

Resumen del 33° Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior (CLACE)



Documento elaborado por: ASOBAN

La Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN, la Asociación de Bancos Privados de Bolivia, ASOBAN, realizaron el **33° Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior (CLACE)**, realizado del 28 al 30 de Mayo en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

El acto de inauguración del evento contó con la presencia de más de 300 personas entre de autoridades, representantes del sector privado, participantes y medios de prensa.

Ante la presencia de un lleno completo del salón, el presidente de ASOBAN, Ronald Gutiérrez dio inicio al CLACE; posteriormente, de manera muy breve el presidente del Comité CLACE, Rafael Padrón, brindó unas palabras; Giorgio Trettenero, Secretario General de FELABAN, también brindó un discurso; para concluir con las palabras del Vicepresidente del Estado, Álvaro García.

El señor Gutiérrez agradeció la presencia de todos los asistentes, destacando la cantidad de participantes del exterior. Manifestó que con este tipo de eventos, ASOBAN se consolida como una interesante plaza para la realización de los eventos de FELABAN. Finalmente, invitó a todos los asistentes a participar en las distintas actividades que fueron organizadas para permitir que la estadía de todos sea agradable y memorable.

El señor Trettenero manifestó en sus palabras los avances de la región en materia de comercio exterior, además de la fortaleza demostrada después de la crisis de 2008, aunque enfatizó que aún queda mucho por hacer, pues la participación de la región en el comercio internacional no ha mejorado sustancialmente, y el comercio intrarregional se ha reducido, dando cuenta de la necesidad de mayor integración entre vecinos.

Para finalizar con el acto de inauguración, el Vicepresidente del Estado, el señor García Linera, realizó una presentación sobre Globalización y Desglobalización, en la que planteó a través de un recuento de hitos en la historia las etapas en las que se vivió cada uno de estos procesos, y manifestó que actualmente el mundo vive un punto en el que se definirá si a futuro se presenta un proceso de neoglobalización

neoliberal, un nuevo ciclo proteccionista, o una globalización fragmentada archipiélago.

Acto seguido, el señor Enrique García, actual Presidente del Consejo de Relaciones Internacionales de América Latina y el Caribe, en una exposición magistral apuntó interesantes puntos sobre el estado de la región en el comercio y sus retos, pues si bien la región ha destacado por su crecimiento, en especial algunos países, la comparación con las economías emergentes del mundo, muestra que aún queda mucho por avanzar, y que el ritmo de crecimiento debería ser mayor para poder reducir las actuales brechas. En ese sentido, instó a la necesidad de un trabajo conjunto entre los actores de los sectores públicos y privados, denotando la importancia de la inversión de calidad en el desarrollo, la que requiere de altos índices de ahorro nacional, aspectos en los que la región aún se encuentra por detrás de las economías emergentes, principalmente de Asia Emergente. Para García, los proyectos de desarrollo que impulsan los países deben considerar como un pilar la sostenibilidad y eficiencia ambientales, que es un elemento que él en sus funciones en el Banco de Desarrollo CAF impulsó arduamente.

CONFERENCIA: RUMBO A LOS NUEVOS INCOTERMS – MIGUEL ANGEL BUSTAMANTE

En una interesante exposición que gozó de varios ejemplos de situaciones en las que se hace uso incorrecto de los Incoterms, el expositor mostró a los asistentes su importancia y la necesidad de mejorar en su uso, pues si bien los involucrados directamente en su empleo son importadores y exportadores, los bancos son uno de los principales usuarios indirectos, y por ello, su vinculación con estas temáticas es de gran importancia.

Los Incoterms son términos internacionales de comercio creados con dos propósitos esenciales: Definir la transferencia de riesgos y daños sobre las mercancías así como los costos hasta un lugar convenido, y contribuir a evitar malentendidos y disputas entre las partes. De esta manera el comprador y el vendedor tienen claro quién es responsable de que y qué costos corresponden a quien.

Notar que, los Incoterms sólo aplican cuando existe un movimiento físico de mercancías, no son aplicables para transacciones comerciales por servicios o para mercancías intangibles, como el software. Su uso y aplicación es recomendada tanto para transacciones internacionales como domésticas.

A modo de resumen sobre la incorporación de los Incoterms, el expositor enfatizó en que se incorporen en el contrato de compra-venta y que se indiquen de la siguiente manera: ***término elegido + lugar convenido + Incoterms + versión***. Resaltó en la necesidad de especificar el lugar o puerto tan preciso como sea posible, por ejemplo: “FCA 38 Cours Albert 1er, Paris, France Incoterms® 2010”.

Durante la exposición se especificaron algunos cambios entre los Incoterms2010 y la versión previa, denotando que en algunos casos los cambios reflejan mucho

mejor las prácticas modernas comerciales, evitando conceptos ambiguos con respecto por ejemplo a los puntos de entrega.

En conclusión, los Incoterms fueron creados para ser un lenguaje único para los negocios globales, facilitando el comercio y minimizando los malos entendidos sobre la terminología comercial. Su uso se ha generalizado, pero todavía no son usados correctamente por muchas compañías. A partir de las experiencias en la aplicación de los Incoterms 2010, actualmente se encaran los Incoterms 2020, cuya aplicación supone una actualización necesaria a partir de la cual se mejore la comprensión, alcance y correcto uso.

TALLER ISP98 y URDG758, diferencias y coincidencias – MIGUEL ANGEL BUSTAMANTE

Este interesante taller se realizó con la finalidad de presentar las diferencias y coincidencias entre las reglas internacionales que se aplican a dos garantías empleadas en el comercio exterior, siendo éstas las ISP98 cartas de crédito *standby* y las URDG758 para las garantías a primer requerimiento.

Las garantías a primer requerimiento son cada vez más requeridas en las licitaciones nacionales e internacionales por la necesidad natural del convocante de que el proponente-licitante garantice su seriedad de oferta, su capacidad técnica y financiera para realizar el proyecto, o para el cumplimiento (de un contrato) de la ejecución de la obra, o bien, para garantizar la devolución de anticipos en caso de que se destinen a un uso distinto al convenido.

Un elemento sobre el que se puntualizó fue sobre la prevalencia entre las reglas URDG y la ley del país emisor, indicándose que las reglas para garantías de demanda, URDG758, de la ICC, son usos y prácticas internacionales que no están por encima de las leyes. Es decir, la ley del país del garante es la que prevalece y no hay necesidad de indicarlo, a menos que la garantía excluya de manera expresa dicha condición.

Entre las recomendaciones realizadas por el expositor destacó que es importante conocer qué es y cómo funciona la garantía a primer requerimiento, conocimiento que debe extenderse tanto a las áreas de operaciones de comercio exterior como a las de negocio, asesoría legal, cumplimiento, instituciones financieras y riesgos o crédito. Permitiendo de ese modo que se uniforme el lenguaje entre áreas.

En cuanto a las cartas de crédito *standby*, también son empleadas en licitaciones, aunque de acuerdo con el expositor su ámbito se extiende a transacciones financieras, comerciales, de servicios y otras más.

Las diferencias entre éste instrumento (SBLC) y la garantía a primer requerimiento (GAPR) son varias: las SBLC si se confirman, las GAPR no; las SBLC no exigen que el beneficiario indique en qué sentido el ordenante incumplió, en las GAPR sí; las SBLC no exigen que se avise al ordenante que el beneficiario está ejerciendo la

garantía, en las GAPR sí; las SBLC, la revisión del requerimiento de pago no puede exceder los 7 días hábiles bancarios, en las GAPR es a más tardar en 5 días hábiles bancarios; las SBLC deben indicar una fecha de vencimiento, la GAPR podrían no indicarla y en ese escenario el vencimiento es de hasta 3 años, y para las Contragarantías, la vigencia se extenderá 30 días en adición a la vigencia de la garantía; las SBLC, en caso de cierre por fuerza mayor el beneficiario podrá presentar documentos hasta 30 días después de la reapertura del banco, las GAPR, por el contrario, señalan que la garantía se extenderá 30 días más a partir de su vencimiento; y, las SBLC no hablan de jurisdicción sino de ley aplicable, las GAPR sí, además de la ley aplicable.

En cuanto a la experiencia en su uso, el expositor indicó que la aplicación de las URDG758, dependen significativamente de conocimiento sobre estas nuevas reglas, de mayor difusión, y anotó que la tendencia es hacia un incremento significativo.

A su vez, se especificaron algunos retos como la redacción clara como eje de una práctica exitosa en las garantías, siendo ésta una importante recomendación dado el crecimiento del uso de las garantías a primer requerimiento en las instituciones financieras.

PANEL: TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS PARA TRADE -BLOCKCHAIN. Martin Van Rooij (Above and Beyond Tech), Juan Carlos Terán Vela (INTECA), Vittorio Aloisio (moderador)

En inicio, el señor Terán Vela, realizó una presentación en la que manifestó que el blockchain se constituye en una tecnología que lo cambiará todo.

Los retos que afronta el sector financiero latinoamericano se resumen en 7 puntos fundamentales: desarrollo tecnológico, innovación / disrupción, cambios en las tendencias del consumidor, entorno macroeconómico, reforma regulatoria, gestión de riesgos, y cambio demográfico.

De acuerdo con el expositor, la evolución de los canales empleados por los bancos entre 1970 y la actualidad, ha pasado de funcionar como un canal a bidireccional.

Según un informe elaborado por IESE y Synpulse Management Consulting, el 65% de la banca ya se encuentra inmersa en un proceso de digitalización y el resto de entidades está planeando cómo llevarlo a cabo. La transformación digital es una oportunidad para cambiar la experiencia de cliente. Lo importante es proporcionar una experiencia única a cada usuario, que será al final el que decida cómo quiere ser servido y por qué canal. El cliente elegirá, pero no puede haber diferencias en el trato.

Blockchain es la tecnología que ayuda a realizar transacciones de forma fiable, segura e irrevocable sin la necesidad de la figura de un notario (el intermedio) y sin perder la relación de confianza entre las partes. En parte, esto es gracias a que todo

queda registrado en un libro contable que esta replicado y es accesible por todas las entidades (personas o empresas) que tengan acceso a la comunidad (red). Esto es lo que llamo "el consenso distribuido".

El objetivo de dichas transacciones es el intercambio de cualquier tipo de activo, ya sean financieros (ej. la típica transferencia de dinero) o no financieras (como por ejemplo la propiedad de un objeto, el derecho de uso de un elemento multimedia o incluso los derechos de autor).

Otras de las capacidades fascinantes de *Blockchain* es la programación de propiedades, derechos y obligaciones en el futuro. Esto es gracias a los llamados contratos inteligentes (o del inglés, *Smart Contracts*) que además de custodiar activos y garantizar la neutralidad, permiten programar un intercambio de activos en base a sucesos y hechos que ocurrirán en el futuro. Un ejemplo claro de ellos está en el mundo de las apuestas, donde gracias a *Blockchain* podríamos hacer una apuesta sin la necesidad de un intermediario tipo Bet365, William Hills o bWin. Otro ejemplo es el transporte colaborativo, donde si una persona nos lleva hasta el destino deseado, nos comprometemos a pagarle una cantidad de dinero o cederle uno de nuestros activos (el famoso "Trueque").

Blockchain es una red contable distribuida (o en inglés Distributed Ledger) con las siguientes capacidades: una base de datos cuyo mayor valor es que esta compartida entre entidades separadas (ej. notarias, registros civiles, empresas de seguridad, etc.). Más entidades implica mayor valor y confianza; existen muchas copias de la base de datos y son replicas entre ellas en un tiempo relativamente corto. Esto es el concepto "distribuido"; un gran libro contable o "ledger" que una vez escrito, es inmutable y no se puede sobrescribir. Se requiere otra transacción para modificar o invalidar el contenido de un asiento contable; una sólida base criptografía donde cada transacción registrada en la base de datos, está firmada digitalmente y se garantiza matemáticamente su autenticidad y se previene su fraude.

Durante este panel, el segundo expositor mostró una serie de cambios exponenciales que se han producido en distintos mercados, como el almacenamiento de datos, el ancho de banda, y puntualizó que en los últimos 10 años se ha observado una creciente hegemonía de negocios digitales.

En ese sentido, manifestó que las monedas digitales también se encuentran en un punto a partir del cual podríamos observar crecimientos exponenciales, derivando de un continuo aumento en el número de transacciones, número de cuentas activas, número de criptomonedas.

En ese contexto, es importante diferenciar las amenazas de los blockchain públicos y las oportunidades de los blockchain privados. Los primeros, implican desintermediación de los servicios de banca personal, desintermediación de los servicios de banca de inversión, crecimiento de servicios basados en estos

blockchain, e introducción de monedas estables en base de oro y SDR, permitiendo el uso de estos servicios sin la volatilidad registrada. Los segundos (blockchain privados), plantean oportunidades para las entidades financieras al reducir el tiempo de procesos operativos, reducir costos, incrementar la seguridad, reducir riesgos de crédito y operacionales, facilitar sistemas de reporte, gestión de riesgo y de auditoría.

También se mostró que el blockchain puede servir al comercio exterior mejorando la velocidad y la reducción de errores, la privacidad y transparencia, y constituyéndose en un ecosistema que se puede escalar fácilmente.

En conclusión en este panel, se observó que el blockchain es una tecnología que ha llegado para cambiar la forma de registro en distintos ámbitos, y que su aplicación en la banca permitirá alcanzar importantes mejoras. Como fue indicado en una de las presentaciones, el 65% de la banca mundial ya se encuentra inmersa en un proceso de digitalización y el resto de entidades está planeando cómo llevarlo a cabo, por lo que su expansión es un hecho.

PANEL: COMPLIANCE ENTRE BANCOS GLOBALES Y BANCOS LATINOAMERICANOS. Alejandra Quevedo (GAFILAT), Clara Hurtado (Standard Chartered), Fedra Ware (SWIFT), Ramiro Uribe (moderador)

La segunda jornada del CLACE se inició con la realización del panel sobre compliance. En su presentación, Alejandra Quevedo de GAFILAT trató el contexto de las relaciones de corresponsalía, el de-risking, y la respuesta del GAFI sobre banca corresponsal.

En cuanto al de-risking, las definió como las situaciones en las que las instituciones financieras concluyen o restringen relaciones comerciales con países o con clases de clientes a fin de eludir, más que manejar los riesgos. A su vez, indicó que podría conducir a las operaciones financieras hacia canales menos o no regulados, disminuyendo la transparencia de los flujos financieros y generar exclusión financiera, con el consecuente aumento en la exposición a riesgos de lavado de activos y financiación al terrorismo.

En cuanto a las exigencias de las instituciones financieras respecto a la banca corresponsal, anotó que se precisa de información suficiente sobre: la institución representada: la naturaleza del receptor, la reputación de la institución, la calidad de la supervisión, incluyendo si ha sido objeto o no de una investigación sobre lavado de activos o financiación al terrorismo o una acción regulatoria; evaluar los controles de la institución representada con relación al lavado de activos y el financiamiento al terrorismo; obtener la aprobación de la alta gerencia antes de establecer nuevas relaciones corresponsales; entender claramente las respectivas responsabilidades de cada institución, y; respecto a las cuentas de transferencias de pagos en otras plazas, que estén convencidas de que el banco representado ha llevado la debida diligencia respecto de clientes que tienen acceso directo a las

cuentas del banco corresponsal y que es capaz de suministrar información relevante en esta materia cuando el banco corresponsal lo solicite.

Para la identificación de riesgos, indicó que se deben considerar factores como la jurisdicción de la entidad representada, los productos y servicios ofrecidos y la base de clientes. No obstante, no existe una lista exhaustiva de factores de riesgo. Tanto los factores de riesgo como las medidas de mitigación conforman el panorama completo de riesgos.

Dentro de la gestión de riesgos, se debe dar una diligencia continua a la relación de corresponsalía con revisiones periódicas, los movimientos de la cuenta corresponsal deben estar bajo continua vigilancia y se debe contar con procedimientos internos para revisar movimientos inusuales señalados por una transacción, se debe mantener un diálogo permanente con las entidades representadas.

A su tiempo, la señora Clara Hurtado de Standard Chartered, en una interesante presentación mostró cuál es el rol de su entidad en la cuanto a los retos que encara el mundo por la existencia de lavado de dinero, tráfico de personas, financiamiento al terrorismo, y adicciones. Exhortó como parte de las políticas de su institución al: *be diligent, be curious, be vigilant*. Su presentación se concentró en el de-risking y las visitas y entrenamiento sobre financiamiento al crimen.

Desde otra perspectiva, enfatizó que el de-risking no se refiere a cerrar cuentas o reducir el número de clientes, sino a la reducción de riesgos, para lo cual se requiere de visitas y de educación.

A continuación realizó una explicación sobre las visitas que realiza su banco, la forma en la que son ejecutadas. Así, planteó 12 factores que son considerados en sus visitas: la gobernanza, los recursos con los que se cuenta, las políticas procedimientos y controles, las calificaciones de riesgo, la información del *cliente del cliente*, vigilancia de las transacciones, programa de sanciones y entrenamiento.

En cuanto a los programas de entrenamiento, indicó que estos son necesarios y que su institución los ha venido perfeccionando en contenidos, idiomas y plataformas.

Su presentación finalizó con un mensaje a los bancos sobre mirar las señales de alerta antes de que sea muy tarde.

Finalmente, la señora Freda Ware, en una breve presentación sobre las mejoras en las prácticas de *compliance* para relaciones de corresponsalía: retos y oportunidades, mostró el papel de SWIFT en el mundo. En números mostró el tráfico de envío y recepción, su crecimiento y participación, dando cuenta de su importancia en América Latina, aunque aún es bastante reducido en comparación al resto de regiones del mundo.

Los servicios de *compliance* son importantes en una industria que es propiamente cooperativa, con redes globales para la comunicación financiera y estándares, ya que ayuda a resolver el crimen financiero que es un reto que requiere de esfuerzos colaborativos y de innovación.

La preocupación son todos los casos probados que dan cuenta de que la industria financiera es en serio riesgo de ciberataques. Los ataques son globales, sofisticados y están acá para quedarse. El modus operandi se basa en cuatro pasos: los atacantes comprometen el entorno del consumidor, obtienen credenciales válidas, envían mensajes fraudulentos y esconden la evidencia.

En síntesis, el panel sobre “*Compliance* entre bancos globales y bancos latinoamericanos” mostró a través de distintas miradas que existe la necesidad de que la banca de la región adopte las innovaciones requeridas para balancear seguridad y eficiencia a nivel global, con las mejores prácticas de *compliance* en las relaciones de corresponsalía.

La seguridad es un elemento esencial, ya que se requiere de sofisticación de los riesgos informáticos que permita hacer frente al incremento del lavado de dinero proveniente de la corrupción, el narcotráfico u otras actividades ilícitas. La banca regional debe adecuarse a la normativa y regulación internacional más estricta, cumpliendo la debida diligencia sin incurrir en el de-risking.

PANEL: PROGRAMAS DE TRADE Y APOYO A LA REGIÓN. Susanne Kavelaar (IFC), Romario Alves (IIC), Augusto Merkt (moderador)

En una presentación conjunta, los panelistas mostraron algunos hechos relativos al actual contexto económico, con énfasis en el comercio mundial y las consecuencias de la coyuntura para el comercio exterior de América Latina.

En ese sentido, señalaron ventajas para la región latinoamericana: más comercio exterior intrarregional ‘*South to South*’ (41% -> 52%), China, ahora una economía más diversificada y amplia, como un socio aún importante para la región latinoamericana, desequilibrios en el balance comercial se producen menos en los países importadores donde la caída en crecimiento económico es menor. También enunciaron las desventajas: 5 años de crecimiento de comercio exterior por debajo del crecimiento del PIB (<3%; en el 2016 el crecimiento fue alrededor de 1,5%), demanda menor de Asia, Europa y EEUU, factoraje y estructuras similares también sufrieron una caída de crecimiento, creciendo en los últimos dos años con solo un 1%, y el de-risking.

Dado lo anterior, los bancos de desarrollo multilateral juegan su rol para: i) ayudar a establecer un marco global que fomente y establezca *trade finance*, tomando en cuenta un clima global de capacidad limitada de estímulo financiero y fiscal, proteccionismo y de-risking; ii) brindar apoyo particularmente donde es requerido, es decir donde los mecanismos naturales del mercado no cubren las necesidades; enfoque en países más necesitados, preferiblemente con el sector de PYMES

como beneficiario final ya que son fuentes de crecimiento económico y de puestos de trabajo; iii) facilitar programas prácticos, aptos para la situación diaria del comercio exterior. Entre EBRD, IFC, IDB, ADB y ITFC facilitan más que \$us120 mil millones en operaciones de *trade* en los últimos años desde la inceptión de los programas de *trade*. Los expositores puntualizaron dentro del rol el fomento a las oportunidades para la región: innovación tecnológica; e-commerce, automatización bancaria, telebanking; incrementar el '*South to South trade*'; el comercio exterior intrarregional; emisión de bonos verdes y la banca para mujeres.

Los expositores puntualizaron sobre el de-risking, su definición, los trabajos realizados a la fecha, los resultados para la región y posibles acciones a tomar en la región para enfrentarse a este fenómeno.

Finalmente, se expusieron las características de los programas de *trade*, el GLOBAL TRADE FINANCE PROGRAM (GTFP) que ofrece mitigación de riesgos a corresponsales mediante garantías que cubren las obligaciones de pago de instituciones financieras regionales elegibles sobre operaciones relacionadas al comercio exterior. En cuanto al TRADE FINANCE FACILITATION PROGRAM (TFFP), Programa de Facilitación de Financiamiento al Comercio Exterior, que facilita el acceso de los bancos de América Latina y el Caribe a los mercados financieros internacionales de comercio exterior, a través de servicios de asesoría, conocimiento y productos financieros (garantías y préstamos). El Programa abarca a una red de más de 100 bancos dentro y fuera de América Latina y el Caribe.

De ese modo finalizó esta interesante presentación en la que se destacó el importante rol de los bancos de desarrollo multilaterales, entidades que brindan apoyo al *trade* a través de programas prácticos, aptos para la situación diaria del comercio exterior y en miras a los retos que enfrenta el mundo y en particular, la región.

CONCLUSIÓN DEL EVENTO

El evento concluyó con la entrega de certificados a los alumnos de la 1era versión del Programa de Certificación en Comercio Internacional en la que participaron representantes de FELABAN, ASOBAN y el IEB.

El evento finalizó con palabras del Secretario Ejecutivo de ASOBAN, Nelson Villalobos, quien resumió las actividades de las dos jornadas del CLACE, agradeció por la asistencia, esperando que el evento haya sido de provecho para todos.