

XXIV REUNIÓN DE LA RED IBERO

Financiamiento a las exportaciones:

Instrumento para el desarrollo

Caracas, 31 de marzo de 2016

El jueves 31 de marzo de 2016, en la sede del Banco de Comercio Exterior, se instaló la XXIV Reunión de la Red Ibero, con el tema central: *Financiamiento a las exportaciones: Instrumento para el desarrollo.*

Las agencias de promoción presentes fueron:

País	Agencia	Representante
Chile	PROCHILE	Jorge Cáceres. Director de la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela
Colombia	PROCOLOMBIA	Olga Pérez. Directora de Cooperación
Costa Rica	PROCOMER	Marcial Chaverry . Dirección Planificación Estratégica y Proyectos
Cuba	PROCUBA	Elaine Pérez. Grupo de Promoción, Comunicación e Imagen
Ecuador	PROECUADOR	Gilder Duran. Director Oficina Venezuela
El Salvador	PROESA	Carlos Paredes. Director de Exportaciones
España	ICEX	Juan Carlos Recoder. Consejero Económico y Comercial en Venezuela Pedro Sangines. Consejería Económica y Comercial en Venezuela
México	PROMEXICO	Norberto Amador. Oficina para Colombia y Venezuela
Portugal	AICEP	Carlos Nunes. Consejero Económico y Comercial
Uruguay	URUGUAY XXI	Álvaro Inchauspe. Gerente General Larissa Perdomo . Gerente de Marca País Victoria Strauch. Analista de Marca País
Venezuela	BANCOEX	Ramón Gordils. Presidente Deborah Mendoza. Vicepresidenta Ejecutiva Raúl Casal. Vicepresidente de Promoción de Exportaciones Wilfredo Garcia. Gerente de Promoción Iruaní Luna. Gerente de Negocios

	Iván Chataing. Gerente de Inteligencia Comercial
--	--

Asistieron como ponentes:

	Organización	Representante
PANEL 1	Corporación Andina de Fomento (CAF)	Gustavo Ardila, Vicepresidente Corporativo de Sectores Productivo y Financiero
	Banco Latinoamericano de Comercio Exterior (BLADEX)	Ulysses Marciano. Vicepresidente Ejecutivo Raúl Plata. Vicepresidente de Tesorería
	Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Pablo Rabzuck. Subsecretario de Cooperación
	Banco de Desarrollo Económico Social (Bandes)	William Cañas. Directivo
	Banco del Alba	Ramón Gordils. Presidente
PANEL 2	Conglomerado de Exportadores de Venezuela	Claudia Visani. Inversora Lockey, C.A.
		Carlos Franceschi. Cacao San Jose, C.A.
		Arnoldo García. Canteras y Mármoles, C.A.
		Andrés Chumaceiro. Ron Santa Teresa
		Mauricio Riveros. Tubrica
		Francisco de Pinto. Gavenplast
		Jose Antonio Silva. Empresas Polar
PANEL 3	Banco de Desarrollo Económico Social (Bandes)	Dalvid Ventos. Gerente de Crédito
	Banco de Comercio Exterior (Bancoex)	Raúl Casal. Vicepresidente de Promoción de exportaciones
	Banco Agrícola Nacional	Yomana Koteich. Presidenta
PANEL 4	Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria, S.A. (Sogampi)	Maryzeth Puente. Presidenta
	Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (Fonpyme)	Héctor Sandoval. Presidente
	La Mundial C.A. Venezolana de	Alejandro Cabrera. Vicepresidente Ejecutivo

	Seguros de Crédito	
	Fondo de Contingencias de Bancoex	Deborah Mendoza. Vicepresidenta Ejecutiva

Asímismo, estuvieron presentes como invitados especiales, miembros del Cuerpo Diplomático, de las Embajadas de Chile, Colombia, Ecuador, España, Portugal, Costa Rica, México, Cuba, Uruguay y El Salvador.

Panel 1: Desarrollo, Financiamiento y Exportaciones en América Latina,

Pablo Rabczuk, Subsecretario de Cooperación de la ALADI, celebró el intercambio de experiencias y el impulso de la RedIbero en el apoyo a la transformación productiva a través del fortalecimiento de las exportaciones. También mencionó la próxima expo ALADI a celebrarse en México en el mes de octubre e invitó a todos los miembros a participar.

Gustavo Ardila, Vicepresidente Corporativo de Sectores Productivo y Financiero de la CAF, señaló que la contribución de América Latina a las exportaciones de la región se ha mantenido estable cerca del 6%, mientras que en otras regiones han tenido un crecimiento sostenido. Resaltó que la región ha perdido competitividad en los últimos 13 años, siendo más notable en 49 productos. Hizo referencia a la importancia de ver las exportaciones como una vía para contrarrestar las amenazas y debilidades de la región. La visión de la CAF es generar una agenda integral de desarrollo con énfasis en el impulso de las exportaciones y basado en 5 pilares: estabilidad, eficiencia, equidad, Inclusión social y equilibrio ambiental. Asimismo abordó la oferta de programas de financiamiento y asistencia técnica orientados a la transformación productiva con que cuenta la CAF.

Ulysses Maciano, Vicepresidente Ejecutivo de BLADDEX, destacó el carácter latinoamericano de la institución y explicó los productos y servicios que ofrecen, orientados a empresas que dinamicen el comercio. Han evaluado igualmente la desaceleración del comercio exterior prevista para 2016, debido a los precios de los productos ofertados por la región. Señaló que es posible la vinculación entre las agencias de promoción y Bladex, a través de sus oficinas regionales o de instituciones financieras locales. Actualmente cuentan con más de 110 bancos con los cuales realizan financiamientos a empresas exportadoras.

William Cañas, directivo de Bandes, indicó que el 2015 dejó a nivel mundial una contracción en el mercado de materias primas y de productos energéticos, lo que impacta directamente a los mercados de la región. Tal situación hace que para 2016 cobre relevancia el esfuerzo para fortalecer las instancias regionales que impulsan el comercio internacional.

Ramón Gordils, presidente del Banco del Alba, explicó que este banco inició operaciones en 2007, teniendo actualmente una cartera de créditos en crecimiento, orientados a favorecer la ruptura de las trabas al intercambio entre los países de la región. El 77% de los créditos otorgados son reembolsables y 23% no reembolsable, que se han distribuido entre los distintos países miembros del ALBA: Cuba, San Vicente, Dominicana, Nicaragua, Bolivia y Venezuela, alcanzando un monto de financiamiento cercano a los USD 70 millones.

Culminado el Panel sobre financiamiento al desarrollo, Pablo Rabczuk realizó intervención sobre ExpoALADI 2016 a realizarse del 19 al 21 de octubre de 2016 en Torreón, estado de Coahuila, México. Será la tercera macro rueda de negocios entre países de ALADI, y se contará con participación de invitados de América Central y El Caribe. Los sectores definidos son: Alimentos y bebidas, autopartes, Cueros y manufacturas, hierro y acero y manufacturas, material eléctrico, maquinarias y equipos agrícolas, productos farmacéuticos, químicos y plásticos, textil, confección y calzado, y servicios vinculados a las TIC's

Panel 2: Mejoramiento de escala productiva para la exportación, caso Venezuela

Representantes de empresas que conforman el Conglomerado **de Exportadores de Venezuela** realizaron intervenciones sobre su experiencia en materia de exportaciones.

Arnoldo García de la empresa Canteras y Mármoles C.A., dedicada a la explotación y procesamiento de granito, explicó que el primer impulso para iniciar exportaciones se dio con el Programa de Bancoex Venezuela Exporta, en el año 2013, en Uruguay. La empresa inició sus primeras exportaciones con base a los contactos realizados en el programa de promoción, y actualmente cuenta también con el soporte financiero de Bancoex, necesario para ampliar sus capacidades y poder cumplir con los compromisos asumidos internacionalmente.

Francisco de Pinto de la empresa Gavenplast de Venezuela, S.A. fabricante de bombonas de gas de plástico, hizo un recuento de los inicios de la empresa en 2008 y el impacto positivo logrado en programas sociales en el país, debido a las características del producto; asimismo resaltó el beneficio de contar con materia prima nacional. Actualmente, además de haber iniciado exportaciones, cuentan también con el apoyo de Bancoex, que permite el apalancamiento financiero de sus operaciones internacionales.

Mauricio Riveros de Tubrica, C.A., fabricante de tuberías de PVC, describió la variedad de productos con los que cuenta la empresa. Destacó la potencialidad de esta empresa en el contexto climático que vive la región. Relató como la evolución de esta empresa desde el 2005 ha estado acompañada fundamentalmente por Bancoex, que lo ha llevado a países como Colombia, República Dominicana y Costa Rica.

Por Cacao San José, Carlos Franceschi, destacó los 180 años de actividad económica de este grupo agricultor, desarrollando producción de materia prima (cacao) y producto terminado (chocolate), logrando identificar el potencial particular que goza Venezuela gracias a la extracción de materia prima. Esta empresa es tradicionalmente exportadora, sin embargo tienen proyectos de expansión y modernización con el apoyo crediticio de Bancoex.

Por Ron Santa Teresa, Andrés Chumaceiro rescató que la relación de esta empresa con Bancoex comenzó hace más de tres años con la participación del Programa de promoción de Exportaciones de Bancoex, Venezuela Exporta. Esto les permitió explorar nuevas formas de promocionar su producto, ya posicionado en mercados internacionales, adoptar las mejores prácticas, así como apoyar su operación con productos financieros de Bancoex.

Panel 3: El financiamiento al desarrollo en Venezuela

Yomana Koteich, presidenta del Banco Agrícola de Venezuela, se refirió al impulso dado desde el Gobierno Nacional al sector agroindustrial, así como la participación de la entidad financiera en el desarrollo de políticas públicas del sector. Entre los grandes objetivos planteados para apoyar al sector, se encuentra la satisfacción de las necesidades locales, regionales y nacionales y al mismo tiempo generar excedentes en rubros estratégicos para dedicarlos a la exportación. Desde el Banco Agrícola se avanza en la creación de un sistema financiero articulado para apoyar la producción primaria y agroindustrial, incluyendo acompañamiento técnico.

Dalvid Vento, Gerente de Crédito de Bandes, inició su intervención hablando del apoyo que brindan a la banca tradicional, aportado líneas de crédito a diferentes bancos para que apoyen a la cartera agrícola, manufacturera y turística con tasas preferenciales. Resaltó el apoyo brindado para desarrollo de infraestructura pública, así como el otorgamiento de más de 1.162 créditos con recursos propios.

Raúl Casal, Vicepresidente de Promoción de Exportaciones de Bancoex, señaló que el 96% de las exportaciones de Venezuela son de petróleo y derivados, entre un 2 a 3% se exportan productos de industrias básicas del Estado venezolano, por lo que sólo el 1% está conformado por exportación de productos no tradicionales. En los últimos años el ingreso del país ha caído de manera importante, debido a la caída de los precios del petróleo, 70% en promedio. Esta situación coloca la balanza comercial en negativo y ha generado políticas públicas orientadas a fortalecer y reactivar las exportaciones no tradicionales, poniendo en marcha el *Motor Exportador*, bajo el marco del Consejo Nacional de Economía Productiva, instalado a principios de 2016 para impulsar las exportaciones no petroleras. En este sentido, Bancoex como banca de desarrollo realiza un importante aporte en la diversificación de la economía, para lo cual utiliza financiamiento, asistencia técnica y promoción.

Panel 4: Garantías al comercio exterior

Héctor Sandoval, Presidente de Fonpyme, explicó que son una sociedad mercantil, constituida con aportes de organismos públicos, que promueven e incentivan el desarrollo y crecimiento de las cooperativas, micros y pymes, facilitando su acceso a la banca y permitiéndoles participar en licitaciones, a través de las fianzas financieras y técnicas. Prestan apoyo a unidades de producción y emprendedores en distintos sectores, que necesiten asesoramiento técnico. Forman tanto sociedades de garantía, como pequeñas y medianas empresas, a través de asistencia técnica para elaboración de proyectos. El 10% de su cartera está concentrado en fianzas financieras y el 90% de fianzas técnicas. En asociación con Bancoex busca incrementar el apoyo al sector exportador.

Alejandro Cabrera, Vicepresidente Ejecutivo de La Mundial, filial del Grupo español CESCE, está presente en varios países del mundo, teniendo como fuerte el mercado de seguros de crédito y fianzas. Explicó la cartera de productos y servicios, haciendo énfasis en el seguro de crédito.

Deborah Mendoza, Vicepresidenta Ejecutiva de Bancoex, explicó los basamentos legales de la creación del Fondo para el Pago de Contingencias Políticas y Extraordinarias de las Exportaciones, de acuerdo con lo establecido en la Ley de Bancoex. Este Fondo tiene como objetivo indemnizar las actividades de exportación y de financiamiento a la exportación, en el caso de que ocurra alguna contingencia política o extraordinaria que ocasione el incumplimiento de las obligaciones por parte de los exportadores o sus clientes.

El viernes 01 de abril, la agenda de trabajo tuvo lugar en los espacios de la empresa Ron Santa Teresa, ubicada en el estado Aragua.

Presentación 1: Programa Bien Público Regional, Recomendaciones de implementación componente 4.

Pilar Lozano (consultora de la Red) explicó el inicio del Programa BPR, con el objetivo de generar una estrategia como red. Se consideró que las agencias que componen la red tienen niveles de desarrollo y experticia diferentes. Resaltó un conjunto de temas sobre los cuales deben tomarse decisiones para poder operativizar la estrategia, tales como:

Proveedor de servicios audiovisuales:

- Iniciar implementación estrategia
- Dividir implementación en fase
- Crear la base de datos con criterios únicos
- Para el cuadro, se definieron los siguientes criterios
 - Todos los teléfonos con características, sin puntos ni guiones
 - Todo minúscula, primer letra mayúscula
 - Tipografía: Calibri 11
 - Se pone Inglaterra, Estados Unidos, Unión Europea
 - Se pone solo el nombre del país ej Uruguay
 - Poner las fechas de manera DD/MM/AA

Pasos a seguir:

- Conformar grupo que lidere el proyecto
- Presentar proyecto al BID
- Definir lanzamiento del proyecto ¿en qué evento se va a lanzar?
- Posibilidad de la creación de un premio “eslabón de oro”

- Definir portal de intercambio y eventos significativos del sector

El representante de El Salvador, propuso contactar a Asociación Latinoamericana de Empresas de Servicios (ALES) para intercambiar información sobre sus bases de datos país por país y no partir de cero en la construcción de la base de datos de la Red Ibero.

Se resaltó que la importancia de la base de datos es que se encuentren puntos comunes que permitan impulsar el sector a nivel regional

Uruguay resaltó que se incluyera el sector publicidad en la base de datos, ya que es parte importante del sector audiovisual en el país.

Se hizo mención a que se ha avanzado en la estrategia de exportaciones, pero aún falta por desarrollar lo correspondiente a atracción de inversiones.

Presentación 2: Portal ConnectAmericas

Francisco Estrázulas, representante del BID, explicó que ConnectAmericas es una iniciativa sin fines de lucro impulsada por el BID, con participación de Google, Alibaba y Visa, que surge en 2014 para apoyar a las Pymes de América Latina y el Caribe que buscan oportunidades de negocios en la región.

Los problemas de construcción de redes de negocios fuera de sus países de origen y los problemas de acceso a información para ingresar sus productos a otros mercados, generaban un vacío. Señaló también la carencia de información que podía solventarse consolidando contenidos en un portal. Y finalmente abordó la dificultad de acceso a financiamiento para las Pymes como un aspecto que dificulta el camino de las empresas con potencial exportador.

En base a lo anterior se estructuró ConnectAmericas en tres áreas: Conéctate, Aprende y Finánciate. Actualmente confluyen en la plataforma más de 60.000 empresas.

Temas Administrativos de la RedIbero

Se abordaron temas relativos a:

- Uruguay XXI comentó el estado de situación del BPR 1 y presentó propuesta para el BPR 2, los países presentes estuvieron de acuerdo con el borrador a presentar ante el BID.
- Próximos países sedes de las reuniones 2016: mayo Cuba, El Salvador se ofreció para una reunión y se sugirió Chile (todo a definir).

Visita técnica a la empresa C.A. Ron Santa Teresa

En horas de la tarde se realizó visita a las instalaciones de la empresa C.A. Ron Santa Teresa, donde se tuvo oportunidad de conocer los diferentes proyectos que adelanta la empresa en materia social, que tienen un importante impacto en el municipio en el que se encuentra la planta. Estos proyectos, en plena ejecución, son “Casas Blancas”, basado en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población aledaña a la empresa; “Camino Real” viviendas fabricadas sobre terrenos cedidos por Ron Santa Teresa a comunidad que carecían de sitios para habitar; “Proyecto Alcatraz” inclusión en actividades laborales y deportivas a jóvenes de zonas aledañas que vivían en delincuencia, actualmente trabajan en la empresa y han conformado equipos de rugby con importantes actuaciones a nivel local y nacional.

Igualmente se hizo un recorrido por las áreas productivas de la empresa, las siembras de caña de azúcar, el procesamiento de la caña, el almacenamiento de la melaza de caña y envejecimiento en barricas de roble y finalmente el proceso de envasado.

La empresa produce ron de calidad reconocida a nivel internacional y cuenta con la Denominación de Origen Controlado Ron de Venezuela.