confianza, y que definitivamente es mucho mejor pensar en un mercado –si hablamos de Suramérica– de 320 millones de personas, que en uno de 38 millones de habitantes, pobres además, ya que esto genera perspectivas en materia de economías de escala, de modernización, de incorporación de instrumentos de mayor calidad, de mayor productividad de nuestras empresas, algo que para nosotros se convierte en un agente de éxito y de progreso.

Eduardo Bayón
Presidente General Motors Colmotores
Colombia

Introducción

Antes de entrar en el tema de la internacionalización en integración quisiera hacer una breve presentación de General Motors a nivel internacional y luego de General Motors Colmotores en el mercado colombiano, ya que esto nos va a mostrar todos los problemas que pueden presentarse en una compañía muy grande que pretende llegar a la globalización.

General Motors se fundó en 1908 como una corporación de una serie de fábricas que no tenían mucho entre sí y hoy en día, ya casi cumpliendo cien años, sigue siendo el fabricante de vehículos automotores más grande del mundo. Sólo para dar un dato, el balance consolidado de todas las operaciones mundiales de la General Motors arroja un total de ingresos de más de US\$145 billones y cinco billones de utilidad neta. Tenemos en la actualidad 647.000 empleados, lo que reafirma nuestro liderazgo y responsabilidad a nivel mundial. General Motors diseña, produce y comercializa todo tipo de vehículos automotores, bajo diferentes marcas, en muchos lugares del mundo.

Además del sector automotor, participamos en la industria electrónica y en el sector financiero con una compañía que muchos de ustedes conocen: General Motors Acceptance Corporation, dedicada exclusivamente a la financiación de la venta de vehículos producidos, y que en 1996 obtuvo ingresos por cerca de US\$13 billones.

Las diferentes marcas de General Motors se comercializan en 190 países del mundo y en más de 50 de ellos operan plantas de producción de vehículos y componentes.

Entrando ahora al nivel micro, resulta increíble lo que hizo la apertura, ya que el mercado colombiano, uno de los más pequeños de Latinoamérica y del mundo, con la apertura de 1992 se duplicó, llegando a un pico de 140.000 unidades en 1994. Para este año esperamos crecer a 130.000 unidades, un 11,6% sobre 1996, lo cual para mucha gente va en contravía del curso de la economía colombiana.

Sin embargo, ya que es más importante resaltar el potencial del mercado colombiano, por su población, su posición geográfica y su distribución de ciudades, fácilmente debería superar las 300.000 unidades, siempre y cuando mejoremos la infraestructura vial y se reduzcan los impuestos, especialmente el IVA, uno de los más altos en el mundo. En este país un vehículo se considera todavía como artículo de lujo.

Volviendo al proceso de apertura, en Colombia había ocho marcas antes de la apertura y luego el mercado se convirtió en uno de los más competidos en Latinoamérica. Creemos que hoy sea tal vez el de más competencia junto con Chile, que es el país que tiene más marcas. Hoy se ofrecen 36 diferentes marcas, con más de 400 modelos. Así que el cliente colombiano puede hoy en día escoger lo que quiera en el país.

Tuvimos que reorientar y cambiar objetivos con el fin de que la competencia no nos hundiera, sobre todo la importación. Gracias

a ese esfuerzo, nosotros podemos decir hoy que logramos lo que nos propusimos, ya que tenemos una participación de 33% del mercado colombiano, contra todas las importaciones; es decir, de cada cien vehículos, 33 son nuestros. Esto se debe a una táctica que Colombia está asimilando con la apertura: el servicio al cliente. Nosotros en General Motors lo llamamos el entusiasmo del cliente. Ya no es satisfacción, al cliente hay que darle algo más de lo que espera, y eso cuenta en los bancos, en los restaurantes, en todo. El cliente colombiano, hoy en día, se ha vuelto muy exigente. Nosotros denominamos ese programa "un mundo de respaldo"; cuando un cliente adquiere un vehículo, es lo primero que encuentra para respaldar su compra.

Nosotros somos conscientes de que no todo es importación: hay que exportar, y de esto depende el éxito en los negocios. Estoy de acuerdo con que Colombia no se puede limitar a volverse un exportador de materias primas, porque en algún momento eso va a frenar el desarrollo –sobre todo tecnológico– del país, pero afrontamos serios limitantes en Colombia, como la deficiente infraestructura vial: muchas de nuestras fábricas en el centro del país se hallan a 600 o 1.000 kilómetros de los puertos, y si bien éstos han mejorado algo todavía no pueden competir con otros de nivel mundial.

La revaluación del peso colombiano afecta las exportaciones, como mucha gente lo ha dicho, y en la industria automotriz existen aranceles discriminatorios para los proveedores colombianos de autopartes que otros países no tienen. A pesar de todo, en Colombia estamos acostumbrados a trabajar contra los problemas y a resolverlos. Este año, si bien la cifra puede no parecer muy importante, vamos a sobrepasar los US\$60 millones en exportación de vehículos, lo cual equivale a algo más del 8% de las importaciones. Tenemos muchos planes de desarrollo, y a medida que la infraestructura del país avance, que la electricidad resulta mucho más competitiva y otra serie de factores, trabajando en conjunto con el gobierno podremos aumentar las exportaciones.

Los tratados regionales y la industria automotriz

Brevemente quiero referirme a qué representan los tratados regionales ya mencionados desde el punto de vista de la historia automotriz. El Grupo Andino es el más avanzado: tiene tanto un arancel común como políticas armonizadas de incorporación de materiales de origen subregional, y en lo que respecta a la industria automotriz trabaja aun mejor que en algunos puntos del Mercado Común Europeo. Aquí se han logrado verdaderos milagros, como que se entiendan las aduanas de Cúcuta, San Antonio, Ipiales, y que los camiones puedan pasar de un lado a otro llevando piezas y trayendo vehículos.

Esto nos ha significado, con la apertura y el Grupo Andino, racionalizar la producción. Hemos puesto nuestra producción en las plantas de Ecuador, Colombia y Venezuela, de manera tal que nos especializamos en vehículos, logrando economías de escala y aumentando el año pasado el comercio de vehículos a algo más de 25.000 unidades entre los tres países. Con la entrada de Perú y otra serie de factores creo que la cifra va a crecer bastante.

El Grupo de los Tres, formado por Colombia, México y Venezuela, también nos afecta seriamente: ya se inició este año un proceso de desgravación con México para los camiones y buses de más de quince toneladas. Esto va a perjudicar seriamente la producción nacional de camiones, porque no podemos competir con México hoy en día: nosotros tenemos la infraestructura, nuestra mano de obra es mucho más cara, mientras que México está en el patio trasero de Estados Unidos, con unos costos mucho más bajos de logística; como en otras ocasiones, debemos encontrar qué hacer para no claudicar en esta industria. El resto de los productos del sector se desgravará en el 2007, así que para ese año respecto a México habrá cero arancel en todo lo referente a la industria automotriz.

También tenemos un tratado con Chile con cero arancel para vehículos y autopartes, siempre y cuando cumplan los requisitos de origen.

En 1997 traeremos algo más de mil vehículos de Chile y a mediados de año iniciaremos la exportación de camiones medianos y pesados a ese país.

En cuanto a Mercosur, se están realizando negociaciones para firmar un acuerdo de libre comercio, bloque a bloque. Somos conscientes de que no podemos participar en un tratado abierto, porque la industria se acaba, y creemos que el sector automotor está unido por primera vez en los tres países, Ecuador, Colombia y Venezuela, tanto en la posición de los gobiernos como en la industria privada, que también es un elemento nuevo, porque siempre íbamos sueltos por todo lado. Así que hemos pedido, como un requisito previo a cualquier liberación con Mercosur, la conformación de una mesa automotriz, con representantes oficiales y privados de todos los países, para discutir armonización de políticas, asimetrías y mecanismos de nivelación de diferencias estructurales. Es decir, un comercio compensado de origen asimétrico, algo muy parecido a lo que hizo México en el Nafta.

Internacionalización e integración

El mayor reto que han afrontado General Motors y la mayoría de las compañías automotrices en el mundo es la globalización. Los avances tecnológicos, especialmente en el área de las comunicaciones, están haciendo realidad el concepto de la aldea electrónica, un mundo que se hará cada vez más pequeño en los próximos años.

El verdadero progreso en los mercados automotores se presenta fuera de Norteamérica y Europa. Estos son mercados ya saturados, mientras que los de mayor crecimiento son Latinoamérica y Asia. Sólo a modo de ejemplo valga mencionar que si el 1% de la población china adquiriera vehículo, se venderían doce millones de unidades, cifra que corresponde al mercado norteamericano. Ahora es más fácil que nunca, para las compañías verdaderamente globales, fabricar cualquier producto en cualquier lugar del

mundo, y esta tendencia hacia la integración global debe ser vista no como un problema, sino como una gran oportunidad.

General Motors ha tenido muchos dolores de cabeza para cambiar, porque está pasando de ser una compañía multinacional, a una compañía global. Existe una diferencia muy grande, y para eso hay que vencer gran cantidad de obstáculos: el idioma a veces, otras las costumbres regionales o las necesidades de productos específicos de un país; no es fácil, pero hay que hacerlo.

Para ser una compañía que integra sus operaciones globales y racionaliza sus recursos de diseño de vehículos, ingeniería, manufactura y mercadeo, tal vez lo más importante es la globalización del talento humano, es decir, que nuestros 637.000 empleados tengan más o menos lo mismo, sin abandonar los requerimientos regionales.

Para iniciar este proceso de globalización, la General Motors definió hace varios años el papel de compras como una estrategia primordial, debido a que gran parte de costos de los vehículos lo constituyen los materiales comprados. Brevemente, los conceptos fundamentales de este proceso se pueden describir así. Hoy en día, las plantas de General Motors están intercomunicadas para establecer unidad de criterios y objetivos comunes que canalicen todas nuestras compras. Y si necesitamos un tornillo, podemos comprarlo al mismo precio en cualquier parte del mundo con las compañías.

Así mismo, un factor muy importante ha sido la globalización. Nosotros deseamos comprar en todo el mundo a precios internacionales, queremos participar en volúmenes ampliados de apalancamiento y economías de escala y queremos competitividad mundial, pero para esto debemos desarrollar proveedores de clase mundial que tengan acceso a los mercados internacionales.

Finalmente, hay un factor muy importante: asegurar que todos los componentes que conforman nuestros productos cumplan con

la función de agregar valor con el fin de optimizar la relación entre calidad, servicio y precio.

Para lograr el éxito de este proceso de globalización hemos concentrado todo el esfuerzo a nivel mundial, y obviamente en Colombia, hacia la reducción de costos, haciendo hincapié en los programas de mejoramiento continuo y negociaciones a mucho más largo plazo en procura de las ventajas propias de este tipo de negociaciones. Igualmente, hemos dado un paso importantísimo al cambiar decisiones individuales por decisiones de equipo, por que hoy en día las decisiones son internacionales.

En cuanto al aspecto tecnológico, estamos promoviendo alianzas estratégicas de nuestros proveedores con empresas globales, con el fin de que los proveedores colombianos crezcan. Tenemos que seguir trabajando hacia la excelencia en calidad, servicio y precio, como ya lo mencioné, lo cual no solamente se logra con el trabajo interno, sino desarrollando todas las cadenas que son proveedores de clase mundial y redes de distribución que sean las mejores en su clase.

Todo este proceso ya empieza a dar fruto. Estamos viendo que el año pasado nuestros proveedores, que tenían prácticamente talleres pequeños, lograron exportar más de US\$20 millones, incluyendo a Brasil, a pesar de que la industria allí es muy grande.

Finalmente, y entrando un poco en el tema de este congreso, la banca y las instituciones financieras no pueden ser ajenas al proceso de globalización. Y creo que tienen que trabajar con nosotros en forma mancomunada, no simplemente de un lado o del otro, sino como verdaderas alianzas estratégicas.

Reducción de costos y mayor calidad

Voy a abordar tres áreas que podrían ayudarnos a rebajar costos y a mejorar el negocio. La primera, la administración de riesgos.

La banca colombiana, específicamente, debe trabajar mucho más con las compañías en el análisis y la aplicación de instrumentos financieros que ayuden a reducir los riesgos derivados de las transacciones internacionales que involucren diferentes monedas, tasas de interés, importaciones de materias primas, *commodities*, importaciones de bienes de capital y venta de productos terminados.

Todas estas transacciones, debido a la moneda, introducen riesgos que hay que valorar y cubrir para tener ciclos económicos mucho más estables. Esta necesidad se puede suplir mediante la utilización de instrumentos derivados que disipen riesgos. Es un reto que debe asumir el sistema financiero dentro de este proceso fantástico de globalización. Estoy seguro de que, si esto se hace, se creará una nueva área de expertos en el manejo de riesgos, de tal manera que el servicio ofrecido, como lo dije varias veces, verdaderamente le agregue valor al cliente y no se actúe sólo como intermediarios en el complicado mercado de derivados.

El otro punto, muy importante para nosotros, es la banca de inversión y financiamiento de proyectos. El sector financiero, creemos, debe participar activamente en el fortalecimiento de empresas de gran potencial, que necesitan realizar alianzas, estrategias o fusiones con competidores, ya sea locales o internacionales, las cuales, de no darse, provocarían su desaparición. Aquí me refiero en gran medida a los proveedores nacionales de partes. La formación, por parte de los bancos, de especialistas que entiendan los riesgos y las oportunidades en diferentes sectores industriales, creo que es primordial y necesaria para el diseño de paquetes de instrumentos financieros que involucren desde la financiación de proyectos hasta la implantación de fusiones y alianzas estratégicas.

Creo que la banca electrónica, con la modernización de los medios de pago mediante la estandarización y la unificación de redes, constituye una necesidad imperiosa y hará más eficientes los procesos de recaudos y pagos, sin duda aumentando la productivi-

dad administrativa de las compañías. Este incremento en la competitividad de las compañías redundará, a mediano plazo, en mayores rentabilidades para ambos sectores. La industria demanda el desarrollo de sistemas para la transferencia electrónica de fondos entre proveedores, fabricantes y clientes, que cumplan estándares internacionales en términos de seguridad, eficiencia y cobertura. Sólo así, logrando el control de los riesgos y de los procesos, estos sistemas alcanzarán el éxito que tienen actualmente en otros países.

Invito a todos ustedes a participar activamente en este proceso de globalización. Su apoyo y soporte son vitales para este gran reto que nos está abriendo las puertas al siglo XXI.

Elvio Baldinelli
Presidente Pirelli Argentina S.A.
Argentina

El presente tema tiene que ver con las alianzas estratégicas, especialmente en un marco de integración. Sin embargo, primero que todo voy a hacer una pequeña referencia a lo que se dice en el mundo respecto a estas alianzas estratégicas en relación con las empresas multinacionales, en particular a quienes piensan que las primeras tienen ventajas sobre las segundas. El primer punto por el cual creen que hay ventaja es que las empresas multinacionales, por lo regular, están muy vinculadas al país donde tienen la casa central. El 70 u 80% de los productos y servicios que venden se hacen en la zona cercana a donde están instalados. En general, los directorios están formados por ciudadanos del país sede. Por ejemplo, en Estados Unidos el 98% de los directores de las grandes empresas son norteamericanos; en Japón, el 100%.

Todo esto hace que se trate de empresas monoculturales, es decir, que su cultura viene de un solo país, de un solo lugar, y por tanto afrontan algunas dificultades para convertirse en compañías que puedan trabajar a escala global. No les resulta fácil com-

prender las necesidades que hay en cada uno de los rincones del mundo, pues resulta muy difícil pasar de ser una compañía multinacional a una verdadera empresa global.

En este punto las alianzas estratégicas, las redes de empresas, tienen una gran ventaja, porque al poner a trabajar a dos, cuatro, cinco compañías en el mismo tema, se están incorporando elementos de distintas culturas, acelerando así el proceso de innovación, uno de los puntos claves para el éxito en los negocios. Una empresa globalizada característica es Nike, de Estados Unidos, productora de ropa y calzado deportivos. Trabaja en 40 lugares distintos del mundo, mediante el sistema de asociaciones. Los modelos son desarrollados en Taiwan y luego transmitidos a diversos países, generalmente del Lejano Oriente, donde se realiza la fabricación del calzado, su actividad principal.

Pero hay más ventajas de las alianzas estratégicas sobre las multinacionales, y tienen que ver con las legislaciones antimonopolio y la actitud nacionalista que a menudo prevalece en varios países. Muchas veces una multinacional compra una empresa en un país y esto trae reacciones de parte de quienes temen una situación monopólica que perjudique al consumidor. Ello es muy frecuente en la Unión Europea. Ha habido muchos casos de intentos de compras de empresas que se han frustrado por la oposición de los gobiernos. En Brasil se han presentado también experiencias de este tipo: existe un órgano con autoridad en ese tema que, a veces, no deja avanzar algunas de tales compras.

Luego está el tema del nacionalismo. Por lo general, se busca que una multinacional compre una empresa local y luego la desnacionalice, pero esto trae también algunas consecuencias para el desarrollo futuro de los negocios. Es otra ventaja de la alianza estratégica. Cuando existe una alianza estratégica de cuatro o cinco empresas, hay cuatro o cinco lugares donde esa alianza actúa de local y disfruta, por tanto, de un excelente acceso al gobierno y de buenos vínculos con la comunidad, mejorando así los negocios.

En Argentina, la empresa con una experiencia más rica en materia de alianzas estratégicas tal vez sea una compañía llamada Alpargatas. Es una fábrica muy antigua –viene del siglo pasado–, fundada por escoceses; sin embargo, hoy en día un grupo importante de accionistas argentinos tiene el control de la firma.

Hace varios años la empresa tomó algunas decisiones importantes. En primer lugar decidió concentrarse en la fabricación de calzado deportivo, ropa casual, de cama y de baño –su especialidad–, y dejó de lado otras actividades; en segundo lugar, resolvió hacer alianzas estratégicas para conseguir mejor tecnología, mejor gerencia y, por último, determinó trabajar en América Latina, aprovechando todo este movimiento integrador del cual se han tenido tantas referencias.

Sin embargo, a Alpargatas se le dificultó la consecución de socios, puesto que no hay muchas empresas en el mundo que trabajen al mismo tiempo en calzado y en textiles; por esto se dividió en Alpargatas Textil y Alpargatas Calzado, con el fin de resolver esta situación. La primera se asoció con una empresa norteamericana, que tomó el 20% de la compañía, una proporción muy adecuada porque le permite mantener el control, pero al mismo tiempo hace que la firma americana se interese en el negocio porque su participación en el mismo es importante. El resultado ha sido muy bueno: la empresa estadounidense hace aportes en gerencia y Alpargatas tiene el marketing, el conocimiento del mercado.

Además hay un aporte que la empresa argentina pudo hacer a la norteamericana, que es pequeña en Estados Unidos, en relación con los clientes que tiene, pues atiende a las grandes cadenas de tiendas, de modo que su desarrollo de comercialización es poco intenso. En Argentina sucede al revés. Alpargatas Textil es muy grande en relación con el número de negocios a los cuales les vende. Debe mantener entonces una política comercial activa y de servicio al cliente, y le ha podido así transferir conocimientos a sus

socios en Estados Unidos. Este es, por tanto, un muy buen ejemplo de alianza estratégica.

Alpargatas Calzado se asoció con Nike, en Estados Unidos, para formar una compañía distribuidora, de la cual Alpargatas tiene el 49% de las acciones y Nike el 51%. Esta última aporta la tecnología y Alpargatas pretende aportar el marketing. No ha sido una asociación tan fácil como la anterior porque Nike es demasiado grande para este tipo de asociaciones y resulta difícil que le deje a otra empresa la logística y la comercialización. Dicen en Alpargatas, por ejemplo, que la ventaja que hay en comprar artículos en el Lejano Oriente radica en que en algunos países el salario es más bajo. En un calzado de US\$16, por ejemplo, donde el insumo de mano de obra es de un 25%, el fabricado en ciertos estados del Lejano Oriente es US\$3 más bajo del que se hace en la Argentina.

Alpargatas considera que su aporte logístico y de comercialización va más allá, pues llegar en el momento justo al comercio que distribuye el calzado representa mucho más que esos US\$3, ya que no hacerlo a tiempo implica que la clientela pida rebajas hasta del 20 y 30% sobre el valor mayorista, lo que muchas veces equivale a los US\$16 del costo total del calzado. No ha sido fácil llegar a un punto de acuerdo sobre este tema y, a corto plazo, no se ve una solución a este problema.

Las alianzas estratégicas no son tan fáciles. Para que tengan éxito y se prolonguen en el tiempo, cosa que no es muy usual hoy día, se necesitan varias condiciones. Existen países en donde se aceptan distintos tipos de limitación, pero sí es preciso que haya ciertas similitudes, ciertas concepciones básicas para que la asociación tenga éxito.

Alpargatas tiene otra asociación: Alpargatas Técnica, con oficinas en Perú y Brasil, dedicada al desarrollo de plantas industriales o de cadenas de servicio como, por ejemplo, una red de estaciones

de gasolina en Perú. También se ha incorporado una empresa norteamericana, con el 50%; esta firma aporta la ingeniería y Alpargatas el marketing.

Alianzas Estratégicas para la Integración

El año pasado se desarrolló en Montevideo una reunión denominada Alianzas Estratégicas para la Integración, convocada por la Secretaría de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Aladi) y la Corporación Andina de Fomento (CAF). La idea era buscar empresas del Grupo Andino y de otros países de la Aladi para que pudieran realizar asociaciones, en las cuales la CAF hiciera su contribución como banco.

De todas las experiencias que se contaron allí vale la pena resaltar la de Kilmes Industrial. Kilmes es una compañía argentina fabricante de cerveza, con una facturación de US\$800 millones. Es una empresa familiar que debió reestructurarse a causa de la apertura y, para ello, optó por eliminar los miembros de la familia de la dirección de la firma y darles un carácter profesional. Hubo empresas que se vieron abocadas al cierre total.

La segunda opción que tomó fue dedicarse, igual que Alpargatas, a lo que mejor sabía hacer, eliminando una serie de negocios en los que estaba incursionando; luego decidió realizar alianzas estratégicas y, finalmente, se concentró en América Latina, sobre todo en el cono sur. Kilmes tiene una empresa subsidiaria en Chile, donde no le va bien porque el mercado es muy competitivo; ha intentado varias alianzas estratégicas, algunas con éxito y otras no.

En Perú entró en conversaciones con una empresa cervecera local para comprar el 50% del capital, pero al revisar los balances y las cuentas de la empresa encontró algunos problemas que no habían sido informados por los accionistas, lo cual le inspiró desconfianza; luego contactó una cervecera venezolana, con la que estaba muy

cerca de aliarse, cuando apareció un competidor brasileño que tuvo más suerte y absorbió el negocio. La asociación se hizo con Brasil y luego con Bolivia, con bastante éxito. Kelmes hizo una alianza estratégica con una cervecera de Santa Cruz que produjo ventas por US\$36 millones, con una inversión de US\$58 millones. Posteriormente, ante hechos tan concluyentes, se asoció con una cervecera de Cochabamba. Con base en la creciente evolución de la economía boliviana, se espera un mayor incremento en las ventas futuras gracias a que hay excelentes perspectivas.

En algunos países –Bolivia, por ejemplo– la cerveza tiene un impuesto demasiado alto, pero éste se eliminará próximamente, de acuerdo con lo que aparece en un documento de la Cepal. Así mismo, se realizan alianzas estratégicas entre multinacionales, como el caso de Ford con Volkswagen, de Whirlpool con Philips, en materia de bienes del hogar. Pero es más frecuente la alianza de una multinacional con una empresa nativa.

Es importante considerar el tema de la integración y sus influencias sobre este tipo de las alianzas estratégicas y de la acción de las multinacionales. España entró a la Comunidad Europea hace algunos años, y debido a su ingreso las empresas multinacionales no europeas o que no tenían una subsidiaria en Europa encontraron que instalarse en España era una excelente oportunidad para hacer parte del mercado comunitario y, además, aprovechar una mano de obra calificada y más barata que la del resto del continente. Esto trajo, como consecuencia, la absorción de compañías españolas por multinacionales. Muchos empresarios se resienten por este hecho, pues el grado de desnacionalización que se produjo fue excesivo debido a esta circunstancia.

En el Mercosur ocurre un fenómeno parecido aunque, naturalmente, de menor intensidad porque no es un mercado comparable con el europeo. Los cuatro países que forman el Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, no llegan a igualar el PIB de Francia; por tanto, el fenómeno no tiene la misma magnitud. Sin embargo,

también se han producido fenómenos de este tipo. En Argentina, por ejemplo, esto es muy notable en el sector alimentos. Ahí hay multinacionales que han comprado antiguas firmas argentinas que trabajaban en fideos, galletas o conservas, para aprovechar la coyuntura. A veces no lo hacen para comprar las máquinas sino para cambiarlas, o para aprovechar las redes de distribución, puesto que es oneroso instalarlas.

Algunos reaccionan ante este fenómeno y piensan que las alianzas estratégicas pueden facilitar la solución de este problema. Desde luego, no tengo reacciones en contra de las empresas multinacionales, pero hay que prever los excesos que, a veces, pueden provocar reacciones nacionalistas que lleven a resultados más nocivos de los que hubo al principio.

Voy a hacer una referencia concreta en un sector que conozco especialmente bien, que es el de los neumáticos. En Argentina hay cuatro fábricas de neumáticos: Firestone, Goodyear, Pirelli y Fate. Fate es una fábrica argentina y, a diferencia de las tres primeras, es familiar. En Brasil también hay cuatro grandes fábricas: Firestone, Goodyear, Pirelli y Michelin. Esto hizo que las tres multinacionales, apenas Mercosur se concretó, establecieran divisiones de aprovisionamiento: algunas optaron por un tipo de neumáticos, para tener economías de escala. En cambio Fate no podía hacerlo porque no tenía socio en Brasil, pero ahí aparece la ventaja de la empresa local: el gobierno argentino aplicó una salvaguardia para limitar las importaciones de neumáticos desde Brasil. Gracias a esto Fate hizo una alianza estratégica con Michelin, una de las grandes fábricas mundiales de neumáticos, con lo cual eliminó el problema de no asociación en Brasil.

Las alianzas estratégicas son extremadamente importantes por varios motivos, entre los cuales sobresalen los siguientes:

- En primer término, porque favorece a las empresas transnacionales, pues les permite hacer mejores negocios con este tipo de alianzas.

- En segundo lugar, porque son muy convenientes para las empresas nacionales, para los países mismos y, sin ninguna duda, para el proceso de integración.

Por esta razón los bancos desempeñarían un gran papel en este aspecto, en especial en la búsqueda de socios posibles, en el financiamiento necesario para hacer la alianza estratégica, e incluso en identificación de gerentes apropiados para el nuevo desarrollo.

La empresa Kilmes reconoce a la Corporación Andina de Fomento (CAF) los créditos otorgados, los cuales permitieron concluir exitosamente su alianza estratégica con Bolivia, tanto en Santa Cruz como en Cochabamba.

Así las cosas, hay aquí un campo en el que se puede profundizar más, y quizás en esta clase de negociaciones los bancos buscan posibles alianzas estratégicas con el resto de sus colegas asociados. Tal vez se puede hacer más énfasis en este tema, es decir, conferirle más claridad al trabajo de Felaban, de manera que los bancos incluyan en su agenda espacio para empresas nominadas para hacer alianzas estratégicas, ya sean de la región o de fuera de ella. Me parece que así se puede contribuir con aspectos que favorecen a las multinacionales, a las empresas locales y al proceso de integración en el que nuestros países se empeñan.

Pedro Palma
Presidente de Palma & Asociados S.C.
Venezuela

Los cambios estructurales, un alto en el camino

Durante los últimos años en América Latina se ha vivido una profunda revolución en materia económica, que se refleja en los aspectos político y social. No es una reforma nueva en nuestro continente. Hace 20 años los países del cono sur fueron pioneros en este proceso, iniciando la transformación de lo que se llamó el esquema de sustitución de importaciones, que prevaleció en las décadas de los años cincuenta, sesenta e inclusive durante comienzos de los setenta, para ingresar en un proceso de apertura de economía de mercado que tuvo al principio severos altercados o limitaciones, fracasos e interrupciones en su proceso, pero que desde fines de los años ochenta ha tomado rumbo en el acontecer económico de Latinoamérica.

No me voy a detener en cuáles han sido estos procesos de reforma, del modelo neoconservador o el de la Escuela de Chicago, implantados por las economías chilena y argentina a fines de los

años setenta y que terminaron en una situación de fracaso, en gran medida debido a una sobrevaluación de las monedas que fue acumulándose en esas economías y que llevó a la crisis profunda de éstas a comienzos de los años ochenta.

Esto fue seguido por la mala situación de la deuda externa, en la cual tuvo un papel preponderante el Fondo Monetario Internacional (FMI). El FMI impuso una serie de políticas orientadas al reforzamiento de las actividades económicas externas de estas economías, con la finalidad de que pudieran solventar sus problemas, pero a costa de una recesión interna profunda, con unos costos económicos, sociales y políticos bastante altos, que llevaron a la denominada década perdida de América Latina, caracterizada por un retroceso generalizado en la región bastante profundo.

Durante la segunda mitad de la década de los años ochenta se puso en práctica también, en países del sur, lo que se denominó como las reformas heterodoxas con el plan Austral en Argentina, y el plan Cruzado en Brasil. Estos dieron resultados importantes en materia de reducción brusca de las presiones inflacionarias combinadas con altos crecimientos, pero también terminaron, años más tarde, en una situación de profunda crisis a causa de desbalances en esas reformas.

Desde fines de los años ochenta se ha venido aplicando en la mayoría de los países de la región lo que pudiera llamarse el proceso de ajustes, estabilización y reformas, que también se puede catalogar como reformas económicas de crecimiento hacia afuera.

Posteriormente, durante la segunda mitad de los años ochenta, estas reformas se caracterizaron por una restricción en materia monetaria y fiscal; una reforma comercial profunda de la inserción en los planes de globalización dentro de la economía mundial, y una reforma financiera y de mercados de capital caracterizadas por una libertad cambiaria y de movimientos de capital. Es decir, la apertura de la cuenta de capital, de la balanza de pagos,

una desregulación generalizada de tasas de interés y de actividades bancarias, una apertura a la inversión extranjera y un mejoramiento en la supervisión cambiaria.

También este esquema se ha concentrado en lo que se denomina la reforma del Estado, donde ha habido innovaciones en el ámbito tributario y administrativo, reestructuración de los distintos países y procesos de privatizaciones importantes, con el fin de redimensionar el tamaño del Estado y poder concentrar servicios o actividades que le son propios.

Igualmente, este esquema de reformas se ha caracterizado por economías de mercado, un proceso de desregulación, eliminación de controles de precios y de otros tipos, así como por un componente de ajuste orientado, fundamentalmente, al abatimiento de la inflación y a la estabilización ulterior de los precios, por lo cual se ha puesto mucho énfasis en la disciplina monetaria y el ajuste fiscal, como dos armas fundamentales para el logro de ese objetivo central; se han caracterizado también por un anclaje del tipo de cambio, en algunos casos por la fijación de un tipo de cambio y, en otros, por el proceso de ajustes relativamente marginales de esa variable cambiaria.

Estas reformas con estabilización han tenido importantes efectos dentro de nuestra economía, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

- Anclaje de tipo de cambio.
- Política monetaria restrictiva.
- Disciplina central con privatizaciones.
- Globalización o crecimiento hacia afuera, que tiene como objetivo central frenar la inflación.

Tales reformas, a su vez, han tenido importantes efectos macroeconómicos. Por un lado, el anclaje de tipo de cambio ha llevado a un proceso de sobrevaluación de la moneda. Todos conocemos la crisis mexicana del año 1994, que se desencadenó, en gran parte, a causa de la sobrevaluación acumulada del peso de esa economía; la sobrevaluación que hoy existe en Brasil y que, incluso, se está reflejando en reacciones compulsivas en la bolsa de valores; y también en la sobrevaluación que existe en otras monedas, como el bolívar y el peso argentino.

Dicha política monetaria restrictiva, a su vez, se ha traducido en tasas de interés relativamente altas, buscando niveles reales positivos; es decir, tasas de interés nominales que se ubiquen por encima de la tasa de inflación. Sin embargo, esta disciplina fiscal, combinada con las privatizaciones, también ha abierto posibilidades de inversión importantes para los industriales extranjeros, estimuladas por el proceso de apertura o de inserción en la globalización internacional; entre éstas se encuentra la invitación a la inversión extranjera, que se ha visto estimulada notablemente en las distintas economías de la región.

Esta menor inflación se ha traducido, por su parte, en un mayor consumo; es decir, se ha convertido no solamente en un estímulo a la variable de demanda privada impuesta en la inversión, sino también en un incremento importante del consumo. Estas reformas han generado, incuestionablemente, resultados muy favorables, tanto en el ámbito inflacionario como en el ámbito de la demanda a través del estímulo de la inversión y del consumo que, a su vez, produjo importantes factores de estímulo al crecimiento económico.

Durante buena parte de esta experiencia de reformas con crecimiento hacia afuera nuestras economías han presentado baja inflación con alto nivel de crecimiento y, en consecuencia, un efecto muy importante sobre la población que se refleja en mayores posibilidades de empleo e, incluso, en una reducción importante de los niveles de pobreza en los distintos países del área.

También se ha notado un importante flujo de capitales hacia la región, estimulado precisamente por la situación de relativas altas tasas de interés y por el anclaje del tipo de cambio que hace muy atractivo cambiar, para el tenedor de fondos internacionales, sus monedas por las de la región.

Como consecuencia de todo esto también se producen déficit crecientes y de magnitudes muy importantes en la cuenta corriente de la balanza de pagos porque la sobrevaluación de la moneda, combinada con los mayores niveles de crecimiento, estimula notablemente las importaciones, hace que las compras externas aumenten en una forma considerable y que, en algunos casos, esta situación de sobrevaluación limite los niveles de exportación hacia otras áreas del mundo.

Por tales razones ese crecimiento de las importaciones, sostenido y muy intenso, ha generado un desequilibrio corriente de la balanza de pagos. No obstante, los efectos en el corto plazo, en los primeros años de implementación de estas reformas, han sido definitivamente positivos, traducidos sobre todo en abatimiento de la inflación y en estabilización de precios, combinados con altos niveles de crecimiento económico y con un importante flujo de capitales a la región.

Sin embargo, más a mediano plazo, en ciertos casos el desarrollo de estos desequilibrios o de algunos particularmente profundos en la cuenta corriente, en el sector externo de estas economías, tiene unas consecuencias severas sobre varias de ellas. Esto se debe, esencialmente, a que aquellos déficit en la cuenta corriente, que se producen como consecuencia del anclaje del tipo de cambio y del crecimiento notable de las importaciones estimuladas también por el crecimiento económico, en un momento dado generan expectativas de devaluación, porque la gente piensa que la situación se hace insostenible, que el deterioro de la cuenta corriente no se puede mantener en forma indefinida y dependiendo exclusivamente de la entrada de capitales o del superávit que se genera en la

cuenta capital, debido a la entrada de recursos financieros del exterior, y que tarde o temprano vendrá un ajuste cambiario para corregir este desequilibrio en la cuenta corriente.

Cuando esas expectativas se producen en los tenedores de fondos, éstos llevan a una reacción natural dentro de dichas economías: en primer término, los sectores industrial y comercial automáticamente tienden a buscar una protección a través de altos niveles de importación, de acumulación de inventarios para protegerse contra la devaluación que viene. Se importará al tipo de cambio favorable y se acumularán esos bienes importados para protegerse contra la devaluación sentida; también los tenedores de fondos obviamente se protegen a través de una salida de capitales, por medio de fondos que llegan del exterior, de la conversión de fondos locales a moneda extranjera y de la ubicación en lugares más seguros.

Así las cosas, se generan presiones inflacionarias incuestionablemente importantes, pero a la vez esta fuga de capitales lleva a las autoridades económicas a implantar políticas monetarias y fiscales mucho más restrictivas, con la finalidad de que haya poca cantidad de moneda local dentro de esas economías que se pueda utilizar para la adquisición de divisas y, en esa forma, frenar la salida de capital.

Estas políticas monetarias de carácter restrictivo buscan también elevar las tasas de interés para hacer aún más atractivo para los tenedores de fondos el mantenimiento de los mismos en moneda local y que, por tanto, éstos arbitren a favor de la moneda local y así frenar la salida de capital. Sin embargo, la mayor inflación que se genera como consecuencia de la devaluación produce, por su parte, una caída en el poder adquisitivo de la población, en el empobrecimiento de ésta, y ello, combinado con las mayores tasas de interés, se conjuga para generar un efecto recesivo importante dentro de estas economías, por lo que se producen entonces altos niveles de recesión con contracción de consumo y de inversión y, a la vez, un

alto costo de esas economías debido a las altas tasas de interés que tienden a deteriorar notablemente la cartera de créditos del sistema financiero.

Esta situación de recesión genera un alto costo social, debido a menores posibilidades de empleo; además las altas tasas de interés también se reflejan sobre la población, a causa de un deterioro notable en las posibilidades de pago de sus obligaciones financieras por parte de esos miembros de la sociedad.

Es más, cuando estos procesos de sobrevaluación de la moneda se mantienen por lapsos relativamente largos, se desarrolla dentro de estas economías el modelo de transables y no transables. Los bienes y servicios que pueden adquirirse todos los días en el mercado se clasifican también como bienes y servicios transables, es decir, suelen ser objeto de comercio internacional, de importaciones o exportaciones, mientras que los no transables no pueden comercializarse internacionalmente como es el caso de los inmuebles y la mayor parte de los servicios, entre otros.

Cuando se produce esta sobrevaluación en una forma acumulada y extendida en el tiempo, el precio de los transables tiende a mostrar una tendencia a la baja o una alta estabilización, porque en la medida en que se sobrevalúa la moneda se pueden comprar los productos transables en el exterior a un precio cada vez menor y, por ende, importar en forma masiva, supliendo con importaciones esos bienes y esos servicios que no se puedan producir internamente. Por tanto, se logra que el precio de esos bienes transables sea bastante estable o que, incluso, tienda a la baja.

Sin embargo, el precio de esos bienes no transables –aquellos bienes y servicios que no pueden ser objeto de importación– tiene una importante tendencia al alza a lo largo de este período. Esto fue lo que sucedió en Venezuela durante la crisis petrolera de los años setenta, cuando la inflación de transables era prác-

ticamente cero porque se estaba importando todo lo que no se producía para satisfacer la demanda de esos bienes. Pero también hubo un incremento notable de la demanda de los no transables, pues a pesar de que el sector productivo no transable reaccionó ante esa mayor demanda, ésta crecía mucho más rápidamente de lo que podía hacerlo la oferta.

De esta manera se llegó a una situación de sobredemanda de no transables que no podía complementarse con importaciones, e hizo que el ritmo de aumento de esos no transables fuera notable, hasta el punto de que por mucho tiempo la inflación de inmuebles en las ciudades más importantes del país estuvo ubicada entre 50 y 70% por año.

Esta situación de menores precios de transables y mayores precios de no transables hace que la gente tienda a pasar de actividades transables a actividades no transables, es decir, que se incline más por estas últimas. Por ejemplo, el productor de zapatos que no puede competir con un artículo importado, que llega cada vez a menor precio y es de mejor calidad, deja de producir y pasa a ser importador porque conoce las cadenas de suministro, las de distribución, los eslabones de este proceso de producción, y su mercado. Pasa de una actividad de transables –la producción de calzado– a una de no transables –su comercialización–.

Esto hace, entonces, que se concentre la actividad económica en actividades no transables y que se pase a depender enormemente de la importación para la oferta de transables, lo cual, a su vez, trae como consecuencia una elevación en la vulnerabilidad de esta economía, porque cuando viene la devaluación de la moneda y se encarecen notablemente los productos transables no hay una infraestructura productiva sólida para sustituir las antiguas importaciones por producción local.

La pérdida de competitividad implícita en una sobrevaluación de la moneda puede tratar de compensarse por varias vías. La única

forma de preservar la competitividad dentro de una economía no es a través de la evolución del tipo de cambio en línea con el diferencial inflacionario. Argentina, durante estos últimos años después de la crisis del efecto tequila, de la devaluación del peso mexicano, es un típico ejemplo de esto; la sobrevaluación de la moneda tiende a disminuir la competitividad de la industria local porque cada vez los productos externos resultan relativamente más baratos en comparación con los internos y, por tanto, eso resta competitividad a la industria local, no sólo para exportar sino también para competir con el producto que se puede importar.

Sin embargo esta reducción en la competitividad, generada por la sobrevaluación, puede tratar de compensarse a través de ganancias en competitividad; es decir, estimular a los sectores productivos para que se vuelvan más capaces, más eficientes y, por tanto, más competitivos. También a través de eficiencia vamos a reducir costos, a ser más productivos, a ser más eficientes, y eso también genera competitividad creciente que compensa la reducción de la misma, por la sobrevaluación. Igualmente, los incentivos para la exportación tienden a apuntalar la competitividad y, así mismo, a neutralizar los efectos negativos que pueda tener sobre la misma esa sobrevaluación.

En estas condiciones y en el caso específico de Argentina, el objetivo durante estos últimos años ha sido lograr una deflación. En otras palabras, lejos de haber aumentos de precio lo que se presenta es una contracción de precios a lo largo del tiempo, para compensar en esa forma el efecto de sobrevaluación que se ha acumulado en el tiempo debido al anclaje del tipo de cambio.

Para lograr el objetivo de deflación hay que implantar unas políticas monetarias tremendamente restrictivas: que haya muy poco dinero en el mercado para evitar estímulos de demanda y así mantener el precio bajo control. Esto tiende a generar recesión y, en consecuencia, alto desempleo que, a su vez, se ve notablen-

te afectado por estos esfuerzos de incremento de la eficiencia de las empresas que desplazan a un grupo de trabajadores, en particular a los de menor nivel de capacidad, que van a engrosar la fila de desempleados.

De hecho, en el caso de Argentina la recesión económica de 1995 generó, también, efectos notables sobre el empleo que se acrecentaron por los esfuerzos de incremento de eficiencia en las empresas, arribando los niveles de desempleo abierto a más del 20%.

Esta situación de recesión, con alto nivel de desempleo, se traduce también en menor recaudación impositiva, porque la gente paga una menor cantidad de impuestos, generándoles una presión adicional a las autoridades económicas, que se ven frenadas en las posibilidades de implantar elementos de disciplina fiscal; esto lleva también a recortar los gastos innecesarios, entre ellos la eliminación de incentivos para exportación, lo cual dificulta las importaciones y aumenta las posibilidades de contracción de venta para las unidades de producción, no solamente por la recesión económica generada, sino también por los menores incentivos para la exportación.

Así mismo, ese anclaje de tipo de cambio tiende a reflejarse directamente sobre la actividad bancaria. Un tipo de cambio anclado que lleva a la sobrevaluación y al estímulo notable de las importaciones pero, a la vez, al anclaje del tipo de cambio que genera una afluencia importante de capitales, tiene unos efectos inmediatos en el corto plazo sobre el sistema bancario.

En primer término, las altas importaciones hacen que los bancos tengan que abrir más cartas de crédito, un mayor nivel de exposición con sus corresponsales internacionales para financiar esos procesos de importaciones masivas y, por tanto, el grado de exposición de la banca local en moneda extranjera tiende a crecer sustancialmente. Así mismo, esta afluencia de capitales hace que

los depósitos en moneda extranjera de estos bancos se incrementen de manera considerable y que, en consecuencia, aumente la cartera en dólares.

Esa cartera se ve estimulada porque es tradicional que las tasas de interés en moneda extranjera tiendan a ser menores que la tasa en moneda local, tanto pasivas como activas; por tanto la gente, ante la incertidumbre que produce el anclaje del tipo de cambio, se inclina a demandar recursos a la banca en moneda extranjera para beneficiarse de las mejores tasas de interés, por lo que no son solamente los depósitos sino también la cartera en moneda extranjera de esta banca los que se incrementan en una forma sustancial durante los años iniciales de este proceso.

Sin embargo, en la medida en que se van acumulando esa sobrevaluación y ese déficit en la cuenta corriente y, por tanto, va perdiéndose la confianza en la posibilidad de la estabilidad del tipo de cambio y llega eventualmente la devaluación, se producen unos efectos muy profundos sobre el sistema financiero porque al generarse la expectativa de devaluación, combinada con las políticas monetarias y fiscales restrictivas a las que ya se hacía referencia para enfrentar la situación, se disparan las tasas de interés internas.

Hay unos efectos muy negativos sobre el sistema financiero, porque se abren cuatro frentes de manera casi simultánea en las instituciones del sector.

- La devaluación tiene un impacto directo sobre la exposición externa, debido al alto financiamiento de importaciones que llevó a ese elevado nivel de exposición externa en el caso del sistema financiero.
- La contracción de los depósitos en dólares se inicia incluso cuando comienzan a deteriorarse las expectativas cambiarias porque la gente tiende a convertir, a sacar los recursos al exte-

rior, y no son solamente los depósitos en moneda extranjera, sino también los depósitos en moneda local los que sufren una contracción importante, porque al haber libertad cambiaria dentro de estos sistemas es preciso protegerse contra la eventual devaluación que se aproxima.

- Se contraen notablemente los depósitos de la banca y se suman a un deterioro considerable a la exposición externa debido a la devaluación. Cuando ésta viene también se deteriora la cartera en divisas, porque los deudores en moneda extranjera tienen que pagar muchísimo más en moneda nacional o moneda local para hacer frente a sus obligaciones.
- La cartera en divisas se encarece notablemente, en la misma proporción en que se devalúa la moneda, y comienza a deteriorarse la cartera en moneda nacional por las mayores tasas de interés que se generan por las políticas monetarias y fiscales de carácter restrictivo.

Se abren, entonces, cuatro frentes negativos en forma simultánea, que afectan directamente al sistema financiero: impacto sobre la exposición externa al devaluarse la moneda; contracción notable de los depósitos, tanto en moneda local como en moneda extranjera; deterioro de la cartera, tanto en moneda local como en moneda extranjera y, en consecuencia, la desaparición de múltiples entes financieros, particularmente los más pequeños o descapitalizados, e incluso puede llevar, como fue el caso típico de la economía chilena en 1982, a unas profundas crisis financieras que se traducen en impactos macroeconómicos sumamente importantes, pues las autoridades monetarias se ven obligadas a dar asistencia financiera a los bancos con problemas para esas economías porque, aparte del costo fiscal implícito en la creación de estas masivas cantidades de dinero, también esa inyección de recursos líquidos a la economía trae presiones inflacionarias bastante importantes dentro de estas economías.

Estas reformas con estabilización han reducido la pobreza dentro de las economías donde se ha implantado, particularmente durante los años en que se generan estos aspectos positivos debido, en primer término, a la menor inflación y a la estabilización de precios que elimina uno de los factores que más afectan al poder adquisitivo en la población –la inflación– y, en segundo término, porque al generarse la combinación de menor inflación con mayor crecimiento económico hay mayores posibilidades de empleo que se traducen en una reducción importante en los niveles de pobreza.

A manera de ejemplo: cinco países en donde, desde fines de los años ochenta hasta 1994, se han implantado reformas de este tipo, como es el caso de Bolivia, México, Argentina, Chile y Uruguay, y en los que se puede ver una reducción importante de la pobreza, medida por el indicador de pobreza urbana. En cuanto a Argentina nos estamos refiriendo a la pobreza urbana en el gran Buenos Aires solamente. Durante el período 1989-1994, en todos estos países donde se han venido implantando regularmente estos procesos de reforma con ajuste y estabilización se ha producido una importante contracción en los niveles de pobreza dentro de estas economías. Esto no implica necesariamente una mejora en los niveles de distribución de ingresos.

Hay que distinguir entre pobreza y distribución del ingreso. Podemos tener una situación de reducción de pobreza, sin que esto venga acompañado por un incremento o por una mejora en la distribución del ingreso. Simplemente en estos casos, cuando aumentan las posibilidades de empleo se incrementa el ingreso y se reduce el nivel de pobreza de las personas; el porcentaje que tiene acceso a canastas de consumo básicas, que es la forma como se mide la pobreza, tiende a aumentar y, por tanto, eso la reduce. Pero ello no necesariamente implica que la diferencia en los niveles de ingreso de los que más perciben y viceversa tienda a mejorar.

Sin embargo la pobreza, a pesar de estos esfuerzos importantes, sigue siendo aguda en todos estos países de América Latina. Un

caso típico es lo que ha venido sucediendo en Colombia, donde se nota una reducción sostenida de la pobreza, incluso durante períodos muy largos, casi dos décadas, debido precisamente a una estabilidad de política económica que ha hecho que esa eliminación de crisis de vaivenes hacia arriba o hacia abajo produzca, igual que en el caso de Chile, una disminución sostenida y continua de la pobreza, a pesar de que ello no implica que no haya pobreza o que los niveles de ésta sean bajos.

Los niveles de pobreza, en particular en Colombia, son aún sumamente elevados, pero sí ha habido un proceso de reducción sostenido de la misma, que tan sólo en estos momentos de recesión económica que vive el país ha tendido a revertirse.

De hecho, en algunos países donde ha habido crisis o interrupciones en ese proceso de reforma, la pobreza no sólo se ha estancado, sino que ha repuntado. Los casos típicos de México y Argentina son un buen ejemplo para ello. En México, después de la crisis que estalló el 20 de diciembre de 1994 y que se manifestó en pleno en 1995 y gran parte de 1996, lo que se observó fue precisamente una reversión en ese proceso de reducción de la pobreza. Ello se debió a que en esa economía la maxidevaluación de diciembre de 1994 y de los meses subsiguientes generó un incremento sustancial en la inflación que pasó a niveles del 50%, después de que prácticamente se había aproximado a niveles de un dígito en 1994.

A su vez, esta situación implicó una restricción monetaria fiscal sumamente severa que se tradujo en una recesión económica importante, no sólo como consecuencia de esas políticas monetarias y fiscales recesivas sino también por el empobrecimiento de la población, porque con el aumento de los precios la mayor inflación generó una caída del poder adquisitivo de la población que se tradujo en menores niveles de demanda. Por su parte, los mayores desempleo y subempleo que produjo esa recesión eco-

nómica contribuyeron, también, al empeoramiento de la situación social y al aumento importante de la pobreza durante 1995 y 1996, después de aquella contracción sostenida que se había notado en los niveles de pobreza de esa economía entre los años 1989 y 1994.

Igual sucedió en Argentina, aunque por razones algo distintas de las de México. En Argentina no se devaluó la moneda, se logró mantener ese tipo de cambio a pesar del efecto tequila, tan importante y tan impactante dentro de esa economía que se tradujo en salidas masivas de capital ante el convencimiento de los tenedores de fondos de que la próxima economía que iba a devaluar su moneda era la argentina. ¿En qué forma? Simplemente a través de la preservación de la convertibilidad dentro de esa economía, el asegurar a los tenedores de fondos que el tipo de cambio no iba a ser modificado y, a la vez, la implantación de una severa política económica y fiscal restrictiva con la finalidad de lograr una situación de deflación dentro de ésta.

Se generaron también una marcada recesión económica y un incremento sustancial del desempleo, particularmente en 1995 en los estratos menos capacitados, en cierta medida por las razones ya mencionadas. Las empresas se esforzaron por aumentar su productividad y reducir sus costos ante la ausencia de instrumentos de política económica, porque la implantación del esquema de seudocaja de conversión que prevalece en ese país desde 1989 limitaba notablemente al banco central y a las autoridades financieras para poner en marcha instrumentos de política económica que compensaran efectos negativos sobre distintas empresas, tanto en el sector financiero como en el sector real, y ello ayudó de manera notable al deterioro recesivo dentro de esa economía; obviamente la restricción fiscal, debido en parte a la imposición de la recaudación gravable, también contribuyó a esa situación de recesión.

La situación de recesión económica y el desplazamiento masivo de trabajadores, en particular los menos capacitados, provocaron in-

cuestionablemente un costo social bastante elevado, que subsiste y que ha generado la reversión en ese proceso de contracción de la pobreza que se había producido desde fines de los años ochenta o principios de los años noventa, cuando comenzaron a implantarse las reformas con estabilización.

Sin embargo, aquellos países que han mantenido sus políticas económicas sin mayores interrupciones han continuado también su proceso de contracción sostenida de la pobreza. El caso más importante es el chileno, pues después del fracaso del primer experimento de apertura, a fines de los años setenta y comienzos de los años ochenta, que desencadenó la maxidevaluación de 1982, y la profunda crisis financiera que se vivió en ese año dentro de esa economía, aprendieron la lección, y desde la segunda reforma que se decretó durante el año 1985 y subsiguientes mantuvieron los balances dentro de todas las variables macroeconómicas, impidiendo, por tanto, las distorsiones de variables, que si bien podían generar beneficios en los primeros años de implementación de esa reforma, inevitablemente iban a llevar a situaciones de crisis en el mediano plazo; en particular, ese era el caso con la variable cambiaria.

Era necesario evitar una sobrevaluación desproporcionada de la moneda porque si bien ellos podían coadyuvar al control de la situación en los primeros años de implantación de esas políticas, inevitablemente llevaban a unas situaciones de crisis en el mediano plazo que había que evitar. Por tanto, han mantenido a lo largo de este tiempo un proceso de balance, de coherencia en las distintas variables de la política económica y han impedido la presentación o la materialización de situaciones realmente críticas o interrupciones en el proceso.

Al mismo tiempo los chilenos han podido sostener, no sólo una economía estabilizada con niveles de inflación de un dígito durante un lapso de varios años, sino también han logrado implantar un proceso de contracción importante y sostenida en sus niveles de pobreza y la mejora en las condiciones de vida de la población,

entre otras cosas por el exitoso desarrollo que han tenido los fondos de pensiones y de seguridad social dentro de esa economía. Ese es un ejemplo realmente digno de ser observado e imitado por los demás países de América Latina.

Se hace imperativa, por tanto, la reforma social como parte integral o fundamental de estos procesos de reformas estructurales en América Latina. Es necesario que se lleven a cabo importantes inversiones en el sector social, y en esa forma mantener o asegurar esa contracción sostenida de la pobreza. La condición *sine qua non* es que una de las premisas fundamentales que tienen que darse para lograr esta contracción de la pobreza, y la mejora en el nivel de vida en la población, es buscar crecimientos económicos sostenidos e importantes, superiores al incremento de la población, para que el producto per cápita se traduzca en mayores oportunidades de empleo y, en consecuencia, se convierta en uno de los factores esenciales que aseguren la contracción en los niveles de pobreza.

Sin embargo, esto no es suficiente; también se necesita la preservación de una baja inflación, pues éste es el peor de los efectos recesivos o regresivos que puede haber sobre cualquier economía y que afecta, antes que a nadie, a las clases más desposeídas; por consiguiente, no se puede pretender un mejoramiento de la condición social y del nivel de vida de la población en medio de un esquema inflacionario desatado, puesto que es otra de las condiciones fundamentales que deben darse.

No obstante, también debe existir una infraestructura sobre la cual se base el desarrollo de una población para hacer permanente el proceso de mejora dentro de ésta en una forma continua e ininterrumpida.

Por eso se hacen imperativas las reformas sociales como parte de esos procesos estructurales, y dentro de éstos es necesario incrementar, por ejemplo, la inversión en infraestructura, en proyectos sociales que no sólo generen mayor mano de obra sino que ayuden a mejorar la condición de vida de los trabajadores y sus familias.

Así las cosas, hay que desarrollar programas masivos de construcción de vivienda, de alcantarillados y acueductos, de sistemas de riego, así como también poner énfasis en el desarrollo de las microempresas a través de asistencia técnica y financiera a esas pequeñas entidades productivas, la asignación de tierras para el cultivo, combinada con asistencia técnica, financiera y de comercialización, y finalmente asegurar el transporte de los productos cultivados para evitar la acción de los intermediarios.

Igualmente, es necesario invertir en educación. Desde luego, como es una inversión a largo plazo no genera retornos en el corto plazo, pero es fundamental para preservar y mejorar la condición de vida de cualquier población; así mismo hay que hacer énfasis en todo lo relacionado con educación básica y tecnológica, equipamiento en escuelas, información de docentes, programas de capacitación profesional, particularmente para trabajadores que han sido desplazados por los procesos de modernización dentro de las empresas.

En esto hay varios ejemplos dignos de ser seguidos o analizados. Quizás un caso que podría ser mencionado en este sentido es el relacionado con la empresa siderúrgica venezolana en un momento en que se decidió cerrar parte de una de las acerías más antiguas de esa factoría por ser tecnológicamente caducas, desplazando así a cerca de tres mil trabajadores dentro de esa industria.

En dicha empresa, ampliamente politizada y con unas organizaciones sindicales poderosas que se opusieron de manera rotunda al despido masivo de los trabajadores menos calificados, los directivos decidieron crear un programa de capacitación para éstos; se comprometieron incluso a seguirles cancelando el 80% de sus salarios originales, pero condicionaron su pago a la asistencia activa de todos a dichos cursos. Después de seis meses tuvieron cabida en la actividad productiva de otras compañías, tradicionalmente del sector privado, ganando salarios muy superiores a los que les pagaban en la empresa estatal antes de desplazarlos de la misma.

Estos experimentos han sido tenidos en cuenta como uno de los típicos instrumentos para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores.

También se necesitan la inversión en salud, la construcción y mantenimiento de infraestructura de salud en hospitales y centros ambulatorios, dotación y mantenimiento de estos equipos, formación del personal médico y paramédico, coordinación en prestaciones de servicios de salud con la red de entes privados. Es decir, que sea una conjunción de esfuerzos entre los organismos públicos y privados para la prestación de servicios de salud y seguridad social.

A la vez, se requiere poner en marcha programas temporales de subsidios sociales, en particular durante los inicios de estas fases de ajuste porque tradicionalmente tienen un período relativamente corto pero muy doloroso para la masa popular de estas economías, porque implican, debido a la implantación de precios relativos, la eliminación de subsidios; con todo, ésta es necesaria para lograr la disciplina fiscal y con ella el abatimiento de la inflación. Por tanto, los impactos tienden a ser sumamente elevados y requieren programas sociales para mitigar esos impactos iniciales que las fases de reforma tienen sobre la población.

Sin embargo, para que esos esfuerzos de inversión de reforma social se puedan presentar es necesario que exista un Estado redimensionado, que pueda contar con los recursos suficientes y, a la vez, darle prioridad a este tipo de gasto para que pueda ser realizado, porque tradicionalmente en estas economías es el último dentro de las prioridades de esas poblaciones, debido a las limitaciones severas que tienen los distintos gobiernos para poder afrontarlo.

De este análisis cabe concluir varias cosas:

- En primer término, puede decirse que las reformas estructurales con estabilización han dado resultados favorables dentro de

nuestras economías. Se ha producido una baja general de la inflación en la región, y paralelamente también un crecimiento económico importante y elevado, al igual que una incorporación de estas economías a la economía mundial globalizada. Simplemente ahora debemos vivir en un mundo distinto, sobre el que no tenemos ninguna capacidad de influir; por eso es mejor que nos preparemos para afrontarlo, incorporándonos a esa economía globalizada ya abierta del mundo. Por último, esto ha generado también unas importantes oportunidades de empleo, y sobre todo una reducción sostenida de la pobreza durante los años de implantación de estos esquemas.

- Otra de las conclusiones que podemos sacar es que es necesario que estos planes mantengan o preserven la coherencia a lo largo del tiempo. Así se aseguran la continuidad y la sostenibilidad de los resultados positivos. Los países que han mantenido coherencia y permanencia en el tiempo han sido precisamente los más beneficiados. No han sido aquellos que en las primeras fases han logrado, quizás, avances más importantes en el freno de la inflación pero que han condenado, a su vez, a sus economías a que en el mediano plazo sufran crisis importantes debido a desajustes y desequilibrios que se generan por esa inconsistencia en el comportamiento de variables económicas fundamentales, específicamente en el caso de las variables cambiarias.
- La tercera conclusión es que la dependencia de variables externas, no controlables a nivel local y volátiles en exceso, hace estas economías mucho más vulnerables. La presencia de incoherencias internas dentro de éstas las vuelve mucho más propensas a sufrir crisis que interrumpen el proceso y que acarrear altos costos económicos, sociales y políticos. Esto es algo importante y que deben tener presente todos los agentes económicos activos: las realidades que se viven dentro de una economía dependen, cada vez menos, de los agentes económicos actuantes; por el contrario derivan, en muchos casos, de factores completamente ajenos y fuera del control de

las mismas. En consecuencia, tienen que estar conscientes de la vulnerabilidad que esto implica para esas economías.

Recientemente, un economista argentino hizo un trabajo en el que analizaba la situación de su país; en él reconocía los importantes avances que se han dado, las reformas, la modernización, la increíble capacidad exportadora que ha demostrado esa economía, a pesar de la situación de sobrevaluación de la moneda, y con todo y los aspectos positivos que reconocía dentro de la misma también ponía mucho énfasis en las vulnerabilidades que tiene.

Una de las cosas que mencionaba era que la relación de integración económica con Brasil a través de Mercosur había implicado efectos tremendamente positivos para la economía argentina, pues el 25% de sus productos de exportación va a Brasil; ésta ha sido una de las razones que han sostenido y ayudado a la economía argentina a salir de la crisis producida por el efecto tequila durante el año 1995.

También decía que eso se debía en buena medida a la situación de sobrevaluación del real, y que una eventual corrección cambiaria que pudiera darse en Brasil o una crisis que se pudiera producir en la economía de este país por la situación cambiaria o la distorsión por la sobrevaluación podría reflejarse sobre la economía argentina, no tanto por la contracción de las exportaciones de ésta hacia Brasil sino porque una corrección cambiaria en este país podría producir, en forma paralela al mantenimiento de la convertibilidad en la Argentina, exportaciones masivas de éste hacia Argentina y que, por tanto, ésta se viera, de improviso, con una competitividad muy mermada de los productos brasileños y con una avalancha de los mismos en Argentina, algo difícil de manejar para esta última economía.

Otro de los factores identificados en el trabajo en mención era que, para bien o para mal, la economía argentina se estaba percibiendo cada vez más ampliamente dependiente de la de Brasil y cualquier crisis que pudiera pasar allí se reflejaría también en la

economía argentina, lo que se traduciría nuevamente en una salida masiva de capitales hacia el resto del mundo.

He ahí un típico ejemplo del grado de exposición y dependencia o interdependencia que existe en todas estas economías, que en ocasiones tienden a ponerse en una situación bastante vulnerable, especialmente cuando dentro de ellas han existido esas incoherencias, desbalances o desequilibrios, producidos en gran medida por estos factores de sobrevaluación.

- Por último, otra de las conclusiones que pueden sacarse es que en un futuro se hace imperativo poner más atención a la cuestión social para así asegurar una reducción sostenida y permanente de la pobreza, con el propósito de mejorar la condición de vida.

Si hay algo que podemos concluir es que estas reformas –que aún están en su proceso de maduración– no han redundado en una mejora considerable de lo social. Si bien ha habido una reducción en los niveles de pobreza, queda mucho camino todavía por recorrer; por eso es muy importante que se ponga especial atención en las fases ulteriores de estos procesos de reforma a la cuestión social. Hay que estudiar ampliamente dicho aspecto dentro de esas economías y poner en marcha programas efectivos, eficientes y sostenibles que generen procesos de reducción de la pobreza y mejoren la distribución del ingreso, para que así todo se traduzca en un mejor nivel de vida de la población, que es el objetivo final de todos los agentes económicos que manejan o actúan dentro de cualquier economía.

Humberto Mora
Director del Estudio y consultor internacional
Colombia

Acuerdos de integración de servicios financieros en América Latina: perfiles de negociaciones hacia el Alca

En este artículo se tratarán, básicamente, cuatro aspectos:

- Avances y dificultades que han experimentado los procesos de integración en América Latina, en particular en lo referente a servicios financieros.
- Evaluación de si las legislaciones nacionales como complemento a los acuerdos internacionales resultan apropiadas para el desarrollo del proceso de integración de procesos financieros.
- Evaluación de los condicionamientos económicos, en particular los macroeconómicos, para que prosperen los acuerdos de integración.

- Configuración de sistemas financieros que podrían surgir si se acuerdan agendas de liberación en las condiciones actuales.

Avances y dificultades de los procesos de integración en América Latina, en lo referente a servicios financieros

El principal interés reside en averiguar si resultan consistentes entre sí los diferentes esquemas de integración, en dos sentidos:

- En cuanto a sus principios.
- En cuanto al avance de las negociaciones.

Para evaluar los principios es muy útil referirse al Acuerdo General de Comercio sobre Servicios (Gatt), no necesariamente por el orden de procedencia histórica, sino porque en este acuerdo se sintetiza lo que han venido discutiendo los países de todo el mundo, en particular las naciones en desarrollo, ámbito en el que se inscriben los países latinoamericanos.

A continuación se hará una breve reseña de los principios del Gatt, los cuales pueden entenderse mejor a partir del Acuerdo General de Comercio de Bienes.

El trato de nación más favorecida

El primer principio básico de este acuerdo es el trato de nación más favorecida, por medio del cual cualquier concesión que otorgue un país a un tercero será inmediatamente extendida a los países miembros del acuerdo. No obstante, en el comercio de bienes se limitó la extensión inmediata del principio de nación más favorecida, al establecerse excepciones en dos situaciones particulares. En primer lugar, a los países en desarrollo se les da la posibilidad de no extender de manera inmediata el principio de nación más favorecida; eso ocurrió en 1971, como parte de concesiones especiales, entre las cuales se incluyó el Sistema General de Preferen-

cias debido a las dificultades que tenían los PEC para ampliar sus mercados, en particular a los países más desarrollados.

Se consideraron también excepciones temporales, que pueden durar hasta diez años en sectores tales como telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios financieros. Además, se conceden excepciones al principio de nación más favorecida en el caso de compras de servicios financieros que realicen los gobiernos.

El trato nacional

El segundo principio básico es el trato nacional, por medio del cual los países se comprometen a que los extranjeros recibirán el mismo tratamiento legal que los nacionales, tanto en el Gatt como en el G-3, sin restricciones.

La reciprocidad

El tercer principio básico es la reciprocidad, el cual se basa en las ventajas balanceadas que los países se conceden entre sí. En el caso de bienes, estas ventajas son "fáciles de establecer", porque resulta factible medir aquellas que implican una reducción arancelaria a los proveedores extranjeros. La reciprocidad también fue condicionada en el Acuerdo de Bienes celebrado en 1965, porque los países en desarrollo argumentaban que les resultaba muy difícil beneficiarse de las ventajas de la integración, dado que tenían que conceder algo equivalente en términos de liberación, cuando accedían a un mercado extranjero. Entonces se incluyó esa excepción, que no se aprueba en el caso del Gatt, cuyos países miembros se comprometieron a conceder reciprocidad sin excepciones.

Así mismo, es muy difícil medir, en el caso de servicios financieros, las formas de compensación, al igual que los efectos de las diferentes restricciones, reglamentaciones, sistemas legales de

las respectivas naciones, sobre la competitividad de los agentes nacionales frente a los agentes extranjeros. Entonces surge una dificultad: el principio se acepta, pero hay todo un camino por recorrer para hacer efectiva una medición que permita avanzar en las negociaciones rápidamente.

Liberación progresiva

El cuarto principio es la liberación progresiva, que está aceptada sin restricciones en el caso de bienes y que considera la gravalidad para el caso de servicios. Este principio simplemente establece que la profundización y el avance en la liberación de los mercados se efectuarán en ronda sucesiva de negociaciones, mientras que los países se comprometen a no revertir los ofrecimientos que hayan formulado en las rondas anteriores, excepto en circunstancias muy particulares, y en tal caso se da todo un proceso para volver al sendero principal del estado de liberación.

Transparencia

El quinto principio es la transparencia, por la cual los países se comprometen a poner a disposición de todos los agentes, en particular los extranjeros, la información sobre normas y regulaciones que afectan el comercio.

Legislaciones nacionales como complemento de acuerdos internacionales en la integración de procesos financieros

Las negociaciones del Gatt fueron las más difíciles en la Ronda Uruguay, puesto que los países en desarrollo sentían que una apertura de sus mercados fácilmente podía llevar a la desaparición de los sectores. Entonces, por ejemplo, si bien el principio de reciprocidad fue aceptado sin excepciones, se incluyeron algunas medidas tendientes a facilitar el logro de los objetivos que tenían los países en desarrollo.

Provisiones del Gatt que restringen el comercio

En primer lugar hay que mencionar que las reglas prudenciales son permanentes y constituyen un reconocimiento de las limitaciones que imponen las legislaciones nacionales para la protección a los ahorradores, a los consumidores y a los acreedores. Otra restricción son los pagos de transferencias, en especial cuando se presenten situaciones de desequilibrios graves en las balanzas de pagos; en ese caso la restricción se podrá adoptar en forma temporal y sin discriminación alguna: a todos los países extranjeros se les tratará por igual.

La última medida que restringe el comercio son las salvaguardias, que también son temporales; con todo, en caso de adoptar una de ellas, hay que seguir un monitoreo del Gatt.

Existen otras provisiones del Gatt que afectan los procesos de integración, pues por ejemplo la consideración de estos procesos fue una de las condiciones para aceptar la exención al principio de nación más favorecida. Acá, sin embargo, se ponen algunas limitaciones.

En primer término, para que los países no concedan el trato de nación más favorecida y realicen tales procesos de integración debe haber una cobertura sectorial sustancial, en el sentido de que las formas de suministro y los volúmenes de actividades deben ser significativos, y con la idea de las operaciones sustanciales o sustantivas se introduce también la condición de hacer extensivo el proceso a terceros países los cuales, así no estén situados en la zona geográfica en donde se desarrolla este proceso de integración, por tener unas operaciones sustanciales de importancia en esos mercados, van a recibir las ventajas de la integración.

Restricciones en cuanto al acceso a mercados y a la extensión del trato nacional

Hay que considerar las restricciones previstas por los países en la extensión de principio de país más favorecido y de reciprocidad.

Los compromisos en general son horizontales cuando se extienden a todos los servicios, o específicos cuando se limitan a una sola actividad o servicio. Consolidar un compromiso, un ofrecimiento general o específico, significa que los países se comprometen a no revertirlo, es decir, resulta válido. Esto es importante mencionarlo, porque pese a que en algunos de esos acuerdos se ha avanzado, aún siguen sin consolidar.

Principales avances en las negociaciones del Gatt

En servicios

Al término de la Ronda Uruguay habían participado 106 países en 161 actividades. Estados Unidos, la Unión Europea y Japón suscribieron compromisos en más de cien actividades de servicios. Los países latinoamericanos suscribieron compromisos en un número de actividades que oscila entre seis para Bolivia y 68 en el caso de México y República Dominicana.

En servicios financieros

En servicios financieros participaron 63 estados, de los cuales 35 eran países en desarrollo y diez eran latinoamericanos.

En general, los países latinoamericanos fueron bastante cautos porque no asumieron compromisos horizontales, que se extendieran automáticamente a todos los servicios o a todas las actividades en una misma área. Tampoco consolidaron ofertas específicas, así que los países pueden cambiar en cualquier momento los ofrecimientos que allí hicieron. Los compromisos específicos que se han venido discutiendo se refieren a acceso a mercados, a trato nacional y al principio de nación más favorecida.

En acceso a mercados

Se centraron en la presencia comercial, una de las modalidades de prestación de comercio de servicios mencionadas anteriormen-

te; en lo relativo a inversión extranjera y presencia comercial, Argentina acepta sin restricciones, Chile y Venezuela admiten sucursales, mientras que los otros países aceptan filiales, en algunos casos con condiciones. Por ejemplo, República Dominicana admite la presencia de filiales, pero sujeta en cada caso a un examen de necesidad económica; Brasil acepta la presencia comercial de filiales, pero como complemento de los planes de privatización que está desarrollando, en tanto que México y República Dominicana imponen límites a la participación de inversión extranjera. Finalmente, Guatemala y Perú no asumieron compromisos.

En suministro transfronterizo y comercio en el exterior

Vale la pena mencionar que ningún país desarrollado introdujo restricciones sobre este punto, y del área latinoamericana, únicamente República Dominicana se abstuvo de hacerlo.

En lo referente al trato nacional

Los países en general fueron más abiertos porque había espacio para serlo, dados los avances conseguidos en la transformación de las legislaciones nacionales; con todo, hay excepciones importantes. La principal probablemente es México, que limita la participación de la inversión extranjera en tanto que República Dominicana, Guatemala y Perú no asumieron compromisos.

Vale la pena recordar también que Colombia, después de haber tenido una de las posiciones más abiertas hasta antes de junio de 1994 en toda la negociación de la Ronda Uruguay decidió, a última hora, condicionar sus compromisos en el Gatt a reciprocidad.

Tipos de servicios

Veamos qué ha ocurrido en el Nafta en lo relativo a servicios bancarios.

En lo relacionado con acceso a mercados y presencia comercial, se eliminan las restricciones a la inversión extranjera en bancos; no obstante, está autorizada la presencia de filiales, no de sucursales, y se mantiene la separación entre banca comercial y banca de inversión. Adicionalmente, se remueven las restricciones a la presencia de ejecutivos, pero se mantienen restricciones de nacionalidad aplicadas a los miembros de consejos directivos.

En materia de trato nacional se destaca la gradualidad del proceso impulsado por México, principalmente, que consiste en lo siguiente: pese a que la gradualidad total en el capital bancario aumente del 8% en 1992 al 15% en 1999, Estados Unidos exige licencias y garantías que no aplican a sus bancos. Se eliminarán todas las restricciones a la inversión en bancos, excepto México, entre los años 2000 y 2004, si la inversión extranjera en la banca mexicana ha superado el 25% del capital bancario total. En ese caso, se congelará el tope alcanzado hasta el año 2007. La participación del que quiere invertir en el mercado mexicano es más restrictiva que la anterior, pues se permite 1,5% en 1992 y puede aumentar hasta el 4% en 1999.

Avances en las negociaciones del Grupo de los Tres

Esto, más que un compromiso, son intenciones. Sin embargo, se han dado pasos muy importantes en 1996 y 1997, particularmente en Colombia, país que ha estado muy activo en lo relativo a este acuerdo. La finalidad es la liberación progresiva, pero no se ha definido un cronograma al respecto. Pese a que las negociaciones están en proceso, aún no existen compromisos, excepto la cláusula de congelamiento, según la cual los países mantienen los niveles de liberación alcanzados en enero de 1995. En ese momento Colombia era el país más abierto y México era el de mayores restricciones.

Retomando lo dicho con anterioridad, en 1996 y 1997 hubo medidas importantes relacionadas con el Grupo de los Tres (G-3), que

tienen que ver sobre todo con las legislaciones nacionales; no obstante, en enero del presente año entró en vigencia el Protocolo de Servicios Generales e Inversiones y de Servicios Financieros, en el que se incluyen las listas de reserva. En el G-3 se negocia con listas negativas, lo que significa que los países expresan categóricamente las restricciones que van a imponer en el comercio de servicios.

Las negociaciones que tienen que ver con el acceso a mercados han girado en torno a la presencia comercial, aspecto en el cual se identifican dos fuentes de conflicto entre el G-3 y Nafta. En primer lugar, los ofrecimientos de México en el G-3 son inferiores a los que presentó en Nafta, desde el punto de vista de la inversión extranjera; en segundo término, Venezuela permite la presencia de sucursales, mientras que Colombia y México no la aceptan. Estos conflictos tienen que resolverse a través de compensaciones que concedan, en algún momento, Colombia y México a Venezuela, y México a Colombia y Venezuela.

En lo relativo al trato nacional de presencia comercial, México y Venezuela mantienen las restricciones administrativas en la inversión extranjera, en tanto que México y Colombia reservan para sus nacionales la administración de fondos pensionales.

En Aladi

Nuevamente la finalidad es la liberación del comercio, pero a través de ella se discuten los principios de negociaciones. Se han adoptado principios del Gatt como el de nación más favorecida, transparencia y reciprocidad, y también se han incluido restricciones a pagos y transferencias. Está en discusión un tratamiento preferencial para países de menor desarrollo relativo, al igual que las formas de negociar. Ahí pueden apreciarse, básicamente, dos propuestas:

- Conceder el trato nacional para servicios incluidos en listas positivas por un plazo de diez años con el fin de consolidar las

ofertas, y también para servicios no incluidos en listas negativas que serán renegociables cada dos años.

- Aplicación de la cláusula de congelamiento para trato nacional y para naciones más favorecidas.

En el Pacto Andino

Aquí, a diferencia de los anteriores, la idea consiste en crear un mercado común. Se han adoptado nuevamente principios del Gatt, se prevé un tratamiento preferencial para Bolivia y Ecuador, y está en discusión el acuerdo con Mercosur.

Es importante aceptar que los acuerdos han contribuido a la expansión del comercio, en particular de bienes, y que pese a que los niveles arancelarios alcanzados parecen razonables, hay problemas relacionados con las restricciones paraarancelarias y con normas de origen.

Hecho ese reconocimiento, y teniendo en cuenta también que existen dificultades para medir si se están abriendo los mercados de servicios y cuáles son los beneficios que obtienen las economías por esa liberación, vale la pena mencionar lo siguiente:

- A los servicios financieros no se les concede la misma importancia en todos los acuerdos.
- Podría haber un conflicto entre las negociaciones multilaterales del Gatt y la integración subregional porque el principio de nación más favorecida que rige las negociaciones del Gatt es mucho más amplio que la reciprocidad discriminatoria que está presente; es decir, es el principio de los procesos de integración subregionales.
- Las reglas de adhesión a acuerdos como el Nafta no son claras.

- Están por definirse bloques subregionales: uno que sigue los principios del Nafta, en el que se clasifica a Colombia, Chile, Venezuela, los países centroamericanos y del Caribe, que tiene una preferencia por las negociaciones bilaterales. Y otro bloque, más tendiente a Mercosur, en el que se incluye a Brasil, Uruguay y Paraguay, el cual busca una unión aduanera.

Adicionalmente, por medio de las conversaciones entre el Pacto Andino y Mercosur se puede crear otro bloque de negociaciones subregionales entre estas dos áreas.

Con todo, este temor a la discriminación que pueda crearse en los procesos de integración subregionales tiene un límite, pues el propósito de iniciar las negociaciones en el Alca en mayo de 1998 seguramente tiene que ver con la meta de lograr la convergencia de los servicios financieros hasta el año 2005, lo cual contribuirá a limitar o a definirle un carácter de apertura clara a estos acuerdos subregionales.

En materia de legislaciones nacionales, lo que nos interesa evaluar es si resultan adecuadas para el proceso de integración. En primer lugar, en lo relativo al fusionamiento de los sistemas financieros; en segundo término, en lo referente al régimen de inversión extranjera y, en tercer lugar, en lo que tiene que ver con las limitaciones al comercio de servicios.

Las normas se clasifican en dos tipos:

- Las que definen la estructura, es decir, la clase de modelo financiero, de entidad, y la capacidad jurídica de las instituciones que participan en esos mercados.
- Las reguladoras, entre las cuales se incluyen regulación sobre solvencias, liquidez y diversificación de riesgos financieros.

Con respecto a las normas de estructura ha habido un avance sustancial de la represión financiera a la profundización y

desregulación, y una excesiva especialización de los instrumentos financieros a la banca multiproducto que, en América Latina, tiene una connotación especial, pues está unida al desarrollo de grupos y de filiales, como es el caso de Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, El Salvador, Perú y Venezuela. Hay excepciones a esta idea de banca multiproducto, como Ecuador, Guatemala, Honduras, Paraguay y Uruguay.

Esto es importante porque en los procesos de integración la entrada de un banco, con una estructura multiproducto, a un mercado especializado lo obliga a adoptar esquemas organizacionales distintos de los de superación normal y, por tanto, a incurrir en costos adicionales. En realidad, en América Latina estos esquemas de banco multiproducto o banca especializada hacen referencia al esquema general.

En realidad en todos los mercados, aun en los más avanzados, existen bancos especializados. Desde luego hay que considerar que ese es el esquema general, pero no es lo suficientemente coercitivo para impedir el desarrollo de otras modalidades.

Otra característica es la relacionada con la banca oficial. En algunos países como Argentina, Brasil, Ecuador y Uruguay, ésta sigue siendo importante, pese a que el desarrollo en integración de servicios financieros puede generarles ventajas artificiales a los bancos oficiales a través de monopolios de cuentas estatales y tasas de interés diferenciales, entre otros aspectos.

Un punto que también vale la pena resaltar es el progreso alcanzado en la libertad de entrada a los mercados financieros, libertad siempre sujeta a la acreditación de experiencias y del capital requerido. En materia de inversión extranjera se promueven cada vez más la competencia y la desconcentración. Este punto y el anterior son las principales limitantes encontradas en lo relativo a normas de estructura, porque también existen restricciones administrativas para controlar el origen. Por ejemplo, en Brasil,

Chile, Uruguay y Venezuela lo más grave son los límites cuantitativos a la inversión extranjera que fijan algunos países.

Por otra parte, el trato nacional en ocasiones está condicionado a la reciprocidad, como en los casos de Perú y Venezuela; igualmente, en materia de libertad de pagos y transferencias al exterior, y de utilidades y de capital, también se ha avanzado.

En la regulación de capitales mínimos existen discrepancias. Por ejemplo, el valor en dólares del capital mínimo exigido en Perú es superior al de México, que es, obviamente, un mercado mucho más grande. Esto no es un castigo a la banca extranjera, porque todos tienen que cumplir con el requisito mínimo de capital; el problema radica en que a ciertos países les crea ventajas artificiales, es decir, la posibilidad de que no haya un desarrollo balanceado de la integración de mercados de servicios financieros.

En cuanto a las normas reguladoras y preventivas, el aspecto que hay que destacar es el relativo a los niveles de capital. En América Latina existen tres modalidades para fijar estos requerimientos:

- El que tiene que ver con la relación capital/pasivo, que es poco usual –solamente Chile la emplea–; activos a capital –sólo Paraguay la usa hoy– y activos de riesgo a capital –más acorde con los principios de Basilea–. No obstante, esta relación se determina de dos maneras: una, ponderando clases de activos –como es el caso de Guatemala y Honduras, que por ejemplo determinan que esa relación debe ser del 5% para valores públicos, 10% para créditos, etc.–, y otra fijando la relación activos de riesgo/capital. También en ese caso existen diferencias entre países, pues los ponderadores no son los mismos; este es un punto que está creando asimetrías en los sistemas financieros latinoamericanos.
- En liquidez bancaria y en materia de inversión de riesgos financieros ha habido avances importantes, entre otros en disper-

sión de riesgos financieros, ya que los países latinoamericanos son mucho más conservadores que los europeos.

- Otra asimetría grande viene por el lado de las instituciones de vigilancia. Existen diferencias notables de un país a otro en torno a las instituciones legisladoras. Sobre este aspecto es muy importante lograr convergencia en las normas.

Conclusiones

Una de las principales conclusiones que pueden sacarse en materia de legislaciones nacionales es que existen asimetrías a la entrada entre países latinoamericanos, pero éstas no constituyen unas barreras insuperables. Entonces como esquema para eliminar estas asimetrías, puede proponerse un proceso en tres etapas:

- La primera sería garantizar el trato nacional y el acceso al mercado, entre otros aspectos, según lo acordaron los países que participaron en el Gatt. Para esto se requiere adecuar las legislaciones nacionales, con el propósito de que esos compromisos se cumplan.
- La segunda etapa consistiría en armonizar la vigilancia y el control de los sistemas nacionales; por ejemplo, los requerimientos de capital no tienen que ser los mismos, pero sí deben ajustarse a una banda de variación, aunque no tan grande como la que existe hoy en día. El punto no es eliminar las medidas de salvaguardia, pero no se han discutido esquemas generales mediante los cuales se podría llegar a unos acuerdos sobre éstas. Así mismo, definir mecanismos de pago y de transferencias en el sistema de Aladi, que es un marco muy importante para el desarrollo de estos procesos en lo que tiene que ver con legislaciones nacionales y con el logro de convergencias en procesos macroeconómicos.

- En la tercera se evaluarían, a grandes rasgos, los condicionamientos macroeconómicos para que progresen los procesos de integración financieros. Una vez identificadas esas condiciones económicas hay que tratar de ver cuáles son las tendencias hacia la integración que anunciarían las actuales condiciones económicas.

Así las cosas, hay que reconocer dos tipos principales de riesgos por servicio financiero. El primero tiene que ver con lo que se conoce como riesgo país, esto es, el riesgo particular que tienen los negocios en un Estado y que se debe a restricciones a la movilidad de capitales, a la libre convertibilidad y a los mecanismos de pago.

Estos riesgos específicos son eliminados en general cuando las legislaciones nacionales reflejan claramente los principios de acceso al mercado y de trato nacional. Por tanto, están más relacionados con ese tipo de decisiones legislativas.

El segundo tipo de riesgo, el cambiario, incluye por lo menos dos modalidades:

- El riesgo propio de tasas de interés. Si éstas son muy elevadas, se generan procesos de selección adversa; en otras palabras, la tasa de interés no es independiente del riesgo que puedan adoptar los bancos particulares que operan en los mercados. En la medida en que haya devaluaciones muy grandes y en que éstas afecten directamente la rentabilidad de las operaciones en moneda extranjera, este efecto de la relación adversa se magnificará a causa de las volatilidades en la tasa de cambio.
- La que afecta los precios relativos entre países y entre sectores, en particular la relación entre precios de transables y no transables, así como también los rendimientos esperados en proyectos de inversión entre sectores. Además, cambiar constantemente las prioridades sectoriales por movi-

mientos en la tasa de cambio es una tarea costosa e ineficaz desde el punto de vista de operación del sistema financiero. Esto permite concluir que cuanto mayores sean los riesgos cambiarios, menores serán las posibilidades de expansión del mercado internacional de servicios financieros.

En comparación con la Unión Europea, el Pacto Andino y Mercosur tienen unos grados de riesgo y unas tasas de devaluación demasiado altos; sin embargo esto ha mejorado, pues desde 1995 dichos niveles se han reducido de manera sustancial, especialmente en Argentina y Brasil. No obstante, Nafta es bastante moderado después del ajuste de México, tanto en tasas de inflación como en tasas de devaluación; es decir, no sólo importa el nivel, sino las variaciones que existan entre los países, porque eso cambia los precios sectoriales.

Las variaciones de tasas de cambio entre países son bastante más fuertes que las tasas de inflación, en tanto que los niveles de riesgo en los diferentes grupos de países latinoamericanos son altos. La cuestión radica en cómo hacer para eliminarlos, para lo cual se proponen las siguientes variables:

- El grado de apertura de la economía. Comparemos una economía abierta con una cerrada, suponiendo que ambas sean pequeñas, en el sentido de que las dos toman los precios en el mercado internacional y nos los imponen. Si una economía abierta está en desequilibrio en la balanza de cambios y se quiere usar la tasa de cambio como instrumento de ajuste, su efectividad va a resultar mucho menor y tal vez nula si es extremadamente abierta a la situación en la que se usa la tasa de cambio como instrumento de ajuste dentro de una economía cerrada, pues mientras más abierta sea ésta, habrá más presencia de bienes transables en las economías.

Esto significa que si se devalúa el nivel general de precios estará muy relacionado con los transables y, por consiguien-

te, se incrementará; es decir, no se cambiará la relación entre precios de no transables y precios de transables. Lo contrario ocurre cuando las economías son bastante cerradas, esto es, cuando la participación del comercio exterior dentro de la economía es pequeña, pues en ese caso, por medio de la tasa de cambio, se pueden afectar los precios relativos entre transables y no transables. Si esto ocurre los recursos productivos, a través de una devaluación, por ejemplo, fluirán hacia el sector de transables y la demanda se orientará hacia los no transables, alcanzándose así los objetivos que buscan las autoridades con el manejo de la tasa de cambio como instrumento de ajuste. De acuerdo con esto parecería que cuanto más abiertas sean las economías, menos eficiente resultará la tasa de cambio para ajustar los desequilibrios de balanza de pagos y, por tanto, se eliminarán más fácil los riesgos cambiarios.

- La movilidad de factores productivos, la cual es bastante baja en los países centroamericanos.
- Las condiciones de simetría entre políticas y choques de oferta y demanda en las economías. Una evaluación de éstas, en comparación con las de la Unión Europea, muestra que el grado de coordinación es bastante bajo.

En síntesis, sobre esta parte de condiciones económicas simplemente cabe mencionar que existen niveles elevados de riesgo en los países de la región; no obstante, la apertura comercial es alta, lo cual facilitaría una eliminación de riesgos cambiarios, pero no ocurre lo mismo en el caso de movilidad de factores ni de coordinación macroeconómica.

Para avanzar en esta dirección lo ideal sería seguir el marco de la Aladi de nuevo, utilizar intensamente sus relaciones, las de los bancos centrales, superintendencias y agremiaciones como la Asobancaria, pues a través de ese tipo de mecanismos se pueden lograr avances sustanciales en la eliminación de riesgos cambiarios.

Jorge García Andrade
Vicepresidente de Operaciones Bancoldex
Colombia

Desmaterialización de documentos bancarios

Uno de los retos que afrontan los participantes en el tema del comercio exterior tiene que ver con la resolución de las exigencias que impone la velocidad con que se quieren atender los cambiantes procesos de negociación, contratación, despacho y recibo de mercancías y, lo más importante para los bancos desde el punto de vista de servicios, cómo crear un ambiente favorable de atención al cliente, es decir, mayor eficiencia a menor costo.

En una compañía de venta de software de comercio internacional se afirmaba, con sobrada razón: "Expertos en el ambiente de servicios de comercio exterior han predicho por varios años que, a menos que los bancos mejoren notablemente la eficiencia y los costos de pagos documentarios, la mayoría de los clientes internacionales de comercio exterior buscará otros métodos de pago y los servicios documentarios se convertirán en el dinosaurio de los vehículos modernos de pago, alcanzando así el final de su ciclo de vida".

Por otra parte, el avance del sistema de cuenta abierta como medio de contratación entre importador y exportador para la negociación de los bienes transados tendrá gran incidencia en el sistema financiero mundial, pues cambiará los mecanismos de pago y respaldo para intercambio comercial, generando una fuerte desintermediación de servicios bancarios.

En el pasado Simposio de las Américas, celebrado en Miami en marzo de este año, se pudo corroborar lo anterior al observar la exposición de productos de software y hardware para comercio exterior, al igual que diversas conferencias sobre los servicios que prestarían las tarjetas de crédito en relación con el pago de bienes y servicios a través de ellas.

En desarrollo del negocio de comercio exterior la preocupación es aún mayor, ya que podría acentuarse el grado de desintermediación bancaria si las instituciones financieras no cambian sus esquemas o servicios, pues se dedicarían en su mayor parte a dar cupos para esas tarjetas de crédito. Cabe preguntarse entonces: ¿qué pasará con los negocios y productos de los departamentos internacionales si no miran este reto como algo positivo e inminente que los impulse a generar alternativas que respondan a la avanzada tecnología en los procedimientos para el comercio exterior?

Al observar la variedad de hardware y software sobre productos de comercio exterior para exportadores, importadores, servicios de agentes de aduana, transportadores, autoridades portuarias y bancos, puede inferirse que muchas de estas empresas podrían perder espacio dentro de su negocio al no detectar a tiempo que ha llegado un cambio impulsado por la tecnología.

Otro problema es que estos productos, que buscan atender y mejorar servicios, no se dan en una forma coherente, programática, ni coordinada por entidades de gobierno o gremios encargados de desarrollar el intercambio comercial de manera integral.

Ante este panorama, la idea de desmaterializar el manejo electrónico de documentos de embarque, facturas comerciales, certificados y cualquier otro que hoy en día se haga en papel, entre ellos los pagos a través del sector financiero, con el fin de lograr mayor eficiencia en el comercio exterior, parece ser una meta difícilmente realizable en un futuro próximo.

Sin embargo, si existiera una organización fuerte dedicada a la investigación de estos menesteres, acompañada por otra entidad con tecnología moderna para las comunicaciones, transporte de información bajo formatos EDI, formatos de intercambio electrónico de datos, con registro centralizado de la información a nivel mundial (Swift), con un volumen diario de mensajes de aproximadamente 2,5 millones y un sistema para pagos que sobrepasa los US\$2,5 trillones al año, la desmaterialización de documentos estaría al alcance de la mano y dejaría de ser un proyecto para convertirse en una realidad.

Por esta razón la Asociación Bancaria de Colombia, a través de sus comités Internacional y Swift, ha querido presentar a consideración de la comunidad latinoamericana el proyecto Bolero. "Este proyecto consiste en desarrollar una plataforma de servicios que sirva de manera segura a toda la industria, con la transferencia electrónica de información comercial a nivel mundial", manifestaba Derek Kaye, presidente de la Asociación Bolero, al hacer la presentación del mismo.

Tecnológicamente, el concepto documentos electrónicos de comercio exterior ha sido factible por varios años, como se ha comprobado en otros campos relacionados con éste, tales como la venta directa, e Internet al por mayor. La manufactura farmacéutica y la automotriz, pioneras en realizar sus transacciones comerciales sin necesidad de usar papel, han generado un significativo ahorro de costos y un incremento en la eficiencia de sus transacciones.

La dificultad, como siempre, ha consistido en diseñar e implementar las normas, así como romper con las costumbres y prácticas relacionadas con el comercio internacional a través del tiempo. Por esta razón la Asociación Bolero, a comienzos de los años setenta, implementó un programa para que los transportadores marítimos de bienes exportados, compañías de seguros y otros originadores de documentos de comercio exterior pudieran crear una versión de documentos electrónicos. A nivel mundial, estos documentos se enviarían a una central de riesgos –mantenida por Bolero–, en donde se manejarían bajo esquemas congruentes en un fólder virtual.

La mayoría de los banqueros sabe que Swift tiene tres centros de procesos donde se maneja la información en forma virtual: uno en Estados Unidos, otro en Holanda y el restante en Bélgica. Las transacciones individuales, enviadas y recibidas por los diferentes participantes de comercio exterior, tales como bancos, embarcadores, agentes de aduana, autoridades portuarias, importadores, exportadores, aseguradores –es decir, todo el universo de comercio exterior–, se manejarían en un fólder.

A primera vista la tarea parece sencilla, pero en realidad es todo lo contrario, pues la mayor parte de los billones de documentos que constituyen el soporte de intercambio comercial está en papel, con un costo aproximado de US\$400 billones anuales, según datos estimados por las Naciones Unidas. Gracias a la Asociación Bolero se le dio vida, investigación y desarrollo a este proyecto, con un espectro amplio, a mediados de los años noventa, auspiciado por la Unión Europea.

Aun cuando el propósito inicial del proyecto fue determinar la viabilidad de uso electrónico del documento de embarque para transferir el título de los bienes embarcados por transportadores marítimos, sólo en 1996 se iniciaron conversaciones entre tres empresas: la Asociación Bolero, Swift –la cooperativa de los bancos internacionales– y el Through Transport Club (TTClub), organizado al amparo de las nor-

mas del Reino Unido –el cual representa a numerosos transportadores, despachadores de carga, autoridades portuarias, agentes de aduanas– para extender sus alcances. Estas tres compañías, de origen privado, han progresado significativamente con un esquema más amplio de cubrimiento de los documentos de comercio exterior.

Es así como en octubre de 1996 en Florencia (Italia), se anunció el *joint venture* entre Swift y el TTClub. Desde entonces Bolero ha entrado en un período de desarrollo y crecimiento vertiginoso, ya que la fase 1 está planeada para 1997 y el comienzo del programa en algunos países europeos, para 1998 (gráfico 1).

Uno de los inconvenientes de más difícil solución ha sido cómo responder a los aspectos jurídicos relacionados con el tema de la desmaterialización de los documentos, razón por la cual en el proyecto trabajan hoy en día unos 300 abogados; sin embargo, lo prioritario por ahora es establecer el libro de reglas que regirá a todos los usuarios de Bolero, fase que se abordó primero que la parte legal (gráfico 2).

Este proyecto tendrá un gran impacto en las economías mundiales y en los servicios de comercio exterior, gracias al cual se incrementará la eficiencia de los participantes en él, se cambiarán legislaciones, regulaciones, gobiernos, autoridades de aduana, y se evitarán el fraude y la corrupción, entre otros aspectos.

Las anteriores razones motivaron a los comités Internacional y Swift de la Asociación Bancaria de Colombia para tratar este tema en el presente foro, pues una cosa es hablar de proyectos mundiales de sistematización de esta magnitud entre agremiaciones y asociaciones, y otra muy distinta es tener la oportunidad de desarrollarlos en compañía de Swift, donde se encuentran el conocimiento tecnológico necesario, el adecuado cubrimiento en comunicaciones, la credibilidad y la seguridad requeridas, factores que permitirán asegurar el éxito del proyecto a nivel mundial.

Gráfico 1

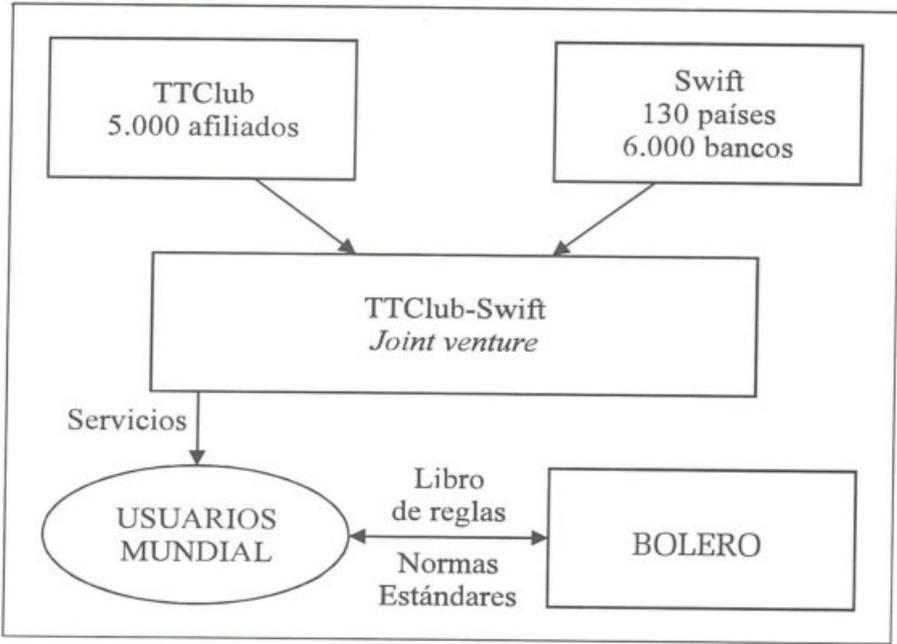
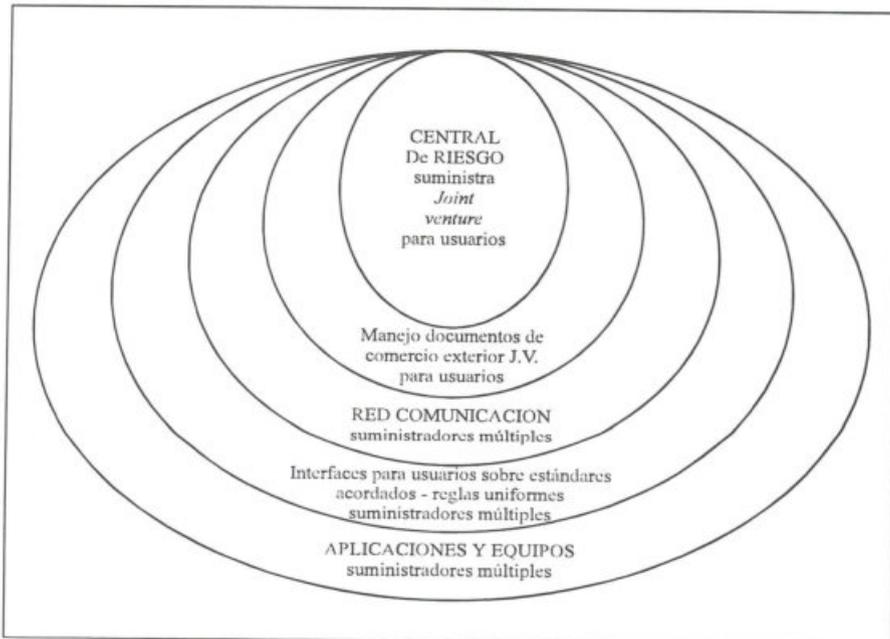


Gráfico 2



Conclusiones y recomendaciones

Este es el momento adecuado para comenzar, por parte de los organismos involucrados en el tema de comercio exterior, el análisis de ideas como las que se presentaron aquí, ya que el proyecto se encuentra en su fase inicial. No sería conveniente esperar hasta que el proceso estuviera totalmente adelantado, como sucedió con Swift, pues la experiencia resultaría traumática, pues esto sería como repetir las etapas que debieron superar los bancos en varios países de América Latina cuando ingresaron a la red Swift. Las negociaciones con entidades gubernamentales duraron, en algunos casos, cerca de diez años, con el significativo atraso en el desarrollo de los negocios internacionales para la región. Los bancos colombianos se inscribieron en 1980 y sólo a finales de 1987 pudieron operar, mientras que sus homólogos panameños demoraron cerca de diez años para ingresar a Swift.

Indudablemente el negocio bancario para el comercio exterior cambiará, por lo cual es recomendable que las asociaciones bancarias de cada país, Felaban –por intermedio de Clace– y los mismos bancos que se encuentran en el negocio de comercio exterior impulsen este trabajo frente a las entidades de gobierno, tales como ministerios del ramo, entidades de aduana, agremiaciones relacionadas y, sobre todo, ante el poder legislativo, el cual debe permitir el arribo de todas estas tecnologías, cambiando códigos y normas.

Por fortuna, en el caso colombiano los ministerios de Comercio Exterior y Justicia, así como la Cámara de Comercio de Bogotá, están impulsando la presentación de un proyecto de ley sobre comercio electrónico y firmas digitalizadas, norma que dará el espacio suficiente para atender estas ideas. Con motivo de esta iniciativa se creó un grupo de trabajo en el cual participarán el Banco de la República, la Andi y la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia, Asobancaria.

Finalmente, deseo expresar mis agradecimientos a la Asociación Bancaria y a Felaban por haberme invitado a hablar sobre este tema, que seguro será el motor de los nuevos procedimientos de comercio exterior mundial en un próximo futuro, en beneficio de los bancos y de la comunidad que participa en el comercio internacional.

Sesión de clausura

Sebastião Cunha
Presidente de la Federación Latinoamericana de Bancos

Hoy no nos imaginamos un comercio exterior operando sin el servicio bancario, ni tampoco a todas las entidades bancarias sin prestarle sus servicios al comercio exterior.

Uno de los temas centrales de este evento ha sido el de la internacionalización, integración de la actividad comercial y empresarial en América Latina. Nada más oportuno en nuestro continente que hablar de la integración.

Durante mucho tiempo el camino hacia una integración se recorrió lentamente e, inclusive, algunas veces parecíamos marchar en dirección opuesta, pero hoy este ideal se va convirtiendo en realidad y las experiencias, especialmente del Pacto Andino, de Nafta y de Mercosur, lo demuestran. Claro que vamos a enfrentar muchas dificultades para llegar a ella e, incluso, porque nuestros países, recién salidos, principalmente Brasil, y ahora entrando a un nuevo sistema neocapitalista abierto y con estabilidad de la inflación, van a necesitar mucho tiempo para eliminar la inefi-

ciencia que hemos sido capaces de construir en los años desorganizados.

Sin duda, a un país no le resulta fácil abrirse o integrarse comercialmente (una región en el mundo), pero es posible en los umbrales de este siglo XXI; el caso de Mercosur, conocido de cerca, puede aportar luces importantes para el estudio y la discusión del tema que nos ha ocupado en este seminario.

En conjunto, los cuatro países miembros de Mercosur tienen cerca de 225 millones de habitantes, una población muy cercana a la de Estados Unidos, un área de 11,8 millones de kilómetros cuadrados, 20% mayor que la del mencionado país, y un Producto Interno Bruto aproximadamente de US\$1 trillón, semejante al de Gran Bretaña. Sus exportaciones anuales –US\$76,8 billones– están cercanas a las de Rusia. En América estas cifras impresionan, pero pienso que debe destacarse el formidable potencial que ofrece la región y el dinamismo con que se viene integrando.

Mercosur nació a partir del Tratado de Asunción de 1991, pero realmente toma forma el 1º de enero de 1995. Podemos considerarlo como una unión aduanera, con fuerte vocación para transformar su mercado común en el futuro y una unión económica. El balance de sus primeros años de existencia ha sido altamente positivo: las exportaciones totales aumentaron 65%, crecimiento éste superior al del promedio mundial, y el intercambio comercial entre los países de la región también se fortaleció de manera importante.

No considero una fragilidad los problemas abordados anteriormente, los cambios posibles de una situación en Brasil o en Argentina y las eventuales consecuencias en la economía de nuestros países. Considero que Argentina y Brasil, por primera vez, están viviendo de una manera más civilizada, buscando y formando un conjunto de una manera más exitosa en Mercosur. Lo que se está demostrando, desde mi punto de vista, es que Argentina

nunca ha sido tan importante para Brasil ni éste tampoco ha sido tan importante para Argentina como ahora.

Ya en 1996, el 32% de las exportaciones argentinas, el 13% de las brasileñas, el 55% de las de Paraguay y el 35% de las de Uruguay fueron a los países de Mercosur. Estos porcentajes son significativos y, más importante aún, crecientes para todo el mundo. Dentro de la Unión Aduanera, 85% de los productos circula libremente y el 90% de los bienes importados de terceros países está sujeto a un gravamen común decreciente que deberá ser del 12% en el año 2006. Este panorama se traduce en que, por una parte, el volumen de las importaciones procedentes de terceros países deberá incrementarse como resultado de la rebaja gradual de los gravámenes y, por otra, cada vez será más patente el beneficio para establecerse dentro de Mercosur y aprovechar las economías posibles por la dimensión del mercado interno. Esas economías, a su vez, contribuirán a hacer más competitivas las exportaciones de la región.

Por supuesto, no todo es color de rosa en Mercosur. Existen todavía muchas fisuras que lo afectan. De hecho, también, hay grietas aún muy visibles en la Unión Europea, que comenzó a integrarse en los albores de la década de los años cincuenta; la realidad es que el proceso de integración es permanente y nunca termina, pues hace parte de algo mucho mayor y más complejo: la globalización.

El Mercosur, por ejemplo, ya dialoga con los países del Pacto Andino, fortaleciendo, entonces, este bloque suramericano. En relación con el Pacto Andino me ha sorprendido gratamente conocer el importante aumento en el volumen de intercambio comercial entre Colombia y Venezuela y entre Colombia y Ecuador. Sin duda, los resultados tangibles y reales son mucho mejores que la imagen que se tiene de este acuerdo regional, inclusive dentro de los países que lo conforman. En realidad, el objetivo final no es la integración ni la globalización *per se*. El objetivo principal, de-

trás de toda esta gigantesca transformación en que estamos empeñados, es el crecimiento; de éste debe derivarse, como consecuencia, una mejoría en el nivel de vida de la población a través del incremento de la productividad. Sólo un aumento de ésta, que estimulará un incremento de comercio exterior, permitirá una mejor justicia social en nuestros países.

En efecto, considero que así viene ocurriendo, aunque todavía nos falte mucho para alcanzar en materia de justicia social. Basta observar que el crecimiento del intercambio comercial es mucho mayor cuando se expresa en volúmenes que cuando se traduce en valores. Esto quiere decir que hay un abaratamiento del activo en el precio de los bienes de servicios, por supuesto, en beneficio de los consumidores y de la sociedad en general. Cada día hay más consumidores con posibilidades de adquirir un mayor número de bienes y servicios.

Permítanme, por último, insistir en mi apreciación de que el éxito de esta formidable empresa de integrar nuestros países entre sí y con el resto del mundo exige orden de los gobiernos, eficiencia de los empresarios, productividad de los trabajadores y, solamente a través de estas actitudes, podremos implantar la justicia social, tan necesaria en nuestra región.

Este congreso ha sido rico, excepcionalmente rico en la gestación de ideas y en la divulgación de experiencias reales por personas que ocupan posiciones de verdadera vanguardia en las lides de los negocios. Mi sentir es que quedó claro que los empresarios necesitan y esperan recibir mucho más de nosotros los banqueros y sería lamentable fallarles; sería trágico que no aprovecháramos las oportunidades que la integración y la globalización le pueden generar a la banca, sin olvidar, en el momento que vivimos, que la internacionalización en sí misma es una estrategia defensiva para mantener a nuestros clientes y que a la vez nosotros tenemos que buscar en nuestros bancos la economía de escala homogénea.

Intuyo que vamos a pasar por una fase de ajustes locales en cada uno de nuestros países. Por ejemplo en Brasil, la quiebra de grandes bancos, del Banco Económico, del Banco Nacional, sería el resultado de un ajuste natural del mercado. Entonces cuando el Banco Central de Brasil decide intervenir en la quiebra vendiendo estos bancos, para darles vida, está haciendo una intervención en el ajuste natural del mercado. Esto significa que hoy contamos con el mismo número de pobladores que había hace tres años, antes de la quiebra de los bancos, y quizás mejor entrenados. Es claro que un banco nacional en manos de Unibanco es más eficiente, y un banco amerindio en poder de Hong Kong y Shangai muchísimo más.

Hoy en día tenemos una competencia más dura, más difícil que hace tres años. Esto me hace suponer, en el caso de mi país, que va a haber una segunda fase de ajuste, porque el ajuste natural que se había producido ha sido intervenido por el Banco Central de Brasil.

Cuando hablamos de esta integración latinoamericana o, por lo menos, de la formación de un bloque económico suramericano, estamos hablando —y debemos reflexionar en esto— de una segunda fase de ajuste a escala local en cada uno de nuestros países, sólo a nivel suramericano. Entonces, considerando estas alternativas de ocurrencia próxima es todavía muy temprano hablar de integración financiera, sobre todo ahora que nuestros países están más preocupados por las expectativas de estabilización, con la eliminación de la ineficiencia que hemos construido a lo largo de estos últimos años.

Por supuesto, a la Federación Latinoamericana de Bancos le cabe la responsabilidad de continuar promoviendo la celebración de este consenso y la divulgación de estas ideas y experiencias entre los banqueros y los empresarios del continente. Pueden tener la seguridad de que así se hará.

Felicito a la Asociación Bancaria y a la secretaría general de Felaban por el éxito que ha tenido este evento, y a los distinguidos expositores les expreso nuestro reconocimiento y admiración por el muy valioso aporte que le han hecho al análisis de estos temas tan cruciales para nuestros países, para nuestras empresas y para nosotros mismos.

Finalmente quiero expresar que, como siempre, ha sido maravilloso estar en Cartagena de Indias. Pienso que esta ciudad es una joya incomparable de Colombia y de nuestra América.

César González Muñoz
*Presidente de la Asociación Bancaria
y de Entidades Financieras de Colombia*

Me corresponde pronunciar estas palabras finales del congreso. Comienzo agradeciendo a todos quienes hicieron posible esta reunión, a nuestros colegas de la secretaría de Felaban y de la Asociación Bancaria y, naturalmente, y de manera principal a todos ustedes, los asistentes. Un agradecimiento muy especial a todos los expositores, y a quienes de una manera u otra contribuyeron a que esta reunión fuera exitosa.

Quisiera, muy brevemente, expresar algunas reflexiones sobre los principales retos que todavía deben afrontar nuestras naciones para impulsar su desarrollo mediante una adecuada inserción en la economía mundial, y quisiera también pronunciar algunas frases sobre la situación del sector financiero en Colombia, en este escenario de apertura e internacionalización del país.

Creo que una de las conclusiones grandes que se derivan de las conferencias y paneles en este congreso es que hay un creciente consenso sobre algunos aspectos básicos de nuestro desarrollo a

nivel nacional. Pienso que existe hoy consenso en que la apertura internacional, financiera y comercial es el destino manifiesto de nuestras naciones. Ese consenso no era tan fuerte hace tres o cuatro años. Hoy día la apertura se considera el vehículo inevitable del desarrollo de nuestras economías. También creo que existe consenso suficiente en que la globalización es inevitable, en que el ambiente en que se ha de desarrollar el proceso económico y social en nuestros países es el de la globalización y que ese proceso es ineluctable.

Pero la convergencia tiene límites. Una cosa clara es que la globalización es el lenguaje; pero otra es que los países podrían tener distintas participaciones y obtener distintos beneficios del proceso de globalización, dependiendo de su comportamiento específico y de sus políticas económicas y sociales particulares. La globalización está ahí, pero nuestros países tendrán que tomar decisiones claras sobre de qué manera pretenden obtener los supuestos o reales beneficios de ese proceso. Incluso uno podría pensar en naciones y regiones aisladas, introvertidas, atrasadas, esclavizadas por la globalización misma; si nos descuidamos, eso podría pasar en algunos de nuestros países.

Es importante entender que la inserción internacional implica ante todo un cambio institucional de fondo en la organización económica, social y política de nuestros países. Si no hay esos cambios institucionales de fondo, no solamente en las instituciones estatales, sino en las organizaciones empresariales, laborales y jurídicas, la inserción de nuestras economías en la comunidad internacional no resultará todo lo exitosa que podría ser.

Y desde esta perspectiva quisiera reiterar que no hay una verdadera disyuntiva entre el Estado y el mercado; ésta es falsa, desde el punto de vista de la necesidad de modificaciones sustanciales en nuestras instituciones, para poder participar adecuadamente en un proceso de internacionalización. Sin un Estado organizado y capaz de garantizar el cumplimiento de reglas claras entre los agentes

privados, no es posible el funcionamiento de mercados eficientes, ni tampoco la internacionalización de las economías.

No queremos un Estado ausente, no queremos un Estado desvañecido, no queremos tampoco un Estado gendarme de los conflictos potenciales entre grupos sociales. Queremos un Estado promotor del mercado, un Estado garante de los derechos básicos y de los contratos, para así poder decir que nuestras economías son economías modernas de mercado, tuteladas por un Estado suficientemente fuerte.

En este sentido, no podemos llamarnos a engaño creyendo que la integración y la internacionalización se alcanzan cuando se hacen acuerdos arancelarios o se crean modelos internacionales de pagos de última tecnología. Un proceso de internacionalización debe estar, obviamente, al servicio colectivo de un país. Por ello ha de involucrar una profunda transformación en su funcionamiento, en las áreas económicas, políticas, sociales.

Claro está, preparar estos países para su internacionalización adecuada significa, por tanto, conflictos sociales, por cuanto significa definir cómo se distribuyen los beneficios del crecimiento económico que produce la internacionalización; lo que se espera, desde el ángulo de las asociaciones como la Asobancaria de Colombia, es que ese proceso sea gobernado por la deliberación y la concertación entre el sector público y el sector privado.

Así que nada de disyuntivas falsas entre mercado y Estado. Sólo a partir de estados fuertes, en el sentido que acabo de describir, será posible algún día en América Latina construir una organización supranacional que se convierta en el baluarte y en el bastión institucional de la integración latinoamericana.

En América Latina, como lo decía el señor presidente de Felaban, tenemos derecho a soñar con un solo espacio común; es un sueño de largo plazo, pero debemos comenzar a hacerlo ahora y a esta-

blecer las reglas del juego fundamentales en nuestros países para tener derecho a soñar en la integración de la América Latina. Ese sueño pasa por tener sociedades verdaderamente democráticas, tuteladas por estados suficientemente fuertes, gobernando economías de mercado suficientemente modernas y flexibles.

Hay que aprender de la experiencia europea. Los 40 largos años que lleva su proceso de integración nos traen muchísimas lecciones. Si no hubiera habido soñadores europeos al terminar la segunda guerra mundial, no estaríamos hablando hoy, a las puertas del siglo XXI, de una verdadera unidad económica en esa región del mundo.

Uno de los problemas que tenemos en Colombia y en otros países de América Latina consiste en que la gobernabilidad económica, o la falta de ella, podría constituirse en un bloqueo fundamental al proceso de internacionalización. ¿Cómo se expresa la gobernabilidad económica? En mi opinión, en la situación de las finanzas públicas no viables, finanzas públicas contradictorias con la estabilidad macroeconómica, finanzas públicas gobernadas por políticas clientelistas o populistas, pues finanzas públicas irresponsables hacen imposible pensar en procesos de integración. Así que, en Colombia y en nuestros países en general, el problema fundamental de la gobernabilidad económica consiste en resolver los desbalances y los desgobiernos en materia de finanzas públicas.

Pero no se trata simplemente, como suele ser frecuente por estas calendas, de conseguir a la fuerza superávits fiscales o equilibrios fiscales de corto y mediano plazos. El problema no es solamente de sumas y restas; la gobernabilidad fiscal de América Latina también depende de cómo se orienta el gasto público hacia lo que resulta fundamental. Coincido totalmente con el doctor Pedro Palma cuando dice que ahora el desafío consiste en ver cómo se orienta el gasto público hacia lo social, hacia la educación, hacia la salud, hacia la promoción de los derechos fundamentales de la gente, hacia la promoción de la verdadera seguridad nacional con base en el respeto de los derechos humanos.

Por tanto, el gasto social no puede ser el factor de ajuste coyuntural de las finanzas públicas en ningún país. Es desafortunado, pero debemos reconocer que, en buena medida, la gran víctima de los ajustes fiscales en nuestros países ha sido el gasto social, no solamente en el volumen del gasto, sino en su calidad.

No tendremos verdaderas sociedades democráticas dispuestas a la apertura y al talante cosmopolita, si aquí permanentemente se recurre al ajuste del gasto social como medida para poner las cifras en orden, en materia de finanzas públicas. El desafío que también tenemos en América Latina, que genera cada vez más preocupación, consiste en que nuestro proceso económico debe estar signado por el respeto y la preservación del medio ambiente, y no creo que los banqueros puedan ser jamás ajenos a él. Es cierto que en esta región del mundo, al menos en las reuniones de banqueros, poco se pronuncian frases sobre la necesidad de la preservación del medio ambiente y sobre las oportunidades mercantiles y de negocios que se derivan de un buen planteamiento en ese aspecto.

Colombia tiene serios problemas de preservación de medio ambiente porque posee la más enorme diversidad biológica y, en la medida en que su vida es tan abundante y diversa, se atenta también de manera muy grave contra esa diversidad todos los días. Pienso que es indispensable que las organizaciones de banqueros hagan conciencia sobre la urgencia de construir un lenguaje adecuado al problema del mantenimiento y la preservación del medio ambiente en esta zona del mundo.

De manera que ya no se trata solamente de avanzar en los criterios y en las doctrinas del llamado neoliberalismo, sino que la brújula ideológica está otra vez girando hacia lo que yo creo que corresponde, hacia la necesidad de promover el mercado, el liberalismo económico y un Estado fuerte, capaz de manejar importantes programas de promoción social. Las dos cosas no son incompatibles y, desafortunadamente, en los últimos años en algunos

de nuestros países se quiso hacer girar la brújula hacia un extremo inaceptable.

Sobre el sistema financiero colombiano simplemente querría decir que su solidez y su salud son notorias, que está bien capitalizado, bien administrado, tiene una adecuada supervisión con normas internacionales vinculadas a los principios señalados por el Comité de Basilea y que, en particular, es un sector empresarial que puede responder a los objetivos de nuestra internacionalización y de nuestra apertura. Tenemos un sistema financiero fuertemente marcado por tendencias de la multibanca, estamos organizados en conglomerados; la fuerza del mercado y del desarrollo tecnológico se impone para homogeneizar la estructura de las instituciones financieras, de manera que el mercado nacional de depósitos y el mercado nacional de créditos sean realmente únicos y homogéneos.

Hay una tendencia muy fuerte a eliminar las barreras de especialización entre entidades financieras, y el sector se encuentra en este momento en Colombia en una competencia que la Asociación Bancaria no ha vacilado en calificar de degolladora, en bien de los consumidores de servicios financieros. Probablemente en pocos años el sector financiero será muy distinto, en la medida en que tendrá menos grasa y más músculo; así mismo, el número de entidades financieras se reducirá y éstas tenderán a ser más grandes. En Colombia, esperamos, con la participación de los propios empresarios y de la Asociación Bancaria, que el proceso de adelgazamiento provoque los costos sociales y privados más bajos posibles en el país.

El presidente de Felaban mencionaba un proceso de ese estilo para Brasil. Con las debidas escalas y proporciones, Colombia está viviendo ese mismo proceso. Pero, a la vez, el sector financiero colombiano es un sector líder en lo tecnológico y en lo empresarial; un sector capaz también de soñar largo y de generar el optimismo que se requiere para que nuestros países, que tienen

muchos problemas, puedan finalmente acceder a un proceso acelerado de crecimiento económico y de mayor justicia social en paz y en preservación del medio ambiente.

Este libro se terminó de imprimir
en el taller de artes gráficas de la Asobancaria
en noviembre de 1997
Santafé de Bogotá, D.C., Colombia