



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



El financiamiento de exportaciones y el seguro de crédito a la exportación

Levy, Alberto Raúl

1965

Cita APA: Levy, A. (1965). El financiamiento de exportaciones y el seguro de crédito a la exportación.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

1501
823

ORIGINAL



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CATEDRA DE ECONOMIA Y POLITICA BANCARIA

TRABAJO DE TESIS

Sobre el tema:

"EL FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES Y EL
SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION."

Presentado por:

ALBERTO RAUL LEVY

para optar al grado de

DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS

Registro N° 3369

Domicilio: HIRALDO 35

Teléfono: 99-3666

CATALOGADO

BUENOS AIRES

1964

SUMARIO

- I - UBICACION DEL TEMA
- II - EL FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES
- III - EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN LA LEGISLACION POSITIVA
- IV - EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION
- V - EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LA LEGISLACION POSITIVA
- VI - CONCLUSIONES
- VII - TESIS
- VIII - BIBLIOGRAFIA
- IX - INDICE GENERAL

UBICACION DEL TEMA

ENUNCIACION DEL TEMA



2

FUNCION DE LAS EXPORTACIONES EN GENERAL Y DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN PARTICULAR

Los problemas del desarrollo absorben en la actualidad una proporción elevada de la literatura económica nacional e internacional, constituyen una de las principales preocupaciones de los gobernantes e inspiran la mayor parte de las decisiones de política económica, especialmente en los países que no han alcanzado un satisfactorio ritmo de crecimiento sin desequilibrios ni distorsiones.

Basta para justificar estas decisiones, tal inspiración y aquellas preocupaciones, la sola afirmación de que desarrollo económico implica mejoras efectivas en el nivel de vida, material y espiritual, con el consiguiente alivio en las tensiones sociales internas y en las fricciones políticas internacionales.

Las exportaciones y todos los problemas con ellas vinculados -entre ellos el de su financiamiento- constituyen una de las ramas, tanto o más importante que la cooperación económica internacional, de ese tronco principal al que la teoría económica contemporánea ha acuñado con el nombre de "Desarrollo Económico". Resulta lógico, entonces, encuadrar previamente el tema en ese capítulo que constituye hoy nuestra principal preocupación.

Indices significativos de los últimos años.

Variados son los índices mediante los cuales se ubica

a cada uno de los países integrantes de la comunidad mundial en un determinado grado de desarrollo -reducciones significativas en las tasas de morbilidad, mortalidad y analfabetismo; aumentos representativos en kv. instalados y consumo de acero "per cápita"; los que señalan las condiciones de estabilidad económica y paz social en que el proceso se cumple- tasa de empleo e inflación; así como los que evalúan los caminos que permiten alcanzar los objetivos propuestos de un crecimiento sostenido sin desequilibrios ni distorsiones - integración industrial, adecuación de la infraestructura, aumento de la capacidad instalada, distribución racional de las inversiones, productividad de la mano de obra, incorporación de adelantos técnicos, etc.

En la limitada extensión de este trabajo, que no permite la incorporación de todos esos índices, podemos elegir uno, el producto "per cápita", porque, en términos generales, lleva implícitos a todos los demás, y cuya comparación con la estructura del balance de pagos, la composición del comercio exterior y el nivel de crecimiento de los precios, puede ofrecernos un panorama aproximado del grado de crecimiento y estabilidad de nuestra economía, con sus diferentes alternativas en los últimos años.

El cuadro y su correspondiente gráfico que se insertan a continuación señalan la evolución del producto;

PRODUCTO BRUTO INTERNO

(A precios de 1960)

<u>AÑO</u>	<u>GLOBAL</u> (Miles de Millones)	<u>PER CAPITA</u>
1950	739,1	43.982
1951	766,7	44.792
1952	724,3	41.563
1953	768,6	43.346
1954	805,1	44.621
1955	864,2	47.085
1956	883,9	47.344
1957	926,3	48.782
1958	975,6	50.532
1959	930,2	47.403
1960	985,4	49.447
1961	1.043,6	51.489
1962	1.013,9	48.985
1963	970,9	45.555

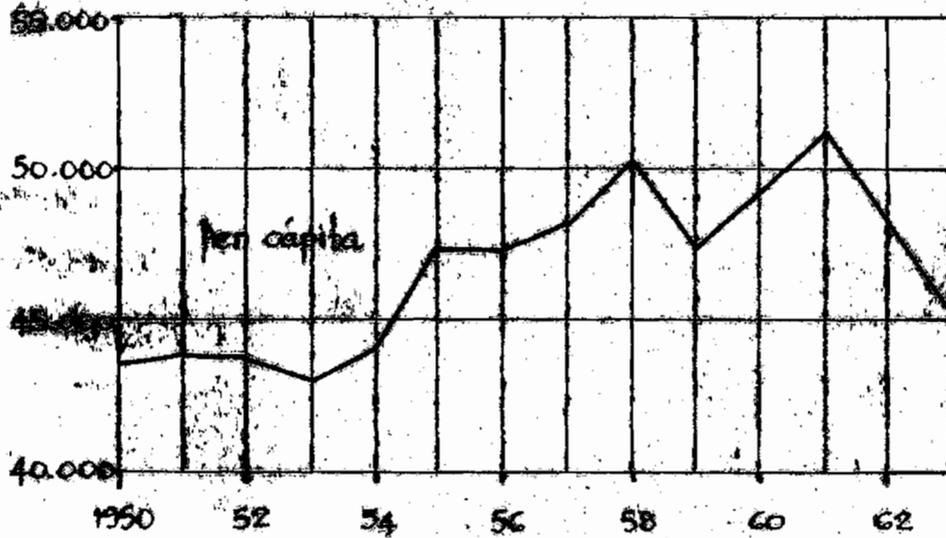
Fuente: CONADE

GRAFICA PRODUCTO BRUTO INTERNO (A precios de 1960)

Miles de millones de pesos



Miles de pesos



Sobre la evolución del producto bruto, contenida en el cuadro y en el gráfico que anteceden, nada más ilustrativo que reproducir los conceptos con que se inicia el "Plan Nacional de Desarrollo":

"La evolución de la economía nacional en el período considerado se caracteriza por un crecimiento irregular del producto bruto interno (PBI) en términos absolutos; hubo períodos de ascenso a una tasa anual media acumulativa que alcanzó valores significativos (1953/58, con el 4,8 % y 1960/61 con el 5,9 %, pero también años de crisis pronunciadas (1952 con una caída del 5,5% 1959 con una del 4,7 % y 1962/63 con una caída total del 8,6%)

"El resultado neto ha sido que el PBI creció entre 1950 y 1963 a una tasa anual media acumulativa del 2 %, llegando en el último año mencionado a un nivel poco superior al de 1957, por efecto de las crisis sufridas en el intervalo.

"Como el incremento de la población durante el período tuvo un ritmo de aproximadamente un 1,8 % anual, el PBI por habitante, que llegó a crecer un 3 y hasta un 4,1 % en algunos períodos, se encuentra en 1963 prácticamente al mismo nivel que en 1950, pese a haber pasado en 1961 por un máximo que estaba en un 14,5 % por encima del logrado en 1950."

Este lento ritmo de crecimiento de la economía en el período considerado, rayano en el estancamiento, se ha producido

incluso a costa de un mercado desequilibrado en el sector externo de la economía y ha sido causa y efecto, en un proceso de acción recíproca, de tal desequilibrio, como surge de la evolución del balance de pagos que se inserta en el cuadro siguiente:

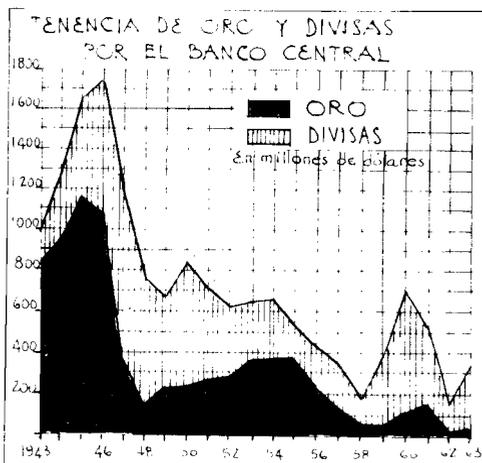
	1951	1952	1953
Exportaciones	1.169,4	657,8	1.125,1
Importaciones	1.480,2	1.179,3	799,1
Saldo comercial	- 310,8	- 491,5	326,0
Servicios y otras transacciones (1)	- 27,2	26,0	- 5,9
Saldo de transacciones corrientes	- 338,0	- 465,5	320,1
Operaciones financieras (2)	- 23,6	276,1	29,4
Saldo antes de la revalorización	- 361,6	- 189,4	349,5
Revalorización de reservas de divisas			

P A G E

1 (cont)

1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	TOTAL
943,8	974,8	993,9	1.009,0	1.079,2	964,1	1.216,0	1.365,5	13.483,8
127,6	1.310,4	1.232,6	993,0	1.249,3	1.460,3	1.356,5	980,7	15.316,6
183,8	- 335,6	- 235,7	16,0	- 170,1	- 496,2	- 140,5	384,8	-1.832,8
52,7	32,9	- 20,6	- 0,5	- 34,2	- 88,5	- 132,3	- 151,0	- 334,3
131,1	- 302,7	- 259,3	11,0	- 204,3	- 584,7	- 272,8	233,8	-8.171,6
201,4	61,8	27,6	112,3	354,7	423,1	- 53,9	- 76,0	1.315,4
70,3	- 240,9	- 231,7	123,1	150,4	- 161,6	- 386,7	157,8	- 856,2
90,9	240,8	231,7	- 123,1	- 150,4	161,6	386,7	- 157,8	856,2

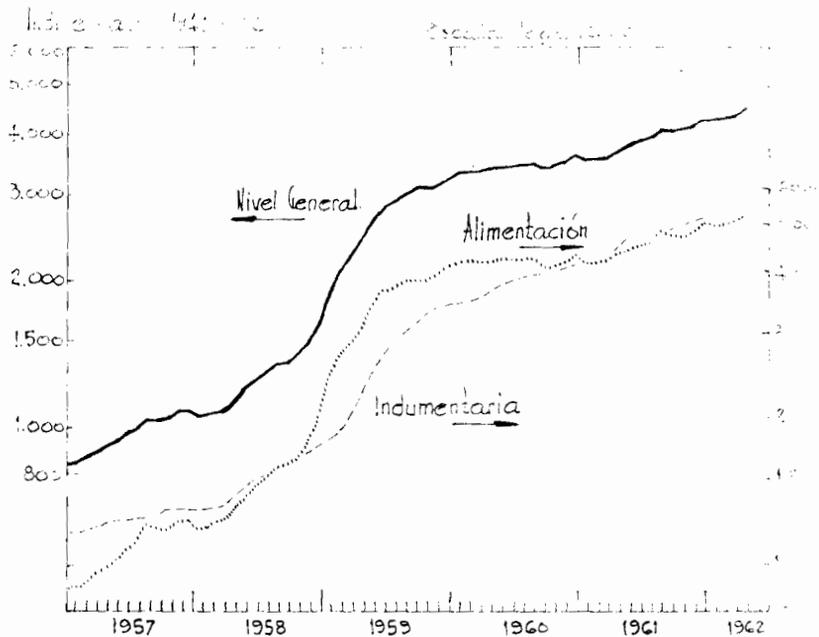
Como puede apreciarse, el financiamiento compensatorio asciende a la suma de 856,2 millones de dólares, de los cuales corresponden 276,1 millones a disminución en las reservas de oro y divisas - con un fuerte desembolso en 1961 y 1962 - y 588,2 millones a otros financiamientos del balance de pagos, principalmente préstamos de organismos internacionales y saldos de convenios bilaterales. Estas cifras, agregada la porción de endeudamiento contenida en el Movimiento de Capitales Autónomos, ha elevado considerablemente la deuda pública externa del país. El gráfico siguiente es demostrativo de la evolución de nuestras reservas de oro y divisas:



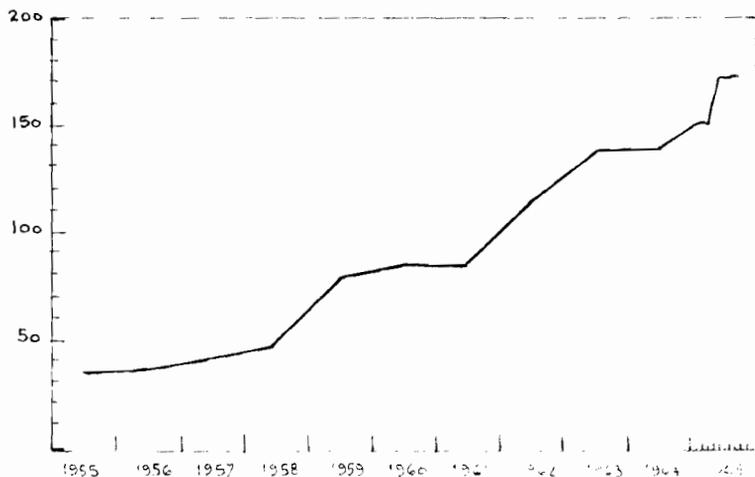
"Durante el lapso 1951/62 - dice el Consejo Nacional de Desarrollo - el saldo comercial negativo acumulado fué de 2200 millones de dólares, y la deuda pública externa aumentó a u\$s 2151 millones a fines de 1961 (en comparación con los u\$s 580 millones existentes a fines de 1955). Además de la deuda pública existe una deuda privada considerable que requerirá fuertes pagos de servicios durante los próximos años. Por esta causa, la evolución de este sector durante la última década ha comprometido seriamente las finanzas externas del país en el futuro. Y si no se encuentran soluciones para este problema no será posible lograr un ritmo de desarrollo satisfactorio y sostenido."

Por otra parte, este lento ritmo de crecimiento económico, con desequilibrio persistente en el sector externo, ha ejercido influencia preponderante en el proceso inflacionario que caracteriza el desenvolvimiento económico de la Argentina, proceso que tiene su expresión en el gráfico siguiente:

INDICE DEL NIVEL DE VIDA EN LA CAPITAL FEDERAL



COTIZACIÓN DEL DOLAR





Las causas concurrentes en el proceso de estancamiento.

Para el estudio de las decisiones destinadas a afrontar la coyuntura mencionada se hace necesario determinar si existe la posibilidad de eliminar los factores ocurrentes, para restablecer el orden anterior, o si la superación del estado actual exige nuevas formas que conduzcan a un acelerado ritmo de crecimiento económico sin inflación y desequilibrios en las cuentas internacionales. Se verá más adelante que estas nuevas formas están contenidas en la actualidad en las modernas teorías del desarrollo económico, en las cuales las exportaciones ocupan una posición predominante.

Para fundamentar estas conclusiones la doctrina económica viene analizando las principales causas que han actuado en el proceso enunciado, causas que afectan en gran medida a casi todos los países de América Latina, cualesquiera sean las particularidades que se agreguen en cada uno de ellos. Estas causas pueden clasificarse en la siguiente forma:

1) FACTORES EXTERNOS:

a) De carácter comercial

- 1 - Cambios en la distribución geográfica del comercio exterior.
- 2 - Tendencia al autoabastecimiento en los países que anteriormente eran importadores.

3 - Deterioro en la relación de precios del inter
cambio. (Ver gráfico II)

b) De carácter financiero

1 - Disminución de las inversiones extranjeras.

2) FACTORES INTERNOS:

a) Aumento del consumo interno, -como consecuencia del aumento de la población y de la política monetaria y salarial destinada a mejorar niveles de vida - de algunos productos de exportación sin un correlativo aumento en la producción.

A título ilustrativo figuran al final de este capítulo gráficos referidos a la disminución de la participación de América Latina en las exportaciones mundiales de productos básicos y a la evolución de las inversiones extranjeras en la Argentina (Gráficos I y II), de los cuales surge la evolución del comercio internacional de los productos básicos de producción latinoamericana y la insuficiencia de los aportes de los organismos internacionales para proyectos específicos que no han podido reemplazar, después de la guerra, la extraordinaria corriente de capitales privados que contribuyó al crecimiento de nuestro país y de otros del continente.

Frente a estas tendencias las exportaciones tendrán que desempeñar un papel compensatorio de extraordinaria magnitud, sobre todo si se tiene en cuenta que dada la estructura productiva

y la composición de la demanda global, todo aumento del producto lleva aparejado un sensible aumento de las importaciones. (Gráfico III)

Evolución histórica de las teorías sobre crecimiento económico.

Hemos dicho más arriba que este capítulo trata de encasillar el tema de la financiación de exportaciones dentro del marco general de la política económica, que, basada en un plan de desarrollo económico, pretende alcanzar el objetivo de un sostenido crecimiento sin inflación ni desequilibrio en las cuentas internacionales, objetivo que, según se ha visto por los índices analizados, está aún lejos de alcanzarse en nuestro país.

Antes de señalar el papel que desempeñan las exportaciones en general y las de manufacturas en particular, en ese proceso, es necesario esbozar brevemente la evolución que las ideas sobre el crecimiento económico han tenido, tanto en sus formulaciones teóricas como en sus realizaciones prácticas de política económica. Podemos hacer la siguiente clasificación:

1º) Los clásicos.

2º) Keynes.

3º) Las teorías del desarrollo económico.

1º) Los clásicos. En términos generales podemos decir que los clásicos atribuyen al mecanismo espontáneo de los precios, a la división internacional del trabajo, a la libre competencia, un pa-

pel decisivo en el incremento del producto social, Tal incremento se hizo compatible con la estabilidad de precios, garantizada por la estabilidad de los tipos de cambio, consecuencia del regular funcionamiento con que dentro del sistema funcionaba el patrón oro internacional, con sus movimientos compensatorios de entradas y salidas.

2º) Keynes. Con el trasfondo de la crisis del año 1930, la caída de los precios internacionales y de los niveles de empleo, Keynes atribuyó a insuficiencia de la demanda efectiva la caída del ingreso y concedió a las inversiones el papel de variable básica como factor generador de una mayor producción y, en consecuencia, de un aumento en el nivel de empleo. El Estado, mediante el manejo de los instrumentos monetarios y crediticios, tendría en sus manos la posibilidad de provocar un aumento de la demanda efectiva y del volumen de las inversiones y del ingreso.

3º) Las modernas teorías del desarrollo económico. Si bien consideran adecuado al esquema keynesiano como política de corto plazo tendiente a evitar el desempleo, señalan que un proceso de crecimiento económico sostenido, sin desequilibrios en los precios y en las cuentas internacionales, no se alcanza sólo con un aumento de las inversiones, provocado por un incremento de la demanda global, si tales inversiones no suponen la ampliación de la capacidad productiva que cubra, en un proceso dinámico, las mayores necesidades provocadas por el aumento de la población, la aspiración a mejores niveles de vida y las variaciones que se producen en la estructura de la demanda de la colectividad, en la estructura productiva, co-

mo consecuencia de los adelantos técnicos, y en la estructura del comercio internacional.

Este aumento de la capacidad productiva no podrá obtenerse, según estas teorías, sin una deliberada coordinación y programación de las inversiones que asegure una adecuada tasa de acumulación de capital, la incorporación del progreso técnico, la utilización óptima de los recursos mediante una racional organización de la producción y distribución de la disponibilidad relativa de recursos, Para ello se requieren persistentes estimaciones de la riqueza nacional y de estudios sobre las causas que influyen en la modificación de los niveles de producción, como así también sobre las relaciones que existen entre la estructura del aparato productivo y la formación y distribución de la renta.

Todos estos postulados son los contenidos en los programas modernos de desarrollo, entre los cuales se encuentra el Plan Nacional de Desarrollo Argentino.

El papel de las exportaciones en el Plan Nacional de Desarrollo Argentino.

En los cuadros que se insertan a continuación figuran las proyecciones mínima y máxima de las exportaciones para el período 1965/69 y el papel de las exportaciones en la proyección del balance de pagos para el mismo período:



PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES

(Millones de Dólares)

HIPOTESIS MINIMA

SECTORES	1965	1966	1967	1968	1969
Total General	1.400	1.486	1.529	1.585	1.614
Ganadería	634	702	716	741	750
Agricultura	634	647	666	683	700
Forestales	18	18	19	20	20
Minería	17	17	21	24	24
Caza y Pesca	5	7	9	10	10
Diversos	92	95	98	107	110

Frente a esta proyección mínima se destaca la hipótesis

máxima:

HIPOTESIS MAXIMA

SECTORES	1965	1966	1967	1968	1969
Total General	1.513	1.643	1.712	1.785	1.851
Ganaderia	654	721	741	764	782
Agricultura	727	785	824	860	904
Forestales	18	18	19	20	20
Mineria	17	17	21	24	25
Caza y Pesca	5	7	9	10	10
Diversos	92	95	98	107	110

PROYECCION BALANCE DE PAGOS 1965-1969

(En millones de dólares)

	1965	1966	1967	1968	1969
Exportaciones	1400	1486	1529	1585	1614
Importaciones	1096	1222	1246	1257	1265
Saldo comercial	304	264	283	328	349
Servicios y transferencias	-185	-167	-164	-163	-159
Saldo transacciones corrientes	119	97	119	165	190
Movimiento neto de capitales autónomos (1)	-118	45	19	- 1	- 34
Saldo antes de la compensación	1	142	138	164	156
Financiación compensatoria. (2)	-1	-142	-138	-164	-156
Reservas de oro y divisas (- aumento)	-34	- 67	-105	-138	-132
Otro financiamiento compensatorio (3)	33	- 75	- 33	-26	- 24

(1) Los movimientos autónomos son aquellos ingresos o egresos de capitales, a corto o largo plazo, privados u oficiales, que contribuyen a aumentar la capacidad para importar total del país.

(2) Incluye movimientos de capitales a corto y largo plazo (Generalmente oficiales) tendientes a asegurar el equilibrio del balance de pagos.

(3) Incluye ingresos por posibles refinanciamientos en los años 1965 y 1966. No incluye sus amortizaciones. Incluye refinanciamientos con FMI y países acreedores.

Promoción de exportaciones no tradicionales.

De acuerdo con el papel que se asigna a las exportaciones en general en el Plan de Gobierno 1965/69, también existe un capítulo destinado a la promoción de exportaciones no tradicionales. Las primas a las exportaciones ("draw-back"), exención del impuesto a las ventas (Decreto Nº 3696/60), reembolso de los impuestos locales pagados que afectan a las exportaciones de manufacturas "no tradicionales", la legislación por la que se reglamenta la importación temporal de materias primas y productos intermedios destinados a la exportación y franquicias de derechos de importación (decreto número 5339/63) para maquinaria y equipos que puedan producir nuevas exportaciones, son algunas de las medidas dictadas para crear incentivos para la exportación de productos no tradicionales.

En materia de financiación de exportaciones el Plan Nacional de Desarrollo dice: "Debe señalarse que uno de los obstáculos más importantes a que han tenido que hacer frente los exportadores de productos manufacturados de Argentina, ha estado constituido por la imposibilidad en que se hallaban de conceder créditos en condiciones de competencia con los ofrecidos por los exportadores de los países industrializados. Estos países tienen generalmente establecido, mediante organismos oficiales y privados, un sistema de crédito y financiación de las exportaciones para estimularlas y facilitarlas. Tales facilidades no existían en la Argentina hasta hace poco tiempo."

Finalmente el Plan, en materia de seguro de crédito a la exportación aconseja lo siguiente: "Implantación del seguro de las exportaciones contra riesgos comerciales, políticos y de catástrofe.

"La aplicación del seguro, de exportaciones - agrega - permitirá a los empresarios ampliar sus operaciones sin afectar su posición financiera, al encontrarse a cubierto de una serie de riesgos. Los sistemas existentes en otros países son:

"a) Seguro directo por el Estado de todos los riesgos, a través de un departamento o dependencia gubernamental;

"b) Seguro por el Estado de los riesgos políticos y de transferencia, quedando los riesgos comerciales a cargo de una empresa privada con participación estatal. La empresa actúa por lo común, como agente del Estado en lo que respecta a la cobertura de los riesgos citados en primer término.

"c) Seguro de todos los riesgos en nombre y a cuenta del Estado, por una empresa privada que para este tipo de funciones actúa como comisionista pero que, además, se dedica a otra clase de operaciones.

"d) Reaseguro por el Estado (o por una empresa controlada por el Estado) de una parte de los riesgos asumidos por las empresas privadas."

GRAFICA I - PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE PRODUCTOS AGRICOLAS.

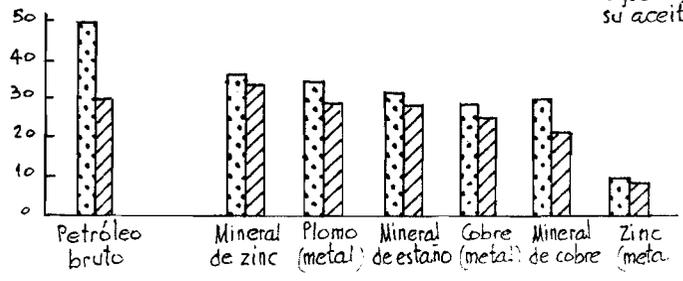
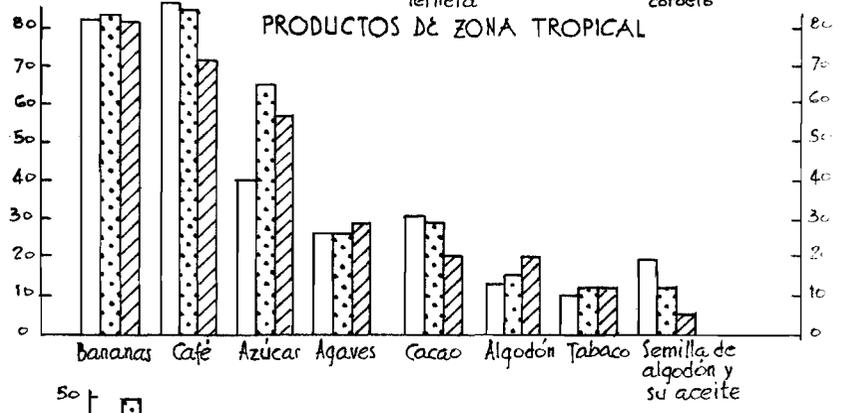
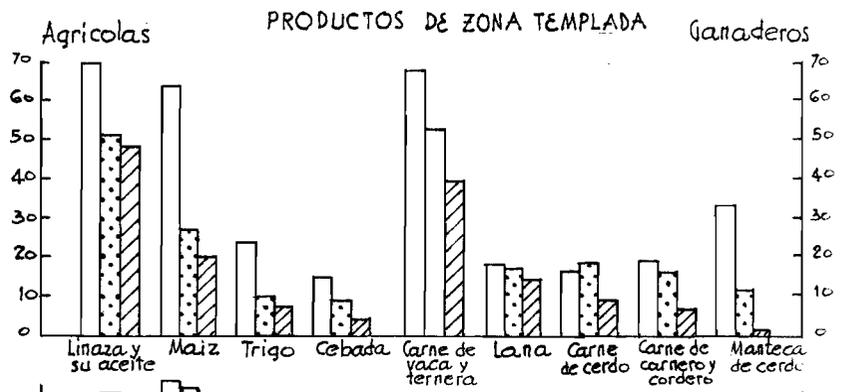
(En porcentajes del volumen mundial.)



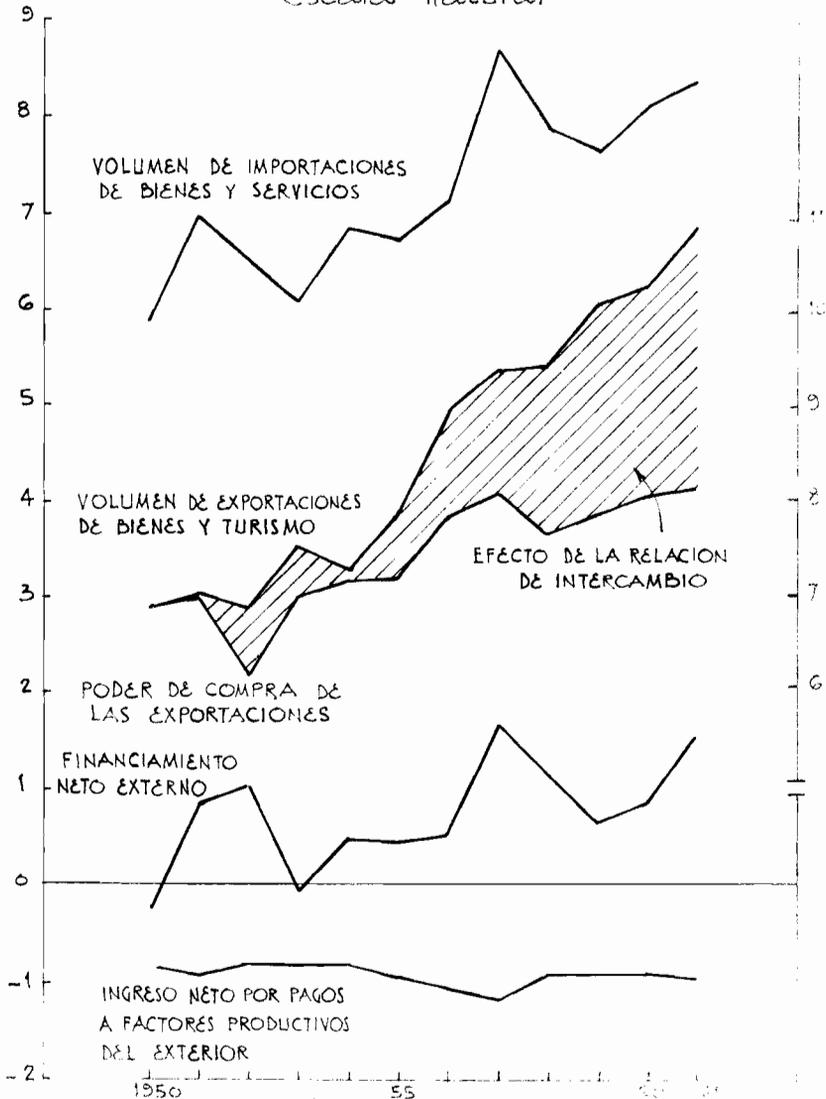
1934-38

1950-52

1959-61



(Miles de millones de dólares de 1950)
Escala natural



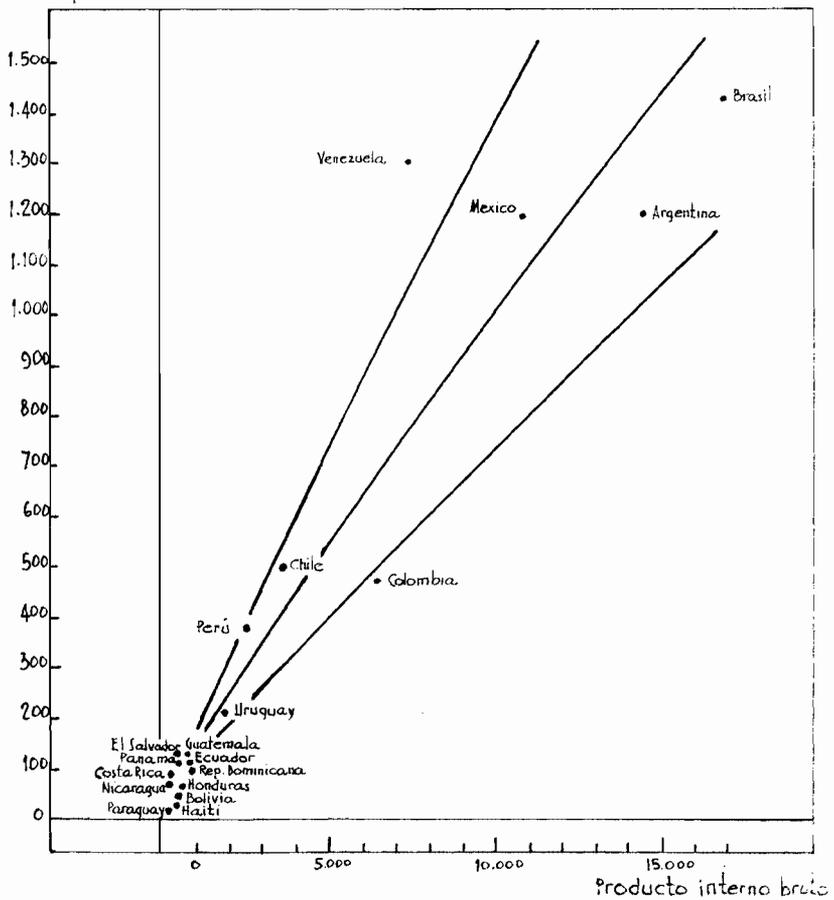
FUENTE

CEPAL sobre la base de estadísticas de comercio exterior de los países...

ANÁLISIS DE LA RELACION ENTRE LA MAGNITUD DE LAS IMPORTACIONES Y EL NIVEL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

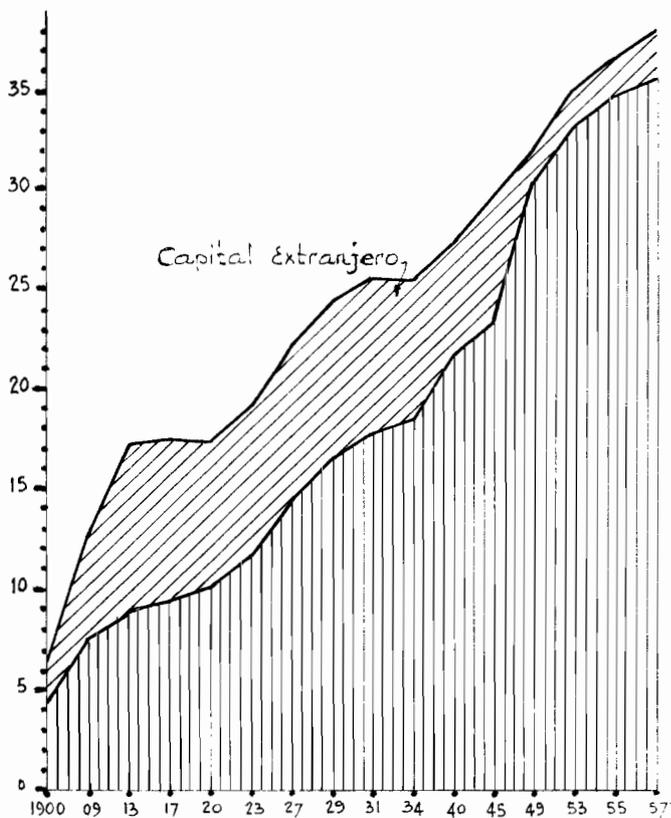
(Millones de dólares de 1960)

Importaciones



GRAFICA IV.- CAPITAL EXTRANJERO EN RELACION CON
EL CAPITAL FIJO TOTAL.- 1900-1957

(Millones de dólares a precios de 1950)



**EL FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES
EN LOS
ORGANISMOS INTERNACIONALES**

LAS EXPORTACIONES Y SU FINANCIAMIENTO EN LA
ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS

En la Conferencia de Punta del Este, celebrada en agosto de 1961, se presentó una recomendación concreta sobre el financiamiento de las exportaciones de América Latina, que si bien no se aprobó en su texto original, su contenido puede considerarse implícitamente incluido en el Título III de la Carta de Punta del Este, que dice:

"En la aplicación de los recursos que resulten del programa de la Alianza para el Progreso debe darse especial atención, tanto a las inversiones para proyectos multinacionales que contribuyan a fortalecer el proceso de integración en todos sus aspectos, como a los financiamientos indispensables para la producción industrial y la creciente expansión de su comercio en la América Latina."

En la reunión anual del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES), realizada en México en 1962, se expresó la necesidad de promover las exportaciones interlatinoamericanas de bienes de capital y de consumo duradero, como una contribución a la aspiración general de alcanzar la integración económica. Se dejó sentada la opinión de que el BID era la institución adecuada para contribuir a tal objetivo especialmente en lo que se refiere al financiamiento de las exportaciones, destacándose la complacencia por los estudios que en ese momento se estaban realizando en el seno de ese organismo bancario regional.

Por resolución 6-M/63 de la Segunda Reunión Anual del Consejo Interamericano Económico y Social, celebrada en Sao Paulo, Brasil, en noviembre de 1963, se acordó crear la Comisión Especial del CIES sobre Manufacturas y Semimanufacturas. En cumplimiento de dicha resolución, la Organización de los Estados Americanos convocó, por conducto del Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP), a la Primera Reunión de la Comisión Especial del CIES sobre Manufacturas y Semimanufacturas, la cual se celebró en la ciudad de México del 7 al 14 de abril de 1965.

En su Informe Final la comisión formula una serie de conclusiones y recomendaciones para "impulsar una acción coordinada y enérgica en la promoción de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas, con el apoyo de la cooperación interamericana e internacional." Comprende dos grandes capítulos titulados:

I - EL PROBLEMA GENERAL DE LA DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES Y DE LA EXPANSION DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS.

II - RECOMENDACIONES.

En materia de financiamiento de exportaciones y seguros de crédito, el capítulo I establece lo siguiente:

"Junto al problema de comercialización, el financiamiento es otro aspecto esencial que debe ser atendido. Se destacan en esta cuestión los elementos que se relacionan con el crédito para exportación y los que tienen

"que ver con el seguro para dicho crédito.

"a) Crédito.— Algunos países están adoptando medidas para proveer el crédito necesario tanto para la producción como para el proceso mismo de exportación.

"Con referencia al mecanismo y las líneas de crédito otorgadas por el Banco Interamericano de Desarrollo para el financiamiento a mediano plazo de exportaciones regionales de Bienes de Capital, la Comisión consideró la conveniencia de que, a la luz de la evaluación que pudiera haber efectuado el Banco o las que en el futuro realice, dichos créditos pueden llegarse a aplicar en forma más amplia o no en cuanto se refiere a la calificación de bienes que se comprenden en este sistema. Igualmente se consideró la conveniencia de que el sistema pudiera abarcar bienes con destino a otros países, ahora no incluidos en él.

"La eficacia de los sistemas bancarios nacionales, en cuanto a créditos para la exportación, se ve restringida por algunos aspectos tales como la falta de avales bancarios; en general, la Comisión consideró la necesidad de una más estrecha cooperación entre los bancos de la región y fuera de ella. Además, la diversidad de la legislación mercantil de los países latinoamericanos, especialmente con relación a los títulos de crédito, di

"faculta el funcionamiento de programas más eficientes
"de crédito en este campo.

"b) Seguro de crédito. - El segundo aspecto del problema
"del financiamiento se refiere al seguro de crédito para
"la exportación. La Comisión reconoció la necesidad de
"que los sistemas nacionales de crédito a la exportación
"puedan ser respaldados por seguros contra riesgos polí-
"ticos. Esto es particularmente importante para los paí-
"ses de la región, ya que una elevada proporción de los
"productos manufacturados se exporta actualmente a paí-
"ses con dificultades cambiarias. Se mencionó que no es
"necesario subrayar la importancia de los seguros contra
"riesgos comerciales y que cabe sólo recordar que su cog-
"ta experiencia como exportadores de productos industria-
"les no permite, en general, al exportador latinoamerica-
"no evaluar la calidad crediticia de los importadores ni
"asegurarse debidamente, por la dificultad que existe pa-
"ra obtener avales bancarios en los países importadores."

En cuanto a las recomendaciones, en el capítulo titulado
"Recomendaciones a los gobiernos de los países latinoamericanos",
la Comisión se refiere al financiamiento de las exportaciones y su-
giere que

"...los gobiernos otorguen una alta prioridad al finan-
"ciamiento de las exportaciones. Además de la concesión
"de crédito para el financiamiento de pre-embarque y

"post-embarque a tasas de interés que permitan competir
 "en los mercados mundiales, deben tomarse en considera-
 "ción otros aspectos relacionados con el financiamiento.
 "La Comisión estima conveniente que los gobiernos estu-
 "dien la posibilidad de establecer sistemas de seguros
 "de crédito, cuando tales facilidades no existan todavía.
 "Del mismo modo cree pertinente recomendar que se tomen
 "medidas para promover mejores medios de comunicación in-
 "ternamente en el sistema bancario nacional y entre los
 "sistemas bancarios de la región y de los principales
 "países importadores, con el fin de facilitar su partici-
 "pación en la expansión del financiamiento de las opera-
 "ciones de exportación."

- - - -

LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN EL CENTRO DE ESTUDIOS MO-
 NETARIOS LATINOAMERICANOS (C.E.M.L.A.) Y EN LA VII REUNION DE
 TECNICOS DE LOS BANCOS CENTRALES DEL CONTINENTE AMERICANO.

En la Séptima Reunión Operativa del CEMLA, reunida en Me-
 xico en septiembre de 1962, se prestó atención al problema del fi-
 nanciamiento de las exportaciones de América Latina. Se llegó a la
 conclusión de que debería organizarse un sistema de financiamiento
 de las exportaciones de América Latina dentro del marco de un meca-
 nismo regional que movilizaría recursos de los mercados financieros
 internacionales, y se expresó la convicción de que el Banco Intera-

americano de Desarrollo sería la institución más apropiada para asumir la responsabilidad de tal mecanismo.

Se expresó que el sistema regional debería procurar que se colocara al exportador latinoamericano, en lo que al financiamiento se refiere, en condiciones competitivas en relación con los proveedores de otras áreas, pero se puso énfasis en la necesidad de que el sistema debería dar preferencia al financiamiento de las exportaciones intraregionales, como un medio de facilitar y estimular la integración económica de América Latina.

Se previó también la necesidad de establecer un sistema de garantías para la protección de los riesgos inherentes a los créditos de exportación.

Un año más tarde, del 12 al 25 de octubre de 1963, organizada por el Banco del Brasil y la Superintendencia de la Moneda y del Crédito, se celebró en Rio de Janeiro la VII Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano. La Comisión II examinó los documentos relativos a promoción de exportaciones.

Los documentos y las deliberaciones sobre este tema se dirigieron a exponer los mecanismos existentes en Argentina, Brasil, Centroamérica, Colombia y México, para fomentar la exportación y competir con las importaciones dentro de cada país y en el resto del área.

Los temas discutidos fueron: los recursos disponibles para el financiamiento de exportaciones y su origen; los riesgos; la

clase de productos elegidos para el financiamiento; la posible competencia desleal entre países exportadores basándose en los mecanismos establecidos, y la conveniencia de coordinación intralatinoamericana en este terreno.

Con relación a los recursos se puntualizó que por ahora son reducidos los recursos que se han puesto a disposición de los organismos encargados de la financiación de exportaciones. Ellos proceden, en unos casos directamente del Banco Central, o bien de la utilización de encajes bancarios o de impuestos especiales a la importación. Se expresó que los países de Centroamérica están considerando la posibilidad de crear un fondo común de recursos que sirva para descontar documentos originados en operaciones que representen una competencia con importaciones procedentes de fuera del área centroamericana y que el Banco Interamericano de Desarrollo consideraba la posibilidad de aumentar el fondo inicial de 30 millones de dólares si se demostrara la necesidad de ello. Los delegados dejaron constancia de la tendencia existente en todos los países a procurar un aumento de las fuentes destinadas a la financiación de las exportaciones, en unos casos permitiendo a los bancos buscar recursos externos con ese fin (técnica que no parece haber dado mucho resultado), en otros permitiendo a la banca una tasa de interés que sea un aliciente y, en otros más, buscando refinanciación en el extranjero. Sobre este último aspecto se señaló que el BID también tiene el propósito de obtener refinanciación revendiendo en el mercado internacional los documentos que adquiere,

aún sin su aval, para crear a los emisores de los documentos el prestigio que les conviene para tener acceso directo a esos mercados.

Con relación a los riesgos se dejó constancia de que ni aún tomando el problema a nivel mundial, pudiera idearse un sistema de seguro contra riesgos políticos aceptable para la iniciativa privada. De tal suerte, dejando para ésta los riesgos comerciales del crédito a la exportación, los otros riesgos, es decir, aquellos emergentes de las devaluaciones, de la falta de convertibilidad, de la expropiación del deudor, etc., deberán quedar por ahora en manos oficiales.

Se señaló en la reunión que los productos elegibles para financiamiento preferencial varían de un sistema a otros, aunque el énfasis en casi todos los países está en los productos manufacturados; en el BID se requiere, además, que sean bienes de capital. Los países de menor desarrollo relativo han considerado esta limitación contraria a la deseabilidad de que se cree una división internacional del trabajo que favorezca a todos y por ello abogaron por una interpretación liberal del concepto "bienes manufacturados". Sin embargo no tuvo ambiente la idea de que el BID tomara sobre sus espaldas el financiamiento de toda clase de manufacturas, al margen de la lista aprobada por esa institución para bienes de capital.

Se cambiaron ideas también sobre el proyecto existente en los países de Centroamérica destinado a establecer un fondo especial para financiar el descuento de documentos de corto plazo

(tres a seis meses) provenientes de la exportación dentro del mercado común centroamericano de productos manufacturados de consumo. Se señaló que el "fondo de descuentos" operaría esencialmente sobre la base de la compensación de documentos, con lo que los recursos netos necesarios no tendrían que ser muy cuantiosos pues sólo se requerirían para pagar los saldos remanentes entre los bancos centrales participantes.

Se señaló en la Conferencia el peligro potencial de una competencia desleal con la utilización de los mecanismos de financiación de exportaciones, mediante concesión de plazos según el producto de que se trate, tasas discriminatorias de interés, etc.

Finalmente se estableció que era necesario el establecimiento de una política coordinada entre los distintos organismos nacionales a fin de evitar dificultades y fricciones entre los países, con mayores posibilidades a medida que crezca el número de estos organismos de financiamiento de exportaciones. Por ello se agregó que sería deseable la existencia de alguna institución coordinadora, siguiendo los lineamientos de la Unión de Berna.

En consonancia con los temas estudiados por la comisión II, entre los cuales figuró el del financiamiento de las exportaciones, la VII Conferencia de Técnicos de los Bancos Centrales del Continente Americano, recomendó:

"Que el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos,

"de acuerdo con sus posibilidades y teniendo en cuenta
"los trabajos de otras Reuniones de Técnicos de Bancos
"Centrales, así como los que estuvieran realizando en
"este campo otros organismos, tales como el Fondo Mone-
"tario Internacional y la Comisión Económica para Ame-
"rica Latina,

- a) continúe estudiando las posibilidades de establecer nuevos mecanismos de compensación y crédito, teniendo en cuenta en sus estudios las opiniones expresadas en esta Reunión;
- b) analice los obstáculos al funcionamiento eficaz de los mercados cambiarios en monedas latinoamericanas y las posibilidades de fortalecer las relaciones entre los bancos comerciales de los distintos países;
- c) realice un estudio sobre la posibilidad y las ventajas y desventajas relativas de una institución formada por los bancos centrales latinoamericanos, encargada de colaborar en la coordinación de sus actividades al nivel operativo, financiero y de formulación de políticas, teniendo en cuenta, entre otras, la experiencia lograda por el Banco de Pagos Internacionales de Basilea.

EL PROGRAMA DEL BID PARA EL
FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES



En virtud de una resolución adoptada en la IV Reunión Ordinaria de la Asamblea de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, que tuvo lugar en Caracas, Venezuela, del 22 al 26 de abril de 1963, el Directorio Ejecutivo del Banco aprobó el 30 de septiembre del mismo año, el Reglamento para un programa de financiamiento de las exportaciones intra-regionales de bienes de capital, destinando para el mismo la cantidad inicial de 30 millones de dólares de los recursos ordinarios del Banco. (El texto íntegro del Reglamento figura al final de este título).

Objetivos

Los objetivos fundamentales del programa, a la luz de las deliberaciones, estudios y resoluciones anteriores a la adopción definitiva del Reglamento (1), que pueden sintetizarse así:

-
- (1) - Resolución AG-5/62 de la III Reunión de la Asamblea de Gobernadores, Buenos Aires 1962.
 - Documento preliminar sobre "Financiamiento de las Exportaciones en América Latina. (Doc. DED/62/70, 17 de julio de 1962, elaborado por la División de Desarrollo Económico.)
 - Estudio sobre "El Financiamiento de las Exportaciones en América Latina". (Doc. DED/62/133, 3 de diciembre de 1962, elaborado con la colaboración de un grupo de expertos, presidido por el señor Eduardo Figueroa.
 - Informe del Directorio Ejecutivo a la IV Asamblea de Gobernadores realizada en Caracas, Venezuela, en abril de 1963.

- a) Facilitar el intercambio como medio de favorecer el desarrollo y la ampliación de las industrias básicas de la región.
- b) Contribuir a la integración económica de América Latina.
- c) Movilizar la mayor cantidad posible de recursos para atender satisfactoriamente los requerimientos crecientes en los años venideros.
- d) Colocar al exportador latinoamericano, en lo que al financiamiento se refiere, en condiciones competitivas con respecto a los proveedores de otras áreas.
- e) Estimular corrientes de comercio -al amparo de las exportación de bienes de capital- de aquellas materias primas de origen regional que sean componentes de los bienes de capital.
- f) Establecer normas operativas que hagan posible el desarrollo automático y simplificado de las transacciones.
- g) Asegurar el sistema de financiamiento de exportaciones mediante un sistema de protección de riesgos.

Bienes objeto de financiación

De acuerdo con el artículo 3º del Reglamento, el pro-



grama se limita al financiamiento de las exportaciones intrarregionales de bienes de capital, entendiéndose por tales aquellos generalmente considerados en las prácticas del comercio internacional como "bienes de capital", ya sea por su naturaleza o por su destino, y con respecto a los cuales se utilice usualmente el financiamiento a mediano plazo.

En razón de las dificultades existentes para involucrar en forma precisa y exhaustiva todos los bienes que entrarían en la definición, el Reglamento ha aprobado una lista provisional, para cuya preparación se ha solicitado información a los países miembros sobre la capacidad de exportación actual de bienes de capital. La lista (que se inserta al final) es de tipo abierto y se modificará periódicamente con el propósito de incluir los nuevos bienes de capital que los países de América Latina se encuentran en condiciones de exportar.

Condiciones de Financiamiento

- a) Plazos. El programa financiará las exportaciones con créditos a mediano plazo, es decir, entre 180 días y, en general, 5 años. Para la fijación de los plazos se tendrá en cuenta las condiciones y modalidades usuales del financiamiento internacional disponible para los respectivos bienes.

El Banco establecerá plazos de pago máximos de acuerdo con el tipo de bienes, sus valores unitarios

y el monto total de las transacciones. Dichos plazos podrán extenderse más allá de 5 años, con el propósito de permitir a los países miembros ajustarse a las variaciones que se registren en las prácticas del comercio internacional.

- b) Intereses. En las operaciones financiadas dentro del programa del Banco cobrará una tasa de interés que en ningún caso será menor que la tasa que cobre en sus otras operaciones con recursos ordinarios de capital.
- c) Porcentajes del financiamiento. El Banco podrá financiar hasta el 70 % del valor de factura de la exportación. El importador deberá efectuar un pago al contado de, por lo menos, el 20 % de dicho valor, o el porcentaje inferior que, en casos especiales el Banco considere aceptable para ajustarse a la competencia internacional. El exportador debe asumir y mantener la responsabilidad financiera de, por lo menos, el 15 % del valor adeudado por el importador.

Organismos nacionales

El programa funcionará por conducto de los organismos nacionales que designen los países exportadores para el efecto, los que deberán estar a juicio del Banco, legal y financieramente capacitados para la ejecución del programa. El Reglamento ha acordado una intervención preponderante a estos organismos para

el cumplimiento de los objetivos que se persiguen. De acuerdo con el artículo 15, tendrá las siguientes funciones:

- a) Celebrar acuerdos y contratos de préstamo con el Banco para los efectos de la ejecución del Programa;
- b) Descontar documentos de crédito originados en exportaciones ajustadas al Programa;
- c) Emitir documentos de crédito a favor del Banco, como consecuencia del financiamiento que hubiere realizado de exportaciones elegibles dentro del programa;
- d) Redescontar en el Banco, con su garantía solidaria e incondicional o la de otra institución satisfactoria para el Banco, los documentos de crédito que haya adquirido por el financiamiento de exportaciones elegibles dentro del Programa;
- e) Verificar que las exportaciones que financie el programa se ajusten a las finalidades de éste, a las disposiciones del Reglamento y a las instrucciones que imparta el Banco;
- f) Extender o autenticar certificados de origen de los bienes y fechas de embarque de los mismos, así como certificar el cumplimiento de las formalidades legales y reglamentarias vinculadas con la exportación;
- g) Realizar todas las demás funciones que les corresponda

cumplir en la ejecución del programa.

Clases de operaciones

El Banco podrá realizar operaciones de crédito mediante los siguientes procedimientos:

- a) Préstamos globales a los organismos nacionales.
- b) Acuerdos de líneas de crédito con dichos organismos, sea para la adquisición de documentos de crédito que ellos emitan o para el descuento de los documentos de crédito que esos organismos hayan adquirido;
- c) Efectuando las demás operaciones que el Banco determine.

Los préstamos globales involucran la concesión por el Banco de un préstamo al organismo nacional, para que éste descuenta documentos emitidos por los importadores en favor de los exportadores.

En el caso de compra de documentos de crédito emitidos por los organismos nacionales de los países exportadores, como en el caso anterior, los exportadores descontarían directamente los documentos de crédito de los importadores en los organismos nacionales de sus propios países. Para refinanciarse los organismos nacionales emitirían luego sus propios pagarés a la orden del banco, dentro de líneas de crédito previamente estable-

cidas.

En el caso del redescuento, los organismos nacionales, dentro de las líneas de crédito concertadas, transfieren directamente al Banco los documentos de crédito emitidos por el importador, con su garantía incondicional.

Operaciones realizadas en 1964

En el quinto informe anual que el Directorio Ejecutivo del Banco presentó a la Conferencia de Gobernadores, se detallan las operaciones realizadas por el Banco en virtud del programa de financiación de exportaciones. En la parte pertinente se dice:

"El Banco aprobó en abril de 1964 cuatro líneas de crédito por un monto total de u\$s 11.000.000 para ayudar a financiar exportaciones de bienes de capital de Argentina, Brasil, Chile y México. Las entidades prestatarias y los créditos autorizados son: Banco Central de la República Argentina, u\$s 3.000.000; Banco do Brasil S.A., u\$s 3.000.000; Banco Central de Chile u\$s 2.000.000 y Nacional Financiera S.A. de México u\$s 3.000.000.

"A fines de 1964, el Banco Central de la República Argentina y Nacional Financiera S.A. de México, habían utilizado una parte de sus respectivas líneas de crédito para financiar tres operaciones de exportación. Dos de estas comprendieron la

"exportación por una empresa privada en Argentina de tubos sin costura para la industria petrolera de Chile. La tercera se utilizó por un fabricante de México para vender maquinaria destinada a la manufactura de perfiles laminados a una industria en El Salvador. "Los recursos del Banco financian el 41 % de este costo."

- - - -

REGLAMENTO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

CAPITULO I

Objeto

Artículo 1º: Este Reglamento tiene por objeto establecer las normas básicas para llevar a la práctica un programa de financiamiento a mediano plazo de exportaciones intraregionales de bienes de capital entre los países latinoamericanos miembros del Banco (en adelante denominado "el Programa"), con miras a impulsar la integración y el desarrollo económico, incrementando y diversificando el comercio de la región.

CAPITULO II

Países Participantes

Artículo 2 : Podrán participar en el Programa, en calidad de exportadores, los países latinoamericanos miembros del Banco que hayan designado el organismo nacional previsto en el Capítulo V de este Reglamento, y cuyas atribuciones y finalidades se ajusten

ten, a juicio del Banco, a los propósitos del Programa.

CAPITULO III

Bienes Elegibles

Exportaciones financiables

Artículo 3º: El Programa se limitará exclusivamente al financiamiento de las exportaciones intrarregionales de bienes de capital, entendiéndose por tales, para los fines de este Reglamento, aquellos bienes generalmente considerados en las prácticas del mercado internacional como bienes de capital, sea por su naturaleza o por su destino, y con respecto a los cuales se utiliza usualmente el financiamiento a mediano plazo. Dichos bienes constarán en la lista de que trata el Artículo 6.

El financiamiento podrá abarcar, conforme a las prácticas del mercado internacional y dentro de los porcentajes que determine el Banco, las exportaciones de repuestos para los bienes contenidos en la lista, que formen parte de la transacción a ser financiada.

Bienes originarios

Artículo 4º: El Programa se limitará al financiamiento de las exportaciones de bienes de capital originarios de países latinoamericanos miembros del Banco. Se considerarán como originarios

de un país los bienes producidos o fabricados en él con materias primas o partes provenientes de dicho país o de otros países latinoamericanos miembros del Banco. También se considerarán como bienes originarios aquellos que incluyan componentes importados no provenientes de países latinoamericanos miembros del Banco, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Que se haya efectuado en el país el último proceso que confiera al bien una nueva individualidad, siempre que el valor CIF de la parte importada no proveniente de países latinoamericanos miembros del Banco, sea menor del 50 % del precio FOB total del bien. El Banco tenderá a disminuir dicho porcentaje para determinadas categorías de bienes, cuando a su juicio exista en el comercio intrarregional una oferta razonable de dichos bienes con un menor contenido importado proveniente de fuera de la región.
- b) Que los componentes importados procedan de países en que puedan emplearse los recursos de capital del Banco, en el entendido de que aquellos componentes importados, que no representen en conjunto más del 10 % del precio FOB del bien, pueden proceder de otros países.

Exportaciones
no financiables

Artículo 5º: El Programa no financiará: a) las exportaciones de

bienes que, a juicio del Banco, no promuevan el desarrollo económico del país importador; b) las exportaciones de bienes usados; c) las reexportaciones; y d) las exportaciones que correspondan a transacciones que se aparten de las prácticas comerciales usuales.

Lista de
bienes

Artículo 6º: El Banco distribuirá a los organismos nacionales una lista de los bienes cuyas exportaciones puedan ser financiadas dentro del Programa. Dicha lista podrá ser modificada cuando se juzgue conveniente, en especial con el propósito de incluir los nuevos bienes de capital que los países latinoamericanos miembros estén en condiciones de exportar.

CAPITULO IV

Normas Operativas

Clase de o-
peraciones

Artículo 7º: En la ejecución del Programa, el Banco podrá realizar operaciones de préstamo a través de los siguientes procedimientos: a) concediendo préstamos globales a los organismos nacionales de que trata el Capítulo V; b) celebrando acuerdos de líneas de crédito con dichos organismos, sea para la adquisición de documentos de crédito que ellos emitan o para el descuento de los documentos de crédito que esos organismos hayan adquirido y c) efectuando las demás operaciones que el Banco determine.



Plazos de financiamiento

Artículo 8º: El Programa financiará las exportaciones a crédito consideradas a mediano plazo, esto es entre 180 días y, en general, 5 años. En la fijación de los plazos se tendrá en cuenta las condiciones y modalidades usuales del financiamiento internacional disponible para los respectivos bienes.

El Banco establecerá plazos de pago máximos de acuerdo con el tipo de bienes, sus valores unitarios y el monto total de las transacciones. Dichos plazos podrán extenderse más allá de 5 años con el propósito de permitir a los países miembros ajustarse a las variaciones que se registran en las prácticas de la competencia internacional. Los plazos se contarán, normalmente, a partir de la fecha de embarque de los bienes.

Porcentaje de financiamiento

Artículo 9º: El Banco podrá financiar hasta el 70 % del valor facturado de la exportación.

Condiciones para el financiamiento

Artículo 10º: Para que una exportación pueda ser financiada dentro del Programa, se requerirá: a) que el importador haya efectuado un pago al contado de, por lo menos, el 20 % del valor facturado de la exportación, en la fecha en que se entreguen los docu-

mentos de embarque o con anterioridad a ella, o del porcentaje inferior que, en casos especiales, el Banco considere aceptable para ajustarse a la competencia internacional; b) que el exportador haya asumido y mantenga la responsabilidad financiera de por lo menos el 15 % del monto adeudado por el importador; c) que los plazos de amortización y la tasa de interés aplicables a la parte no financiada por el Banco sean compatibles con las prácticas de la competencia internacional en materia de financiamiento de exportaciones; d) que la obligación del importador sea pagadera en dólares de los Estados Unidos de América; e) que se proporcione al Banco constancia fehaciente de que los bienes de que se trate han sido remitidos con la documentación necesaria, amparados por los seguros usualmente requeridos en las prácticas comerciales; f) que para el caso de exportaciones que deban realizarse por entregas parciales se hayan cumplido las disposiciones especiales que el Banco establezca, y g) que se hayan cumplido todas las demás disposiciones aplicables al Programa que el Banco establezca.

Préstamos
globales

Artículo 112: Los préstamos globales que el Banco otorgue a los organismos nacionales dentro del Programa se ajustarán a las siguientes disposiciones: a) el Banco podrá cobrar una comisión de compromiso sobre los saldos no desembolsados del préstamo; b) el plazo del préstamo deberá ajustarse a las finalidades del

Programa; c) el contrato respectivo contendrá todas las disposiciones que fueran necesarias para asegurar que el organismo nacional respectivo utilice los fondos en concordancia con las finalidades del Programa, las disposiciones de este Reglamento y las normas y prácticas del comercio internacional.

Documentos de crédito

Artículo 12º: Los documentos de crédito que el Banco adquiera o descuenta conforme a este Reglamento deberán: a) ser pagaderos en dólares de los Estados Unidos de América; b) estar redactados en la forma y cumplir con los requisitos que el Banco haya señalado para el efecto; c) establecer términos de pago mediante amortizaciones semestrales básicamente iguales; d) estipular el pago de intereses en las mismas fechas que las amortizaciones; e) haber sido emitidos o garantizados incondicional y solidariamente por el organismo nacional del país exportador o por otra institución del país exportador que el Banco apruebe, y f) estar acompañados por los documentos y pruebas que el Banco considere pertinentes.

Tasa de interés y garantías

Artículo 13º: En las operaciones financiadas dentro del Programa, el Banco cobrará una tasa de interés que en ningún caso podrá ser menor que la tasa que cobre en sus otras operaciones con recursos ordinarios de capital y podrá requerir la garantía solidaria del

ma; e) verificar que las exportaciones que financie el Programa se ajusten a las finalidades de éste, a las disposiciones del Reglamento y a las instrucciones que imparta el Banco; f) extender o autenticar certificados de origen de los bienes y fechas de embarque de los mismos, así como certificar el cumplimiento de las formalidades legales y reglamentarias vinculadas con la exportación; g) realizar todas las demás funciones que les corresponda cumplir en la ejecución del Programa.

CAPITULO VI

Recursos

Recursos del Programa

Artículo 169: El Programa se financiará con recursos ordinarios de capital del Banco. Serán, igualmente, utilizados en el Programa los recursos que el Banco Obtenga, sin comprometer su garantía, en los mercados de capital, mediante la venta de documentos de crédito o la venta de participaciones en esos documentos o en los contratos de préstamos globales, originados en las operaciones financiadas dentro del Programa.

CAPITULO VII

Aplicaciones de este Reglamento

Criterios de aplicación del Reglamento

Artículo 172: Las disposiciones de este Reglamento deberán ser

aplicadas considerando, en cada caso, la operación en su conjunto, las prácticas de la competencia internacional en materia de financiamiento de exportaciones, el contenido regional del bien, la necesidad de colocar al exportador latinoamericano que careciere de otras fuentes apropiadas de financiamiento en condiciones de igualdad con respecto a la competencia internacional, y la medida en que se promueva el desarrollo económico y social de los países miembros.

Facultad discrecional del Banco

Artículo 18º: Ninguna de las disposiciones de este Reglamento limitará o restringirá la facultad del Banco para aceptar o rechazar cualquiera de las operaciones previstas en el Programa y para juzgar sobre la legitimidad o propiedad de las transacciones de exportación.

Coordinación de prácticas de financiamiento

Artículo 19º: Con el propósito de lograr la mayor coordinación y uniformidad posibles en las prácticas de financiamiento de exportaciones, el Banco deberá mantener relaciones con las organizaciones extrarregionales que se ocupen de la materia, así como estimular y facilitar contactos de los organismos nacionales entre sí.

Instrucciones
complementarias

Artículo 20º: El Banco expedirá las instrucciones complementarias que fueren necesarias para la más pronta y eficaz ejecución del Programa.

CAPITULO VIIIDisposición Transitoria

El Banco comenzará la ejecución de este Programa a más tardar el día 10 de enero de 1964; sin embargo, podrá financiar exportaciones que hayan sido efectuadas no más de 90 días antes de la fecha en que el Programa haya entrado en ejecución, siempre que éstas se ajusten a los requisitos y propósitos de este Reglamento.

- - - - -

LISTA PROVISIONAL DE BIENES DE CAPITALELEGIBLES PARA FINANCIAMIENTO

- I. Maquinarias y equipos para generación de fuerza (excepto la eléctrica), tales como:
- Calderas generadoras de vapor.
 - Instalaciones de calderas, incluso los economizadores, recalentadores, condensadores, deshollinadores, recuperadores de gas y equipo conexo.
 - Máquinas de vapor, incluso los tractores de vapor, y máqui-

nas de vapor con calderas propias (generalmente conocidas como locomóviles) y turbinas de vapor.

Motores para aeronaves, incluso los motores de reacción (propulsión a chorro).

Motores de combustión interna y motores diesels y semi-diesel para uso industrial.

Motores de viento, motores de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua y gas, para uso industrial.

II. Maquinarias y equipos mecánicos para la agricultura, tales como:

Maquinaria para preparar y cultivar la tierra.

Maquinaria para segar, trillar y separar.

Máquinas para ordeñar, descremadoras y demás equipo mecánico para granjas productoras de leche.

Máquinas y equipos para la avicultura.

III. Tractores.

IV. Maquinaria y aparatos de oficina, tales como:

Máquinas de contabilidad, calculadoras y cajas registradoras.

V. Maquinaria y equipo para trabajar metales, tales como:

Máquinas herramientas para barrenar, taladrar, fresar, cepillar, moler y tallar.

Maquinaria para laminar, forjar, estirar alambre, troquelar, conformar y modelar, y equipo de fundición.

VI. Maquinaria y equipo para minería, construcción y otros usos industriales, tales como:

Maquinaria para transporte, levantamiento, excavación, construcción de carreteras y para la minería.

Maquinaria y equipo para la industria textil.

Maquinaria y equipo para la industria de pieles y cueros.

Maquinaria y equipo para fabricación de papel y pulpa, y para las industrias papeleras.

Maquinaria y equipo para la industria del caucho y plástico.

Maquinaria y equipo para trabajar madera, corcho, hueso y ebonita.

Maquinaria y equipo para la industria del vidrio.

Maquinaria y equipo para la industria de productos alimenticios.

Maquinaria y equipo para las industrias gráficas.

Maquinaria y equipo para la fabricación de harina de pescado.

Máquinas industriales de coser.

VII. Maquinaria y aparatos eléctricos, tales como:

Generadores, motores, transformadores y semejantes, para uso industrial.

Aparatos para telecomunicaciones.

Equipos, eléctricos para motores de combustión interna y para vehículos que consten en esta lista.

Máquinas y herramientas electro-mecánicas.

Aparatos para medir y controlar la energía eléctrica.
Aparatos y equipos eléctricos para refrigeración y acondicionamiento de aire, para uso industrial y comercial.
Pilas y acumuladores eléctricos, para uso industrial.

VIII. Materiales ferroviarios, tales como:

Locomotoras para ferrocarriles.
Carros ferroviarios automotores y tranvías automotores.
Coches ferroviarios y tranvías sin motor propio.
Carros ferroviarios y tranvías sin motor propio para carga y mantenimiento.

IX. Vehículos automotores para uso industrial y comercial, tales como:

Autobuses y camiones.
Vehículos automóviles para usos especiales, tales como coches de riego, coches grúa, y camiones para mezclar cemento.
Otros vehículos industriales.
Chasis para vehículos de las clases especificadas anteriormente.

X. Vehículos de carretera que no sean automotores, tales como:
Remolques para uso industrial y comercial.

XI. Aeronaves.

XII. Buques y embarcaciones, tales como:

Buques para uso industrial y comercial en el transporte de carga y pasajeros.

Embarcaciones para uso industrial y comercial con o sin propulsión propia.

Embarcaciones para pesca comercial.

Remolcadores, barcos faros, barcos bombas y dragas.

XIII. Edificios pre-fabricados para uso industrial, de toda clase de materiales.

XIV. Otros aparatos y materiales para uso de la agricultura, la industria, la minería, el comercio y el transporte, tales como:

Tanques y recipientes de cualquier material.

Tuberías para centrales eléctricas, obras de aducción y alcantarillado y regadío.

Cables y estructuras de hierro y acero para puentes.

XV. Componentes manufacturados que sean utilizados en la producción de bienes arriba enumerados.

- - - -

**EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
EN LA LEGISLACION POSITIVA**

LA LEGISLACION POSITIVA EN LOS
PRINCIPALES CENTROS INDUSTRIALES

A continuación se hace una síntesis de la estructura de las instituciones que intervienen en la financiación de exportaciones, y de las normas que rigen en los principales centros industriales.

FRANCIA

Instituciones

El Banco de Francia, el Banco Francés de Comercio Exterior (BFCE), el Crédito Nacional y los "banques d'affaires", son los organismos por intermedio de los cuales se promueven las exportaciones utilizando el incentivo del financiamiento.

El Banco de Francia es el instituto emisor que inspira la política monetaria del país y que, en última instancia, como se verá más adelante, provee la mayor parte de los fondos destinados al financiamiento de las exportaciones por vía del redescuento.

El Banco Francés de Comercio Exterior fué fundado en 1946. Es una sociedad anónima cuyos accionistas son el Banco de Francia, la Caja de Depósitos y Consignaciones (institución estatal que administra las disponibilidades remanentes de los bancos de ahorro y el fondo de los seguros sociales públicos y privados), el Crédito Nacional, la Caja Nacional de Crédito y los bancos



nacionalizados. El 25 % del Capital corresponde al Banco de Francia.

El Crédito Nacional es una institución semipública, cuyas acciones se colocan en el mercado de capitales. Fué fundada en 1919 y está prácticamente bajo control estatal. Su actividad principal consiste en la concesión de crédito a largo y mediano plazo a la industria. En 1943 extendió su campo de acción al financiamiento de exportaciones.

Si bien los bancos de depósitos pueden financiar exportaciones, en la práctica han reducido su actuación en este campo a las operaciones de corto plazo. Las operaciones de mediano plazo son realizadas generalmente por los "banques d'affaires", que se dedican a la inversión bancaria y al financiamiento industrial y que no pueden recibir depósitos del público en general sino de las empresas cuyas carteras de inversión administran o a las cuales han abierto crédito. En definitiva, existe un nexo de intereses entre las industrias de exportación de bienes de capital y los bancos que las financian, siendo estos últimos en realidad agentes financieros de las mismas.

Forma de operar

a) Financiamiento previo. El exportador que tiene una orden en firme se presenta a su banco a fin de que éste gestione un "crédito movilizable" que permita posteriormente redescantar los documentos en el Banco de Francia. Autorizado por éste el

exportador libra a la orden de su banco pagarés a 90 días, que pueden ser renovados hasta un máximo de dos años. También es de práctica conceder a algunos exportadores créditos globales en lugar de créditos individuales para cada operación.

Además de la firma del exportador y del endoso del banco, el Banco de Francia exige el aval de Banco Frances para el Comercio Exterior (BFCE). Cabe señalar aquí que la función más importante de esta institución -sin perjuicio de las financiaciones directas para exportación- consiste en otorgar avales, los cuales pueden ser condicionales o no. Un aval incondicional exime de todo riesgo al banco del exportador, Los riesgos son, en la mayoría de los casos, de carácter comercial, pues los otros son cubiertos por los seguros de crédito.

b) Crédito a plazo medio. En Francia se consideran créditos a plazo medio los de dos a cinco años, Hasta dos años se consideran de corto plazo y su trámite es similar al del financiamiento previo.

La financiación a mediano plazo se realiza de la siguiente forma: el exportador extiende a la orden de su banco los pagarés a 90 días (renovables de acuerdo con el plan de pagos aprobado de acuerdo con el contrato de financiamiento), por el porcentaje de la operación cubierto por el seguro de crédito. Estos documentos son descontados por el Banco. De inmediato se gestiona el aval del BFCE, al cual se entregan en garantía los

siguientes documentos: a) la póliza de seguro de crédito convenientemente endosada; b) pruebas documentales de que las mercancías han sido recibidas y aceptadas en la forma estipulada; c) las letras giradas contra el comprador extranjero y aceptadas por él, así como todas las garantías bancarias que las cubren. Los pagarés o letras son transferidos inmediatamente en depósito por el BFCE al Crédito Nacional. Finalmente, el Banco de Francia puede ya, con las cuatro firmas, redescantar el monto que no pueda sostener el Crédito Nacional.

INGLATERRA

Instituciones

Tienen a su cargo la concesión de facilidades de crédito a la exportación las siguientes instituciones:

a) Export Credit Guarantee Department (Departamento de garantía del crédito a la Exportación) (ECGD). Se trata de un departamento ministerial, con un secretario directamente responsable ante el Ministro de Comercio. Sus recursos son suministrados por el Fisco.

b) Commonwealth Development Finance Corporation (Instituto Financiero del Desarrollo de la Comunidad) (CDFC). Es una sociedad limitada de carácter mixto. El capital es suscrito por el Banco de Inglaterra y obtiene además préstamos en el Mercado de Capitales. Concede préstamos a largo plazo a entidades ex

tranjeras y suscribe acciones de las mismas.

c) Ship Mortgage Finance Co. Ltd. (Compañía Financiera de Hipotecas Marítimas) (SMFC). Se trata de una sociedad particular cuyo capital es suscripto por las compañías de seguros y por la Corporación Financiera Industrial y Comercial. Acuerda crédito a los exportadores en su actividad específica.

d) Air Finance Corporation Ltd. (Instituto Financiero para la Aviación) (AFC). Se trata de una sociedad particular, cuyo capital está suscripto por los bancos comerciales y las sociedades de construcción aeronáutica; cuenta también con un crédito renovable de la Corporación Financiera Industrial. Concede créditos a los exportadores en la actividad específica de que se ocupa.

e) Manufacturers Export Finance Company (Compañía Financiera de Exportación para Industriales (MEFC). Es una sociedad particular, con capital suscripto por firmas industriales y por un banco de negocios. Además obtiene préstamos del mercado de capitales. Concede créditos a los exportadores del sector industrial.

Forma de operar.

En términos generales puede decirse que el financiamiento de exportaciones en Inglaterra se ha venido desarrollando mediante el sistema bancario tradicional, que se fué adecuando



do paulatinamente a las mayores necesidades de fondos para exportación de bienes de capital, sin perjuicio de la intervención, en materia de garantías del Export Credit Guarantee Department (ECGD), cuyo eventual cumplimiento se opera con recursos suministrados por el fisco.

Durante el período de prefinanciación el exportador se financia con los medios normales del crédito. Sin embargo, en razón de que el ECGD otorga una garantía en el momento de la firma del contrato, es de práctica en la banca conceder mayores plazos que los corrientes.

Entregada la mercadería el exportador gira letras de acuerdo con el plan de amortización contra el comprador, o recibe de éste pagarés con su firma. El banco, a su vez, compra o descuenta los citados pagarés o letras, entregando al fabricante los fondos respectivos. Puede pedirse al importador que obtenga de un banco de su país la garantía de que los pagos se harán con puntualidad, lo que elimina el riesgo comercial, pero no el de transferencia, que debe cubrirse mediante un seguro de crédito.

Las garantías directas por parte del ECGD, para operaciones de exportación, el margen de las obligaciones que le impone su calidad de ente asegurador, obedece a las demandas de los bancos en razón de que las pólizas de seguro no cubren el caso de negativa del cliente extranjero a aceptar la merca-

dería y el de insolvencia o quiebra del exportador británico. En 1954 se estableció este régimen de garantías directas por parte del ECGD, mediante el cual el organismo se comprometió a pagar a los bancos las letras que adquirieren y que habiendo sido debidamente presentadas al cobro no fueran liquidadas en los tres meses posteriores al vencimiento. Este derecho no requiere la declaración formal de insolvencia o quiebra del deudor. En definitiva la garantía directa es una cláusula adicional del contrato de seguro, mediante la cual se garantiza al banco pero reservándose el ECGD la acción de recobro contra el exportador por la parte no cubierta por el seguro.

El adelanto de los fondos por los bancos puede realizarse de tres maneras distintas:

a) Compra al exportador de las letras o pagarés, sin derecho de recurso, por el 85 % del total de la operación. El dinero se entrega una vez que la mercadería ha sido aceptada.

b) Anticipo al exportador con garantía directa del ECGD asentada en los documentos emitidos por aquél.

c) El exportador no participa en el financiamiento de la operación. El préstamo se hace al importador extranjero, el cual expide documentos directamente a favor del banco. Por una parte el importador conviene con el exportador las siguientes condiciones: 10 % al formular el pedido; 80 % al contado al e-

fectuarse el embarque de la mercadería; 5 % a los doce meses del embarque; y 5 % a los 18 meses. Por su parte el banco abre una carta de crédito al importador en las siguientes condiciones: 15 cuotas semestrales iguales, la primera con vencimiento a los seis meses del pedido. El banco entrega los fondos al exportador en la forma convenida por éste con el importador.

Por su parte la Air Finance Corporation Ltd. fue fundada en 1953 para permitir a los fabricantes ingleses de aviones competir con las fábricas de Estados Unidos, que tienen amplio apoyo financiero del Eximbank. Cuenta con su capital de 1 millón de libras y los préstamos obtenidos de los bancos y de la Corporación Financiera Industrial. En su iniciación los préstamos eran concedidos en las siguientes condiciones: 60 % antes de la entrega de los aparatos; el 40 % restante, garantizado por el ECGD, en un plazo de tres años. Pero dado que para formar sus recursos la AFC debía recurrir a los bancos particulares, finalmente se llegó a la conclusión de que resultaba más barato hacer la financiación directamente por intermedio de los bancos, quedando reducida la AFC a desempeñar el papel de entidad preparatoria de las transacciones mediante el pago de una comisión de intermediación.

La Chip Mortgage Finance Company Ltd. fue fundada en 1951 para facilitar la compra de buques de construcción inglesa. La posibilidad de realizar operaciones más convenientes utilizando el crédito hipotecario sobre barcos concedido por las

compañías aseguradoras, redujo la importancia de esta entidad como promotora de exportaciones por la vía del incentivo de la financiación.

ALEMANIA

Instituciones

La AUSFUHRKREDIT A.G. (AKA) es la institución a cuyo cargo se encuentra actualmente la misión de financiar los créditos a plazo medio para exportaciones. Es una sociedad con 20.000.000 de marcos de capital, suscripto por un consorcio de bancos compuesto por los bancos nacionales, regionales, estatales y privados. Los recursos con que cuenta la AKA proceden de dos líneas de crédito denominadas "Línea A" y "Línea B". Los recursos, de la "línea A" provienen del aporte de los miembros del consorcio hasta un máximo de 400 millones de marcos. Pueden ser complementados en caso necesario por préstamos del Banco Central con garantía de valores. La "línea B" cuenta con los fondos provenientes de redescuentos en el Banco Central, que con anterioridad al sistema actual de la AKA eran utilizados por el KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU; en 1961 el margen de redescuento ascendía a 300 millones de marcos.

La creación de la AKA obedeció al hecho de que a fines de 1951 el banco central consideró que la situación de la banca privada permitía liberar en parte la responsabilidad de la banca central en cuanto a la financiación de las exportacio-

nes, y que el sistema de KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU -cuya iniciación reconoce el respaldo de fondos del Plan Marshall- debía ser reemplazado por otro con intervención preponderante de la banca privada.

Forma de operar

El compromiso de la AKA puede obtenerse con antelación a la firma del contrato por parte del exportador, en cuyo caso quedan reservados los fondos respectivos para concretar el préstamo en el momento de concertar el contrato. La financiación de la AKA alcanza como máximo al 80 % del valor de la factura en la línea A y del 60 % en la línea B. Los créditos deben asegurarse en la HERMES y la póliza respectiva cederse al ente financiero conjuntamente con las otras garantías adicionales que respalden el cumplimiento de las obligaciones. Los créditos de la línea B requieren la aprobación del Banco Central cuando superan la cifra de un millón de marcos. La AKA es quien decide en última instancia si un crédito debe ser canalizado por la línea A. o por la línea B.

Los créditos otorgados por AKA pueden destinarse a la prefinanciación y/o a cubrir los plazos que se otorgan al importador. El exportador presenta un plan de financiamiento de la producción y de los planes de amortización de la venta a plazo. El plan es presentado al banco del exportador y por este a la AKA. Una vez resuelto por este organismo a que línea se asigna

el crédito empieza a hacerse efectiva la operación de préstamo. El exportador libra letras contra sí mismo y las endosa, con plazos de 90 días renovables por el término de la operación.

Cuando el crédito corresponde a la línea A el mismo exportador presenta las letras a la AKA, la que responde en última instancia a favor del banco en caso de incumplimiento del pago. En cambio los créditos de la línea B requieren garantía del banco del exportador, que refuerza el endoso de la AKA en la operación de redescuento. Los documentos de la línea B son colocados por la AKA en el mercado de capitales o redescontados en el Banco Central.

Los documentos extendidos en virtud de la línea A tienen efectos distintos que los extendidos en virtud de la línea B. En el primer caso el endoso de AKA elimina todo riesgo pero no son susceptibles de convertirse en dinero circulante, salvo que el Banco Central otorgue adelantos con garantía de otros valores. Los documentos de la línea A, sólo pueden ser enviados a los bancos en la medida de las obligaciones que a cada banco impone el convenio del consorcio. En cambio, los documentos de la línea B son convertibles en dinero líquido por vía del redescuento en el Banco Central.

ESTADOS UNIDOS

Instituciones

El principal instrumento para la financiación de expor-

taciones en Estados Unidos es el Eximbank, organismo autónomo del gobierno norteamericano, administrado por una junta de cinco directores, nombrados por el Presidente de Estados Unidos, y asistidos por un Comité Asesor compuesto por nueve miembros elegidos a su vez por la Junta de Directores y que representan a los intereses de la producción, el comercio, las finanzas, la agricultura y los sindicatos. El capital del banco es de 1000 millones de dólares y está integrado totalmente por el gobierno de Estados Unidos. Además cuenta con los recursos provenientes de la venta a la Tesorería de letras, certificados, títulos y otras obligaciones hasta un tope de 6000 millones de dólares. El monto total de los préstamos y garantías que el Banco puede conceder asciende a la suma de 9000 millones de dólares.

La American Overseas Finance Corporation es una sociedad particular constituida por un consorcio bancario. Sus recursos son constituidos por el capital - suscripto por los bancos; por los adelantos de estos y por la venta de valores mobiliarios a mediano plazo. Concede créditos directos al exportador. Esta institución puede hacer participar al Eximbank de sus operaciones.

Modo de operar

A partir de 1955 el Banco opera en las siguientes transacciones:

- a) Garantía contra riesgos políticos. El Banco garantiza el 90 % de la parte financiada de la factura. Los riesgos asumidos son: inconvertibilidad o intransferibilidad de moneda extranjera; medidas legislativas o administrativas que tuvieran como resultado la cancelación del pedido o del permiso de importación; expropiación del producto exportado; guerra, rebelión o revolución;
- b) Garantía global. El Banco garantiza contra riesgos políticos y comerciales hasta un 85 % de la parte financiada a crédito. Este tipo de garantía permite al exportador obtener de su banco financiamiento sin derecho de recurso.
- c) Crédito directo a exportadores concedidos individualmente. En este caso el Eximbank adquiere en efectivo del exportador y sin derecho de recurso letras hasta el 85 % de la parte financiada a crédito. El comprador debe haber pagado previamente hasta el 20 % del valor de la factura.
- d) Créditos revolventes. El exportador accede a conceder crédito hasta una cierta cantidad, contra la cual puede el exportador realizar una serie de ventas sin tener que consultar al banco en cada caso.

Hasta el año 1960 fueron pocas las operaciones realizadas mediante el sistema que acabamos de enunciar, en sus dife-

rentes modalidades. Luego de prolongados debates en las esferas del gobierno, de la banca, del comercio y de la industria, se proyectaron transformaciones en el sistema de garantías y financiamiento a plazo medio de las exportaciones, a fin de dar mayor agilidad y flexibilidad al sistema y para hacer participar en mayor medida a los bancos comerciales y aumentar la masa de recursos a favor de los exportadores.

En mayo de 1960 el Eximbank inicia su nueva modalidad en la materia, con las siguientes variantes:

- a) Cobertura de los riesgos políticos en transacciones a corto plazo (Hasta 180 días después de la entrega de la mercadería).
- b) Cobertura de los riesgos comerciales con la cooperación de aseguradores privados.
- c) Operaciones de plazo medio. (De 180 días a 5 años -hasta 7 años para aviones).

En estas operaciones rigen las cuatro modalidades que tenía vigencia desde 1955: garantía de riesgos políticos, garantías generales, créditos para exportación y créditos revolventes. En marzo de 1961 se hicieron extensivas a productos semiacabados y a los bienes duraderos de consumo siempre y cuando la venta se efectúe en condiciones que no excedan de las que suelen regir en

el comercio internacional.

d) Operaciones de plazo medio basadas solamente en el criterio que sobre la solvencia crediticia del comprador tuviera un banco comercial de Estados Unidos, con sujeción a una de las dos fórmulas siguientes:

- 1 - Si el Banco comercial está dispuesto a financiar por su propia cuenta y sin derecho de recurso contra el exportador los tres primeros pagos semestrales de un crédito cuyo vencimiento último no exceda de tres años, o los cuatro primeros pagos semestrales de créditos con vencimiento final de 3 a 5 años, el Eximbank financiará los restantes reembolsos sin derecho de recurso.
- 2 - Si el exportador y el banco comercial deciden participar en cada uno de los reembolsos -el exportador hasta por el 12 % del valor de factura y el banco por el 10 % de dicha cantidad (por su propia cuenta y sin derecho a recurso contra el exportador) el Eximbank financiará el 58 % del valor de la factura también renunciando al derecho de recurso contra el exportador.

En ambos casos el importador extranjero deberá pagar por lo menos el 20 % del valor de factura en el momento de la entrega de la mercadería. En el primer caso el Eximbank soporta

del 50 al 60 por ciento del crédito concedido, pero su participación se limita a los últimos vencimientos; en el segundo el Eximbank cubre el 72,5 % del crédito otorgado si bien su participación se divide equitativamente entre todos los documentos extendidos.

Si bien el Eximbank acepta el criterio del banco comercial en lo que respecta a la solvencia crediticia del comprador extranjero se estipula que las transacciones deberán realizarse en mercados aceptables, tanto para el banco comercial como para el Eximbank y deberán satisfacer las exigencias del Eximbank en cuanto a condiciones. De manera que el banco comercial deberá respetar las normas generales establecidas por el Eximbank.

JAPON

Instituciones y modos de operar

El Banco de Importación y Exportación fué fundado en 1950 con el objeto de fomentar el intercambio con el exterior mediante el incentivo de la financiación. Otorga créditos y garantías de crédito a medio y largo plazo a empresas exportadoras japonesas de bienes de capital y servicios técnicos. También otorga préstamos a gobiernos extranjeros para importar bienes de capital japoneses y servicios técnicos. Los créditos se otorgan por el 70 y a veces el 80 por ciento de las operaciones y con interés del 4 al 7 por ciento anual. Estos créditos a la ex

portación insumen el 75 % del volumen total de operaciones del Banco; el 25 % restante se destina a créditos para inversiones en el extranjero, a gobiernos extranjeros y para importación.

El Banco del Japón, por su parte, redescuenta letras provenientes de exportaciones a corto plazo que los exportadores negocian en los bancos comerciales.

El Banco de Desarrollo suministra crédito a medio y largo plazo para producción. Si bien los créditos no se destinan a operaciones de exportación en forma específica, la posibilidad de exportar los productos es un criterio preferencial en la asignación de préstamos a las empresas.

ITALIA

Instituciones

Las instituciones que en Italia tienen a su cargo la responsabilidad del financiamiento de exportaciones son las siguientes:

- a) Istituto Centrale per il Crédito a Medio Termine (Istituto Central para el Crédito a Mediano Plazo). (Medio crédito). Sus recursos provienen del presupuesto estatal y de emisiones colocadas en el mercado de capitales. Se trata de una institución pública gobernada por un Consejo General, cuyos miembros son nombrados por el Presidente de la República.

- b) Istituto Mobiliare Italiano (IMI). Sus recursos provienen de los fondos puestos a su disposición por el gobierno y de emisiones colocadas en el mercado de capitales. Se trata de una institución pública que está ligada orgánicamente al banco emisor.
- c) Banca di Crédito Finanziario (Banco de Crédito Financiero) Omediobanca).
- d) Ente Finanziario Interbancario (Entidad Financiera Interbancaria. (Efibanca)
- e) Banca Centrale di Crédito Popolare. (Banco Central de crédito Popular) (Centrobanca).

Las dos primeras instituciones son de carácter público; las restantes son sociedades anónimas con fuerte ingerencia pública.

Los recursos del MEDIOCREDITO provienen del presupuesto estatal y de emisiones colocadas en el mercado de capitales. el IMI cuenta con fondos puestos a disposición por el gobierno y con emisiones colocadas en el mercado de capitales. MEDIOBANCA, EFIBANCA y CENTROBANCA forma sus recursos con el capital suscrito por los accionistas, con emisiones colocadas en el mercado de capitales y con las posibilidades de redescuento en el Banco Central.

El MEDIOCREDITO está administrado por un Consejo General, cuyos miembros son nombrados por el Presidente de la República. El IMI está ligado orgánicamente al banco emisor.

Modo de operar

El exportador recibe crédito de una institución de crédito a mediano plazo (IMI, Mediobanca, Efibanca, y Centrobanca). El Mediocrédito redescuenta el 75 % como máximo. Existen topes máximos para la concesión de créditos, topes que son fijados por ley.

LA LEGISLACION POSITIVA EN ALGUNOS
PAISES LATINOAMERICANOS

MEXICO

Entre las múltiples medidas adoptadas por el gobierno de México para estimular las exportaciones, figura la creación del "FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS".

Objetivos

El Fondo ha sido creado para alcanzar los siguientes objetivos básicos:

- 1º) Facilitar ayuda financiera a los fabricantes mexicanos, a fin de que puedan aumentar su producción de géneros para la exportación, mediante la reducción de sus costos financieros y de transporte, hasta un nivel semejante al de otros países, inclusión hecha de los gastos adicionales de seguro y almacenaje.
- 2º) Ayudar financieramente a los exportadores para que

puedan ofrecer a sus clientes créditos a mediano plazo.

Bienes comprendidos.

Los bienes objeto de la exportación deberán ser artículos manufacturados en México, que puedan ser clasificados como bienes de consumo durables, maquinarias, instalaciones, equipos o sus partes.

Plazo e Intereses

Los créditos de exportación abarcan desde un mínimo de 180 días hasta un máximo de 5 años, salvo excepciones. En todo caso dicho plazo estará de acuerdo con las prácticas del mercado internacional en relación con el bien de que se trata.

El Banco de México determinará trimestralmente, o con mayor frecuencia si así lo estimara conveniente, las tasas de descuento del Fondo, aplicables a las operaciones, según sus plazos, así como las tasas máximas de descuento a cargo de los exportadores, admisibles, en las operaciones del Fondo.

Condiciones de pago.

Excepto en casos especiales el importador pagará al contado por lo menos el 20 % del valor de la mercancía, en la fecha en que se entreguen los documentos de embarque o con anterioridad a ello. Los pagos se harán en forma escalonada, por lo menos semestralmente, salvo casos especiales acordes con la práctica internacional.

Riesgos políticos

El Fondo podrá bajo ciertas condiciones, otorgar su garantía sobre riesgos políticos de los créditos de exportación que las instituciones financieras hayan concedido a los exportadores nacionales, ya sea que dichos créditos hayan sido refinanciados o no por el Fondo. Esta garantía nunca excederá del 90 % del importe del crédito.

Avales y garantías.

A solicitud de la institución de crédito interesada en nombre del exportador, se considerará la posibilidad de cubrir en favor de este último parte del costo del aval o de otra garantía bancaria del exterior que el exportador estime adecuado pedir al importador, siempre y cuando ese costo sea a cargo del exportador.

Resultados

En el número de mayo de 1965, la revista "Comercio Exterior", órgano oficial del Banco de Comercio Exterior S.A., dice lo siguiente: "El Fondo ha aumentado el volumen de sus operaciones y ha liberalizado las condiciones de sus actividades. Con el fin de estimular una mayor participación de la banca privada - tanto de los bancos de depósito como de las sociedades financieras - en el financiamiento de las ventas al exterior de nuestras manufacturas, se efectuaron diversas modificaciones en la reglamentación de operaciones del Fondo. Las nuevas modalidades suprimen el requisito de garantía bancaria del exterior para el otorgamiento de di-

chos créditos, modifican la tasa de descuento de las inversiones autorizadas de acuerdo con el plazo de las operaciones, y fijan una serie de plazos razonables para distintas clases de manufacturas, incluyéndose en estas últimas "todo tipo de productos que hayan sido objeto de un proceso de elaboración importante", como se dice expresamente en la circular 1513 del Banco de México."

BRASIL

En septiembre de 1961 la "Superintendencia da Moeda e de Credito de Brasil" dictó la resolución 215 mediante la cual se estableció el régimen de financiamiento y refinanciamiento de exportaciones de bienes de capital y duraderos de consumo, a mediano y a largo plazo.

En enero de 1965 el Banco do Brasil S.A., reglamentó la resolución mencionada, de acuerdo con las bases que se señalan a continuación.

Bienes comprendidos

Pueden ser objeto de financiación los bienes de capital y de consumo duradero.

Montos financiables, plazos.

El financiamiento en moneda extranjera no podrá exceder del 80 % del valor facturado, debiendo el importador efectuar el pago, antes del embarque, de por lo menos el 20 % de ese valor. A los

fines de lo dispuesto en esta disposición será incluido en el valor facturado el monto del flete cuando el transporte fuera efectuado bajo bandera nacional.

En las operaciones de plazo no superior a 360 días contados desde la fecha de la negociación con el banco, el Banco de Brasil S.A., refinanciará los documentos por la totalidad del valor de la parte financiada.

En las operaciones de plazo superior a 360 días el Banco de Brasil S.A. refinanciará la totalidad del valor amortizable en los primeros 360 días contados desde la fecha de la negociación con el Banco y el 75 % del saldo del financiamiento pagadero en el plazo restante.

Cuando el pago al contado hecho por el importador fuera superior al mínimo del 20 %, el refinanciamiento de la parte amortizable en el período posterior a los primeros 360 días podrá, en la proporción de aquel exceso, y a criterio de la Cartera de Comercio Exterior, sobrepasar el índice del 75 % arriba mencionado.

Recursos

Para la refinanciación de los documentos provenientes de las exportaciones, la Cartera de Comercio Exterior, contará con los siguientes recursos:

- a) Empréstitos obtenidos de las instituciones internacionales de crédito.



- b) Crédito que puede serle abierto por la Superintendencia de Moneda y de Crédito, a cuenta de los recursos correspondientes a su contravalor en cruceiros de los empréstitos consolidados en moneda extranjera.
- c) Crédito rotativo que le fuera abierto en el Banco de Brasil S.A. por cuenta y riesgo del Tesoro Nacional.

Avalas y garantías

Para las operaciones de que se trata deberá el exportador comprobar previamente la existencia de garantías satisfactorias, a juicio de la Cartera de Comercio Exterior y de la Cartera de Cambios, del Banco de Brasil S.A.

ARGENTINA

En la República Argentina está en vigencia dos regímenes vinculados con el fomento de las exportaciones no tradicionales: la prefinanciación, según las normas establecidas por la circular B.380 del Banco Central, del 11 de septiembre de 1963; y la financiación de las exportaciones, según circular B 344 - RC 145, del 10 de septiembre de 1962, modificada por circular B. 360 del 19 de diciembre del mismo año.

Con relación al régimen de financiación de la producción exportable, mediante la circular B. 380 el Banco Central comunicó a los bancos la puesta en vigencia de un régimen crediticio especial para la financiación de la producción de mercaderías destina

das a exportaciones no tradicionales, en el que podrán participar todas las instituciones bancarias del país.

Los créditos a otorgar bajo este régimen son redescontables en el Banco Central a la tasa del 3 % anual, siempre que revistan el carácter de "elegibles" a cuyo fin las entidades bancarias deberán someter en consulta previa las solicitudes que se planteen. Sólo se considerarán operaciones cuyo valor FOB alcance como mínimo el equivalente de u\$s 10.000 (Diez mil).

Mercaderías objeto de apoyo

Mercaderías de producción nacional, a elaborar o en proceso de elaboración, de exportación no tradicional, constituidas preponderantemente por materia prima y mano de obra del país.

Beneficiarios

Exclusivamente los fabricantes de las mercaderías a exportar.

Requisitos para optar por los créditos

Contrato u orden de compra en firma que especifique las condiciones y moneda de pago, o carta de crédito irrevocable del exterior abierta a favor del fabricante local.

Cuando se hubiere previsto que la mercadería será vendida al amparo del régimen instituido por la Circular B. 344 - RC 145 y complementarias, aspecto que correspondería precisar en la consulta previa, la prefinanciación sólo será viable si la ex

portación a realizar reune todos los requisitos exigidos en dicho régimen. Ello implica, en consecuencia, que deberá asegurarse la oportuna obtención de un aval bancario del exterior y en los casos que corresponda.

Monto a acordar

Hasta el 60 % del valor FOB de la mercadería a exportar. Los préstamos se liquidarán de acuerdo con las necesidades financieras de las sucesivas etapas del proceso de elaboración de la mercadería.

Interés

Los Bancos de la Nación Argentina e Industrial de la República Argentina podrán cobrar en estas operaciones, como única retribución, el 8 % de interés anual, que incluye el 3 % de interés anual en concepto de tasa de redescuento a favor del Banco Central de la República Argentina. Los restantes bancos podrán convenir libremente la tasa de interés, hasta la máxima admitida para los préstamos en general.

El cobro de la tasa de redescuento se ajustará a los plazos y demás condiciones de pago de los intereses convenidos entre el banco operativo y el beneficiario del crédito.

Plazo

Hasta un año, en función de la naturaleza y características de los bienes a fabricar, sin exceder de la fecha de efec-

tiva exportación de la mercadería.

Si la venta se realizara con facilidades de pago y se hubiese previsto la negociación de las letras conforme al régimen instituido por la circular B. 344 R.C. 145 y complementarias, el crédito se cancelará automáticamente al efectivizarse la compra de aquellas, aún cuando todavía no se encuentre vencido. Simultáneamente el Banco Central de la República Argentina debitará la cuenta corriente del banco descontante, por el importe de la deuda extinguida.

En los demás casos, el Banco Central efectuará dicho débito al vencimiento de los documentos redescontados, salvo en el supuesto de pagos anticipados o de embarcarse la mercadería con anterioridad al vencimiento de aquellos.

Controles

Todos los controles entre el principio y el fin del plan de producción y la posterior exportación de la mercadería serán efectuados por los bancos intervinientes.

El régimen de financiamiento de la mercadería vendida se rige por las siguientes normas, contenidas en la circular B. 344 - RC 145 y su modificatoria B. 360. Mediante estas disposiciones el Banco Central de la República Argentina compra a los bancos autorizados para operar en cambios, letras en moneda extranjera que haya declarado elegibles, provenientes de exporta-

- Menos durables y semidurables: letras de hasta dos y medio años de plazo, con amortizaciones periódicas, como máximo semestrales;
- Otros productos: letras de hasta un año de plazo, con amortizaciones periódicas, como máximo trimestrales.

Tipo de cambio y moneda de pago de la exportación.

El tipo de cambio será el mismo que el aplicado por los bancos al realizar las operaciones con el exportador, tomando el Banco Central a su cargo las diferencias de cambio que pudieran resultar.

Las operaciones deberán convenirse en dólares estadounidenses u otras divisas libremente convertibles. Las referidas a los países con los cuales se mantengan convenios de pago, podrán hacerse en divisas de cuenta, pero requerirán una garantía de las autoridades cambiarias del país importador de que se permitirá su reembolso en dólares estadounidenses u otras divisas libremente convertibles, en el caso de que al vencimiento de las obligaciones no existe convenio de pago.

Interés.

Las letras devengarán a favor del Banco Central de la República Argentina un interés del 2 % anual, cuyo cobro se ajustará a los plazos y demás condiciones de pago de los intereses convenidos entre el banco operativo y el exportador.

Los Bancos de la Nación Argentina e Industrial de la República Argentina podrán cobrar en estas operaciones, como finca retribución, el 6 % de interés anual, que incluye el 2 % asignado al Banco Central de la República Argentina; los restantes bancos podrán convenir libremente con los exportadores la tasa de interés.

Gestión de cobranza de las letras en el exterior.

Los bancos intervinientes responderán por la falta de pago de las respectivas letras a su vencimiento, entregando las divisas adeudadas.

Asimismo, tendrán a su cargo la realización de la gestión de cobranza de las letras adquiridas por el Banco Central y deberán transferir en el exterior, a favor del mismo, sobre el corresponsal que se indique en cada caso, las divisas resultantes. Dispondrán de un plazo imprerrogable de cinco días, a contar del vencimiento de cada letra, para justificar el cumplimiento de dicha transferencia. Cumplido este último término sin haberse recibido la comunicación de transferencia de las divisas adeudadas, el Banco Central debitará por el importe equivalente en pesos moneda nacional, al cambio del día del vencimiento de la letra y con valor a esa fecha, la cuenta corriente de la entidad bancaria interviniente.

Aval bancario

Por circular B. 368 del 19 de diciembre de 1962 se comunicó la resolución del Banco Central que exige la garantía de

un banco del exterior, a satisfacción de la institución, en todos los casos en que se alquieran letras de exportación por montos superiores a 100.000 dólares por firma. En casos excepcionales, el directorio puede considerar la conveniencia deliberar tal requisito.

Cuando las exportaciones no excedan de dicha cantidad, la exigencia o no de tal garantía, queda a la decisión del banco local interviniente.

- - - - -

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

Objetivos - Fundamentos.

Los créditos a la exportación, es decir, aquellos otorgados a importadores residentes en países extranjeros, tienen características propias que los diferencian de los créditos que se otorgan a los compradores residentes en el país. Esas características han hecho que vayan indisolublemente unidos, en la mayoría de las legislaciones, al seguro de crédito a la exportación.

La circunstancia más relevante para la existencia de tal vínculo es la que se refiere a la existencia de mayores riesgos para la efectivización de los créditos, lo que hace imposible que sean asumidos por los propios exportadores y aún por los organismos financiadores sin mengua de su estabilidad y liquidez.

La mayor dimensión de los riesgos reconoce varias causas que podrían incluirse en el siguiente esquema:

- a) Los créditos a la exportación se han creado fundamentalmente con la finalidad, de promover la exportación de bienes de capital, de consumo duradero o manufacturas en general, en cuya comercialización interviene gran cantidad de importadores, no siempre de gran potencialidad económica o reconocidos por su solvencia, como ocurre en el caso de las materias primas.
- b) La venta de tales productos en los mercados compradores no tiene la misma fluidez que la de las materias primas,

por cuyo motivo no se tiene con frecuencia la posibilidad de pago mediante crédito documentario o aval bancario;

- c) La distancia y la variedad de legislación de los países intervinientes torna dificultosa cualquier gestión en el caso de mora o insolvencia del deudor;
- d) Los desequilibrios en los balances de pago han originado con frecuencia medidas gubernamentales que impiden el pago a los acreedores a pesar de la decisión de cumplimiento por parte de los deudores;
- e) Los problemas mencionados en los acápites anteriores han dificultado la concesión de avales por las entidades bancarias de los países importadores.

Características fundamentales de los sistemas de seguro de crédito a la exportación.

De las características que distinguen a la institución del seguro de crédito a la exportación, puede hacerse la siguiente clasificación:

- 1) Entes aseguradores.
- 2) Riesgos asegurados.
- 3) Beneficiarios del seguro.
- 4) Objeto del seguro.
- 5) Duración de la garantía.

- 6) Proporción del riesgo cubierto.
- 7) Tasas de primas.

1 - Entes aseguradores. Las entidades aseguradoras, para el desarrollo de su actividad específica, toman algunas de las siguientes formas:

- a) Organismo oficial del Estado, que toma a su cargo directamente todos los riesgos (Gran Bretaña; Suecia; Estados Unidos para plazos medios).
- b) Institutos privados que actúan como intermediarios -al margen de su actividad propia en otras ramas del seguro- y que transfieren posteriormente todos los riesgos al Estado.
- c) Institutos privados con participación estatal, para los riesgos comerciales, y organismos estatales para los riesgos políticos y de transferencia. (Francia y Holanda).
- d) Instituto reasegurador del Estado, que toma a su cargo los riesgos, o parte de ellos, asumidos por las empresas privadas. (Bélgica y Noruega).

Como puede apreciarse, la intervención del Estado en la cobertura de los riesgos del seguro de crédito a la exportación es aceptada en todos los países, si bien en distinta medida. Ello se explica si se tiene en cuenta que las empresas privadas

no están en condiciones de asumir riesgos que pueden emerger, más que de operaciones aisladas, de un conjunto de negociaciones realizadas dentro de un país en un momento dado. Y la necesidad de mantener agilizad o el sistema de promoción de exportaciones exige un índice de liquidez en las empresas aseguradoras capaz de hacer frente a la merma de liquidez de los exportadores en determinadas circunstancias, sobre todo en momentos en que se concretan los riesgos políticos y de transferencia. Las posibilidades del Estado para hacer frente a esta eventualidad son mayores que las de las empresas privadas, ya que pueden apelar en un momento dado a distintos recursos financieros más allá de las primas percibidas.

2 - Riesgos asegurados. Se admite en la doctrina y en la legislación positiva la siguiente clasificación en cuanto a los riesgos:

- a) Riesgos comerciales.
 - b) Riesgos políticos y de transferencia.
 - c) Riesgos económicos.
 - d) Riesgos catastróficos.
- a) Riesgos comerciales. Se trata de los perjuicios que puede sufrir el exportador a causa de la mora o insolvencia del deudor. Este riesgo queda eliminado cuando un banco del país importador garantiza las obligaciones contraídas por éste.

Uno de los problemas que ofrece la cobertura de los riesgos comerciales es la referente a la oportunidad en que debe hacer frente el ente asegurador al pago de la indemnización. Se trata de si corresponde el pago por el simple vencimiento del plazo estipulado o si debe el exportador, antes de recurrir al ente asegurador, agotar todas las acciones legales pertinentes para obtener la declaración de insolvencia del deudor. Por la demora que significaría esta última eventualidad, que podría perturbar el objetivo fundamental de impulsar las exportaciones, la legislación positiva de varios países han adoptado distintas soluciones. Así, la Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur (COFACE) abona la indemnización por el simple vencimiento del plazo y toma a su cargo el cobro de los créditos a favor del exportador. El Export Credits Guarantee Departmen (ECGD) de Gran Bretaña, exige el transcurso de 6 meses a partir del vencimiento para que el exportador o la entidad financiadora pueda exigir el pago del seguro.

- b) Riesgos políticos y de transferencia. Se trata de aquellos riesgos que no tienen origen en la insolvencia o mora del deudor. Son ocasionados por actos de los gobiernos, entre los cuales se cuentan: prohibiciones a la importación, anulación de licencias, trabas a la transferencia de divisas, conversión forzosa a moneda distin-



ta de la estipulada, cancelación de contratos o falta de pago cuando el deudor es directamente un gobierno o un organismo público.

Se trata de riesgos para los cuales es casi imposible establecer bases actuariales en razón de la incertidumbre de los hechos que los provocan, aún ajenos a los gobiernos que se ven obligados a tomar tales medidas restrictivas.

- c) Riesgos económicos. Son los ocasionados por los aumentos en los costos de aquellos productos cuyos contratos no permiten ajustes de precios, o por pérdidas ocasionadas en la variación de los tipos de cambio, cuando no existe la posibilidad de cubrirlas con operaciones de cambio a término.

Estos riesgos son cubiertos por la legislación francesa. En el primer caso mediante la "garantía de precio", que cubre la variación de la capacidad adquisitiva interna de las monedas. En el segundo caso, garantizando un tipo fijo de conversión mediante la "garantía de cambio".

- d) Riesgos catastróficos. Se trata de riesgos originados por fenómenos de la naturaleza - inundaciones, terremotos o por convulsiones políticas o sociales - guerras, huelgas, revoluciones, etc.

3) Beneficiarios del seguro. En primer término, los beneficiarios del seguro son los exportadores. En algunos países puede ser también el instituto bancario financiador. En Francia y Suecia se permite la transferencia de la póliza expedida a favor del exportador, al instituto financiador.

4) Objeto del seguro. El objeto del seguro suele ser muy amplio y abarca casi siempre todos los daños que puedan surgir de las actividades y suministros de los exportadores. En Dinamarca, Gran Bretaña e Italia se aseguran también los gastos de estudios de mercado. En el período de la comercialización propiamente dicha, normalmente no se establecen diferencias entre bienes de capital y bienes de consumo.

5) Duración de la garantía. En la mayoría de los países la duración máxima de la garantía es de 5 años para bienes de capital y seis meses hasta un año para bienes de consumo.

6) Proporción del riesgo cubierto. Normalmente el porcentaje que cubre la póliza es del 80 % del siniestro. En casos especiales ese porcentaje aumenta o disminuye. La cobertura de los riesgos por los costos de explotación sólo es del 50 ó 60 %.

7) Tasas de primas. Las tasas son muy variables en todos los países. Hay dos sistemas: el de primas individuales y el de primas fijas. En Canadá rige el primer sistema, hasta tal punto que las tasas son confidenciales.

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION
EN LA LEGISLACION POSITIVA

ALEMANIA OCCIDENTAL

Institución Aseguradora.

El seguro de crédito se otorga por medio de dos entidades estatales:

- 1) HERMES - KREDITVERSICHERUNGS A.G. (Sociedad Anónima de Seguro de Crédito Hermes).
- 2) DEUTSCHE REVISIONS und TREUHAND A.G. (Sociedad Alemana de Auditorías y Fideicomisos S.A. Frankfurt).

Son sociedades anónimas particulares que actúan como agentes del Estado. Ambas sociedades tienen carácter ejecutivo. Las decisiones se toman por un comité interministerial compuesto de representantes de ministerios, y con votos consultivos por los representantes del banco emisor y de la Sociedad Anónima de Créditos de Exportación. Veto Ministerial.

Riesgos cubiertos.

En materia de riesgos comerciales cubre el de insolvencia; el de falta de pago solamente si el deudor es gobierno o entidad gubernamental.

No cubre los riesgos económicos.

En cuanto a los riesgos políticos y de transferencia cubre los ocasionados por guerras, revoluciones, incautaciones y bloqueos, siempre que no hayan podido cubrirse mediante seguros ordinarios. También cubre los emergentes de la implantación del control de cambios, de transferencias o moratoria; pero no el daño causado por la modificación del tipo de cambio de la moneda del contrato.

Sujeto del seguro.

Son sujetos del seguro solamente los exportadores.

Objeto del seguro.

No se aseguran los costos de investigación y exploración del mercado.

Antes de la entrega se aseguran los costos de producción o la pérdida en el costo al dar otro destino.

Después de la entrega el seguro cubre el valor de la factura.

Duración de la garantía.

Para bienes de consumo es usual un límite máximo de seis meses. Para bienes de capital se fija caso por caso según la duración de los créditos del AUSFUHRKREDIT A.G. (AKA) y el KREDITANS-TALT FUR WIEDERAUFBAU (KW).

Proporción del riesgo cubierto.

Cubre el 80 % de los riesgos antes de la entrega y el

70 % después de la entrega.

Tasas de Primas.

Rige el sistema de primas fijas.

F R A N C I A

Institución Aseguradora.

Los riesgos son cubiertos por la COMPAGNIE FRANCAISE d'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTERIEUR (COFACE) (Compañía Francesa del Seguro para el Comercio Exterior). Es una sociedad por acciones creada por decreto gubernamental que actúa por cuenta del Estado. Las garantías son aprobadas por una Comisión Interministerial denominada "Comisión de Garantía y de Crédito al Comercio Exterior." Cuando la compañía actúa por cuenta del Estado recibe los recursos directamente del presupuesto. Cuando actúa por su propia cuenta el Estado responde por los déficit netos que excedan del 10 % de los premios recibidos.

Riesgos cubiertos

En materia de riesgos comerciales cubre los de insolvencia; Por falta de pago se asegura solamente en caso de primas globales a corto plazo.

Cubre también los riesgos económicos ocasionados por aumentos de precios.

En cuanto a los riesgos políticos y de transferencia, responde la compañía por la implantación del control de cambios, de transferencia y de moratoria; por guerras, revoluciones, incautación y bloqueo. El riesgo de tipo de cambio se asegura solamente para ciertas divisas.

Cubre el seguro los siniestros naturales ocurridos en el país extranjero importador.

Sujeto del Seguro.

El sujeto del seguro es el exportador, sin posibilidad de transferir la póliza a los bancos o instituciones financieras.

Objeto del seguro.

En caso de siniestros de carácter político cubre los costos de investigación y exploración del mercado, pero solamente para contratos celebrados con autoridades públicas.

En cuanto a los riesgos económicos cubre los aumentos de precios antes de la entrega, tanto para particulares como para gobiernos o entidades gubernamentales extranjeras.

Por los riesgos políticos el seguro cubre, antes de la entrega de la mercadería, solamente los contratos celebrados con gobiernos o entidades gubernamentales extranjeras.

En la etapa de la comercialización, es decir, después

de la entrega de la mercadería, el seguro cubre todos los costos de exportación, para todos los riesgos: comerciales, políticos, económicos y catastróficos.

Duración de la garantía.

Variable, con un máximo en general de 5 años.

Proporción del riesgo cubierto.

En los siniestros que cubren los costos de investigación y exploración del mercado la compañía responde por el 50 % de las pérdidas; en casos especiales por el 60 %.

En los daños ocasionados por insolvencia el 80 % para los países de Europa y América del Norte y el 75 % para otros países. Por falta de pago se establece en cada póliza individualmente, según convenios especiales.

Los riesgos económicos son cubiertos en el 100 %.

En cuanto a los riesgos políticos son cubiertos en un 100 % en caso de implantación de control de cambios, de transferencia o moratoria; 80, 90 y hasta 95 % en los casos de guerra, revolución, incautación o bloqueo

En caso de riesgos catastróficos también cubre el 80, 90 y hasta el 95 %.

Tasas de primas.

Precios fijos de acuerdo con la naturaleza del riesgo y el lapso de duración del seguro.

INGLATERRAInstituciones Aseguradoras.

Tienen a su cargo los riesgos emergentes de los créditos a la exportación las siguientes instituciones:

EXPORT CREDITS GUARANTEE DEPARTMENT (ECGD) (Departamento de Garantía de Créditos a la Exportación)

TRADE INDEMNITY COMPANY (Compañía para Indemnización de Daños Originados en el Comercio - Cubre sólo el 1/8 de los seguros)

El ECGD es un departamento del Ministerio de Comercio. La TIC es una sociedad particular. La primera cuenta con recursos aportados por el presupuesto nacional; la segunda con fondos propios.

Riesgos cubiertos.

En materia de riesgos comerciales cubre los de insolvencia y falta de pago.

Responde de los riesgos económicos ocasionados por aumento en los costos de transporte y seguro.

Los siniestros que tienen su causa en hechos políticos son cubiertos en casos de guerra, revolución, incautación, bloqueo; implantación del control de cambios, transferencia o moratoria.

Cubre los riesgos catastróficos si no es posible asegurarlos en compañías particulares.

Sujeto del seguro.

Los exportadores. En casos excepcionales la sucursal del exportador en ultramar. También pueden ser sujetos del seguro los institutos financiadores.

Objeto del seguro.

Cubre el costo del contrato de investigación y exploración del mercado, en caso de siniestro por todos los tipos de riesgos cubiertos, pero sólo en estudios sobre el mercado del dólar.

Pueden asegurarse también los costos de fabricación, antes de la entrega de la mercadería, para todos los tipos de riesgos enunciados: comerciales, económicos, políticos y catastróficos.

Cubre también el valor de la factura, después de la entrega de la mercadería, para todos los tipos de riesgos enunciados.

Duración de la garantía.

El plazo máximo para operaciones de corto plazo es de 6 meses. En operaciones de mediano plazo, 5 años. Los créditos de más largo plazo son excluidos del ECGD y transferidos a la Financiamiento Garantizado and Policy Division. (División de Garantías y Política Financiera)

Proporción del riesgo cubierto.

En el costo de exploración e investigación de mercado responde por el 50 % del perjuicio.

Antes de la entrega de la mercadería, responde por el 85 % del siniestro en caso de insolvencia o falta de pago; por el 95 % en los demás riesgos asegurados.

Después de entregadas las mercaderías cubre el seguro el 85 % en caso de insolvencia o falta de pago; del 90 al 95 % en los demás tipos de riesgos.

Tasas de primas.

Todas las tasas de primas varían de acuerdo con el mercado, duración del crédito y naturaleza de los bienes vendidos o suministrados al exterior.

ESTADOS UNIDOS

Institución Aseguradora

EXPORT -IMPORT BANK OF WASHINGTON (Banco de Exportación

Duración de la garantía

Hasta seis meses en los créditos a corto plazo; hasta seis o siete años en los de mediano plazo; excepcionalmente se cubren mayores plazos.

Proporción de los riesgos cubiertos

En los créditos con vencimiento a tres meses hasta el 90 % de los riesgos producidos con motivo de guerra, revolución, incautación o bloqueo. En los créditos a mediano plazo el 80 % en el citado riesgo y también el 80 % en el siniestro producido por implantación del control de cambio, transferencia o moratoria; el 85 % en el caso de riesgos comerciales y también en algunos casos en los riesgos políticos y de transferencia. Se exige en todos los casos que el importador extranjero pague el 20% del importe del crédito en el momento de recibir la mercadería.

Tasas de primas

Variable según la naturaleza de los créditos y el plazo de duración del seguro.

J A P O N

El Japón promulgó una Ley de Seguros de Exportación bajo la cual el Gobierno suministra fondos para asegurar ciertos riesgos del comercio de exportación que no pueden ser cubiertos por el seguro privado.

Dentro de este sistema, el exportador debe realizar to-

dos los esfuerzos necesarios después del embarque para cobrar el producto de la exportación sin ninguna demora en relación con el método de pago certificado.

El exportador debe informar al Ministerio de Industria y Comercio Internacional en el caso de que el importador rehuse en pagarle en divisas convertibles, o cuando el valor de los productos exportados ha aumentado (después de que aquél ha confiado a un banco de cambio extranjero la venta o el cobro de las divisas). En el caso de que el producto de la exportación no sea recibido dentro de un período de gracia de tres meses, el exportador debe presentar al Ministerio de Industria y Comercio Internacional una solicitud escrita para la posposición de la fecha de cobro o su exención total. El exportador a quien se le ha declarado incobrable total o parcialmente un embarque, debe informar al MITI en el caso de que posteriormente cobre parte o el total de la deuda.

La ley sobre seguros de Exportaciones cubre también los casos de guerra y de restricciones a la importación en los países extranjeros.

BRASIL

El 16 de junio de 1965 se dictó la ley 4678 sobre Seguro de Crédito a la exportación, que reemplaza a la ley del 16 de marzo de 1962 que creó el Consorcio de Seguro de Crédito a la Exportación.

En razón de ser esta ley la más reciente de las sancio-

nadas en los países latinoamericanos, que recoge las experiencias realizadas en el Brasil en los últimos tres años, se transcribe a continuación su texto íntegro:

Artículo 1º.- El seguro de crédito a la exportación tiene por fin garantizar, contra los riesgos a que estuvieren sujetas las operaciones resultantes de la exportación a crédito de mercaderías y servicios, a los contratantes en el Brasil de esas operaciones o a las entidades de crédito que las financiaren.

Artículo 2º.- Los riesgos cubiertos por el seguro de crédito a la exportación son los "riesgos comerciales" y los "riesgos políticos y extraordinarios".

Artículo 3º.- Considerárase riesgo comercial la insolvencia del importador de mercaderías y servicios brasileños, debiéndose hacer efectivo el siniestro cuando:

- a) Sea decretado judicialmente o aprobado el concordato propuesto por el deudor.
- b) Sea concluido un acuerdo particular del deudor con sus acreedores, con anuencia del Instituto de Reaseguros del Brasil, para el pago con quita del saldo deudor;
- c) Ejecutado el deudor fueran insuficientes o imposibles de secuestro sus bienes;

Artículo 4º.- Consideráranse "riesgos políticos" y "extraordinarios"

las situaciones que determinen la falta de pago de los débitos contraídos por los importadores de mercaderías y servicios:

I - Desde que, como consecuencia de medidas adoptadas por gobiernos extranjeros:

- a) no se realice de ninguna forma el pago del débito;
- b) no se realice el pago en la moneda convenida y de ello resultare pérdida para el exportador brasileño de mercaderías y servicios;
- c) no tenga lugar la transferencia de las importaciones debidas, a pesar de que los deudores tengan depositadas las sumas necesarias en el banco o cuenta oficial dentro de su país;
- d) no se efectúe el pago dentro del plazo de seis meses siguientes al vencimiento, por moratoria de carácter general en el país del deudor;

II - Desde que, como consecuencia de guerra civil en el extranjero, revolución o cualquier acontecimiento similar en el país del deudor, no se realice el pago de los débitos;

III - Desde que el deudor extranjero no pueda realizar el pago por circunstancias o acontecimientos de carácter catastrófico;

IV - Desde que, por circunstancias de acontecimientos políticos, los bienes objeto del crédito asegurado sean requisados, destruidos o averiados, siempre que la reparación del daño no se haya

obtenido antes de transcurridos seis meses de la fecha del vencimiento fijado en el contrato.

V - Desde que el exportador, previamente autorizado por las autoridades brasileñas, recupere sus mercaderías para evitar un riesgo político latente y, en consecuencia de esa recuperación, sobrevenga una pérdida para el exportador;

VI - Desde que, por decisión del gobierno brasileño o de los gobiernos extranjeros, posterior a los contratos firmados, se adopten medidas de las que resulte la imposibilidad de realizar la exportación o la ejecución de los servicios, y por este hecho se produzcan pérdidas para el exportador o contratante brasileño;

VII- Cuando el deudor fuera organismo de la Administración Pública extranjera o entidad vinculada a la misma, o cuando fuera un particular con una operación garantida por uno de estos organismos o entidades y, en cualquiera de los dos casos, el pago no se efectúe por cualquier motivo;

Párrafo único: Las garantías de cobertura para riesgos políticos y extraordinarios se extenderán también a los casos de exportaciones en consignación, de ferias, muestras, exposiciones y similares, - cuando se verifique, por una de las situaciones descritas en este artículo, la imposibilidad de hacer retornar las mercaderías brasileñas no vendidas en el exterior.



Artículo 5º.- La cobertura del seguro de crédito a la exportación incidirá sobre las pérdidas líquidas definitivas de los exportadores del Brasil de mercaderías y servicios, devinientes de la falta de cumplimiento por parte de los importadores del extranjero de las condiciones de los contratos, incluyendo también las consecuencias que determinen la rescisión de los contratos, entre la fecha en que estos fueron firmados y la fecha en que debería ser efectivizado el embarque de las mercaderías o iniciada la ejecución de los servicios.

Párrafo único: La cobertura del seguro de crédito a la exportación no alcanzará a los perjuicios ocurrentes por lucros esperados o de las oscilaciones del mercado.

Artículo 6º.- La cobertura de los riesgos comerciales y de los riesgos políticos y extraordinarios, presumirá siempre una participación obligatoria del exportador de mercaderías y servicios, en las pérdidas líquidas definitivas, no pudiendo ese porcentaje ser objeto de seguro o garantía de ninguna persona o institución.

Artículo 7º.- La cobertura de los riesgos comerciales, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 6º, será concedida para la totalidad o parte de las responsabilidades, por sociedades de seguros autorizadas a operar en ramos generales y que tuvieran aprobadas por el Departamento Nacional de Seguros Privados y Capitalización sus pólizas de seguro de crédito a la exportación, los que serán reasegurados por el Instituto de Reaseguros del Brasil, de conformidad con las normas e instrucciones que será por el mismo fijadas.

Artículo 8º.- Las garantías de los riesgos de que trata el artículo anterior, por la responsabilidad total o parcialmente no asumida por las compañías de seguros, así como a los riesgos políticos y extraordinarios, según lo dispuesto en el artículo 6º, será concedida por el Gobierno Federal, representado por el Instituto de Reaseguros del Brasil, mediante certificados de cobertura expedidos de acuerdo con normas e instrucciones fijadas en el reglamento de la presente ley.

Artículo 9º.- Tanto las pólizas de seguro como los certificados de cobertura deberán alcanzar, por tipo de riesgo cubierto, la totalidad de los negocios de exportación a crédito de mercaderías y servicios.

Párrafo único: El Instituto de Reaseguros del Brasil, a su criterio, podrá excluir determinadas operaciones de la cobertura del seguro.

Artículo 10º.- Ninguna póliza de seguro podrá ser emitida por las sociedades de seguro, sino después de ser aceptados los respectivos reaseguros por el Instituto de Reaseguros del Brasil.

Artículo 11º.- Para la garantía de las responsabilidades que serán asumidas por el Gobierno Federal, se consignará al Instituto de Reaseguros del Brasil, anualmente, una dotación de 1.500.000.000 de cruzeiros, a partir del ejercicio de 1966 y durante diez ejercicios consecutivos.

a) El Instituto de Reaseguros del Brasil aplicará el importe

de esas dotaciones a la compra de títulos federales con cláusula de reajuste del valor monetario, los cuales podrán ser vendidos en la Bolsa, siempre que fuera insuficiente la reserva de premios formada durante el ejercicio, para el pago de los compromisos devinientes de las responsabilidades asumidas;

- b) Las ventas de los títulos federales no serán realizadas cuando, por el monto de los compromisos a pagar, el Poder Ejecutivo juzgare oportuno solicitar créditos especiales para tal fin;
- c) Para los fines de este artículo, en el ejercicio de 1965, está el Poder Ejecutivo autorizado a abrir un crédito de 1.000.000.000 de cruzeiros.

Artículo 12º.- El Instituto de Reaseguros del Brasil tomará medidas para:

- a) establecer y fomentar el intercambio internacional con organizaciones de seguro de crédito;
- b) organizar un catastro informativo sobre importadores extranjeros de mercaderías y servicios;
- c) Obtener continuamente informaciones sobre la situación política y económica de los países extranjeros que comercien con el Brasil.

Artículo 13º.- Para atender las operaciones de seguros de crédito

a la exportación, los organismos federales, estatales y municipales, los autárquicos y las sociedades de economía mixta prestarán toda la colaboración que les fuera solicitada por el Instituto de Reaseguros del Brasil.

Artículo 14º.- El Instituto de Reaseguros del Brasil podrá mantener intercambio con entidades del exterior que operen en seguros de crédito a la exportación, con la finalidad de garantizar en el país el riesgo comercial del importador brasileño.

Artículo 15º.- Exceptuado el impuesto a la renta, las operaciones de seguro de crédito a la exportación están exentas de cualquier impuesto federal.

Artículo 16º.- La presente ley entrará en vigor en la fecha de su publicación, y será reglamentada por el Poder Ejecutivo en el plazo de 120 días.

Artículo 17º.- Deróganse todas las disposiciones contrarias a la presente.

LA "UNION DE BERNA"

En el año 1933 se creó la Unión de los Aseguradores de los Créditos Internacionales (International Union of Credit Insurers - Union d'Assureurs des Crédits Internationaux), comunmente conocida con el nombre de "UNION DE BERNA".

No se trata de una institución que asume riesgos o toma reaseguros de créditos a la exportación, sino una entidad de con-

trol y de carácter informativo para beneficio de todos sus miembros. Su actividad principal consiste en intercambiar informaciones sobre los siguientes puntos:

- a) resultados técnicos obtenidos por los seguros de crédito.
- b) técnica aplicada;
- c) "capacidad crediticia" de los países importadores
- d) duración del plazo del crédito aceptable para el seguro del crédito en conexión con las diversas categorías de bienes.

Como directivas básicas de la "UNION DE BERNA" pueden señalarse las siguientes en materia de plazos: para bienes de consumo no durables y materias primas, seis meses como máximo; para bienes de consumo durables, un año y medio. En caso de bienes de capital "ligeros", como maquinaria agrícola, camiones, tractores, generadores, etc., tres años; en caso de bienes de capital pesados como buques, locomotoras, trenes eléctricos, instalaciones completas de plantas, etc., cinco años.

Sin embargo, dado que los gobiernos no están asociados a la Unión de Berna, han cedido en muchos casos a las presiones de los gobiernos de los países importadores y han concedido mayores plazos para bienes de capital.

- - - - -

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Los antecedentes analizados autorizan a afirmar que el problema de la financiación de las exportaciones y del seguro de crédito a la exportación debe involucrarse, para su estudio, formulación de políticas e instituciones y proyectos concretos de aplicación, en dos ámbitos perfectamente delimitables:

- I) En el ámbito de los organismos responsables de la política económica general y de la promoción de exportaciones en particular. (Primera parte de la tesis -ver organigrama I)
- II) En el ámbito específico de la estructura bancaria y del seguro, con el fin de obtener los recursos, canalizar su aplicación y asegurar contra los riesgos.

I

LA FINANCIACION DE EXPORTACIONES EN EL AMBITO DE LA POLITICA ECONOMICA GENERAL Y DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES EN PARTICULAR

Para justificar la inclusión del tema en el ámbito de la política económica general, nos remitimos al capítulo I de este trabajo. Bástenos agregar a esta altura que sin un proceso persistente de crecimiento económico y de estabilización de precios -o por lo menos de disminución de su ritmo de crecimiento- los impulsos favorables que se crean con el incentivo del financiamiento pronto quedan debilitados por el deterioro de la capaci-

dad competitiva de las industrias de exportación, como consecuencia de la espiral inflacionaria, el aumento de los costos y el crecimiento de la demanda del mercado interno.

Tampoco sería conveniente ni coherente una política de financiamiento de exportaciones si no fuera encuadrada en una política más amplia de promoción de exportaciones, que determine, en un proceso dinámico, los productos potenciales exportables, los mercados con capacidad para recibirlos, las posibilidades de producción de los mismos en el mercado interno y las necesidades financieras de las empresas para cubrirlas. Por ello, consideramos imprescindible hacer previamente un análisis de las políticas y los organismos que en otros países en los últimos años han tenido la responsabilidad de promover las exportaciones, uno de cuyos incentivos es el tema específico de esta tesis. Para este análisis adoptamos la siguiente clasificación:

- a) Objetivos de toda política de promoción de exportaciones.
 - b) Dificultades para la exportación de manufacturas.
 - c) Organismos e instituciones.
 - d) Incentivos para promover las exportaciones y superar las dificultades.
- a) Objetivos de toda política de promoción de exportaciones.

Pueden señalarse como objetivos generales de toda política de expansión de exportaciones los siguientes:



- 1) Aumentar su volumen;
 - 2) Transformar la estructura de las exportaciones mediante la diversificación;
 - 3) Crear las bases para el desarrollo industrial, sin presiones sobre el balance de pagos;
 - 4) Contribuir a fortalecer la integración económica continental;
 - 5) Mantener o aumentar la posición competitiva de los productos en los mercados mundiales;
 - 6) Adaptar la industria de exportación a las necesidades del comercio internacional en cuanto a calidad y precios;
 - 7) Reducir la proporción de los productos primarios en el volumen de las exportaciones, a fin de aliviar los efectos del deterioro secular y las fluctuaciones cíclicas en precios y volúmenes;
 - 8) Ampliar los mercados;
 - 9) Utilizar la capacidad instalada que exceda las necesidades del consumo interno;
 - 10) Promover una mayor utilización de materias primas nacionales.
- b) Dificultades para la exportación de manufacturas.

En la acción destinada a promover las exportaciones de

manufacturas, se han señalado las siguientes dificultades:

- 1) Falta de capacidad competitiva de los productos de exportación, como consecuencia de la política monetaria y salarial interna;
- 2) Imposibilidad de acceso a los mercados por restricciones impuestas por los países importadores;
- 3) Deficiencias en las técnicas de producción y comercialización;
- 4) Concentración del comercio de exportación de manufacturas en gran número de pequeñas y medianas empresas;
- 5) Insuficiencia de las fuentes tradicionales de crédito, interno y externo, para financiarlas, aún cuando puedan ser producidas económicamente;
- 6) Vigencia de tasas más elevadas de interés, lo que crea condiciones poco favorables para la competencia;
- 7) Imposibilidad de conceder plazos de financiación similares a los que conceden los países industriales;
- 8) Falta de conocimiento de los importadores por parte de los exportadores;
- 9) Inexistencia de un sistema ágil de conexiones entre las instituciones bancarias;

- 10) Diferencias de legislación, lo que origina gastos y demoras en los casos de controversias y falta de pago;
- 11) Guerras de precios y prácticas comerciales ilícitas;
- 12) Falta de experiencia sobre los trámites y procedimientos vinculados con la exportación, los requisitos de calidad, la búsqueda de mercados, etc.
- 13) En general, falta de mentalidad exportadora por parte de los productores.

e) Organismos e Instituciones

Para alcanzar los objetivos perseguidos y vencer las dificultades que se oponen, los gobiernos que en los últimos años han prestado atención preferente al problema crearon diversos organismos e instituciones, a diferentes niveles, o asignaron funciones especiales a los existentes. En general puede hacerse la siguiente clasificación:

- 1) Instituciones públicas.
- 2) Instituciones privadas.
- 3) Instituciones mixtas.

1) Instituciones públicas. Existen instituciones públicas con jerarquía ministerial - el MITI en el Japón -, de grandes departamentos - el Departamento de Comercio Exterior de Israel -, o de

Direcciones Generales - la Dirección General de Relaciones Exteriores, dependiente del Ministerio de Asuntos Económicos de Holanda. Todos ellos tienen a su cargo la coordinación y supervisión de todas las decisiones vinculadas con el comercio exterior.

La estructura financiera en casi todos los países se halla a cargo de bancos especializados de importación y exportación, de los bancos nacionales de depósitos, con intervención en casi todos del Banco Central o de Emisión. También existen en algunos países los bancos nacionales de desarrollo, que toman a su cargo la financiación de determinadas exportaciones.

Dependencias de más bajo nivel jerárquico tienen a su cargo los controles de calidad, la determinación de normas, la participación en ferias y exposiciones, la publicidad, el asesoramiento a los exportadores, etc.

2) Instituciones privadas. En el ámbito financiero los bancos comerciales privados, los bancos de negocios y las compañías de seguros, intervienen en las operaciones de exportación y de seguro de crédito a la exportación.

Para los otros fines e incentivos que se mencionan en el acápite siguiente, existen asociaciones de industriales, asociaciones de exportadores, asociaciones y cámaras de comercio por países, organizaciones privadas de inspección y compañías de comercio Exterior.

3) Instituciones Mixtas. Se trata de entes destinados a coor-

dinar la acción pública y la acción privada en materia de promoción de exportaciones. Tal es el caso de JETRO (Organización del Comercio Exterior del Japón), y de ICOPEX (Compañía Israelí de Ferias y Mercados).

c) Incentivos y medidas adoptadas.

La política que se ha creído eficiente en las diferentes legislaciones para impulsar el crecimiento de las exportaciones abarca distintas etapas y comprende medidas de índole financiera, fiscal, de capacitación, de información y propaganda, etc. Pueden señalarse tres etapas en la ejecución de tal política:

- 1) Período de producción.
- 2) Período de comercialización.
- 3) Con carácter de permanencia, con independencia de los procesos y operaciones concretos de producción y comercialización.

1) En el período de producción. En esta etapa del proceso, en el orden financiero se destacan: préstamos a bajo interés para financiar la producción para la exportación; préstamos a bajo interés para asegurar un nivel de existencias adecuado; facilidades para transferencias de dividendos y regalías; facilidades para importar materia prima; créditos a largo plazo para compra de terrenos y construcción de edificios.

En materia fiscal: tasas elevadas de amortización para

bienes de uso; reducción de tasas del impuesto a la renta y de la contribución sobre inmuebles; devolución de derechos de importación de materias primas y productos semielaborados que se utilizan en la fabricación de artículos de exportación (Draw-back); reintegro de impuestos indirectos.

Además de los estímulos financieros y fiscales existen los siguientes: inspección y control de calidad; asesoramiento sobre normas internacionales; asistencia en materia de rótulos y empaques.

2) En el período de comercialización. En el campo financiero; devaluación monetaria; financiamiento de exportaciones a corto y mediano plazo a través de la banca privada y de los bancos nacionales y centrales; institución del seguro de crédito a la exportación; uso preferente de divisas.

Los estímulos fiscales son similares a los instituidos para la etapa de la producción.

Otras medidas e incentivos se refieren a: inspección de calidad y cumplimiento de normas internacionales; asesoramiento sobre trámites aduaneros, fiscales y cambiarios; prioridades en materia de transportes y tarifas diferenciales; estudio de las quejas relacionadas con las mercaderías exportadas; vigilancia del cumplimiento de los plazos pactados.

3) En forma permanente. Además de los incentivos específicos

para procesos concretos y operaciones determinadas, existe una acción permanente y constante para la cual podríamos adoptar la siguiente clasificación:

- i) Estudios y análisis de tendencias y mercados;
- ii) Promoción de ventas;
- iii) Información y propaganda;
- iv) Capacitación de los empresarios y del personal;
- v) Coordinación de la acción de las entidades públicas y privadas que intervienen en el proceso. Métodos y procedimientos.

i) Estudios y análisis de tendencias y mercados. El estudio sistemático de las tendencias y de los mercados potenciales permite orientar la actividad de los organismos destinados a promover en forma directa las exportaciones. Asimismo, facilitan la actuación de los representantes del país en los organismos internacionales y regionales.

La actividad en esta etapa supone una tarea permanente de recopilación e interpretación de informaciones sobre los mercados extranjeros, para lo cual resulta de inestimable utilidad la acción de los agregados económicos y consejeros comerciales de las misiones diplomáticas en el exterior. Se requiere también el acopio y análisis del material internacional y de las publicacio-

nes profesionales en la materia.

Los estudios se dirigen especialmente a: determinar los posibles mercados potenciales para productos nacionales; hacer posible la ampliación de los mercados existentes; adoptar métodos y reglamentos que faciliten las exportaciones; adecuar la estructura jurídico-económica-financiera vinculada con las exportaciones a las prácticas existentes en otros países; buscar nuevas posibilidades de financiamiento internacional para las exportaciones.

ii) Promoción de ventas. En la acción directa para promover las ventas se han adoptado diversos incentivos: acercamiento a los importadores potenciales, por vía diplomática o por otras vías; establecimiento de vínculos comerciales directos; nombramiento de agentes y concesionarios; participación en exposiciones y ferias internacionales; establecimiento de cámaras de comercio en los principales países; concertación de acuerdos comerciales y de pagos; envío de misiones comerciales.

iii) Información y propaganda. Se señalan en las distintas legislaciones los siguientes incentivos y medidas: publicidad en revistas especializadas; organización de seminarios y conferencias; publicación de encuestas; familiarización con el país y establecimiento de contactos con los hombres de negocios que lo visitan; financiación de campañas de anuncios en el exterior; información periódica o mediante folletos de las normas y procedimientos relacionados con la exportación; invitación a fabricantes y exportado-

res a participar en comisiones o misiones comerciales de buena voluntad; participación del Estado en campañas de propaganda para determinados productos; acceso de los exportadores habituales y potenciales a las fuentes de información; divulgación recíproca entre los consejeros económicos y las instituciones del país, de los problemas vinculados con la exportación; intercambio recíproco de información con los organismos internacionales; actualización de la nómina de empresas que se dedican a la actividad exportadora e importadora del país y de los otros países.

iv) Capacitación de los empresarios y del personal. La capacitación de los empresarios y del personal de las empresas exportadoras abarca distintos aspectos: en materia de calidad y especificaciones internacionales; sobre sistemas de rotulación y empaque; procedimientos administrativos en materia de exportación; aranceles y trámites aduaneros.

v) Coordinación de la acción de los distintos departamentos y de las entidades públicas y privadas que intervienen en el proceso de la exportación. La coordinación entre todos los sectores que intervienen en el proceso que se ha señalado, requiere la confección de manuales de instrucciones y el estudio de los métodos y procedimientos adecuados para alcanzar los objetivos propuestos sin interferencias.

En base a los antecedentes enunciados se formula la primera parte de la tesis que figura al final de este estudio.

- - - - -

II

LA FINANCIACION DE EXPORTACIONES EN EL AMBITO ESPECIFICO DE LA ESTRUCTURA BANCARIA Y DEL SEGURO.

Los antecedentes analizados - cuya síntesis figura más arriba - nos permiten señalar que las instituciones, los organismos y las normas vigentes mediante los cuales se canaliza en la legislación positiva internacional el incentivo de la financiación de las exportaciones, participa en mayor o menor medida de las siguientes características y modalidades:

- 1) El sistema se ha organizado en todos los países sobre la base de una estructura de crédito y de una estructura de seguro de crédito, a cargo de instituciones especializadas estatales o que cuentan con el apoyo del Estado;
- 2) Los recursos son suministrados por el Estado y/o por el mercado de capitales. En casi todos los países el Estado aporta recursos o subsidia en alguna forma el sistema.
- 3) La mayor parte de los recursos se destina en los países industriales a la financiación de exportaciones de bienes de capi-

tal y servicios técnicos vinculados con los mismos; en los últimos años se ha ampliado el campo a bienes intermedios y duraderos de consumo. En los países latinoamericanos el objetivo se concentra en la exportación de bienes de capital y manufacturas.

- 4) El plazo que se concede para estos créditos es variable según la naturaleza de los bienes. El plazo máximo suele ser de 5 años, con excepción para cierto tipo de bienes que gozan de mayores plazos.
- 5) Las tasas generalmente coinciden con las del mercado del dinero del país respectivo, pero a veces son más bajas cuando se conceden ventajas especiales para el redescuento para este tipo de transacciones.
- 6) En casi todos los países se exige al importador el pago al contado de alrededor del 20 % del valor de la factura. El porcentaje del saldo que puede refinanciarse en el organismo central de crédito oscila entre el 60 % y el 90 % según los países. El exportador generalmente responde por el 10 % de la parte que se financia.
- 7) Las operaciones de financiación se canalizan primariamente por intermedio de los bancos comerciales, aunque posteriormente se hagan efectivas, por vía del redescuento, por alguna institución estatal o mixta, intermedia, o por la Banca Central.

- 8) El seguro de crédito a la exportación ha reducido en gran escala los riesgos a cargo de los exportadores y las entidades financieras. Cuando un banco del importador avala la deuda, el seguro se limita a los riesgos políticos y de transferencia.
- 9) Los sistemas de seguro de crédito están a cargo, en algunos casos, de entes estatales; en otros, de organismos autónomos bajo control del Estado; finalmente, de entidades privadas o mixtas que, finalmente transfieren los riesgos a un ente estatal.
- 10) Por lo general el período máximo de cobertura es de cinco años; el porcentaje cubierto varía conforme con la naturaleza y el grado del riesgo. Los riesgos cubiertos son: comerciales, políticos y de transferencia, económicos y catastróficos.
- 11) Las primas varían según el tipo de riesgo, las modalidades de las operaciones, los plazos, la naturaleza de los bienes exportados y los países de destino.
- 12) En algunos países se amparan tanto los riesgos anteriores como los posteriores a la entrega de los bienes exportados.

En base a todas estas características y a los antecedentes más detallados que se configuran en las legislaciones positivas que se han reseñado más arriba, se formula la segunda parte de la tesis en el capítulo siguiente.

T E S I S

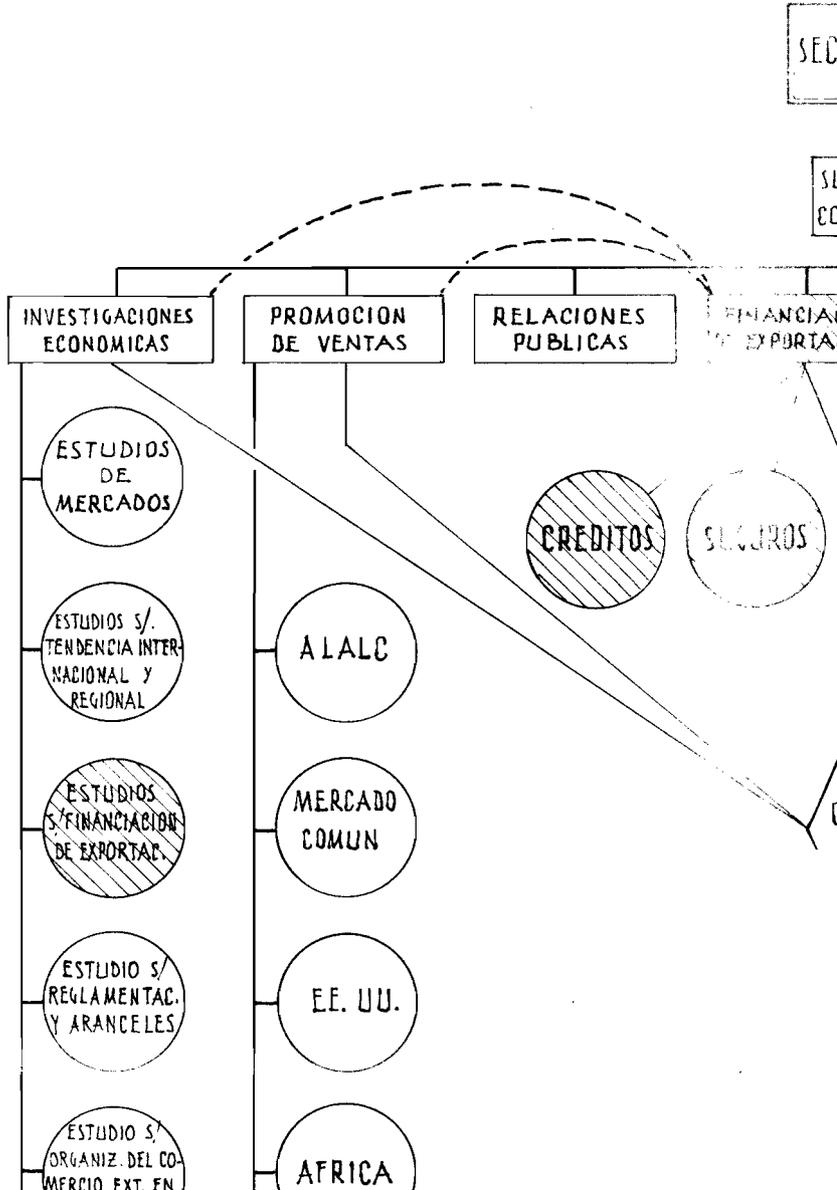
Al iniciar el capítulo de las conclusiones decíamos que "los antecedentes analizados autorizan a afirmar que el problema de la financiación de las exportaciones y del seguro de crédito a la exportación debe involucrarse, para su estudio, formulación de políticas e instituciones y proyectos concretos de aplicación, en dos ámbitos perfectamente delimitables:

- I - En el ámbito de los organismos responsables de la política económica general y de la promoción de exportaciones en particular;
- II - En el ámbito específico de la estructura bancaria y del seguro, con el fin de obtener los recursos, canalizar su aplicación y asegurar contra los riesgos."

Consideramos que el financiamiento de exportaciones y el seguro de crédito a la exportación, en lo que hace a la primera formulación deben quedar incluidos en la SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR, de la Secretaría de Comercio, dependiente del Ministerio de Economía. Se tiene en cuenta el desdoblamiento que se ha decretado recientemente, de la Subsecretaría de Comercio en Subsecretaría de Comercio Interior y Subsecretaría de Comercio Exterior, precisamente con vistas a dar un impulso vigoroso a las exportaciones utilizando los incentivos que se han mencionado en el presente trabajo.

El sector del financiamiento de las exportaciones y del

seguro de crédito a la exportación quedaría ubicado, de acuerdo con el organigrama que en principio hemos confeccionado y que se agrega a continuación, y cuyas funciones se analizan en el ejemplo citado al final.



INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

PROMOCION
DE VENTAS

RELACION
PUBLICA

ESTUDIOS
DE
MERCADOS

ESTUDIOS S/
TENDENCIA INTER-
NACIONAL Y
REGIONAL

ESTUDIOS
S/FINANCIACION
DE EXPORTAC.

ESTUDIO S/
REGLAMENTAC.
Y ARANCELES

ESTUDIO S/
ORGANIZ. DEL CO-
MERCIO EXT. EN
OTROS PAISES

ESTUDIOS
DE PROYECTOS
ESPECIFICOS

ALALC

MERCADO
COMUN

E.E. UU.

AFRICA

PAISES
COMUNISTAS

CREDI

SECRETARIA DE COMERCIO

SUBSECRETARIA DE
COMERCIO EXTERIOR



FINANCIACION
EXPORTACIONES

INSPECCION DE
CALIDAD Y NORMAS

ASESORAMIENTO Y
CURSOS DE CAPACITACION

PUBLICIDAD Y
PROPAGANDA

COORDINACION INTE
INSTRUCCIONES MET
Y PROCEDIMIENTO

CURSOS

POLITICA SOBRE
CAMBIOS Y COMERCIO
EXTERIOR

SUBSECRETARIA DE
COMERCIO EXTERIOR

FINANCIACION
EXPORTACIONES

INSPECCION DE
CALIDAD Y NORMAS

ASESORAMIENTO Y
CURSOS DE CAPACITACION

PUBLICIDAD Y
PROPAGANDA

CURSOS

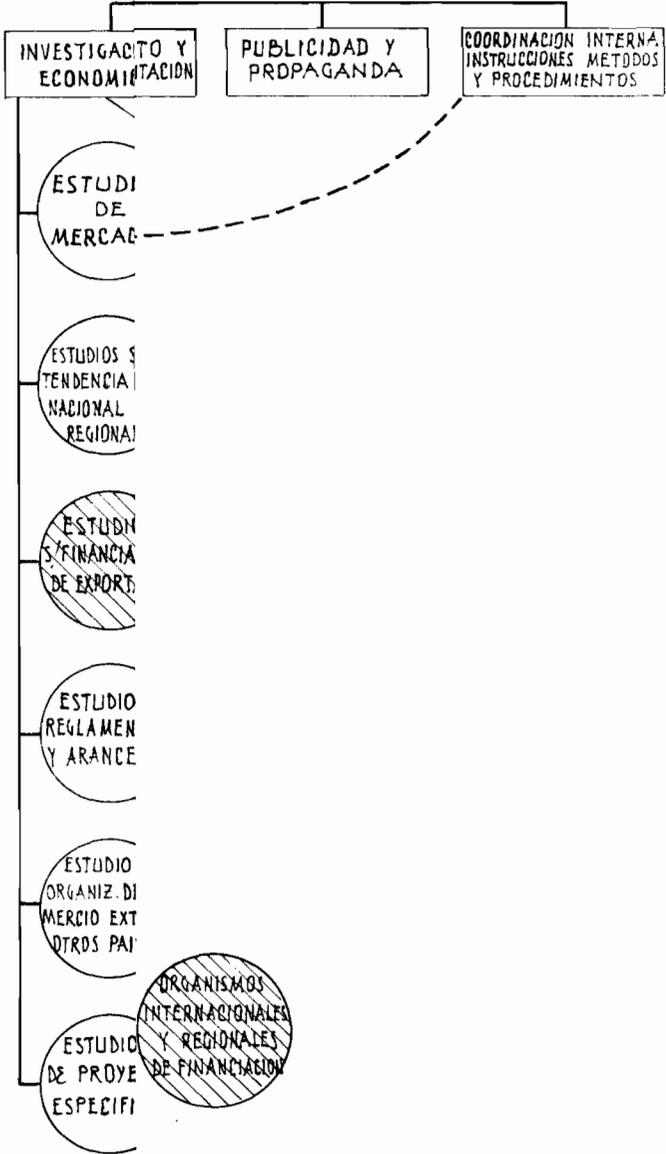
POLITICA SOBRE
CAMBIOS Y COMERCIO
EXTERIOR

MINISTERIO DE
ECONOMIA

BANCO
CENTRAL

ORGANISMOS
INTERNACIONALES
Y REGIONALES
DE FINANCIACION

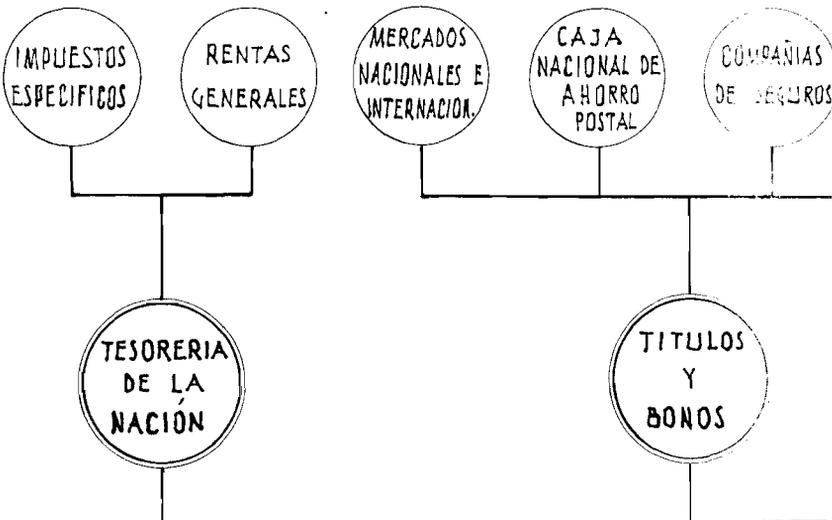




Para el financiamiento propiamente dicho, y el seguro correspondiente, de operaciones concretas, se propone la creación del INSTITUTO MIXTO DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES (I M F E), entidad intermediaria entre la banca comercial y los exportadores, por un lado, y el instituto emisor y el mercado de capitales por el otro. Se sigue en esto la tendencia generalizada de asignar a un instituto intermedio funciones específicas de análisis de las operaciones, otorgamiento de garantías, financiamiento, solvencia de los importadores, canalización de ahorros, etc., que la banca comercial o el instituto emisor no están en condiciones de realizar con eficiencia.

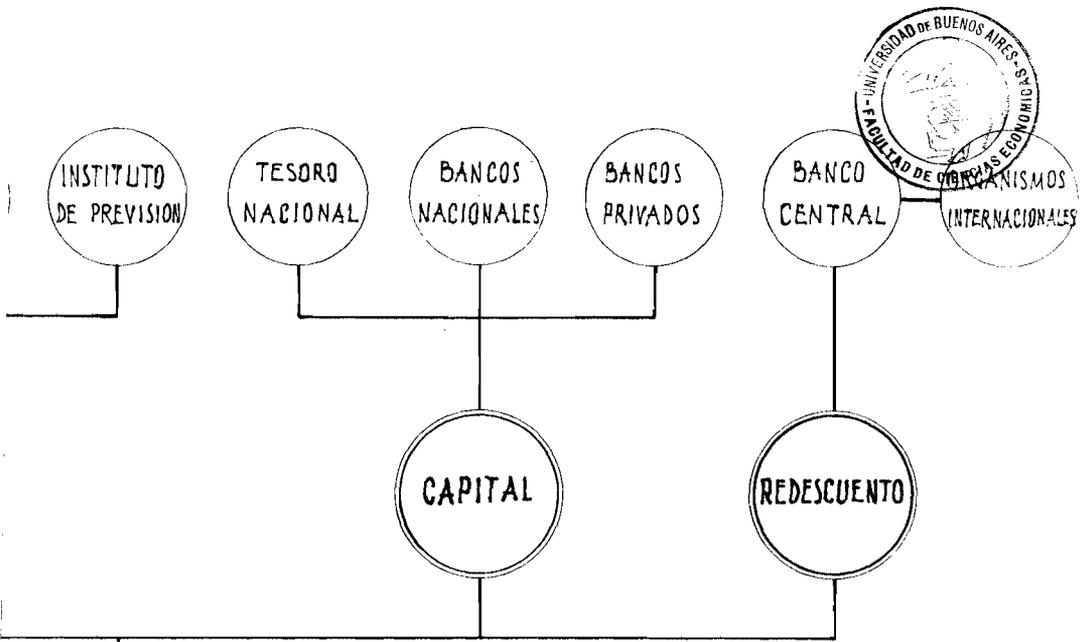
El operativo y los recursos del Instituto se reflejan en el organigrama que hemos confeccionado y que se agrega a continuación:

RECURSOS

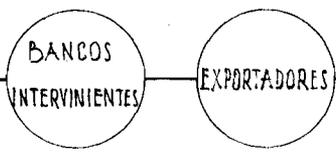
INS
CIC

DEP

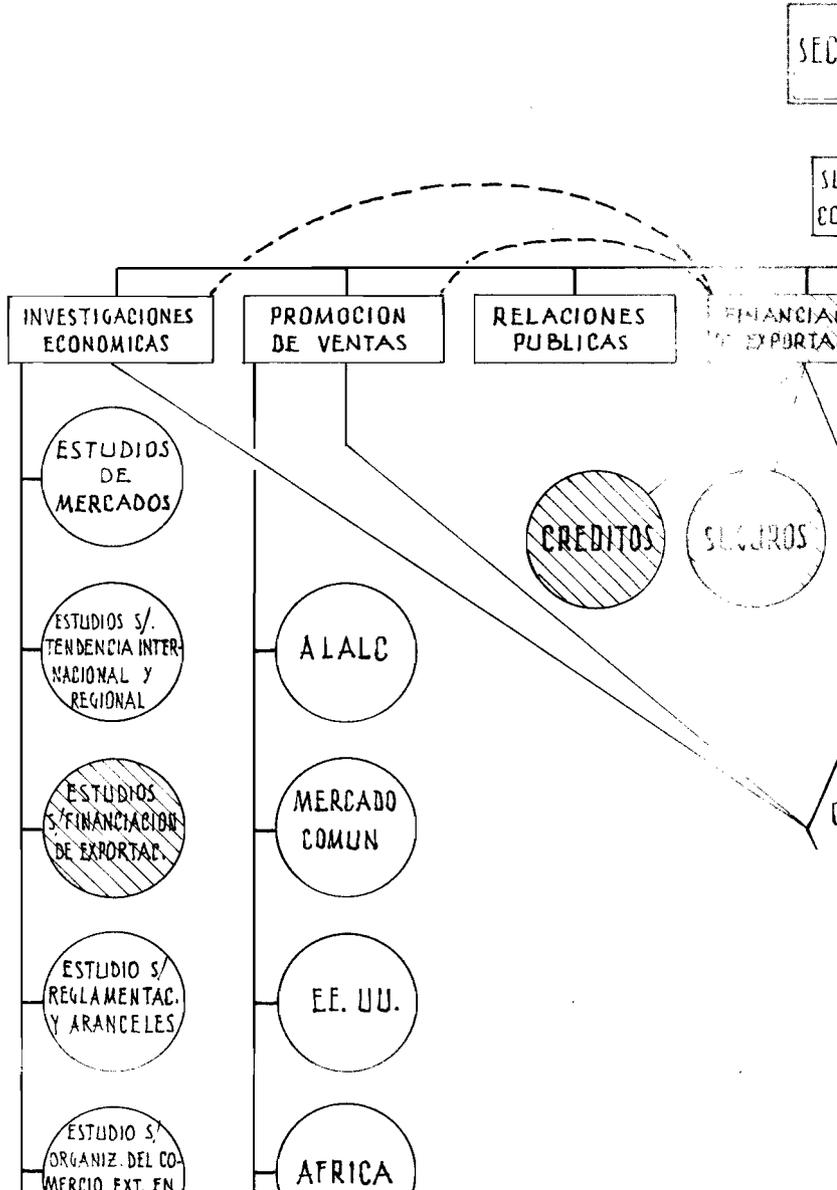
FIN,



INSTITUTO MIXTO DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES I.M.F.E.	
DEPARTAMENTO DE FINANCIAMIENTO	DEPARTAMENTO DE SEGURO



OPERATIVO



INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

PROMOCION
DE VENTAS

RELACION
PUBLICA

ESTUDIOS
DE
MERCADOS

ESTUDIOS S/
TENDENCIA INTER-
NACIONAL Y
REGIONAL

ESTUDIOS
S/ FINANCIACION
DE EXPORTACIONES

ESTUDIO S/
REGLAMENTAC.
Y ARANCELES

ESTUDIO S/
ORGANIZ. DEL CO-
MERCIO EXT. EN
OTROS PAISES

ESTUDIOS
DE PROYECTOS
ESPECIFICOS

ALALC

MERCADO
COMUN

E.E. UU.

AFRICA

PAISES
COMUNISTAS

CREDITO

SECRETARIA DE COMERCIO

SUBSECRETARIA DE
COMERCIO EXTERIOR



FINANCIACION
EXPORTACIONES

INSPECCION DE
CALIDAD Y NORMAS

ASESORAMIENTO Y
CURSOS DE CAPACITACION

PUBLICIDAD Y
PROPAGANDA

COORDINACION INTE
INSTRUCCIONES MET
Y PROCEDIMIENTO

CURSOS

POLITICA SOBRE
CAMBIOS Y COMERCIO
EXTERIOR

SUBSECRETARIA DE
COMERCIO EXTERIOR

FINANCIACION
EXPORTACIONES

INSPECCION DE
CALIDAD Y NORMAS

ASESORAMIENTO Y
CURSOS DE CAPACITACION

PUBLICIDAD Y
PROPAGANDA

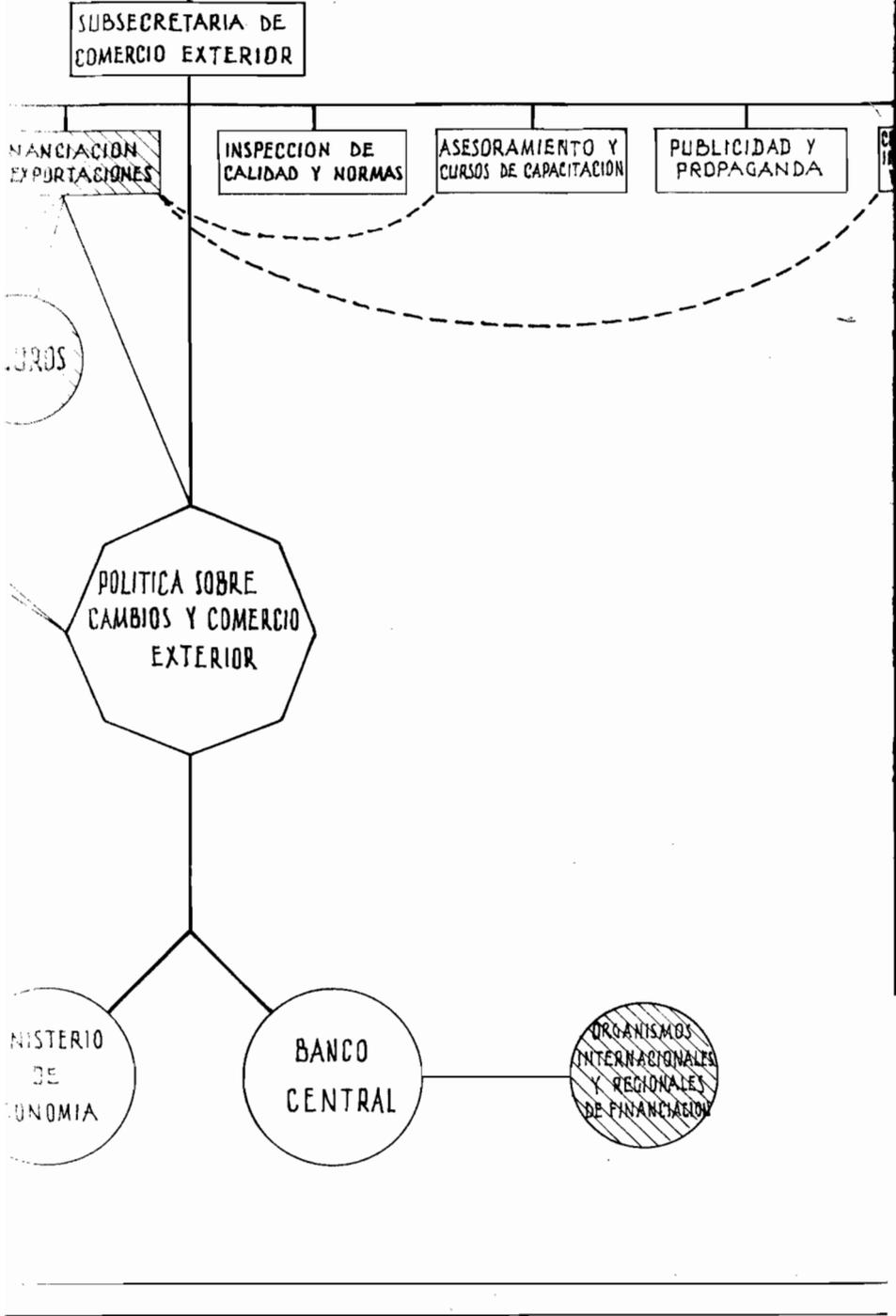
CURSOS

POLITICA SOBRE
CAMBIOS Y COMERCIO
EXTERIOR

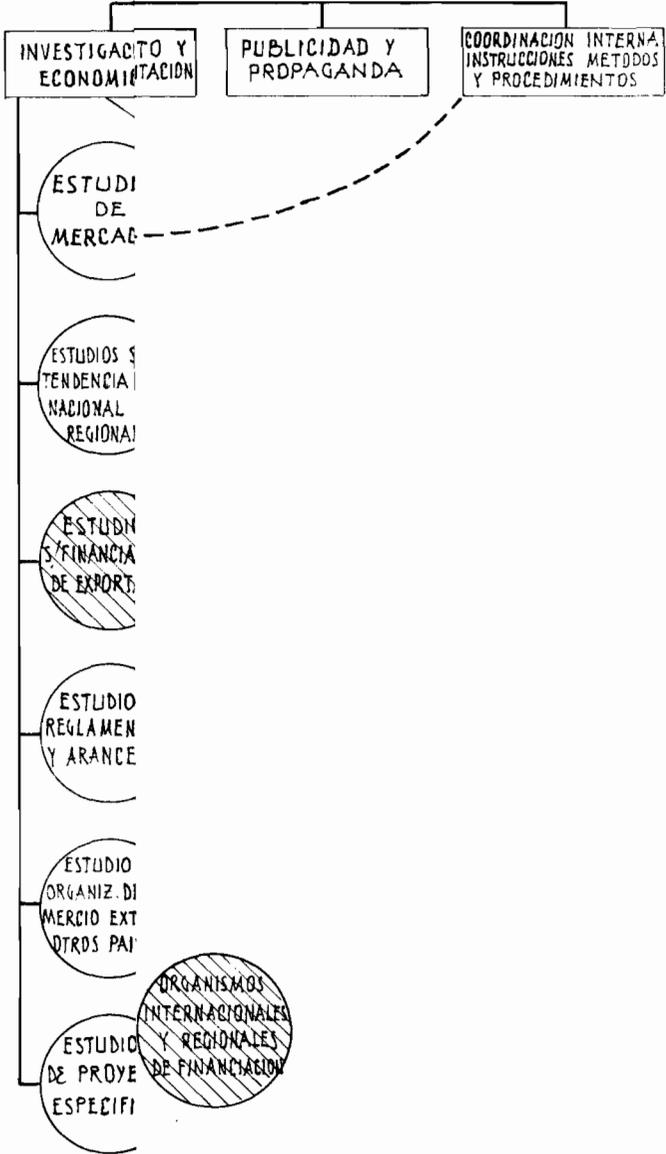
MINISTERIO DE
ECONOMIA

BANCO
CENTRAL

ORGANISMOS
INTERNACIONALES
Y REGIONALES
DE FINANCIACION



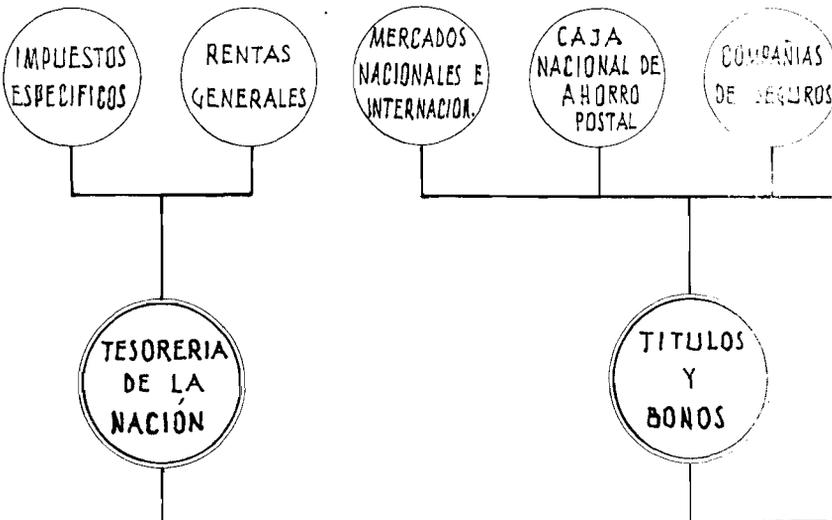




Para el financiamiento propiamente dicho, y el seguro correspondiente, de operaciones concretas, se propone la creación del INSTITUTO MIXTO DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES (I M F E), entidad intermediaria entre la banca comercial y los exportadores, por un lado, y el instituto emisor y el mercado de capitales por el otro. Se sigue en esto la tendencia generalizada de asignar a un instituto intermedio funciones específicas de análisis de las operaciones, otorgamiento de garantías, financiamiento, solvencia de los importadores, canalización de ahorros, etc., que la banca comercial o el instituto emisor no están en condiciones de realizar con eficiencia.

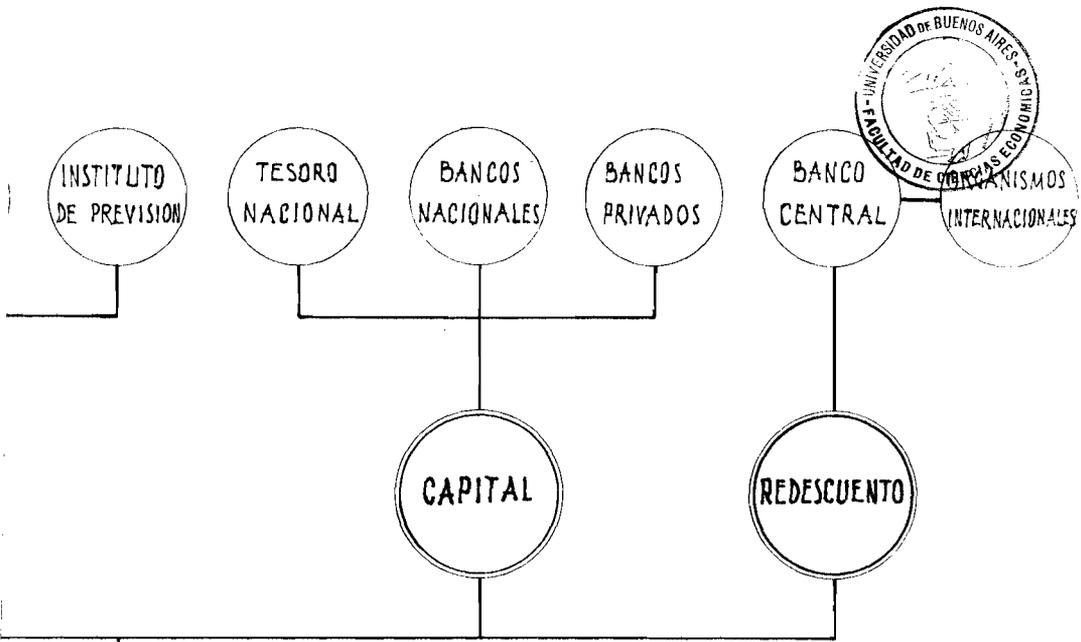
El operativo y los recursos del Instituto se reflejan en el organigrama que hemos confeccionado y que se agrega a continuación:

RECURSOS

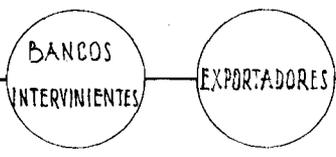
INS
CIC

DEP

FIN,



INSTITUTO MIXTO DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES I.M.F.E.	
DEPARTAMENTO DE FINANCIAMIENTO	DEPARTAMENTO DE SEGURO



OPERATIVO

Aún reconociendo la fuerte participación que debe corresponder al Estado en este tipo de incentivo destinado a promover las exportaciones, nos decidimos, por hacer intervenir a la banca comercial en el capital de la entidad, asignándole una responsabilidad y una participación en los riesgos más allá de la simple función de intermediación entre los exportadores y el instituto emisor, y que lo obligue, a su vez, a desarrollar una tarea de selección de las operaciones a financiar. Seguimos también en esta materia una tendencia generalizada en los países que se han ocupado de este problema.

Asimismo, nos inclinamos por asignar a este Instituto recursos provenientes del mercado de capitales, es decir, del genuino ahorro nacional y extranjero. No desconocemos las dificultades que existen para captar tales recursos en los países donde existen fuertes presiones inflacionarias y la imposibilidad de establecer tipos múltiples de cambio, en virtud de objetivos que se proponga alcanzar la política económica general. Por ello, para el caso de que no puedan superarse totalmente tales dificultades, incluimos también el recurso del redescuento, mediante el cual podrá el sector exportador ampliar sus posibilidades de venta en mercados extranjeros y compensar, aunque sea en parte, el deterioro que le produce la falta de relación entre los costos internos y el valor de la divisa en el mercado oficial.

El Instituto Mixto de Financiación de Exportaciones intervendrá también en las operaciones del seguro de crédito a la



exportación, según la tesis que presentamos. Ya se ha visto que en esta materia la garantía del Estado es elemento fundamental en todas las legislaciones, sobre todo para la cobertura de riesgos políticos, de transferencia y de moratoria, aunque siempre se fija un tope máximo para tal responsabilidad. La legislación positiva de nuestro país, teniendo en cuenta dichas premisas, deberá determinar si las pólizas serán emitidas directamente por el IMFE, respondiendo el Estado por el excedente de siniestros sobre las primas cobradas y hasta un tope máximo, si tendrán participación en los contratos las compañías privadas, con facultad de transferir total o parcialmente los riesgos al IMFE o si en alguna medida participará el actual INSTITUTO NACIONAL DE REASEGUROS.

En cuanto al operativo de la política de fomento de las exportaciones - uno de cuyos capítulos es el relacionado con el financiamiento - y de las operaciones concretas a financiar por el IMFE, consideramos que un ejemplo esclarecerá la dinámica que proyectamos a través de los dos organismos mencionados:

Enterada la Subsecretaría de Comercio Exterior, a través de las sugerencias de los exportadores, del intercambio de información con los agregados económicos de las embajadas, de las encuestas realizadas, de los contactos con los hombres de negocios que nos visitan, de las noticias recibidas a través de folletos y publicaciones, de la posibilidad de exportación de ciertas manufacturas que se producen o pueden producirse por las empresas

argentinas, deberá poner en marcha todos o parte de los incentivos que se han señalado en el capítulo de las conclusiones, mediante la actividad de los departamentos que se han diseñado en el organigrama adjunto: Investigaciones Económicas, Relaciones Públicas, Publicidad y Propaganda, Asesoramiento, etc. El departamento de Financiación de Exportaciones y de Seguro de Crédito a la Exportación hará los estudios pertinentes para establecer las posibilidades económicas de las empresas, sus necesidades de financiamiento y los riesgos que tales exportaciones implican.

Cumplido el ciclo mencionado, la Subsecretaría de Comercio Exterior deberá coordinar los resultados obtenidos con la política económica general a través de los contactos pertinentes con las autoridades del Ministerio de Economía y del Banco Central.

Concretadas las operaciones por parte de los exportadores, como consecuencia de los incentivos creados por la Subsecretaría de Comercio Exterior o de su propia acción, corresponde al IMFE intervenir en el financiamiento de la comercialización. Sin perjuicio de ella, podrá intervenir en el prefinanciamiento, es decir, en el financiamiento de la producción a exportar. La función de apoyar financieramente a las empresas para dotarlas de suficiente capacidad productora, sería misión del Banco Industrial de la República Argentina.

Para formalizar la intervención del IMFE en el financiamiento de las ventas, los exportadores deberán girar letras

BIBLIOGRAFIA

- **SEGRE, Claudio.** El Financiamiento a Plazo Medio de las Exportaciones.
- **UNION PANAMERICANA.** Políticas e Instituciones de promoción de las exportaciones de productos manufacturados. JAPON.
- **UNION PANAMERICANA.** Políticas e Instituciones de promoción de las exportaciones de productos manufacturados. PAISES BAJOS.
- **UNION PANAMERICANA.** Políticas e Instituciones de promoción de las exportaciones de productos manufacturados. DINAMARCA.
- **UNION PANAMERICANA.** Política e Instituciones de promoción de las exportaciones de productos manufacturados. ISRAEL.
- **BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA.** Departamento de Investigaciones Económicas; Sistemas de Fomento Crediticio de las Exportaciones. (Países Europeos, Estados Unidos y Canadá). IREBITO.
- **"COMERCIO EXTERIOR"**, México, mayo de 1965.- El Comercio de manufacturas y semimanufacturas.
- **CENLA - Suplemento al Boletín Quincenal - Noviembre de 1964**
- **CENLA - Suplemento al Boletín Quincenal - Diciembre de 1964**
- **CENLA - Suplemento al Boletín Quincenal - Noviembre de 1963**
- **CENLA - Boletín quincenal - 25 de abril de 1964**
- **CENLA - Suplemento al Boletín Quincenal - octubre de 1963**
- **CENLA - Suplemento al Boletín Quincenal - mayo de 1963**
- **Información Comercial Española, Madrid, agosto de 1962**
- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO- Informe anual año 1964.**
- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - Temas del BID, agosto 1964.**
- **IMPORT -EXPORT BANK of WASHINGTON - Memoria año 1964.**
- **BRYUNE, Paul de - El Financiamiento a plazo medio de las exportaciones.**
- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - Temas del BID, N° 1.**
- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - Aspectos financieros del la Integración Económica.**
- **MEXICO - Documentación presentada a la Conferencia sobre Comercio Mundial, sobre promoción de exportaciones - Ginebra, 1964.**

- JAPÓN - Documentación presentada a la Conferencia sobre Comercio Mundial y Desarrollo reunida en G^enova, 1964, sobre promoción de exportaciones.
- BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Circulares B.344 -RC 145, B. 380 y B. 360.
- BRASIL - Texto de la ley N^o 4678 sobre seguro de crédito a la exportación.
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.
- BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Boletines estadísticos.
- DIRECCION NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. Boletines mensuales.
- SENADO DE LA NACION - Boletines de Información Económica números 1,2 y 3.
- CEPAL - El Desarrollo Económico de la Argentina, 1959.
- DIRECCION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR - Traducción del trabajo: "ORGANISMOS INTERNACIONALES Y ESTADOUNIDENSES QUE AYUDAN A FINANCIAR EL COMERCIO EXTERIOR", preparado por Bankers Trust Co. Nueva York.

INDICE GENERAL

	Pág.
I - UBICACION DEL TEMA	2
- Función de las exportaciones en general y de las exportaciones de manufacturas en particular	2
- El papel de las exportaciones en el Plan Nacional de Desarrollo	15
- Las exportaciones no tradicionales en el Plan Nacional de Desarrollo	19
II - EL FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	25
- En la Organización de los Estados Americanos.	26
- En el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.	30
- En la VII Reunión de Técnicos de los Bancos Centrales	30
- El programa del BID para el financiamiento de las exportaciones.	36
III - EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN LA LEGISLACION POSITIVA.	58
- Francia	59
- Inglaterra	62
- Alemania	67
- Estados Unidos	69
- Japón	74
- Italia	75
- México	77
- Brasil	80
- Argentina	82
IV - EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	90

- Objetivos y Fundamentos	91
- Características fundamentales de los sistemas de seguro de crédito a la exportación.	92
V - EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LA LEGISLACION POSITIVA	98
- Alemania	98
- Francia	100
- Inglaterra	103
- Estados Unidos	105
- Japón	107
- Brasil	108
VI - CONCLUSIONES	117
- La financiación de exportaciones en el ámbito de la política económica general y de la promoción de exportaciones en particular	118
- La financiación de exportaciones en el ámbito de la estructura bancaria y del seguro	129
VII - TESIS	132

- - - - -