

**Dr. Vicente Caruz Middleton**  
Presidente Inversiones Norte Sur S.A.



Muchas gracias señor Presidente.  
Siguiendo su petición he sintetizado también mi presentación.

Como ya han sido dichas muchas cosas claras, cosas importantes y han sido, además, bien dichas, no agregaré nada en relación a ellas. Sí, trataré de exponer algunos conceptos, que aparecen como un enfoque distinto y que por supuesto son controvertibles. Y entonces, se intenta aportar a la discusión visiones que nacen de nuestra propia experiencia, como decía el Presidente, de 25 años de desarrollo de una banca orientada a la pequeña empresa y vinculada muy directamente a ella. Algunos de estos comentarios pueden tener una validez más general, esto es, pueden ser extensibles a la realidad latinoamericana.

En esta introducción también quisiera agradecer al Presidente Galano por la invitación y por la iniciativa que él empuja y reconocer también que en Italia, yo he venido varias veces a reuniones de este tipo, y uno lo puede confirmar y constatar se hace un esfuerzo continuado y convergente de sus instituciones públicas y semi-públicas, de las asociaciones y de los organismos e iniciativas privadas para relacionarse y vincularse con Latinoamérica.

Lo hemos visto claramente confirmado por las expresiones aquí del Subsecretario y del Director Spinelli.

Dicho esto, un primer comentario: el Presidente al comienzo hablaba de la banca europea y de la banca local, es decir la de los países latinoamericanos. Este primer comentario se refiere a que hay una enorme diferencia entre banca europea y banca latinoamericana. La banca europea es una banca, ya lo escuchamos en la intervención del Señor Bracchi, es una banca que es próxima, es una banca que invierte, es una banca que asesora; existen bancas regionales, bancas locales, opera compañías de seguros, participa en sociedades de garantía recíproca. Son bancos que siguen a

sus clientes, en su dinámica de progreso. Es una banca muy diferente a la que nosotros tenemos. Entonces a la pregunta: ¿la banca es socio estratégico para la internacionalización? Yo respondería que la banca europea, estilo europeo, sí; la banca como la de los países latinoamericanos, diría: "Le falta mucho". Las bancas nuestras son bancas – y el caso chileno es muy típico de eso – cuyas legislaciones son anacrónicas, son rígidas, son surgidas de las crisis; las legislaciones chilenas son surgidas de la crisis de la deuda, de la crisis del petróleo, de la crisis mexicana; la banca no puede invertir, no hay banca local; en Chile no puede haber banca cooperativa, no pueden hacer seguros, etc. Entonces, dejo establecido esto como un punto: ¿la banca socio estratégico? Banca europea sí, la banca latinoamericana: con dificultades por ahora.

Una visión muy breve de lo que ocurre y después voy a pasar algunas conclusiones y proposiciones.

El proceso de internacionalización de las PyMEs.

¿Se ha avanzado en eso? Sí se ha avanzado. Hay cosas que están resueltas, programas que están caminando: más acceso al crédito y especialmente para las empresas exportadoras, pero cuando han llegado ya a la fase que pueden exportar. Hay seguros, distintos tipos de seguros. Hay mayor interés de la banca privada en apoyar a las empresas. Apoyos insuficientemente adoptados, pero hay mayor interés. Banca estatal, bueno, como decía el Presidente Galano, se ha ido reduciendo su rol en América Latina.

En la legislación se avanza. Hay legislación para fondos de inversión, para capital de desarrollo, para capital de riesgo, para sociedades de garantía recíproca, aquí se mencionó también, hay apoyo del estado para la innovación y capital para invertir en ella. Lo hay pero no es suficiente y no es masivo y por lo tanto el proceso de internacionalización es lento.

El contexto internacional también incide en el proceso de internacionalización.

Voy a mencionar tres aspectos, uno de los cuales lo voy a desarrollar más. Hay unas ciertas imposiciones, las llamo yo, una palabra un poco provocativa, del sistema financiero internacional que afectan a este proceso. Lo voy a detallar como digo. La organización de los intercambios, y esto es un punto que no tiene ninguna novedad, pero que hay que ponerlo en perspectiva, la organización de los intercambios, incluidos los financieros, sus formas, sus reglas, se establecen con una débil participación de las

PyMEs, en todo caso con casi ninguna de las PyMEs latinoamericanas y sus organizaciones. Esto, para decirlo en una manera diplomática, se refiere a que estas reglas favorecen a unas empresas más que a otras.

Y hay un impacto que están conociendo nuestros países, que es el efecto que producirá, que está produciendo ya en algunos casos, la creciente concentración bancaria. Y éste es un punto que dejo reservado para unos comentarios que voy a hacer en relación a las palabras del Presidente sobre Basilea 2.

Los contextos internos. Algunas contrataciones: hay una baja participación de las empresas de menor tamaño en las exportaciones. Las instituciones del estado no logran modificar significativamente el sector. Hay hermosos proyectos, como hemos visto aquí, programas, pero esos programas son muy reducidos. Hay una suerte de falla estratégica, por falta de conocimiento diferenciado e insuficientes decisiones políticas. Un hecho muy conocido: las PyMes son responsables del 80% del empleo, como lo dijo Mauricio Yépez aquí, en América Latina. Es el lugar donde se inician, de inserción laboral y de iniciación como empresarios, de los jóvenes y las mujeres. Esta actividad que tiene esta importancia social – 80% del empleo – y económica – por su aporte al producto – sin embargo, no es objeto de una política de buena calidad. El caso chileno es sumamente claro: en Chile tenemos una muy buena política macroeconómica, por ya 30 años funcionando: con buenos técnicos, con claridad política, con decisión para mantenerla, etc. Y junto con eso, convive una muy mala política microeconómica.

¿Qué hacer para el futuro? Algunas ideas: primero, avanzar en la flexibilización de la institucionalidad financiera: ampliación de su ámbito de acción. Aquí marco un punto que me parece que es muy importante: solvencia de las instituciones financieras con una adecuada relación riesgo/retorno. En los países en proceso de desarrollo como los de América Latina, no se pueden, lisa y llanamente aplicar muchas veces aumentadas, las exigencias para los grandes bancos de los países desarrollados que operan globalmente, no pueden extenderse los criterios y estándares que aplican los grandes centros financieros a bancos pequeños, a bancos locales, a bancos especializados.

La referencia que nosotros tenemos normalmente y que tienen en nuestros países los reguladores, las autoridades, los bancos centrales; y lugar donde van a estudiar los

funcionarios de estas instituciones, son la FED o el Banco de España o el Banco de Inglaterra. Las exigencias que se establecen para la Banca Latinoamericana son de hecho las válidas para estas instituciones. Resulta que se inicia un proceso de círculo vicioso, en el sentido de que estos criterios se consideran como los criterios que son los estándares por exigir. Entonces si una misión del Banco Mundial del Fondo Monetario Internacional, por ejemplo, va a Chile y hace un informe y establece: "En Chile no se cumplen los criterios que establece Basilea 2 o se cumplen en forma reducida". Las autoridades locales, los inversionistas, los analistas, comienzan a exigirlos para las inversiones, para las transacciones, para los créditos, etc. Entonces comienza a haber una aplicación no formal, porque los criterios de Basilea fueron establecidos para los grandes bancos que operan en el mundo, pero no para los bancos regionales, incluso Estados Unidos al principio dijo: "No para mis bancos regionales". Pero resulta que hoy día todos estamos aplicando Basilea y yo les diré que en Chile aplicamos Basilea con un grado de exigencia mayor que lo exigido por las normas originales de Basilea. Y por ejemplo, a las PyMEs, el ponderador es más alto que el ponderador que establece Basilea. ¿Por qué? Porque no tiene historia, no tenemos historia, no es culpa de las PyMEs que no haya historia. A lo mejor la historia de las PyMEs es buena, no hay sencillamente porque no existió una buena base de datos que recopiló la información de las PyMEs, pero, sin embargo, se les está exigiendo más. Los mitigadores de riesgo: modelos propios, es cierto que es positivo desarrollarlos para conocer su riesgo, con sus mitigadores, pero qué se exige? El mitigador tiene que ser una institución de clasificación AA o AA+. ¿Qué instituciones AA, AA+ se van a poder establecer al nivel de las pequeñas empresas? Entonces aquí hay un tema de reflexión profundo, que tiene muchas implicancias legales, macroeconómicas, microeconómicas, políticas y sociales que dice relación con el concepto mismo del riesgo y la relación del riesgo con el desarrollo, con la movilización e inversión de recursos y con el retorno.

No sólo el riesgo hay que analizarlo en su contexto sino la ecuación riesgo-retorno, y de una manera nueva. Entoces cuando analizamos el rol de los bancos, de las instituciones financieras del estado en el proceso de

internacionalización, este tema no se puede olvidar.

Flexibilización y ampliación del ámbito. Aquí, además de los bancos que participan, juegan un rol otros actores financieros. Estos otros actores financieros también deben ser estimulados para que puedan participar en el proceso de internacionalización, que no es sólo crédito. Es seguro, son sociedades de garantía recíproca, es asesoría, es acompañamiento, es *factoring* internacional, etc.

Los sistemas financieros están muy concentrados y restringidos a un banco clásico, limitado por una legislación anacrónica que no tiene esta flexibilidad; como el banco no tiene la flexibilidad tampoco se apoya al desarrollo de éstos que son complementarios.

La modernización de los sistemas financieros también es un tema de reflexión.

Y, por último, yo quisiera decir que si las PyMEs, y aquí agrego un desequilibrio más a lo planteado por el Señor Baldassarri, que si las PyMEs no se incorporan a las ventajas de la globalización, y sin duda que tiene ventajas la globalización y yo vengo de un país que es tremendamente y tempranamente abierto, que tiene tratados de libre comercio con Estados Unidos, con la Unión Europea, con China, con Japón y con todos los países latinoamericanos y varios otros. En este país que ha sido activamente abierto, sus empresas de menor tamaño no exportan y sus exportaciones de valor agregado no despegan, después de 30 años de apertura progresiva e intensa.

Entonces, digo y éste es el desequilibrio, que la globalización no será sustentable social y políticamente, como comienza ya a verse, por los procesos que se viven en algunos países de Latinoamérica, si no resolvemos esta incorporación de las PyMEs a la economía global.

Yo con eso quiero terminar, señor Presidente, diciendo que veo una necesidad recíproca y de mutuo interés y de alta urgencia de que las PyMEs se internacionalicen de lado y lado, Europa y América Latina, para que Latinoamérica sea un continente del futuro. El desarrollo de estas PyMEs es lo que viene a ser la segunda etapa de los desarrollos, tanto para los americanos, como para los europeos, para que nuestros países crezcan sin interrupciones, para ofrecer un mercado amplio, que se incorpore, de acuerdo a su real potencial, al proceso de globalización en beneficio de todos. Muchas gracias.