

Palabras del Secretario General de FELABAN Giorgio Trettenero Castro en la apertura del XXXIV (trigésimo cuarto) Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior CLACE

7 de junio de 2018

Sr. Carlos Trosch, presidente Asociación Bancaria de Panamá

Sr. Daniel Gonzalez Santiesteban Presidente CLACE

Quiero dejar mi voz de agradecimiento a todos los que en Panamá nos han brindado hospitalidad, calidez y ayuda para que este congreso llegue a feliz inicio y sea una realidad. Agradezco, la participación de la Asociación Bancaria de Panamá, Carlos Berguido, el trabajo de sus organizadores, a Jordis Velarde, al equipo de FELABAN, Mercedes Angarita, así como los aportes de los conferencistas, de los integrantes del Comité CLACE, autoridades presentes, patrocinadores y de cada uno de ustedes, señoras y señores participantes.

Que mejor lugar para hablar de comercio internacional que el Istmo de Panamá, un lugar que a lo largo de los últimos 100 años ha sido sinónimo de intercambio comercial, flujo de mercancías y vaso comunicante de las economías del mundo.

El comercio internacional es una variable clave para el desarrollo de una economía. A lo largo de los últimos 200 años hemos visto ejemplos que resaltan a la luz de cualquier análisis. Inglaterra en el siglo XIX, Japón en la segunda parte del siglo XX, Corea del Sur en el despertar del siglo XXI.

En contraposición, nuestra región ha tenido una tradición de escaso comercio, altos aranceles, cuotas de importación y prohibiciones administrativas. A lo largo de nuestra historia hemos tenido un sesgo anti-exportador y contrario al comercio. La reformas de mercado de los años noventa permitieron que la región duplique sus niveles de comercio internacional (22% del PIB en 1990 a 43% del PIB en 2017). Sin embargo, todavía estamos con unos niveles de comercio que son insuficientes para considerarnos una región integrada al comercio mundial. En nuestro caso tenemos aún los retos tener unas exportaciones que integren bienes industriales que incorporen tecnologías de punta con alto componente de investigación científica que agregue valor, para que de una vez por todas

dejemos de lado la dependencia de los bienes básicos y los riesgos que conllevan la inmensa volatilidad de sus precios.

Es clave que en este camino el comercio intraregional mejore. Hoy apenas contamos un 16% del comercio total como transacciones en nuestros países¹. Para esto es importante que se busquen mejores mecanismos multilaterales de cooperación, con aranceles externos comunes, mejores sistemas de aduanas, reducción de barreras de orden parafiscal entre muchas otras. De la misma forma, es absolutamente necesario que la región invierta en infraestructura física que facilite la circulación de mercancías. Hoy contamos con un atraso del orden del 5% del PIB regional² en temas tales como carreteras, aeropuertos, puertos y demás sistemas que conecten la región. Una mayor circulación de mercancías constituye un incentivo para que los agentes económicos encuentren posibilidades de hacer negocios. Hoy el lastre que existe en infraestructura genera sobrecostos, hace los tiempos de operación más largos e impide que el comercio tenga mayores posibilidades, tanto intrarregionales como por fuera de la región.

¹ Según datos publicados por la CEPAL este número es del 62% en Europa y del 50% en Asia. En América Latina se tuvo un máximo histórico del 24% de comercio intraregional en el año de 1994.

² Número calculado por la CAF en el año 2014 con base en un estudio regional de necesidades de infraestructura

Un salto hacia el éxito del comercio como ven, conlleva la convergencia de una serie de variables endógenas y exógenas que dan lugar a círculos virtuosos. Los casos históricos de Corea del Sur, en los noventa y hoy lo que viene experimentando un país como la India, son ejemplos de los que nos convendría aprender y desarrollar acciones. India por ejemplo, en los últimos 15 años implementó un profundo plan que combinó reducción de aranceles, eliminación de barreras para-arancelarias (quizás las más importantes), la construcción de un sistema de aduanas eficiente, la inversión en ensanche de los puertos, la inversión en educación que aumentó la productividad de la mano de obra y una política deliberada de crear una base profunda de empresas especializadas en el análisis y procesamiento de datos a grandes dimensiones³; también pronto empezó a trabajar autopartes, exportaciones agrícolas y productos para computación. Corea del Sur⁴, incluso dentro del bajo crecimiento mundial (2008-2012) logró posicionarse exportando maquinaria eléctrica, computadores, automóviles, productos de la química orgánica, botes y artículos de acero. Con una estrategia similar dentro de la que está la educación, la construcción de un sistema nacional de

³ Al respecto se puede consultar entre otros <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.910.2459&rep=rep1&type=pdf>

⁴ <https://www.economist.com/news/2015/09/01/why-a-big-slump-in-south-koreas-exports-matters>

investigación científica que trabaje temas como matemáticas, química, biología, medicina, farmacéutica y mecánica elevó en décadas la productividad y el conocimiento general de su capital humano. Este mensaje es claro, capacitación y educación eleva el nivel de las organizaciones y los países. Esto sin duda genera crecimiento económico, industrialización, ingreso por habitante mayor, capacitación del capital humano y posibilidades de movilidad económica que genera competitividad.

Un tema que hoy nos preocupa, es que en el mundo, se respiran aires de guerra comercial, proteccionismo y revisión de tratados de libre comercio. La institucionalidad del comercio mundial parece quedarse sin herramientas para atender las disputas entre países y por ello, hemos visto aumentos arancelarios unilaterales que se verán reflejados en retaliaciones comerciales (caso USA – México). Una espiral sin horizonte final que puede llevar al mundo a consecuencias insospechadas. Hace apenas un par de días el Banco Mundial llamó al mundo a la cordura, al advertir que en el escenario de una guerra comercial, el mundo muy pronto vería una situación en la cual el comercio se podría reducir a los niveles del año 2009, y la cuenta al final la pagaremos todos nosotros. Esto implicaría aplicar el freno abrupto a la economía mundial, en

un escenario donde la munición de la política económica fiscal y monetaria está erosionado⁵. El proteccionismo y nacionalismo representado en situaciones, como “compre” preferiblemente lo nacional, no es más que una frase efectista que no produce resultados reales a la economía. Fracasó en los años cincuenta, los años setenta y tuvo poco eco en medio de la reciente crisis financiera internacional.

Otro aspecto de suma importancia en la actual coyuntura internacional que afecta a la banca es la profunda revolución digital. Esta ha afectado todos los modelos de negocio desde el turismo, el transporte, el entretenimiento, pasando por publicidad, las noticias, el gobierno y hasta la manera de hacer política. Por supuesto que la banca no es la excepción. Los servicios financieros se prestarán cada vez más por canales digitales. Los consumidores financieros demandan entonces, un mayor acervo de servicios, trámites, volúmenes de información, sobre sus actividades cotidianas como lo son los depósitos, el ahorro, las inversiones de portafolio, los pagos, las transferencias y por supuesto el crédito.

Dadas estas nuevas condiciones generales, muchos aspectos de nuestro tradicional negocio ya están cambiando. La relación con las oficinas bancarias, la demanda por

⁵ https://elpais.com/economia/2018/06/04/actualidad/1528142838_188181.html

información en tiempo real, la mayor velocidad en la prestación de los servicios, son tan solo algunos de los ejemplos que tenemos que tener en cuenta para entender un cliente cada vez más exigente. Por el lado de la oferta de servicios financieros la banca está avocada a tener una dimensión de prestación de servicios multicanal. En esto es necesario contar con nuevo talento humano con visión digital, inversión en tecnología de punta y el diseño de nuevos servicios financieros cada vez hechos más a la medida del cliente.

Estos cambios y esta revolución nos imponen desafíos de magnitudes colosales. La banca debe caminar por el sendero de una transformación digital integral de sus actividades a la mayor brevedad posible; de lo contrario corremos el riesgo de retrasarnos en el inexorable tren que determina el futuro de los negocios, así como, con una pérdida de competitividad sectorial, que rápidamente sería aprovechada por otros sectores y agentes de la economía.

No quiero perder la atención sobre un punto que recientemente causó revuelo en la comunidad financiera internacional. Esto tiene que ver con la reforma financiera que la administración Trump tramitó recientemente en el Congreso. Si bien al comienzo se habló de una reforma integral a la ley

Dodd-Frank, hoy tenemos unas reformas que elevan de 50,000 millones a 250,000 millones en activos el umbral bajo el que se considera a los bancos "*Too big to fail*", lo que exige a un buen número de instituciones financieras de normas. Esto puede estar marcando un nuevo punto de quiebre para la regulación financiera internacional. Tan solo hace menos de 6 meses que el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea cerró los acuerdos llamados genéricamente como Basilea III. Sin embargo, más pronto que tarde, una reforma hoy ya está aprobada por parte de un país integrante del Comité, por lo que estamos lejos de hablar de un fin al debate. Los efectos de dicho tema aún son prematuros y es necesario esperar un texto definitivo de la ley.

Por último quiero referirme al tema de de-risking. Un fenómeno mediante el cual, muchos bancos corresponsales principalmente de los Estados Unidos han venido cerrando líneas de negocios con países del mundo en vías de desarrollo. Debido a los altos costos del cumplimiento, la falta de claridad en las reglas y gran incertidumbre por la magnitud de las multas, son factores que influyen en este tema. Como fruto de esta situación realizar negocios entre un banco corresponsal y un banco pequeño o mediano de la región, puede convertirse en una actividad menos rentable. Los costos de cumplimiento

y la incertidumbre juegan en contra produciéndose el fenómeno de de Risking y su consecuente cierre de líneas con los corresponsales.

Nuestra banca latinoamericana está muy comprometida en contra y lucha del Lavado de activos y la financiación del terrorismo desde hace más de 20 años al menos. En este tema nuestro compromiso ha sido unívoco.

Al respecto, quiero decir la inmensa necesidad que tenemos de estandarizar las normas de lucha contra el lavado de activos a nivel mundial y generar un solo patrón de medida que permita que nos midamos y nos comparemos bajo una misma unidad. En ese sentido, la necesidad de corresponsales de calidad es importante para el funcionamiento del sector bancario. Por dichas razones consideramos que estandarización de los parámetros de aplicación de las normas del GAFI en Estados Unidos y Latinoamérica, debería ser aceptado tanto por las autoridades como por los bancos norteamericanos y latinoamericanos. Así se fija con claridad y de manera homogénea las herramientas y metodologías que los bancos deben utilizar a la hora de implementar una sana política de administración de sus riesgos

Agradezco mucho su atención en estas palabras. En FELABAN consideramos que el comercio y la integración económica son un camino idóneo para generar desarrollo.

Saludos a todos, esperando que el CLACE 2018 sea una experiencia de crecimiento y reflexión para nuestras instituciones y para nuestro quehacer profesional.

¡Muchas gracias!