



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



Financiamiento de exportaciones no tradicionales argentinas: análisis especial de El aporte del sistema bancario

Fandiño, Emilio

1967

Cita APA: Fandiño, E. (1967). Financiamiento de exportaciones no tradicionales argentinas, análisis especial de El aporte del sistema bancario. Buenos Aires: s.e.

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

ORIGINAL

1501
915

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CATEDRA DE POLITICA BANCARIA

Trabajo de tesis doctoral
sobre el tema:

Sobresaliente
Multiautor

"FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES NO TRADICIONALES ARGENTINAS"

(Análisis especial de: "El aporte del sistema bancario")

Para optar al grado de:
Doctor en Ciencias Económicas

[Signature]

6/12/67

Fecha de presentación: 28 de noviembre de 1967 *través*
Profesor: Dr. Marcelo G. Cañellas
Número de Registro: 5737
Número de Lib.Univers.: 2587
Domicilio: Rodriguez Peña 1632, 2-PB
Teléfono: 44-2214

RECEBIDO

1967

[Signature]
Emilio FANDINO

S U M A R I O

- I - INTRODUCCION
 - II - DESCRIPCION DEL PROBLEMA
 - III - SISTEMAS DE CREDITO PARA EXPORTACION
 - IV - LA FUNCION DE LA BANCA COMERCIAL EN LOS SISTEMAS DE CREDITOS PARA EXPORTACION
 - V - EXPERIENCIAS EN OTROS PAISES
 - VI - EL CASO DE AMERICA LATINA
 - VII - EL BANCO INTERNACIONAL DE DESARROLLO
 - VIII - EXPERIENCIAS EN CUATRO PAISES DE AMERICA LATINA
 - IX - EL CASO DE ARGENTINA
 - X - SEGURO DE CREDITO PARA EXPORTACION
 - XI - SEGURO DE CREDITO PARA EXPORTACION EN LA REPUBLICA ARGENTINA
 - XII - CONCLUSIONES
- BIBLIOGRAFIA
- INDICE DE CAPITULOS Y TITULOS SECUNDARIOS
-

I - INTRODUCCION

La búsqueda de nuevos productos y mercados de exportación por parte de los países insuficientemente desarrollados no es novedosa. La promoción de las exportaciones consiste en estimular las formas y localizaciones de los cursos de oferta y demanda potenciales, y producir y comerciar con los lugares y productos en que las utilidades parecen mayores.

En muchas regiones en desarrollo se han realizado estudios de costos y mercados para determinar la posibilidad de fabricar y exportar ciertos productos. La comparación de las condiciones presentes con las potenciales del comercio exterior de las naciones pobres puede proveer la guía para conocer los cambios permanentes engendrados en el bienestar, a través del intercambio.

No puede dudarse que el comercio exterior puede ampliar la magnitud del mercado para los productos de una región; aunque han sido muy discutidos todos los aspectos que rodean esta aseveración. Por ejemplo en cuanto a la aplicación de la tesis del libre intercambio Myrdal sostuvo que cuando existen industrias incipientes o economías potenciales externas debe optarse por el proteccionismo, la restricción de importaciones y otros métodos parecidos. Si bien la intervención sobre el libre intercambio puede resultar quizá necesaria en los países pobres, también es cierto que el proteccionismo puede no ser el mejor sistema. El intervencionismo puede tomar la forma de planes de desarrollo, exenciones de impuestos, subsidios, créditos de promoción, u otras muchas formas de ayuda directa a las industrias nuevas. La política comercial, nombre que se ha dado a las decisiones que afectan al comercio exterior y al intercambio, no necesita restringir a éste. Es a veces más provechoso brindar alicientes directos a quienes pueden ampliar el intercambio y la producción.

También se considera generalmente como freno para la evolución del intercambio en los países en desarrollo, la existencia de barreras comerciales internacionales. Sin embargo debe

observarse que el problema puede residir también, en que las regiones subdesarrolladas ignoran cuáles productos podrían exportar con utilidades, o que no están preparadas para introducir los cambios en la producción de nuevos artículos o bien en que no poseen estructuras de comercialización adecuadas (búsqueda de mercados, sistemas crediticios, etc.)

Las naciones de menor desarrollo poseen una ventaja comparativa, ya que sus niveles de salarios son relativamente bajos. Pueden producir bienes que necesitan una gran proporción de mano de obra a costos comparativamente menores que las naciones adelantadas.

Ciertamente las dificultades para el incremento y diversificación de las exportaciones de los países de bajo desarrollo existen y son muchas, pero queremos dejar puntualizado que la superación de esos problemas difícilmente se logrará por medio de acuerdos políticos de ayuda o mediante la imposición de restricciones al comercio exclusivamente. Más bien entendemos que el futuro desarrollo del comercio exterior de estos países depende fundamentalmente de los esfuerzos que se lleven a cabo internamente en cada uno de ellos, encaminados a corregir las deficiencias de estructura que impiden su actuación acorde con los requerimientos del mercado mundial.

Entendemos que el crédito a la exportación configura actualmente uno de los aspectos primordiales que necesita ser reestructurado en los países de bajo desarrollo, para hacer viable cualquier incremento y/o diversificación de la participación que les cabe en el comercio mundial.

La gran escasez del crédito a plazo largo, mediano o corto, como también la inexistencia de adecuados sistemas de seguros contra los riesgos en que se incurre al exportar a crédito, constituyen problemas inmediatos que obstaculizan gravemente el desarrollo del comercio de exportación de estas áreas.

Estos problemas se agudizan debido a que en otras regiones existen planes crediticios a los cuáles pueden recurrir normalmente los productores y debido a la preferencia de los consumidores por las fuentes de abastecimiento que ofrezcan las mejores formas de pago.

En muchos países los sistemas de créditos de exportación y de seguros contra deudas incobrables dependen del Estado. En otros el Estado actúa como patrocinador dejando en manos privadas o semifiscales los aspectos administrativos. Los créditos se aplican desde el embarque hasta la entrega, o se financia el costo directo de producción (prefinanciamiento), incluso a veces se aplica también el financiamiento posterior a la entrega (incluyendo gastos de ventas, mantenimiento de existencias, servicios posteriores a la venta e investigación de las necesidades de los consumidores).

Por otra parte aunque pueda contarse en los países en desarrollo con fondos provenientes de fuentes bancarias normales, las tasas de interés generalmente son mucho mayores (18 a 20% o más) que las que pagan los competidores de las regiones desarrolladas.

Ya explicamos que no basta con conseguir que se pongan en vigencia condiciones más propicias de competencia en el comercio exterior, para los países en desarrollo. Tenemos por un lado la gran magnitud del déficit potencial de comercio de las regiones poco desarrolladas y las dificultades para que puedan cristalizar en plazo suficientemente breve los resultados de una política tendiente a eliminar los obstáculos y limitaciones imperantes; y en segundo término el hecho de que los recursos financieros internos que pueden movilizar las economías poco desarrolladas - por lo menos en un período de transición - resultarían insuficientes para atender las exigencias de un crecimiento más acelerado y para aprovechar efectivamente las nuevas posibilidades de acrecentar y diversificar sus exportaciones.

Por lo tanto los problemas del comercio no pueden desvincularse de los que atañen a las necesidades financieras de las regiones en desarrollo.

II - DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Para un mejor planteamiento del problema, conviene diferenciar cuatro aspectos básicos en materia de financiamiento: el financiamiento del desarrollo a largo plazo; las compensaciones por los efectos adversos de la relación de precios del intercambio exterior; el financiamiento a corto plazo, vinculado principalmente a los desequilibrios de la balanza de pagos; y los créditos al comercio exterior propiamente dicho.

1 - El financiamiento a largo plazo:

Es primordial el problema del financiamiento del desarrollo a largo plazo, su examen sin embargo, no constituye el propósito de este trabajo.

En general podemos decir al respecto que se hace necesaria la colaboración solidaria de todos los países desarrollados para con el conjunto del mundo poco desarrollado, debiendo ser esta colaboración el complemento de un gran esfuerzo de inversión, apoyada en una creciente movilización de ahorros internos.

2 - La compensación del deterioro de la relación del intercambio:

Es bien conocido el impacto de este fenómeno sobre el crecimiento del ingreso y sobre la capacidad de compra de las exportaciones de los países subdesarrollados en el pasado.

No ha operado hasta ahora, ningún esquema dirigido a compensar las pérdidas de ese deterioro.

Lo cierto es que, la evolución futura de este problema depende de los principios y normas que rijan el comercio internacional; la progresiva diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo es fundamental entre los factores que podrían contribuir a dar una mayor estabilidad en el largo plazo.

3 - El financiamiento de las fluctuaciones a corto plazo:

Este orden de problemas es tanto mayor en cuanto se tiene en cuenta que las reservas monetarias de los países de insuficiente

desarrollo han venido disminuyendo ininterrumpidamente durante el último decenio, a la par que se han acrecentado las importaciones.

Es positiva la acción del Fondo Monetario Internacional, en colaborar para hacer frente a deficiencias temporales, aunque probablemente debieran buscarse esquemas que confieran un mayor grado de automatismo al sistema implantado; así como sería beneficiosa una consideración más flexible sobre plazos de cancelación de giros autorizados y una extensión de plazos corrientes.

4 - El financiamiento del comercio exterior

El aspecto relativo al financiamiento de las corrientes de comercio exterior propiamente dichas, es el que nos proponemos ahondar en este estudio.

Luego de la crisis económica de los años 30, surgieron profundas reformas en el ámbito del financiamiento internacional. Se dió término a las prácticas por las cuales el financiamiento de las importaciones y la compra de los bienes importados correspondían a operaciones desligadas entre sí.

El crédito comenzó a ser otorgado al productor para que fuese utilizado por éste como un instrumento de competencia dirigido a promover las exportaciones del país que procuraba el financiamiento. Este nuevo tipo de financiamiento, llamado crédito de proveedores, se confiere a plazos que fluctúan entre 180 días y 5 años, llegando a veces a extenderse a 10 y 12 años.

La escasez del financiamiento externo a largo plazo, fué obligando a los países importadores de capital a una creciente utilización del crédito de proveedores, única manera de complementar la exigua tasa de ahorro interno y los muy limitados medios de pagos externos, en las cantidades exigidas por una tasa mínima de desarrollo económico y social.

Esto trajo aparejados no sólo problemas en los países prestatarios (acumulación de deudas a corto plazo), sino también en los prestamistas, que debieron sufrir las presiones tendientes a mejorar los plazos de los créditos por los prestatarios y las presiones internas de los exportadores en busca también de mejores condiciones

de competencia, para lograr una mayor participación en los mercados de los países en desarrollo.

Estas condiciones han contribuido a desorganizar el crédito de exportación - en cuanto se ha hecho imposible establecer normas uniformes de plazos, basados en la naturaleza del bien exportado y en el monto de la transacción - y a desvirtuar su aplicación al utilizarlo en reemplazo del crédito a largo plazo para el financiamiento del desarrollo de los países de menor desarrollo relativo.

En la medida en que progresen los esfuerzos encaminados a lograr una mayor diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo, sus posibilidades de colocar productos manufacturados en mercados externos se verían seriamente limitados si tuviesen que competir con ofertas de los países desarrollados apoyadas por amplios créditos de proveedores.

A menos que se cuente con mecanismos especiales para financiar exportaciones de los países poco desarrollados, es difícil concebir que estos países puedan llegar a participar activamente en el comercio internacional de manufacturas. Estas consideraciones deben hacerse extensivas a los sistemas de seguros que cubren los riesgos de las exportaciones de los países poco desarrollados, como factor adicional en que se requieren también acciones concretas encaminadas a fortalecer la capacidad competitiva de éstos.

III - SISTEMAS DE CREDITOS PARA EXPORTACION

La necesidad de crédito de exportación puede satisfacerse a través de sistemas nacionales o por medio de algún organismo internacional o regional. Existen buenos argumentos además, en favor de los sistemas nacionales en conexión con algún tipo de organismo regional.

1 - Sistemas nacionales

Los sistemas nacionales por ejemplo, no pueden ser reemplazados por los regionales en la concesión de créditos para la producción nacional con fines de exportación, pues ello es función de la política de crédito nacional.

También la producción para ventas en el exterior puede originar importaciones que afecten la balanza de pagos del país. Las decisiones en problemas como los explicados deben ser tomadas en armonía con la política nacional general, o al menos se debe estar en posición de poder hacerlo.

Otras razones en favor de los sistemas nacionales consisten en la necesidad de ligar la concesión de créditos a la exportación con algún sistema de incentivos para producir exportaciones.

La creación de sistemas para conceder créditos no garantiza de por sí el aumento de las exportaciones. Se necesita disponer de capital adecuado para las industrias orientadas hacia la exportación, licencias de importación y divisas para equipo y materias primas. Además se necesita conocer los mercados exteriores, la posición crediticia de los importadores y también los procedimientos comerciales que se utilizan en el extranjero.

La preferencia por sistemas nacionales se basa entonces, fundamentalmente en el hecho de que las instituciones que se creen podrían proporcionar toda una gama de servicios a los exportadores y también quizás para que las empresas produzcan para las exportaciones.

Los créditos para exportaciones son un medio de ayudar a los exportadores a conceder créditos a los importadores por lapsos más largos que los cubiertos por los plazos de pago normales.

Por regla general, los bancos no extienden crédito por más de 180 días y en algunos casos, por períodos aún más breves.

Por ello, los sistemas de créditos para exportación cubren los créditos a plazo medio, hasta un año y más, llegando en el caso de bienes de capital hasta tres o cinco años.

Deben distinguirse tres elementos en estos créditos. En primer término está el crédito concedido a los importadores después de hecho el envío de las mercaderías; segundo está el riesgo de mora, ya sea por insolvencia o mala fe del importador o el riesgo político o cambiario que supone hacer la transferencia y, tercero está el crédito que puede concederse al exportador para producir los bienes después de haberse recibido el pedido del importador. Los pedidos especiales sobre todo si son de bienes de capital, pueden exigir crédito de un año y más antes de que el exportador esté preparado para embarcar las mercaderías.

Debe advertirse también un elemento de riesgo en este tercer aspecto de los créditos de exportación, pues el exportador puede no cumplir el pedido de acuerdo con las especificaciones convenidas y dentro del tiempo previsto en la carta de crédito u otro instrumento que se emplee. En consecuencia, un sistema completo de créditos de exportación debe tener en cuenta todos estos elementos de crédito y riesgo que normalmente no pueden asumir los exportadores o los bancos comerciales con que ellos tratan.

De lo explicado se deduce que debe contarse con algún método en virtud del cual los intermediarios financieros puedan proporcionar estos créditos a largo y mediano plazo sin tomar riesgos excesivos. De otra forma esos créditos de exportación no se concederían o serían tan caros que se tornarían inutilizables.

La concesión de créditos a plazo medio puede originar varias clases de obligaciones crediticias, tales como pagarés dados por los importadores, que a su vez pueden ser descontados en bancos sin derecho a recurso, o pueden originar giros derivados de cartas de crédito que exijan el embarque de las mercaderías de acuerdo a ciertas especificaciones y dentro de

determinado lapso, y pago de las letras por los bancos que las emitan después de transcurrido cierto tiempo. Que los bancos comerciales compren o presten contra tales obligaciones sin derecho a recurso dependerá, en muchas ocasiones, de su capacidad de redescantar tales documentos con un organismo de crédito especial o en el Banco Central, o de obtener alguna clase de garantía contra el riesgo de falta de pago. Sin duda la posibilidad de redescantar o vender tales instrumentos sin derechos a recurso también evitaría al banco comercial el elemento de riesgo de tales operaciones.

Los documentos de crédito con muy buen respaldo o garantía, son una inversión muy deseable para los bancos comerciales y otras instituciones financieras. Sin embargo a menos que haya algún sistema especial de redescuento, los documentos de créditos de exportación pueden tener un status que no sea superior a los derivados de créditos internos y los intermediarios financieros pueden no hacer ningún esfuerzo especial para adquirirlos. Por otra parte si se da un acceso especialmente favorable al redescuento, por ejemplo a través de un fondo de crédito de exportación creado especialmente para ello, entonces los instrumentos de crédito de exportación tendrían tan poco riesgo como si fueran, por ejemplo, documentos comerciales internos de alta calidad o bonos gubernamentales, y tanta liquidez como los pagarés gubernamentales a corto plazo. Esto debería dar incentivos sustanciales a los intermediarios para conceder crédito con fines de exportación.

La liberalidad en la concesión de créditos de exportación por parte de los intermediarios puede crear problemas especiales. Por ejemplo, en caso de existir grandes carteras de créditos de exportación en los bancos comerciales y mediando una política monetaria restrictiva, pueden los bancos inclinarse a redescantar grandes cantidades de papeles representativos de créditos de exportación en la institución especializada. Por su parte, la institución puede encontrarse con que tiene escasez de recursos,

y en este caso podría tener que acudir al banco central en busca de redescuento. Sin duda esto sería indeseable, sobre todo si el banco central está siguiendo una política monetaria restrictiva. En consecuencia, es aquí cuando llega a ser necesario que el sistema nacional tenga acceso a algún organismo de crédito internacional que, con fuentes externas pueda proporcionar financiamiento no inflacionario para la exportación.

Los sistemas nacionales de crédito deberían estar llamados no sólo a proporcionar un sistema de créditos y garantías para la exportación de bienes, sino también a aliviar el problema del financiamiento de producción, así como también a ayudar a proporcionar los incentivos y la información que se necesitan para el comercio de exportación.

2 - Sistemas regionales

Los sistemas nacionales están expuestos a algunas limitaciones; en primer lugar salvo si las instituciones de crédito de cada país, incluso el organismo nacional de crédito a la exportación, tienen acceso a un volumen suficiente de ahorros reales, seguirá existiendo el peligro de que los documentos del crédito a la exportación vayan a acumularse en grandes cantidades en los bancos centrales. Además, los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación serían potencialmente débiles.

Si el caso se plantea para los países integrantes de una región donde el comercio interregional es pequeño, surge la duda de si cada país podría alcanzar un volumen grande de comercio, extendido entre un número suficiente de naciones y de compradores dentro de ellas, y que cubra una variedad de artículos lo bastante amplia para que los planes de seguro de crédito a la exportación cuenten con una base actuarial sólida. Si no es así, el seguro tendrá que recurrir a créditos stand-by del gobierno o del banco central, aunque solo fuera para cubrir las prolongadas demoras de pagos que se producen muchas veces por dificultades políticas, económicas y comerciales en los países de los importadores.

Los planes nacionales pueden sugerir el fantasma de una competencia a ultranza con la que cada país intente ganar ventajas sobre los demás con sistemas subsidiados y en la que se favorecerían indebidamente los artículos importados sobre la producción interna.

Si cada país tratara de superar a los demás concediendo crédito a bajo costo, garantías excesivamente liberales y plazos de vencimiento más largos, se pondría en peligro la solidez de los planes nacionales. Como la existencia de planes nacionales sin una debida coordinación podría ser pernicioso para la región, sería recomendable la existencia de algún tipo de sistema internacional que sirva de apoyo a los sistemas nacionales y además imponga y controle el cumplimiento de ciertas normas examinadas al interés común,

En conclusión debemos decir, que tanto como es necesaria la existencia de sistemas nacionales, lo es también poder contar con algún sistema regional que permita complementar los recursos financieros de cada país y pueda proporcionar garantías adicionales.

IV - LA FUNCION DE LA BANCA COMERCIAL EN LOS SISTEMAS DE CREDITOS PARA EXPORTACION

1 - Desarrollo y sistemas bancarios

En "Economía y Política Bancaria", el profesor Marcelo G. Cañellas, puntualiza:

"los sistemas bancarios están llamados a financiar el desarrollo, porque constituyen la principal palanca con que cuentan los gobiernos para alcanzar a poner en marcha una política de desarrollo, mediante planes en la concesión de créditos, prioridades, diferenciaciones zonales, análisis de los destinos de los recursos y el otorgamiento de acuerdos de créditos en operaciones de fomento. La eficiencia de un programa de desarrollo no puede concebirse con el empleo de un banco o de un grupo limitado de establecimientos bancarios, sino con la total puesta en marcha del sistema bancario, agrupado alrededor de su banco central, que forma el nudo operativo apto para alcanzar un punto óptimo de coordinación y eficacia".

En un principio, cuando se comenzaron a analizar los problemas del subdesarrollo, se confirió desmedida importancia a la provisión de los capitales necesarios; tanto que en general se hacía depender las soluciones, casi exclusivamente de ese aspecto. Pero a poco se descubrió que no basta con el capital; se necesitan además un mínimo de cualidades naturales, buena fuerza de trabajo, número adecuado de gente de empresa, como así también la modificación de las actitudes y de la organización social para coordinar esos elementos hacia el aumento de la producción. Sin embargo, en última instancia, la disponibilidad de capital es el origen de muchas de esas necesidades.

Mucho se ha discutido sobre el papel que puede o debe jugar el capital externo en los procesos de desenvolvimiento, pero hay acuerdo general en que las fuentes externas no son suficientes; de no contarse con medidas internas que permitan la explotación máxima de las fuentes nacionales de fondos, el camino es más bien encarar planes para lograrlas que esperar la ayuda exterior; éstas

serán difícil de conseguir mientras las ganancias ofrecidas no sean interesantes y los riesgos que corren los capitales en estos países sean mayores a los de los mercados desarrollados.

A fin de alcanzar un mayor grado de utilización de las fuentes nacionales de fondos pueden utilizarse medidas de índole fiscal y de índole monetaria fundamentalmente.

Estas últimas deberán conducir no solo a una mayor utilización de los fondos, sino básicamente a lograr el mejor uso de los mismos de acuerdo a las necesidades del proceso de desarrollo.

Ciertamente las dificultades que encuentra el capital privado externo (bajas utilidades, inseguridad, etc.) también existen para los fondos nacionales de particulares.

Por ello debe intervenir el Estado mediante sus organismos adecuados (p.e. Bancos Centrales) en la administración y/o regulación de aquellas actividades de oferta de fondos que no se generen espontáneamente a pesar de ser indispensables para el proceso de crecimiento.

Tal es el caso del financiamiento de las exportaciones. Los Bancos comerciales afrontarían por sus propios medios esta tarea, si pudiesen obtener de ella utilidades mejores o semejantes a las que producen otros tipos de operaciones. Como no es así se requieren planes especiales que promuevan la actividad haciéndola rentable.

2 - Exportaciones y sistemas bancarios

Además de brindar su apoyo con la mayor parte del caudal de financiación necesaria, le debe competir a la banca ayudar a los exportadores en todos los detalles de las negociaciones de contratos de exportación; cuentan también los bancos con la facilidad de poder utilizar sus relaciones de corresponsalia con bancos del exterior para la obtención de información sobre el crédito y demás datos de los importadores.

También es importante la ayuda que la banca puede brindar a los exportadores en forma de créditos financieros para la fase de producción de los bienes exportables.

En la breve reseña que haremos en el capítulo siguiente respecto a las experiencias del crédito a la exportación en diversos países, se verá claramente que - con características propias en cada región - los sistemas de financiación adoptados, se han valido preponderantemente de la actividad de la banca comercial, que constituyó de tal manera el elemento motor indispensable para la puesta en marcha, ejecución y control de los planes de financiación de exportaciones, que sirvieron a los países exportadores para llevar a cabo sus planes de expansión, mediante la intensificación del comercio exterior.

3 - La Banca Comercial y el comercio exterior latinoamericano

Hasta el momento no ha sido decisivo el aporte de los sistemas bancarios al crédito de exportación, ello se ha debido fundamentalmente a factores externos a los bancos comerciales y en las últimas reuniones de banqueros latinoamericanos se dejó bien en claro la intención de la banca comercial de prestar toda su colaboración en tal sentido.

Hay acuerdo en que la actividad de los bancos comerciales en un sistema de crédito para exportaciones debe estar encaminada a:

- 1 - Contribuir al desarrollo económico de la región, el cuál se alcanzaría complementando la capacidad productiva interna con la disponibilidad de un sistema de crédito capaz de situar a los países de América Latina en condiciones competitivas frente a los países industrializados y/o de otras áreas.
- 2 - Contribuir al proceso de integración económica, partiendo de que su aplicación se traduzca en una mayor utilización de recursos globales disponibles, a fin de acelerar el crecimiento económico de la región.

- 3 - Contribuir a la diversificación de las exportaciones, fomentando las de productos manufacturados, lo que aceleraría el proceso de industrialización y disminuiría su dependencia de la venta de un reducido número de productos de origen primario.
- 4 - Contribuir al mejoramiento de la posición competitiva de los exportadores latinoamericanos, frente a las ventajas financieras de los productores extrazonales sin tratar de agudizar esa competencia y/o compensar desventajas de precios y calidad. Este aspecto deberá complementarse con fuentes crediticias que permitan ofrecer términos de pago similares en las ventas internas.
- 5 - Contribuir a la movilización de recursos internos y externos, en las cantidades requeridas por el comercio intrarregional y en condiciones que permitan otorgar créditos similares a los de la competencia.

En las mencionadas reuniones de banqueros se está bregando por crear las condiciones que hagan posible esta necesaria participación y lograr la concreción de una real cooperación bancaria intrazonal. Esta cooperación podría ser decisiva para un aumento importante en los volúmenes de comercio.

Nadie mejor que las instituciones bancarias para vincular posibles clientes y descubrir alternativas ocultas a los exportadores potenciales. El banquero goza de la confianza de su cliente y ello es elemento primordial para la concreción de negocios nuevos y esa confianza no existe en tal grado incluso respecto a las autoridades nacionales.

En la 2a. Reunión de la Banca Comercial (15 a 17 de Noviembre de 1966) en Uruguay, se declaró que se estimaba necesario, en lo referente a la concesión de créditos destinados a financiar exportaciones, que la banca comercial de la zona aplicara criterios por lo menos acordes con los que prevalecen en los mercados financieros internacionales, con el propósito de que los

empresarios se sientan estimulados a realizar sus compras en la región, también por razones financieras.

A juicio de los participantes en la reunión, las necesidades de financiamiento que más arriba se han comentado, quizá podrían obtenerse en una buena parte dentro de los recursos de la región. Sin embargo, estimaron que es necesario poner en práctica otros instrumentos o procedimientos que procuren que la banca comercial conjuntamente con la banca central capte los recursos potenciales que sin duda puede atraer la zona.

Para este fin se mencionaron, entre otras, las posibilidades que se indican de inmediato:

- a) Utilización de recursos provenientes del encaje legal;
- b) Redescuentos;
- c) Creación de un sistema de depósitos específicamente destinados a financiar el comercio intrazonal, a los cuales debieran asignarse condiciones especiales de encaje;
- d) Fideicomisos de inversión destinados específicamente al financiamiento del comercio intrazonal; y
- e) Obtención por parte del BID, de recursos no ordinarios para financiar otras exportaciones.

4 - La aceptación bancaria

Hubo consenso general en la reunión en considerar a la aceptación bancaria como el instrumento de crédito más adecuado para obtener el financiamiento del comercio exterior intrazonal. El éxito de la aceptación bancaria en los principales mercados de dinero del mundo y su reconocida calidad, se derivan de su estricto cumplimiento, su adecuada rentabilidad y su fácil negociabilidad, que han conducido a que importantes empresas e instituciones

financieras la utilicen como sólido medio de inversión y que algunos bancos centrales de Norte América y Europa las empleen como instrumento de política monetaria.

En la Zona, es fundamental, que se tomen las decisiones necesarias para crear este tipo de papel, rodeándolo del prestigio y la calidad que tienen las aceptaciones, lo que se considera perfectamente posible, ya que las aceptaciones bancarias de la zona serían generadas al amparo de créditos documentarios reembolsables a través de los convenios de crédito recíproco, de tal modo que contarían con la responsabilidad de los bancos comerciales y centrales intervinientes en la operación.

Teniendo en cuenta la naturaleza de este documento y especialmente el destino a dar a los fondos que atraería, se estima aconsejable la eliminación de todo gravamen que incida en su emisión, renta y negociación. Asimismo, será necesario tener en cuenta los aspectos legales que tiendan a lograr la completa uniformidad en sus textos y tratamientos.

Dado las características de primera calidad de este papel, se estima conveniente estimular a inversionistas de dentro y fuera de la región para que adquieran estas aceptaciones, para lo cual se las debiera liberar de toda restricción a su libre circulación y rescate. Se considera que la iniciación de este proceso, tendiente a asegurar la negociabilidad de la aceptación bancaria de la región, debiera tener lugar en cada una de las plazas exportadoras.

No se descarta la posibilidad de colocar estas letras en plazas latinoamericanas distintas de aquéllas en la que se generó la exportación. Igualmente se ha pensado que los bancos centrales que hayan suscripto convenios de crédito recíproco podrían examinar, en una etapa posterior a la creación de la aceptación, la posibilidad de compensar "a valor actual" estos documentos.

Por otra parte, se estima que debiera estudiarse hasta qué punto sería conveniente crear en el futuro, alguna institución financiera regional, que sirviera de base a las operaciones a realizarse con las aceptaciones.

Los delegados de los bancos comerciales reiteraron que deben realizarse esfuerzos para que los países de la ALAIC puedan llegar a establecer una política común, no solamente de libre comercio, sino además de convertibilidad plena, condición fundamental para la creación de un mercado de capitales, tan estrechamente vinculado al incremento del comercio intrazonal.

V - EXPERIENCIAS EN OTROS PAISES

En Europa en general, los bancos han sido importantes ejecutores de estas actividades de financiamiento, aunque lógicamente necesitaron adecuarse a las particulares condiciones de riesgo e iliquidez que envuelven este tipo de operaciones; por supuesto que el crédito bancario funcionó en combinación con el ahorro monetario y también con la creación de dinero por el banco central.

Comentamos seguidamente los sistemas de financiación que se han desarrollado en varios países europeos y también los que fueron aplicados en otros países en que el comercio exterior reviste importancia como Japón, Israel y EE.UU.; comenzamos con éste último:

1 - Estados Unidos de Norteamérica

En EE.UU. la creación - luego de la depresión - del Export-Import Bank, significó incorporar al ámbito de la financiación internacional un organismo que luego se constituiría en el más importante de su medio.

Antes de la última guerra, dado que se estimaba valiosa la colaboración que podía ofrecer el sector exportador para estimular la economía interna, el Banco intervino en la actividad de fomento de las exportaciones mediante la concesión de ventajosas condiciones de crédito.

La actividad del Banco se desarrolló sobre bases diferentes en la etapa posterior al gran conflicto; los créditos fueron seleccionados en ese entonces con un criterio más bien político durante la época de reconstrucción y de equipamiento de otros países.

Debe destacarse el efecto promocional sobre las exportaciones de EE.UU. que tuvieron los préstamos otorgados al exterior por el Banco para financiar diversas obras y resolver problemas de balanza de pagos.

Sin embargo los largos y engorrosos trámites necesarios para la obtención de financiación o garantía en el Banco hicieron que

se crearan fuertes presiones por parte de los exportadores que trataban de conseguir un mejor y más amplio sistema de garantías y financiamientos de los créditos a plazo medio y corto para la exportación.

En una breve reseña, trataremos de describir los mecanismos de operación y características principales de la actividad de financiamiento que cumple esta entidad, que puede considerarse ejemplo en su tipo.

Fuentes de recursos:

El Eximbank tiene un Capital autorizado de 1.000 millones de dólares, pagado a través de la Tesorería, y puede obtener en préstamo de ésta institución hasta 6.000 millones de dólares adicionales; otra fuente son los recursos de los bancos comerciales, en el monto de las transacciones que financian bajo la garantía del Eximbank o con la participación del Eximbank en el financiamiento.

Formas de financiamiento:

- a) El Eximbank puede extender créditos a petición directa de los exportadores y productores norteamericanos en transacciones a mediano plazo, usualmente de 1 a 5 años, mediante la compra de pagarés firmados por los importadores, y hasta por el 85% del monto financiado, sin derecho de recurso sobre el vendedor de los bienes. El Eximbank evita, en lo posible, la financiación directa, pero en los casos en que se acuerda concederla, requiere de los exportadores la presentación de una evidencia de que los bancos comerciales no han aceptado conceder créditos sin derecho de recurso en el financiamiento de la transacción.
- b) En operaciones indirectas, el Eximbank puede comprar en efectivo, por su propia cuenta y riesgo, los últimos financiamientos (la segunda mitad de un préstamo de 1 ó 2 años de plazo, o los financiamientos posteriores después de 18 meses en el caso de préstamos de 3, 4 ó

5 años de plazo) de los pagarés contra los cuales los bancos comerciales han extendido a los exportadores créditos sin derecho de recurso. Cuando los bancos comerciales acuden a esta forma de ayuda, el Eximbank no concede garantías para los primeros vencimientos. Esto refleja el deseo del Eximbank de estimular a los bancos comerciales a conceder financiamiento y desanimarlos de pedir la participación financiera del Eximbank.

- o) La forma usual de ayuda del Eximbank es mediante la concesión de sus garantías a los bancos comerciales que operan en el financiamiento de exportaciones realizadas a plazos de 1 a 5 años, de manera de facilitarles el financiamiento y, en caso necesario, la venta de los valores relacionados con la exportación a otras instituciones financieras. Bajo este programa, el Eximbank ofrece garantías directas a los bancos comerciales de los EE.UU., cubriendo sus riesgos cuando financian exportaciones a mediano plazo, sin derecho de recurso contra el exportador. Esta cobertura equivale a una garantía total del Eximbank sobre la fracción de la transacción así financiada por el banco comercial, excepto en el caso en que los bancos comerciales asumen el riesgo comercial de los primeros vencimientos, que ascienden a 30% o 50% del financiamiento total.

Requisitos generales en las operaciones:

- a) El monto del contrato a ser financiado incluye el valor de factura de la mercadería en dólares de los EE.UU., y puede incluir gastos de transporte y seguro marítimo. Las mercaderías deben ser originarias o manufacturadas en los EE.UU., y de carácter no militar.

Los países de destino están sujetos a la aprobación por el Eximbank. Todos los créditos deben ser denominados en dólares de los EE.UU.

- b) Como regla general, el importador debe pagar un mínimo de 20% en efectivo hasta la fecha de entrega. En algunos casos (por ejemplo, cuando hay excelentes condiciones de crédito, o competencia muy aguda por parte de los exportadores extranjeros) se acepta un pago en efectivo del 10%, o aún menos.
- c) Para cubrir el saldo, se requiere que el importador firme pagarés a favor del exportador, a pagarse por medio de un banco de los EE.UU., en cuotas mensuales, trimestrales o semestrales. Si los pagarés van a ser adquiridos por el Eximbank, deben devengar un interés mínimo del 6%. Los plazos comerciales usuales sobre los cuales deben hacerse estas transacciones son aquellos generalmente aceptados según las prácticas comerciales; pueden observarse plazos más largos si se demuestra que los plazos competitivos ofrecidos por exportadores extranjeros cuentan con la ayuda financiera de los gobiernos. En ningún caso el plazo puede exceder la vida útil del artículo exportado.
- d) Se requiere que el exportador retenga, por su propia cuenta, un 15% del monto total del crédito, distribuido en partes iguales, de acuerdo con los vencimientos.
- e) Las transacciones que se financien con la ayuda del Eximbank no pueden ser garantizadas o aseguradas por el Eximbank.

2 - Japón

En el Japón la estructura financiera del mecanismo de promoción de exportaciones, está compuesta por el Banco de Exportación e Importación del Japón, el Banco del Japón y el Banco de Desarrollo del

Japón.

Banco de Exportación e Importación

Este Banco fué fundado en 1950 con el objeto de fomentar el intercambio con el exterior por medio de la ayuda financiera. El Banco se especializa en el otorgamiento de créditos y garantías de créditos a medio y largo plazo a empresas japonesas para financiar exportaciones de bienes de capital y servicios técnicos, importaciones de materias primas e inversiones en el exterior. También otorga préstamos a los gobiernos extranjeros para importar bienes de capital japoneses y servicios técnicos. Los intereses de los créditos oscilan entre el 4 y 7% anual, y la cuantía de los mismos asciende en general al 70% y en algunos casos al 80%, del monto de las operaciones.

Banco del Japón

El Banco del Japón redescuenta letras de exportación a intereses preferentes únicamente en relación con operaciones a corto plazo.

Banco de Desarrollo del Japón

Este Banco suministra créditos a medio y largo plazo para producción, sus operaciones no se orientan, empero, a la exportación en forma específica. La posibilidad de exportación de los productos es sin embargo, un criterio importante en la asignación de préstamos a las empresas.

3 - Israel

Debido a las presiones monetarias locales, el mercado monetario de Israel es muy limitado. Los préstamos son muy costosos y los créditos son difíciles de obtener. Por estas razones el Gobierno de Israel presta atención especial a la financiación de la producción destinada a los mercados de exportación.

En este sector se presta ayuda en las siguientes formas:

- a) Financiación para la compra de materias primas importadas. Se permite a los exportadores comprar materiales en el exterior mediante la utilización de créditos extranjeros. En estos casos, las tasas de interés son mucho más bajas que las locales.

- b) Financiación para la compra de materias primas locales. La compra de materias primas locales se financia por medio de fondos especiales para préstamos, establecidos por el gobierno.
- c) Financiación de los costos de producción durante todo el período de producción. El valor agregado también se financia por conducto de fondos especiales para préstamos.
- d) Financiación de existencias. La financiación de existencias para fines de exportación, por un período razonable de tiempo, según el producto de que se trate, se hace por intermedio de fondos especiales. La tasa más baja que las tasas de interés locales acostumbradas.
- e) Financiación de las inversiones generales en plantas y equipo. Con excepción de muy pocas industrias (calcio, fosfato, bromo, etc.) no se presenta problema especial para la financiación de inversiones con fines de exportación únicamente, puesto que la mayoría de las fábricas destinan la mayor parte de sus servicios de producción al abastecimiento de los mercados locales. No obstante, si una fábrica quiere dedicarse a exportar un porcentaje relativamente alto de su producción, digamos alrededor del 50%, el gobierno le concede préstamos especiales de desarrollo. Estos préstamos, que se conceden a una tasa baja de interés, ayuda indirectamente a financiar las exportaciones.

4 - Países Europeos

- Gran Bretaña

En los países europeos, los sistemas de financiación a corto y mediano plazo parecen ser tan idóneos más que en EE.UU.

En Gran Bretaña por ejemplo, hasta muy poco después de 1914 no se contaba con mecanismos apropiados para el financiamiento de exportaciones a largo y mediano plazo, y cuando debido a las

presiones del comercio se trató de dar alguna solución a las necesidades se optó por ir adaptando las viejas técnicas a los nuevos requerimientos del comercio exterior.

Los bancos comerciales, cuya importancia era decisiva en algún nuevo programa de créditos, por la gran masa de recursos de que podían disponer, jugaron un papel importante en el desarrollo de las nuevas formas que se fueron adoptando, junto con las Casas de aceptación.

Esto de todos modos no alteró fundamentalmente las prácticas vigentes, fundamentalmente por la situación de la industria de Gran Bretaña cuya capacidad de producción de bienes de capital estuvo prácticamente saturada hasta que terminó el auge de Corea, y por lo tanto no necesitaba de incentivos.

Recién cuando se interrumpió la espectacular tasa de crecimiento de las exportaciones británicas (a comienzos de la década del 50), los exportadores comenzaron a exigir un mayor apoyo y nuevas formas de ayuda; al mismo tiempo los bancos se mostraban reacios al principio a comprometer por plazos relativamente largos y con riesgos considerables, fondos derivados de depósitos a la vista o a corto plazo y tardaron algún tiempo en acomodarse a las necesidades.

Sin embargo, posteriormente se puede ver que junto con algunos créditos para la construcción de barcos-tanque, los créditos a la exportación fueron los únicos casos en los que los bancos comerciales aceptaron en su cartera voluntariamente documentos no negociables y a plazos medianos y largos.

Las formas de financiamiento que se han aplicado en Gran Bretaña son variadas:

- a) Por regla general, el crédito de exportación forma parte de las transacciones bancarias corrientes, si bien se halla estrechamente vinculado a la garantía que otorga el Export Credit Guarantee Department (E.C.G.D.)

El financiamiento de grandes contratos a mediano plazo se realiza por medio de sindicatos de bancos

comerciales. El Banco de Inglaterra refinancia los reembolsos con un vencimiento de hasta 18 meses, de los préstamos a mediano plazo garantizados por el ECGD.

- b) Se pueden conceder créditos para todas las categorías de bienes exportados con destino a cualquier país. En la práctica, el monto mínimo es de 100.000 libras esterlinas, ya que la garantía del ECGD constituye condición indispensable del crédito y ésta es la cantidad mínima que se asegura. El plazo debe contar con la aprobación del ECGD y no debe exceder de 5 años, a partir de la fecha del embarque.
- c) La participación en el financiamiento por parte del exportador depende de la posición financiera de su negocio y de su capacidad de crédito.
- d) Todas las autorizaciones de crédito, cualquiera que sea la naturaleza de éstos, requieren de un compromiso en firme por parte del banco comercial, por ejemplo, de descontar letras o pagarés. Como la garantía del ECGD cubre el contrato desde la fecha de su firma, la prefinanciación se halla generalmente comprendida entre las facilidades corrientes de sobre giro del manufacturero.
- e) Hay dos formas en la práctica para obtener financiamiento con el ECGD. Primero, el comprador puede emitir pagarés a favor del exportador, que éste descuenta en su banco, o contra los cuáles puede obtener adelantos bancarios sobre la parte asegurada de los mismos. En otros casos los bancos pueden obtener una garantía directa del ECGD contra pagarés del cliente extranjero. En este caso el exportador no interviene en la transacción.
- f) Los créditos a mediano plazo requieren siempre la garantía del ECGD, que cubre normalmente entre el 85%

y el 95% del crédito. Frecuentemente se requieren seguridades complementarias, tales como la garantía por parte de un banco principal en el país del importador, para asegurar que los pagos se realicen cumplidamente.

- Francia:

En Francia se organizó un sistema con aspectos propios y no aplicados anteriormente.

La organización de las facilidades de crédito a plazo medio para la exportación se inició en 1950 y desde entonces no ha variado significativamente, en cambio las financiaciones a corto plazo para la prefinanciación así como para la financiación propiamente dicha, se habían establecido ya con anterioridad y en su evolución no ha permanecido sin alteraciones como el anterior.

El mecanismo adoptado para el financiamiento a plazo medio consistió en la posibilidad de obtención por parte del exportador, de un crédito de su banco equivalente al crédito concedido por él mismo al comprador; se ofrecía a la vez este crédito como garantía.

El banco podía redescantar el documento a que daba origen la operación en algunas instituciones intermedias y hasta en el Banco de Francia.

- Alemania

En Alemania, especialmente a principio de la década del 50, las facilidades para el financiamiento de exportaciones eran mucho mayores que en otros países europeos.

Merece mencionarse la técnica empleada en los créditos de prefinanciación. En base a un pedido en firme se libraban letras de exportación a cargo de los clientes extranjeros; éstas se transferían al banco del exportador para su descuento, previamente a la aceptación por el girado; a su vez el banco podía redescantar en el Banco Central fuera de los topes fijados para los demás documentos comerciales. Lo interesante al respecto es que durante un lustro (1951-55) estos documentos pudieron redescantarse a las tasas que

regían en los distintos países importadores (cuando éstas eran más favorables, que las del mercado interno), por otra parte el exportador quedaba asegurado contra el riesgo cambiario, porque las letras eran descontadas a la cotización del día.

En 1951 se creó la AUSFUHRKREDIT , A.G. (AKA) cuyos recursos procedían de una línea de créditos de miembros de la misma y del redescuento en el banco central; si bien en su comienzo se esperó que esta institución diera muy buenos frutos, esta esperanza se fué diluyendo debido a que los plazos que podían otorgar no eran suficientes y otras dificultades; es un hecho que gran parte del volumen y de créditos para transacciones a plazo medio, ha sido concedido fuera del sistema de la AKA y directamente por la banca comercial.

- Dinamarca

La financiación de las exportaciones es uno de los métodos empleados para estimular la producción danesa de artículos para el mercado de exportación.

Por una parte, esto implica la concesión de créditos a largo plazo en el exterior a los países de pocas disponibilidades monetarias. En la actualidad, Dinamarca puede conceder préstamos hasta por 100 millones de coronas a los países en desarrollo que compran productos daneses, y también se dispone de un fondo adicional de 150 millones de coronas para garantizar entregas a largo plazo de productos daneses a dichos países.

Por otra parte, la financiación de las exportaciones implica una asistencia directa a los exportadores daneses por conducto del sistema del Plan de Garantía de los Créditos de Exportación.

Los bienes y servicios de origen danés que exportan las empresas registradas en Dinamarca, generalmente tienen derecho a pedir que se les concedan garantías de exportación respaldadas por el Fondo de Comercio. En el capítulo referente a seguros de créditos a la exportación ampliaremos la descripción del sistema de Dinamarca.

VI - EL CASO DE AMERICA LATINA

La elevada concentración geográfica de las industrias en América Latina y el hecho de que éstas se dedican fundamentalmente a la producción de algunas materias primas para exportación, ha generado la inquietud de encaminar esfuerzos hacia la industrialización y hacia el apoyo a las exportaciones de productos manufacturados.

Como ya explicamos, la competencia de los países industrializados constituye un gran obstáculo.

S.B.Linder en su "Teoría del comercio y Política Comercial para el desarrollo" comenta los resultados de una investigación realizada por la Organización de Importadores y Mayoristas de Suecia sobre las dificultades particulares en las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Algunas de las conclusiones fueron que "existe falta de confianza en la posición económica y en la confiabilidad de los exportadores de los países subdesarrollados; los exportadores regularmente reclaman que el pago sea hecho mediante cartas de crédito confirmadas, pero a menudo no reconocen el derecho a reclamaciones; las políticas de precios no toman en cuenta la necesidad de establecer precios especialmente bajos en las etapas iniciales, las normas técnicas y los niveles de calidad no están adaptados para llevar los rigurosos requerimientos de los países avanzados, o al menos, no lo están para satisfacer las necesidades especiales de países particularmente considerados (especialmente en el caso de pequeños países como Suecia.), el acabado de los productos, los modelos, los colores, el empaque, podrían ser hechos en forma más atractiva, las fechas de entrega no son respetadas y la continuidad de los embarques no es lo suficientemente buena y, finalmente., la información en el exterior de la existencia de productos potenciales de exportación deja mucho que desear".

Las dificultades no sólo existen en el comercio con los países desarrollados, sino que además - debido a la agresividad que emplean los países industrializados en su comercio - se presentan en caso de querer exportar a otros países en vías de desarrollo.

Muchas veces aún cuando se negocian rebajas arancelarias para el comercio, en un plano regional las dificultades subsisten.

Por ello deben promoverse las exportaciones hasta lograr competir con las de otras regiones; esto se lograría, contando con un funcionamiento satisfactorio de los siguientes instrumentos de política financiera que - entre otros - resultan indispensables para ese fin:

- a) Un sistema regional de pagos que facilite las transacciones comerciales interregionales; atenúe la necesidad de gastar en ellos divisas duras; y disminuya el costo de las operaciones propiamente financieras de ese comercio, ofreciendo al mismo tiempo el crédito mutuo que sea adecuado y necesario.
- b) Que se organicen e intensifiquen las relaciones correspondientes entre los bancos comerciales de la región, de modo que se faciliten al máximo las operaciones comerciales.
- c) Que se amplíen y perfeccionen los sistemas de financiamiento de exportaciones, como así también, los sistemas de seguro de crédito de exportación.

En los siguientes títulos profundizaremos por separado en cada uno de estos puntos en el orden en que se indica; entendemos que alrededor de ellos giran las principales dificultades de orden financiero que aquejan a la región, es por ello que dedicamos la mayor parte de este trabajo a su análisis, que abordaremos especialmente en lo que se refiere a financiación de exportaciones propiamente dicho y complementaremos con un análisis especial de estos aspectos para la República Argentina.

1 - Sistemas de pagos

Con posterioridad al establecimiento de los controles de cambio en la década de los treinta, la mayor parte de los países meridionales de América del Sur suscribieron convenios bilaterales de comercio y pagos entre ellos mismos.

La escasez de dólares y la segunda guerra mundial, provocaron un considerable aumento de las transacciones comerciales recíprocas. Sin embargo, excepción hecha de esos países meridionales, casi todos los restantes países de América Latina seguían comerciando en divisas convertibles. Al comenzar los gobiernos de América Latina a considerar la posibilidad de crear fórmulas de integración económica, se entendió que difícilmente sería conciliable una zona de libre comercio o una unión aduanera con sistemas de pagos heterogéneos.

Debido a ello se han ido elaborando una variedad de fórmulas que observaban la necesidad de homogeneizar los diversos sistemas en práctica.

La mayor parte de éstas, sugerían la creación de algún organismo de compensación multilateral de pagos. Sin embargo, mientras que para algunos la sola compensación acarrearía beneficios en materia de liquidez por un lado y de costo y mayor celeridad en las transferencias por el otro, para la mayoría de las fórmulas propuestas, los beneficios de la compensación técnica eran un elemento subsidiario o complementario de las facilidades crediticias que los países pudieran otorgarse.

Se contemplaba en muchos casos la instalación del sistema por etapas. Tal acontecía por ejemplo con el plan Triffin, que partía de una cámara de compensación en la que el elemento crédito desempeñaba al principio un papel poco decisivo - sólo contemplaba al principio la posposición de las liquidaciones hasta fin de mes -, pero que después se convertía en elemento central del sistema.

En 1965 se aprobó el reglamento del "Sistema de Compensación Multilateral de Saldos"; este es un sistema que se apoya sobre líneas de crédito que se otorgan los Bancos Centrales entre sí. Quiere decir que existe una compensación de pagos entre pares de Bancos Centrales y que los saldos resultantes de

las cuentas que registran esas operaciones se compensan multilateralmente.

No se puso en marcha una cámara de compensación con créditos multilaterales y recíprocos pues se consideró que ello traería diversos inconvenientes para su instalación y se prefirió ir por etapas; los inconvenientes mayores que se detectaron fueron los derivados de la necesidad de adaptar el ordenamiento legal y prácticas vigentes en cada uno de los países, asimismo se tuvo en cuenta que en tal caso la cámara necesitaría eventualmente de la creación de algún mecanismo de respaldo financiero.

La firma del acuerdo de compensación multilateral de saldos no obliga coactivamente a todos los Bancos Centrales a firmar convenios entre sí. Se establece en el acuerdo que, preferentemente por los créditos que se otorguen cada par de Bancos Centrales, no se cobrarán intereses.

A fin de hacer posible la compensación multilateral, los saldos que arrojen dichos acuerdos de créditos recíprocos son liquidadas por bimestres vencidos. Por supuesto a los sesenta días la renovación es automática.

Si durante el período de liquidación se produce un exceso sobre el límite que recíprocamente han convenido los Bancos Centrales, el deudor debe pagar de inmediato en monedas convertibles, aunque también se contempla la posibilidad de que los Bancos Centrales se otorguen entre sí créditos adicionales, para evitar liquidaciones dentro del período de 60 días.

El acuerdo del que forma parte el sistema, confiere una mayor flexibilidad de actuación a los bancos comerciales. El mismo estipula textualmente que "los Bancos Centrales signatarios propiciarán en lo posible el incremento de las relaciones financieras entre los bancos comerciales de la región.

A tal efecto podrán utilizar los créditos que se otorgaren para estimular la apertura de líneas de crédito entre los

bancos comerciales. Las transferencias de los saldos resultantes de los acuerdos de crédito recíprocos que celebraren los bancos comerciales podrán ser cursadas a través del sistema".

En realidad, mediante el sistema adoptado, las autoridades monetarias han creado dispositivos que - según explicaremos en el capítulo siguiente - habían sido reiteradamente solicitadas por la Banca Comercial.

Si bien es cierto que el sistema aprobado constituye un primer paso que puede permitir el proceso de integración financiera de la región sobre bases firmes, debemos decir que no coincidimos con la tesis de ir adecuando los sistemas de acuerdo al ritmo con que evolucione el comercio interregional. Entendemos más bien que para que la integración en Latinoamérica pueda alcanzarse deben crearse de antemano los instrumentos necesarios para su concreción; por ejemplo entendemos que habría sido necesario implantar junto al crédito automático para posponer liquidaciones, otros créditos de mediano y largo plazo que los países utilizarían para el financiamiento de los déficit que transitoriamente podrían tener, a raíz de la iniciación de un programa de liberación comercial. Esto tendería a vencer la timidez con que los países encaran el otorgamiento de concesiones y obligaría a los acreedores a acelerar sus desgravaciones para restaurar el equilibrio.

2 - Relaciones entre los bancos comerciales

La débil vinculación existente entre los bancos de los países de América Latina tiene su explicación en el hecho de que la mayor parte de ellos se rigieron durante muchos años por convenios bilaterales de comercio y pagos.

Durante la vigencia de los mismos, la banca comercial cumplía de hecho funciones de intermediación ya que los respectivos bancos centrales centralizaban las operaciones y subrogaban a aquellas instituciones en los débitos y créditos, con el exterior.

Más adelante al eliminar los países el bilateralismo y restablecer la convertibilidad de sus monedas, la falta de

experiencia en materia de negociación directa, unido a las dificultades de balance de pagos en los países que no permitían a los banqueros obtener un suficiente margen de seguridad para sus operaciones, indujeron a la banca comercial a realizar sus operaciones de comercio exterior con los países de América Latina recurriendo a la práctica de la triangulación.

La mayor parte de las cartas de crédito que se emiten a favor de exportadores de la zona, requieren confirmación de centros financieros del exterior, principalmente Nueva York.

Los países de América Latina poseen saldos en dólares, en los bancos de EE.UU., dedicados a financiar operaciones de comercio interzonal; esos saldos podrían utilizarse - de existir un sistema directo de pagos - para financiar transacciones con el resto del mundo.

Por otra parte no existen razones válidas para pagar las comisiones que requieren los bancos del exterior por la emisión o confirmación de cartas de crédito.

Cuando los créditos documentarios son emitidos o confirmados en el exterior, el importador debe pagar las comisiones al banco emisor de su plaza y las correspondientes al banco del exterior que confirma el documento.

Según opiniones fundadas se dice que el mayor escollo para evitar la triangulación consiste en la ausencia de un adecuado sistema de garantías.

Por ejemplo sabemos que ha ocurrido que se han otorgado líneas de crédito a bancos comerciales de países limítrofes y al recibir los créditos documentarios han pagado a su exportador las sumas correspondientes, pero a la fecha de vencimiento no han recibido la transferencia correspondiente por parte del banco emisor.

Se han visto precisados, entonces, a exigir la confirmación externa en las siguientes operaciones, pero entienden que este

tipo de dificultades se obviaría de existir algún tipo de participación de las autoridades monetarias centrales.

El argumento más valioso en favor del incremento de las relaciones interbancarias de la región parece ser, el que se fundamenta en la afirmación de que si los bancos comerciales de los países de la ALALC establecen cuentas de corresponsalia con líneas de crédito recíprocas, la liquidez del sistema aumentaría.

Los beneficios que de ello derivarían son varios, entre los cuales podemos citar, la reducción de los costos externos del financiamiento del comercio; la posibilidad que se generaría de otorgar mayores servicios a los comerciantes, sobre todo en lo que se refiere a la cobranza de giros y facilidades crediticias y además que si se logra la colaboración de los bancos centrales, se podrían sustituir los créditos que actualmente se otorgan en los bancos de Nueva York a través de las operaciones de pase en favor de sus agencias o corresponsales en el área.

Debe hacerse notar además que la generalización de la práctica de establecer líneas recíprocas de crédito entre los bancos comerciales significaría de hecho, contar con una masa rotativa de crédito adicional de considerable magnitud.

Por otra parte, si son varios los bancos comerciales que en cada país tienen líneas de crédito con instituciones de otros países; si se concentraran los débitos y créditos en una sola institución por país y además se contara con algún mecanismo de compensación, se vería aún más aumentado el volumen de medios de pago disponibles para financiar el comercio intrazonal.

Con ello la banca comercial comenzaría a desempeñar su papel promotor del comercio exterior que es a su vez la piedra angular del proceso de integración. Este papel dinámico de los banqueros se observa en los países europeos y no hay ninguna razón para que no ocurra lo mismo en el ámbito de la ALALC.

En Europa occidental los bancos realizan para sus clientes verdaderas investigaciones de mercado a través de sus corresponsales en los otros países.

En el seno de la ALALC es sabido que las numerosas expectativas de comercio obtenidas a través de las ruedas de negociaciones anuales, no han sido aprovechadas plenamente y que este hecho coincide entre otras cosas con la ausencia casi total de relaciones directas entre los bancos comerciales. La ampliación de la red bancaria latinoamericana con contactos y negocios regulares entre sus instituciones, propenderá a intensificar el comercio exterior, intraregional y será un elemento de inestimable apoyo para los productores y comerciantes de la región no experimentados en la mecánica de las ventas y las compras al exterior.

3 - Sistemas de financiamiento de exportaciones y sistemas de seguros

Aunque entendemos que el seguro de crédito es en la práctica, parte integrante de los mecanismos de financiamiento a plazo medio de las exportaciones, trataremos el tema por separado más adelante, dado que esperamos con ello contribuir a la claridad de la exposición y por otra parte debido a que es un hecho que en general, los problemas derivados de la cobertura de los riesgos de los créditos de exportación, han tenido soluciones organizadas en forma autónoma al problema general del que forman parte.

Ya nos hemos referido a que el establecimiento de un mercado común latinoamericano está destinado a intensificar el intercambio en el continente y - por sus efectos estimulantes sobre el desarrollo de los países miembros - a acrecentar al mismo tiempo el comercio con terceros países.

Entre las importaciones cuyo rápido desarrollo puede preverse, figuran las de bienes de equipo y de consumo durable, para los cuáles los países de América Latina ofrecen un

amplio mercado, hasta ahora abastecido casi en su totalidad por EE.UU., por países europeos y por el Japón. Así pues, la preferencia arancelaria resultante de la instauración de un mercado común latinoamericano estimulará una participación creciente de los proveedores situados en el interior de la zona, salvando en cierta medida las diferencias eventuales - y en realidad solo temporales - entre los precios de costo de las industrias exportadoras latinoamericanas y las de los demás países; y además mejorarán las condiciones relativas en que se ofrecerán las mercancías de los países exportadores de América Latina en los mercados de los demás países del Continente.

Sin embargo, no debe perderse de vista que entre esas condiciones figuran no solo el precio de costo, sino también las facilidades de crédito que pueden brindarse a los compradores. Téngase en cuenta además que para créditos que se extiendan por 5 años o hasta por más tiempo, el interés puede efectivamente representar un porcentaje importante del precio de compra.

A fin de que las exportaciones latinoamericanas alcancen el desarrollo deseado, y hasta si se admite que la preferencia arancelaria obvie las desventajas con que tropiezan - desde el punto de vista de los precios de costo - las industrias latinoamericanas potencialmente exportadoras, se necesitará que las facilidades de financiamiento sean equivalentes a las que disfrutaban las exportaciones procedentes de terceros países, sobre todo para la rama de bienes de capital, en la que dicha preferencia será menor y los créditos ordinariamente más amplios.

Si este razonamiento es valedero para las exportaciones de un país latinoamericano hacia los demás países del Continente, con mayor razón lo es en lo que concierne a las exportaciones latinoamericanas hacia terceros países, puesto que en

este caso la ventaja que constituye la preferencia arancelaria no existiría.

Cuando reflexionamos sobre algún posible sistema de financiamiento de exportaciones a plazo medio para países en desarrollo, no debemos perder de vista que, en la medida en que un crecimiento de las exportaciones por la venta a crédito, sea consecuencia de la utilización de factores de la producción que, de otra manera, hubieran quedado sin aplicación, la constitución de algún fondo de rotación no pesará sobre los recursos del país. En cambio si se trata de orientar hacia la exportación recursos utilizables también en otros sectores y de vender a crédito los productos de las nuevas industrias, se emplearán de hecho, en el extranjero, recursos que hubiesen podido ser utilizados para el desarrollo del país mismo.

En esta situación que debería ser la más frecuente en países de rápido desarrollo, la formación gradual del fondo de rotación, que permita incrementar las exportaciones mediante el otorgamiento de créditos a los compradores, constituye un drenaje de los recursos del país.

Por el contrario, si esos créditos son financiados con ayuda de recursos procedentes del exterior estimulando un aumento de las importaciones, será posible compensar el drenaje mencionado de los recursos interiores y neutralizar los efectos inflacionarios que puedan producirse.

De lo anterior se desprende que el financiamiento de las exportaciones latinoamericanas debería estar ayudado, en la medida de lo posible, en recursos obtenidos en el exterior del Continente, en los mercados financieros internacionales.

Por otra parte si se desea financiar las exportaciones con recursos de origen interno debe considerarse que las tasas de interés están en la región muy por encima de las de los demás países exportadores y que será por lo tanto neces-

rio que los gobiernos utilicen recursos presupuestarios o que los bancos centrales otorguen facilidades de redescuento a tasas preferenciales o bien si se deja el financiamiento en manos de instituciones financieras privadas, éstas pueden beneficiarse en ocasión de otorgar éstos créditos, con subvenciones de interés por parte del Estado.

Recuérdese también que no sólo sería conveniente llegar a una uniformidad en las posibilidades de financiamiento en los países de la región, sino que además sería deseable que el establecimiento de esas facilidades se hiciera en la medida de lo posible en un cuadro multilateral, lo que a la vez allanaría el camino para recurrir a mercados financieros exteriores e impediría al mismo tiempo, que por esta vía se cayera nuevamente en formas de bilateralismo ya superadas.

El objetivo perseguido por la organización de facilidades de financiamiento a plazo medio para las exportaciones debería consistir en:

- llegar a ofrecer a los exportadores, en los distintos países, facilidades casi semejantes para financiar los créditos otorgados a sus clientes extranjeros;
- hacer que los exportadores no se vean obligados a asumir riesgos excesivos;
- lograr que el costo de esos créditos se establezca a un nivel que no sea sensiblemente diferente del que esté en vigor en los principales países exportadores (ahora entre 5.5% y 7%);
- en conseguir que la extensión de esos créditos no tenga efectos inflacionarios y no constituya una carga demasiado gravosa para el país exportador, lo que puede ser factible si se relacionan esas facilidades de crédito, con un sistema de refinanciamiento multilateral.

Como ya hemos dicho, no puede pretenderse que los exportadores tomen a su cargo los riesgos de transferencia y políticos. Por lo tanto para que puedan alcanzarse las metas señaladas, tales riesgos tendrán que ser asumidos por sistemas nacionales de garantía.

Por otra parte parece poco probable que los sistemas de financiamiento a plazo medio puedan desarrollarse sin el concurso del Estado. Hay razones de costos fundamentalmente que además de la inestabilidad de los depósitos en divisas a corto plazo, hacen difícil suponer que pueda funcionar el sistema sin algún tipo de intervención estatal.

Esta colaboración del Estado puede ser directa (cuando se asignan recursos presupuestarios, o se proporcionan fondos rotativos) o también indirecta, bajo la forma por ejemplo de subvenciones de interés, a los bancos que otorguen créditos a la exportación.

En cuanto a la técnica con que deben realizarse los financiamientos a plazo medio, hay general acuerdo, en que el procedimiento más recomendable sería, el de comprar o descontar los pagarés por una institución bancaria, sin mediar derecho de recurso al exportador por la parte garantizada.

Por último en lo que se refiere a la refinanciación de los créditos para exportación, debe pensarse que si para ello se crea una institución nueva, las dificultades que presentaría la formación de su capital por los países miembros del sistema, así como lo inconveniente de establecer una nueva carga para los países en desarrollo, nos haría ver la ventaja de utilizar algún organismo internacional ya formado que, como el Banco Interamericano por ejemplo, contando con sus demás operaciones habituales, vería reducida al mínimo la incidencia en su negocio de los nuevos créditos de refinanciación de exportaciones.

VII - EL BANCO INTERNACIONAL DE DESARROLLO

En el informe aprobado por unanimidad por la Asamblea General de la VII Reunión Operativa del CEMLA, se llegaba a las siguientes conclusiones:

- 1 - El sistema de financiamiento de las exportaciones latinoamericanas, debería estar basado en un mecanismo regional de crédito, ampliamente capacitado para movilizar recursos financieros provenientes de los mercados internacionales. Se pensó que uno de los mecanismos adecuados podría ser la emisión de bonos a corto y medio plazos, respaldada por los documentos de exportación, que haría el BID.
- 2 - Se consideró necesario que, para dar a un sistema regional de esta naturaleza la mayor eficacia, habría que estructurarlo con base en un organismo nacional que funcione en cada uno de los países latinoamericanos, y de un organismo regional.

El objetivo fundamental de los organismos nacionales sería conseguir a través de la banca, el financiamiento a los exportadores; ello se haría por medio del descuento de los instrumentos de crédito, cuyo origen fuera la exportación de los bienes comprendidos en el sistema regional como susceptibles de financiarse a plazo medio.

A su vez el organismo nacional utilizaría al regional para re-financiar la mayor parte de los créditos que hubiese concedido.

Entre las funciones más relevantes del organismo podemos mencionar las siguientes:

- a) Determinar los tipos de bienes susceptibles de financiamiento y las condiciones de exportación y crédito para financiarlos.
- b) Refinanciar parte de los créditos que otorguen los organismos nacionales a sus exportadores, de acuerdo con las normas que establezca el organismo regional.
- c) Promover la movilización de los recursos financieros internacionales con los saldos de los instrumentos de crédito originados en las exportaciones refinanciadas por

- el organismo regional; y
- d) Establecer condiciones uniformes para financiar las exportaciones intrarregionales y contribuir a lograr una mayor uniformidad en el crédito para la exportación en el ámbito internacional.

Por otra parte, se manifestó que la institución mejor preparada en el momento para actuar como organismo regional era el Banco Interamericano de Desarrollo.

En cuanto a las exportaciones que serían objeto de financiamiento se consideró que debía darse preferencia a las interregionales ya que ello implicaría estar financiando las inversiones del país importador y a la vez facilitando el desarrollo de las industrias de bienes de capital del país exportador.

Se pensó que el sistema comprendería una serie de garantías que protegerían los intereses de todas las instituciones participantes en el financiamiento.

En cuanto a las formas institucionales que podrían adoptarse se consideró 1) la posible integración total del mecanismo en la estructura del BID ; 2) la posibilidad de crear un fondo especial que sería administrado por el BID y tendría como finalidad única el financiamiento de exportaciones y 3) el establecimiento de una corporación que sería administrada por el BID cuyo objeto exclusivo sería la financiación de exportaciones y cuyo activo y pasivo fueran completamente independientes del activo y pasivo propios del BID.

Este proyecto fué debatido, y en la Primera Reunión de Política Comercial y Bancos Centrales o similares de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio se decidió:

"Primero": recomendar al Comité Ejecutivo Permanente que haga presente al BID que considera indispensable que en forma inmediata se establezca un sistema de financiamiento de las exportaciones de América Latina, con aportación sustancial de recursos financieros del exterior.

Segundo: Dejar constancia de que tomó conocimiento con satisfacción de la alta calidad técnica del proyecto preparado por el Banco."

Luego de ello, en 1963 el BID adoptó varias iniciativas entre las que cabe mencionarse el Programa para financiar las exportaciones intrarregionales de bienes de capital en América Latina que se comenzó a ejecutar en 1964 y cuyos lineamientos se estructuraron sobre la base del proyecto mencionado.

En una primera etapa se autorizó 30 millones de dólares de los recursos ordinarios del Banco para el financiamiento del Programa. Los bienes que se financien deben ser originarios de los países latinoamericanos, considerándose tales los producidos con componentes o materias primas de origen nacional o regional, así como también los bienes que incluyan componentes importados de fuera del área siempre que se haya llevado a cabo en el país exportador el último proceso que otorgue al bien una nueva individualidad y que el valor CIF de la parte importada de fuera del área sea inferior al 50% del precio FOB del bien.

El programa en realidad sirve además para financiar los componentes que intervengan en la fabricación de los bienes de capital. El financiamiento que se otorga es de plazo medio (entre 180 días y 5 años), el BID está autorizado para llevar este límite hasta 5 años si las condiciones de competencia internacional lo hacen necesario.

El BID puede financiar hasta el 70% del valor de factura; el importador generalmente, debe efectuar un pago al contado de por lo menos el 20% y el exportador mantiene la responsabilidad financiera de por lo menos el 15% del valor adeudado por el importador.

La tasa de interés devengada por el Banco en las operaciones de financiamiento, en ningún caso será menor que la exigida en otras operaciones realizadas con recursos ordinarios

de capital, pudiendo requerir la garantía del gobierno del país exportador o de algún organismo financiero, aceptable para el Banco. La tasa de interés incluye la comisión del 1% destinado a la reserva especial del Banco.

Los organismos nacionales por cuyo conducto se realizarán todas las operaciones, deben asumir la responsabilidad del financiamiento de la parte adeudada por el importador y no financiada por el Banco. Deberán además extender su garantía a todos los documentos presentados al Banco para su redescuento. Por último también estos organismos centralizarán las operaciones y el control del cumplimiento de las disposiciones, particularmente en lo que se refiere a la naturaleza de los bienes exportables y de este tipo de financiamiento.

Los organismos nacionales son por lo general, instituciones públicas o semi-públicas, como los bancos centrales y los bancos nacionales de comercio exterior.

1 - Técnicas de operación

1) Concesión de préstamos globales a los organismos nacionales de los países exportadores

Estos serán destinados a descontar pagarés emitidos por los importadores a favor de los exportadores.

2) Compra de documentos de crédito emitidos por los organismos nacionales

Los organismos nacionales descuentan directamente los documentos de los importadores en los organismos nacionales de sus propios países, los cuáles emitirían sus pagarés a la orden del Banco, a título de refinanciamiento y dentro de las líneas de crédito establecidas.

3) Redescuento de documentos de créditos del importador, garantizados por el organismo nacional

En este caso los organismos nacionales transfieren directamente al Banco los documentos de crédito emitidos por el importador, con garantía incondicional. El Banco luego venderá estos documentos en los mercados de capital. Estas técnicas tratan de simplificar los procedimientos operativos, a la vez de crear la posibilidad de movilizar recursos externos.

El programa comenzó a funcionar el 8-4-64 cuando el Banco concedió las primeras líneas de crédito (11 millones de dólares al 6% s/saldos):

- 1 - Dls. 3 millones al BCRA.
- 2 - Dls. 3 " al Bco. de Brasil S.A.
- 3 - Dls. 2 " al Bco. Central de Chile
- 4 - Dls. 3 " a Nacional financiera S.A. de México.

Al 31/12/66 el monto total desembolsado por el Banco era de 8.682.311,45 Dls., habiendo sido a esa misma fecha, el monto autorizado de Dls. 26.780.000,00 según puede verse en el cuadro que sigue.

2 - Movimiento de las líneas de crédito
(hasta el 31 de diciembre de 1966)

<u>Instituciones</u>	<u>Monto Autorizado</u> A	<u>Monto Desembolsado</u> B	<u>A - B</u> C	<u>Monto Recuperado</u> D	<u>Monto Disponible</u> C + D E
Banco Central de la Rep. Argentina	3.000.000	1.813.603,23	1.186.396,77	507.317,33	1.693.714,1
Banco de Brasil	3.000.000	1.821.200,00	1.178.800,--	355.310,00	1.534.110,--
Banco de Brasil	10.780.000	-	10.780.000,--	-	10.780.000,--
Banco Central de Chile	2.000.000	-	2.000.000,--	-	2.000.000,--
Naciona Financiera de México	5.000.000	4.777.708,22	222.291,78	221.625,94	443.917,7
Banco Nacional de Nicaragua	1.000.000	-	1.000.000	-	1.000.000
Banco Industrial del Perú	1.000.000	269.800,--	730.200,--	39.100,--	769.300,--
	<u>26.780.000</u>	<u>8.682.311,45</u>	<u>17.097.688,55</u>	<u>1.123.353,32</u>	<u>18.221.041,8</u>

Según estimaciones del Banco, el valor facturado de las exportaciones, que en alguna medida han sido financiadas por él hasta el 31-12-66 era de Dls. 13.964,205. En promedio la entidad había financiado el 62,2% del valor facturado de dichas exportaciones.

Las realizaciones logradas en dos años, aunque no cubren aún completamente las aspiraciones de los países latinoamericanos, a más de estar constituyendo la base de un desarrollo económico de la región fomentando la implantación de grandes complejos industriales, está creando la posibilidad de obtener recursos externos, en condiciones más ventajosas a los países de menor desarrollo económico relativo de la región.

VIII - EXPERIENCIAS EN CUATRO PAISES DE AMERICA LATINA

A continuación examinaremos los sistemas de financiamiento a mediano y largo plazo a las exportaciones en cuatro países de América Latina: México, Ecuador, Colombia y Brasil.

1 - México

La financiación de exportaciones de productos manufacturados a mediano y largo plazo en México se llevan a cabo por medio de la banca comercial (Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio, Bancos de depósito y los de ahorro y las sociedades financieras) y por el Fondo para el Fomento de la Exportación de Productos Manufacturados que es administrado en fideicomiso por el Banco de México S.A. en representación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Pueden dividirse las operaciones en tres tipos según los plazos otorgados:

a - Plazo de 1 a 3 años:

estas se llevan a cabo
con cargo a 3 tipos de
recursos

Propios

depósito obligatorio

pasivo en moneda extranjera

La exportación de bienes manufacturados en general, se hace comúnmente con cargo a los recursos propios de las instituciones. Los instrumentos utilizados son las letras de cambio, pagarés o similares.

Las tasas de descuento se sitúan, por lo general, arriba del 8%. Si la operación se documenta en dólares y con aval bancario, esa tasa se reduce a alrededor de 7%, para plazos hasta de 2 años, y de 8% para plazos mayores.

Con base en el depósito obligatorio y en el pasivo en moneda extranjera de los bancos y sociedades financieras se hace la financiación de bienes de consumo duradero (que cuenten con un contenido de fabricación nacional del 50%, como mínimo).

Las tasas de descuento no pueden exceder por disposición del Banco Central, del 8% anual. Los instrumentos que se utilizan son letras de cambio, pagarés o títulos de crédito similares. Si las operaciones se documentan en dólares y con aval bancario, la tasa de descuento se reduce al 7% aproximadamente.

El plazo de estos financiamientos no puede exceder de 2 años.

También con cargo a los mismos recursos se financia la exportación de bienes de capital, instalaciones, equipo, o sus partes, cuyo contenido de fabricación nacional no sea menor de 50%; los plazos pueden ser de hasta 3 años. Las tasas de descuento son algo mayores que en el caso precedente, situándose por lo general, por encima del 8%. Los documentos que los bancos o instituciones financieras descuentan a los exportadores, sobre operaciones de esta naturaleza, podrán ser redescontados en el Fondo para el Fomento de la Exportación de Productos Manufacturados si el monto de los pagos diferidos no excede, en general, de 80% del valor facturado. En caso de acudir al redescuento, el plazo de la operación es prorrogable hasta 5 años.

b - Plazo hasta de 7 años:

Las sociedades financieras solamente, están autorizadas a conceder este financiamiento, con cargo al 5% del pasivo en moneda extranjera que tenían antes del 6-3-59; o bien con cargo a igual tipo de pasivo en exceso del que tenían el 5 de mayo de 1959. Pueden financiarse los productos manufacturados nacionales de consumo final, de capital, instalaciones, equipo y sus partes, siempre que su contenido de fabricación nacional sea por lo menos de 50%. La sociedad financiera adquiere los documentos del exportador: letras de cambio, pagarés, cartas de crédito y otros títulos de crédito análogos. Se opera mediante aceptaciones, endosos y avales, con cargo a la sociedad financiera y a favor del exportador. La tasa de descuento o interés aplicado al exportador, fluctúa para este tipo de operaciones,

entre 8 y 12%. (La sociedad financiera puede también acudir al redescuento en el Fondo para el Fomento de la Exportación de Productos Manufacturados.)

c - Plazo de hasta 10 años:

Las sociedades financieras están autorizadas para conceder financiamiento de exportaciones hasta 10 años de plazo, con cargo a sus recursos propios. (Este plazo se concede solo en los casos en que el exportador se ve forzado a otorgar créditos tan prolongados al importador). El mecanismo opera a través de líneas de descuentos de títulos de crédito de primera línea, amplia y sólidamente garantizados por instituciones de crédito de primer orden del país importador, así como pagarés, aceptaciones y avales garantizados colateralmente con títulos como los anteriores y otros autorizados por la ley, y que a juicio de la sociedad financiera, dé las garantías ofrecidas (Existe también la posibilidad de que las sociedades financieras acudan al redescuento en el Fondo para el Fomento de la Exportación de Productos manufacturados).

Estructura del Fondo para fomento de exportaciones de productos manufacturados;

El objeto del Fondo es refinanciar y garantizar los créditos a plazo mediano y largo que los exportadores nacionales conceden a sus compradores con el exterior y que sean financiados por bancos de depósitos y de ahorro o sociedades financieras. Este Fondo tuvo su origen en la Ley de Ingresos de la Federación del año 1962, mediante la cuál se gravó con un impuesto del 10% las importaciones de ciertos bienes suntuarios, que irían a acumularse en un Fondo para facilitar las ventas en el exterior, de artículos industrializados de origen mexicano.

El programa financiero del Fondo comprende tres aspectos:

- a - redescuento
- b - garantía sobre riesgos políticos, y
- c - compensaciones a los exportadores por costos de garantía bancaria en el exterior

Las exportaciones que pueden acojerse al Programa Financiero del Fondo son las siguientes:

- a) El bien objeto de la exportación deberá ser un artículo manufacturado en México, que pueda ser clasificado como bien de consumo durable, maquinaria, instalaciones, equipo o sus partes; cuyo contenido de fabricación nacional sea de por lo menos el 50%.
- b) El pago de la mercancía debe pactarse en moneda mexicana o en dólares de los EE.UU.
- c) Cuando la venta se concierte a crédito, y el plazo de dicho crédito, la forma de amortización y el porcentaje que represente el valor de la mercancía, estén de acuerdo con las políticas del mercado internacional, respecto del producto de que se trate.

Siempre que se cumplan estas tres condiciones en las exportaciones, el Fondo redescuenta los documentos provenientes de dichas exportaciones a los bancos de depósitos y ahorro, al Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., y a las sociedades financieras. El plazo del crédito deberá ser superior a 180 días, pero no excederá de 5 años, salvo excepciones de acuerdo a las prácticas del mercado internacional o del bien de que se trate.

El procedimiento a seguir en las operaciones de redescuento del Fondo es que el exportador informa a su banquero sobre las principales características de la exportación y de los títulos de crédito con que se vaya a documentar el adeudo. Con estos datos, el banquero presenta una solicitud al Fondo, y una vez aprobada, solo resta esperar que la mercancía se entregue al comprador para que los respectivos documentos sean descontados a la empresa exportadora por la institución de crédito y redescontados a ésta por el Fondo.

El Banco de México determina cada tres meses o con mayor frecuencia, si así lo estimare conveniente, las tasas de

redescuento 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.

2 - Ecuador:

Las exportaciones del Ecuador consisten básicamente en productos primarios de origen tropical, como el café, cacao, banano, azúcar, etc., los cuáles debido a lo inestable de los mercados mundiales no presentan perspectivas favorables como medios de pago externos.

Se han llevado a cabo esfuerzos para impulsar la diversificación y promoción de mercados y productos, con el propósito de que, al mismo tiempo que se desarrolla la producción, se tienda a neutralizar los factores adversos de orden externo, que experimenta el comercio exterior, y se procure mantener el equilibrio externo; como resultado de esta política se han incorporado nuevos renglones de exportación como son: el extracto de piretro, productos de mar, derivados del banano, etc.

Teniendo en cuenta la estructura y el comportamiento externo de las exportaciones de los productos primarios y especialmente, los limitados recursos financieros que dispone Ecuador, se han establecido instituciones y mecanismos financieros que contribuyen a complementar los recursos que demandan las actividades de exportación:

- a) En primer término, se encuentra el crédito que concede el Sistema de Bancos de Fomento, integrado por instituciones que se especializan en otorgar créditos al sector agropecuario. En la práctica, este mecanismo no está vinculado en forma directa al crédito de exportaciones; sin embargo, su contribución es indirecta al financiar la explotación de productos tropicales que se destina al comercio internacional.

En términos generales, la forma como opera este mecanismo de ayuda financiera es la siguiente: los Bancos de Fomento otorgan crédito de acuerdo a los planes elaborados anualmente hacia aquellos renglones agrícolas que participan en las exportaciones, otorgando recursos para cubrir el costo financiero del ciclo productivo hasta un 80%. Además para el levantamiento y movilización de las cosechas también se conceden créditos hasta por el 60% de los costos. En ambos casos, el crédito es pagadero a 2 y 3 años, aceptándose renovaciones, previa amortización del 40% o más de acuerdo al criterio de la institución de fomento. Los tipos de interés son los del 4% anual, y la garantía que se exige por lo general, es la cosecha del producto, que para efectos de la concesión del crédito se denomina "prenda agrícola".

- b) Por otra parte, el Banco Central del Ecuador, también ofrece ayuda financiera a las exportaciones a través del sistema llamado "Crédito sobre futuras exportaciones".

Este crédito se refiere a la provisión de recursos para la gestión misma de la exportación del producto, o sea la entrega anticipada de recursos al exportador con cargo a sus ventas futuras al exterior. La cancelación de este crédito se realiza a través del propio Banco Central, cuando el exportador efectúa la entrega legal de las divisas provenientes de sus exportaciones.

La finalidad de este crédito es ayudar al exportador, a cubrir los costos en que generalmente incurre en las operaciones de exportación.

Dada la naturaleza de este crédito, el plazo es corto, sin embargo se consideran renovaciones; el tipo de interés es del $3\frac{1}{2}\%$ y como garantía se exigen los contratos de exportación.

3 - Colombia:

El mecanismo - que fue implantado en 1963 para todos los productos de exportación con excepción del café, el oro, el petróleo, el plátano, el algodón y el azúcar - es realizado por los bancos comerciales privados y el Banco de la República de Colombia y por el mismo llega a cubrirse hasta el 80% del valor de factura.

Los intereses que se cobran varían de acuerdo al plazo y consisten en tasas del 5,50% al 6,25; estos intereses se distribuyen entre el Banco de la República y el banco comercial que intervenga.

Las mismas disposiciones legales que dieron origen al financiamiento a las exportaciones, también autorizan la concesión de préstamos, para financiar la importación de bienes de capital.

4 - Brasil:

El procedimiento vigente es el que se explica a continuación:

- 1 - La "Carteira de Comercio Exterior" del Banco do Brasil S.A., puede autorizar el financiamiento de exportaciones de bienes de capital y de consumo durable, para su pago diferido a mediano y largo plazos en monedas libremente convertibles.
- 2 - El financiamiento en moneda extranjera no podrá exceder del 80% del valor facturado; correspondiendo al importador efectuar el pago, antes del embarque, de por lo menos 20% de ese valor. A las finalidades de lo dispuesto en este ítem será incluido en el valor facturado el monto del flete cuando el transporte sea efectuado bajo bandera nacional.
- 3 - Para las exportaciones que se ajusten a las condiciones establecidas en los ítems 1 y 2, el "Banco de Brasil S.A." podrá conceder refinanciamiento de acuerdo a las siguientes bases:
 - a) Operaciones de un plazo no superior a los 360 días, contados a partir de la fecha de la negociación con

el Banco: Por la "Carteira de cambio" (es una dependencia del Bco. Central de Brasil), para la totalidad del valor de la parte financiada.

- b) Operaciones a plazos superiores a 360 días: por la "Carteira de Comercio Exterior" para la totalidad del valor de la parte financiada amortizable en los primeros 360 días, contados a partir de la fecha de la negociación con el Banco, y para el 75% del saldo del financiamiento redimible en el resto del plazo.
- c) Cuando el pago a la vista efectuado por el importador en la forma establecida en el ítem 2, fuera superior al mínimo del 20% en él establecido, el refinanciamiento de la parte liquidable en el período posterior a los 360 días podrá, en proporción a ese exceso y a criterio de la "Carteira de Comercio Exterior", sobrepasar el límite del 75% arriba indicado.

- 4 - A los fines especificados en el aparte 3, el exportador deberá entregar al Banco do Brasil S.A. títulos por el valor total de la exportación, admitiéndose, para la parte no cubierta por el refinanciamiento, el cambio vigente para la fecha de cierre de la negociación o la fecha de liquidación de los títulos en el exterior, según preferencia del exportador.
- 5 - Los títulos cambiarios representativos de las exportaciones financiadas transferidas a la "Carteira de Comercio Exterior" o a los bancos autorizados a operar en cambio, serán libremente negociables en el mercado financiero nacional o extranjero en las monedas del país de origen, pudiendo también ser comprados o garantizados por las sociedades de crédito, financiamiento e inversiones que tengan un capital pagado no inferior a Cr. \$100 millones, dentro de los límites en que les sean fijados por el Directorio Ejecutivo de la

"Superintendencia da Moeda e do Credito".

- 6 - Respecto a las operaciones de cambio referentes a las exportaciones financiadas, los bancos autorizados deben nivelar sus posiciones dentro de los siguientes cinco días mediante la venta de divisas para las operaciones de importación a plazo, siempre que sea juzgada conveniente para la entrega futura.

El Director ejecutivo de la "Superintendencia da Moeda e do Credito" fijará los límites dentro de los cuáles podrán los bancos realizar estas operaciones conforme a las posibilidades reales de cada establecimiento.

- 7 - La "Carteira de Comercio Exterior" aplicará en las operaciones de que se trata en el punto 3c, los recursos provenientes de las siguientes fuentes:

- a) empréstitos obtenidos de las instituciones internacionales de crédito,
- b) Crédito que le fuera abierto por la "Superintendencia da Moeda e do Crédito" a cuenta de los recursos correspondientes al contra valor en cruzeiros, 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.

- 8 - Para estas operaciones, el exportador deberá comprobar previamente la existencia de garantía satisfactoria, a juicio de la "Carteira de Comercio Exterior" y de la "Carteira de Cambio" del Banco de Brasil S.A.

- 9 - Los directores de la "Carteira de Cambio" y de la "Carteira de Comercio Exterior", resolverán los casos especiales y omisiones "ad referendum" del "Conselho da Superintendencia da Moeda e do Crédito".

IX - EL CASO DE ARGENTINA

La República Argentina está actualmente, al igual que el resto de América Latina, cumpliendo un proceso de transformación e integración económica.

Ciertamente existen diferencias notables entre los diversos países de la región, que se advierten fácilmente al comparar el producto bruto "per cápita" en el siguientes cuadro:

PRODUCTO NACIONAL BRUTO

País	Total	Por habitante	país	Total	Por habitante
	(millones de u\$s)	u\$s		(millones de u\$s)	u\$s
Argentina	11.833	830	Haiti	361	76
Bolivia	560	126	Honduras	482	201
Brasil	27.946	334	México	17.757	402
Colombia	6.023	339	Nicaragua	541	298
Costa Rica	686	450	Panamá	584	475
Chile	4,314	479	Paraguay	404	196
Ecuador	1.487	286	Perú	3.183	265
El Salvador	675	314	R.Domini- cana	809	218
Guatemala	1.374	307	Uruguay	1.598	597
			Venezuela	6.628	734

Sin embargo, en razón de varias circunstancias determinantes entre las cuáles pueden mencionarse:

- la común situación de escaso desarrollo.
- similitud de culturas
- similitud de origen histórico, y
- la semejanza de sus problemas frente a los mercados mundiales,

el de Argentina, es solo un caso particular dentro del marco general de América Latina y le son por lo tanto perfectamente

aplicables las reflexiones que se hicieron al analizar la región en su conjunto. Tanto es así que justamente, los factores comunes mencionados - entre otros - contribuyen a formar la base objetiva del proceso de integración latinoamericana.

Entendemos que, el futuro desarrollo de la economía argentina está indisolublemente unido al desarrollo de la región de que forma parte; pero creemos que no deben postergarse las medidas conducentes a concretar la integración de nuestra estructura interna, hasta tanto sea un hecho la integración de América Latina.

Debemos considerar debidamente la experiencia del mercado común europeo que pudo funcionar debido al alto grado de integración de las economías que lo componen y darnos cuenta que justamente es por el escaso nivel de integración nacional en los países de nuestra área que el desarrollo del proceso de integración latinoamericano es tan lento y dificultoso.

La importancia del comercio exterior es de enorme magnitud para estudiar la evolución y posibilidades de la economía Argentina.

Recordemos la relevante significación que tuvo para nuestro país la participación en los mercados mundiales, en un comienzo, fundamentalmente a través de su relación con Gran Bretaña. Durante todo el período de hegemonía de Gran Bretaña en el mundo, nuestro país estuvo perfectamente integrado dentro de la división internacional del trabajo y le correspondía la exportación de productos agropecuarios y la importación de artículos manufacturados.

A partir de la crisis del treinta, ese esquema tradicional comenzó a verse afectado por las modificaciones que se producían en los mercados mundiales, lo cual se pone de manifiesto en la alta participación de las exportaciones

e importaciones respecto al nivel de la actividad económica nacional y, concretamente, desde el lado de las exportaciones, en una alta concentración de productos y mercados.

Uno de los objetivos fundamentales que debe encarar nuestro país en lo que se refiere al comercio exterior, es el de aportar medidas prácticas y efectivas que dinamicen su expansión mediante la conquista de nuevos mercados.

Aquí debe hacerse una distinción entre productos tradicionales (cereales, carnes, lanas, etc.) y las manufacturas industriales, denominadas no tradicionales. Las primeras abarcan aproximadamente el 95% del volumen total exportador del país.

Su régimen de comercialización y promoción tiene características propias, perfectamente conocidas en el país por llevarse muchos años en ese tipo de ventas al exterior; por otra parte, en esta clase de exportaciones no existe el pequeño exportador: o se efectúa por intermedio de grandes entes nacionales o por poderosas empresas privadas.

Las exportaciones no tradicionales, en cambio, recién comienzan a realizarse y necesitan un vigoroso apoyo. Si bien la incidencia en el total es hasta el momento ínfima (cerca del 5%) su futuro, si tenemos vocación de nación moderna, es amplio y necesario para el país.

Gran número de nuestras industrias son por el momento, de mediana y pequeña capacidad económica, por lo mismo que es reciente su existencia, de ahí que deben encararse políticas que faciliten la conquista de los mercados internacionales de aquellas que por sí solas no estén en condiciones de hacerlo. Su capacidad financiera limitada les impide llevar a buen término ese esfuerzo promocional.

Este aspecto de nuestras exportaciones, aún no ha sido enfocado con efectividad. Se han realizado algunos

avances, pero no se han dado pasos concretos para una promoción integral de esas exportaciones.

Lo que la industria nacional necesita para ampliar su influencia es una agresiva política de ventas que incluya regímenes de financiación adecuados a las necesidades prácticas del comercio internacional moderno.

El financiamiento actual de las exportaciones en la República Argentina no responde a la importancia que debe tener y especialmente en lo que se refiere a los requerimientos futuros. En efecto, la industria argentina entrará en etapas más complejas donde las economías de escala juegan papel primordial y una de las formas de evitar el estrangulamiento del proceso industrial, es mediante la conquista de mercados externos.

En un memorandum informativo del 1/3/66 del Banco Central de la República Argentina se comenta lo que se ha hecho en nuestro país en los últimos años para lograr una asistencia bancaria que facilite la colocación de los productos argentinos en condiciones competitivas en el mercado internacional; ^{la posibilidad de los exportadores argentinos} ~~la posibilidad de los exportadores argentinos~~ ^{de obtener} ~~de~~ obtener los medios financieros adecuados para ofrecer a los compradores facilidades de pago análogas a las que brindan habitualmente otros países oferentes, ~~si bien no está~~ ^{si bien no está} a la altura de las necesidades, es en rigor de verdad mayor que en la mayoría de los demás países de la región de que forma parte.

Esta financiación ^{de productos no tradicionales} ~~de~~ productos no tradicionales (constituidos preponderantemente por materia prima y mano de obra nacional) comprende, en la Argentina, tres etapas:

- 1) La prefinanciación de la operación, que abarca desde la concertación del contrato de venta al exterior hasta la entrega del producto;
- 2) desde la entrega del producto hasta la total cancelación de la deuda por parte del comprador del exterior; y

3) un crédito adicional para mantener la continuidad del proceso de producción de los bienes a exportarse sobre la base del monto de las divisas que generen las exportaciones.

A continuación se especifican las características del financiamiento de las etapas antes mencionadas:

1 - Financiamiento de la producción de mercaderías de exportación no tradicional (Circular B-380
BCRA 11-9-63)

En su sesión del 10-9-63 el Directorio del BCRA, dispuso poner en vigencia un régimen crediticio especial para la financiación de la producción de mercaderías destinadas a exportaciones no tradicionales, en el que podrían participar todas las instituciones bancarias del país.

Los créditos que los bancos conceden a ese fin, serán descontados por el Banco Central a la tasa del 3% anual, siempre que revistan el carácter de elegibles, a cuyo fin las entidades bancarias deberán someter a consulta previa las solicitudes que se planteen. Solo se considerarán operaciones cuyo valor F.O.B. alcance como mínimo el equivalente de u\$s 10.000.-

Los bancos por cuyo intermedio se gestionen tales operaciones, deberán prestar particular cuidado a los aspectos vinculados con la seriedad y responsabilidad de las firmas solicitantes, su capacidad industrial y la magnitud de los compromisos que asumen con el exterior, así como ponderar exhaustivamente las demás circunstancias a tener en cuenta para el análisis de la viabilidad de los créditos respectivos, dentro del criterio de crear y sostener una corriente continua de nuevas exportaciones.

Las normas a las que corresponde sujetar los préstamos comprendidos en este régimen son las siguientes:

- a) 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.

- b) Beneficiarios: Exclusivamente los fabricantes de las mercaderías a exportar.
- c) Requisitos para optar por los créditos: Contrato u orden de compra en firme que especifique las condiciones y moneda de pago, o carta de crédito irrevocable del exterior abierta a favor del fabricante local.

Cuando se hubiera previsto que la mercadería será vendida al amparo del régimen instituido por la Circ. B 344 R.C.145 y complementarios (financiamiento a las exportaciones), aspecto que corresponderá precisar en la consulta previa, la prefinanciación sólo será viable si la exportación a realizar reúne todos los requisitos exigidos en dicho régimen. Ello implica, en consecuencia, que deberá asegurarse la oportuna obtención de un aval bancario del exterior, en los casos que corresponda.

- d) Monto a acordar: hasta el 60% del valor F.O.B. 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.

- e) Intereses: 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.

- f) Plazos: hasta un año, en función de la naturaleza y característica de los bienes a fabricar, sin exceder de la fecha de efectiva 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 RC 145 y complementarios (financiamiento a las exportaciones), el crédito se cancelará automáticamente al efectuarse la compra de aquellos, aún cuando todavía no se encuentre vencido. Simultáneamente el Banco Central de la República Argentina debitará la cuenta corriente del banco redescontante, 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.

- g) Controles: Todos los controles sobre el desarrollo del programa de producción y la posterior exportación de la mercadería serán efectuados por los bancos intervinientes.
- h) Incumplimientos: Si la exportación de la mercadería no se realizara por causas imputables al fabricante, o se comprobara que los fondos han sido aplicados a otra finalidad, el banco interviniente exigirá al beneficiario la inmediata cancelación del crédito para lo cuál deberá adoptar todas las medidas que fuesen necesarias, entre otras, la ejecución de las garantías que hubiese constituido el deudor, aplicando la

tasa máxima de interés autorizada para los préstamos en general, por todo el período de la vigencia de aquél, si el tipo cobrado inicialmente fuera menor.

El Banco Central por su parte, eliminará a la firma infractora de los beneficios de este sistema para futuras operaciones y dará cuenta a la Secretaría de Estado de Comercio de la Nación a los efectos que estime corresponder. Sin perjuicio de ello, el Banco Central de la República Argentina no redescontará nuevas operaciones al banco en cuestión, si se estimara que no se han adoptado todos los recaudos previsibles para impedir desviaciones de esa naturaleza.

En los casos en los que la falta de exportación de la mercadería, no resultase imputable al fabricante, circunstancia que deberá demostrarse fehacientemente, se exigirá la cancelación del crédito dentro del menor tiempo posible, aplicando también por todo el período la tasa de interés máxima autorizada para los créditos en general. Los documentos provenientes de las nuevas facilidades que el Banco interviniente resuelva acordar a su cliente, podrán ser redescontados hasta un plazo máximo de 90 días.

En ambos supuestos de incumplimiento, el Banco Central de la República Argentina ajustará la tasa de redescuento hasta un nivel inferior en 5 (cinco) puntos al tipo máximo de interés autorizado para los créditos en general.

- i) Consultas: Las solicitudes que no se adapten estrictamente a las normas generales anteriores, pero que se vinculan con exportaciones que se considera conveniente alentar, podrán ser elevadas en consulta al Banco Central de la República Argentina por las instituciones operativas, para su resolución definitiva.

2 - Financiamiento de las Exportaciones no tradicionales.
(Circular B-344 R.C. 145 - BCRA 10-9-62)

Este regimen de apoyo financiero a las exportaciones constituye la etapa siguiente a la ya reseñada, si bien, cronologicamente se originó un año antes.

En su sesión del 6/9/62 el Directorio del B.C.R.A., dispuso poner en vigencia un regimen crediticio especial destinado a la financiación de exportaciones no tradicionales de productos del país, en el que podían participar todas las instituciones bancarias autorizadas para operar en cambios.

Las disposiciones aprobadas establecen que el B.C.R.A. comprará letras en moneda extranjera provenientes de esas exportaciones, a plazos no superiores a cinco años siempre que tales documentos acrediten el caracter de elegibles, a cuyo fin, las entidades bancarias interesadas deben someter en consulta las operaciones que se planteen.

Las normas que rigen en este tipo de operaciones son las siguientes:

a) Mercadería objeto de la exportación:

Productos del país, de exportación no tradicional, desde materias primas hasta bienes de capital. Los productos elaborados o semielaborados a exportar, deberán estar constituidos preponderantemente, en su valor de exportación, por materia prima y mano de obra nacional.

Será requisito indispensable para la formalización de las operaciones, la comprobación documentada de la efectiva exportación de la mercadería.

b) Monto, plazo y regimen de amortización de las operaciones:

El monto máximo a financiar podrá alcanzar hasta el 80 % del valor FOB declarado de los bienes a exportar, debiendo ingresarse previamente, como pago al contado por parte del importador extranjero, no menos del 20% de dicho valor.

El plazo de las operaciones deberá ajustarse en función de las características de los bienes a exportar.

Dentro de ese principio general, se admitirán los siguientes términos:

- Bienes de Capital: Letras de hasta cinco años de plazo, con amortizaciones periódicas, como máximo semestrales;
- Bienes 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.

c) 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 exista convenio de pago.

d) Interés:

Las letras devengarán, a favor del Banco Central 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 única retribución, el 6% de interés anual, que incluye el 2% asignado al Banco Cen

tral. Los restantes bancos podrán convenir libre - mente con los exportadores la tasa de interés.

e) 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 improrrogable 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.

Posteriormente, el Banco Central de la República Argentina dirigió otra circular (R.C. N° 192 - BCRA 2/11/64) a las instituciones y corredores autorizados para operar en cambios, por medio de la cual se establecen disposiciones que regirán para el otorgamiento y cancelación de préstamos en moneda extranjera por concepto de prefinanciación de exportación. Estos deberán negociarse en el mercado único de cambios y la negociación será realizada por la firma exportadora beneficiaria.

Los créditos de prefinanciación de exportaciones podrán ser otorgados a plazos que no excedan de 90 días.

Los fondos en moneda nacional que las instituciones autorizadas para operar en cambios reciban como contrapartida de los créditos de prefinanciación de exportaciones en moneda extranjera, deberán considerarse depósitos especiales y quedarán sujetos a esterilización total, mediante la constitución de un efectivo mínimo de 100% sobre sus montos.

3 - Apoyo Crediticio especial para las exportaciones no tradicionales (Circular B. 502 BCRA 20-12-65)

a - Plazos, monto e interés

Complementando los regímenes anotados, y con el propósito de estimular la continuidad en el proceso de fabricación de bienes de exportación no tradicional, el Directorio del BCRA en su sesión del 16/12/65 resolvió implantar una nueva línea especial de créditos de evolución. Dichos préstamos serán a plazos hasta 180 días - no renovables- y por un importe máximo equivalente al 30 % de las divisas liquidadas que provengan de exportaciones de productos no tradicionales, ya sea que éstas se hayan realizado con pago al contado, con créditos documentarios irrevocables o con letras a plazo. La tasa de interés que se cobre por estas operaciones, no podrá exceder del 12 % anual.

El uso de estos créditos no excluirá el apoyo a las exportaciones no tradicionales dispuesto por las Circulares B.344 y B.380, y deberá constituir en todo momento, una asistencia adicional a la que venían gozando las respectivas firmas antes del nuevo régimen.

Este mecanismo crediticio que, como se ha señalado, integra el conjunto de medidas especiales para promover exportaciones no tradicionales, concurre, según el Memorandum Informativo de fecha 1/3/66, a mejorar la liquidez del sector exportador y con ello, a estimular la continuidad de procesos vinculados a bienes cuya venta al exterior interesa promover.

b - Rotación del apoyo crediticio

El beneficiario de estos créditos debe liquidar previamente divisas que provengan de exportaciones no tradicionales, por lo cual, cabe esperar que habrá de producirse la canalización de los fondos hacia nuevas operaciones de igual naturaleza, con lo que se genera un mecanismo que posibilita la rotación del apoyo crediticio especial en la medida en que exista igual ritmo en las exportaciones.

La circunstancia de haberse estructurado sobre la premisa de continuidad es lo que ha facilitado el procedimiento para la tramitación de estos créditos, al prescindirse del requisito de condicionar la aplicación de los fondos a exportaciones previamente concertadas.

4 - Crítica del Sistema

El sistema crediticio para exportaciones existente en nuestro país, adolece de serios defectos que hacen impracticable la concreción de sus metas. La necesidad de refrendación de los permisos de embarque, las certificaciones de fletes y la obligatoriedad de liquidar divisas dentro de plazos perentorios, deben ser eliminadas.

Es necesario además simplificar el régimen de prefianciación de la circular B.344 R.C. 145 y ampliar los plazos para la formalización de créditos (B.502), y para negociación de divisas.

Por otra parte, al igual que existe en los países tradicionalmente exportadores, debiéramos contar con un sistema que permita a los bancos comerciales actuar convenientemente en la:

- Completa financiación para la compra de materias primas destinadas a la elaboración de exportaciones.
- Financiación del valor agregado.

- Financiación de existencias destinadas a la exportación, por períodos razonables.
- Financiación de redescuentos provenientes de exportaciones con tasas y plazos, acorde con la práctica y competencia externas..
- Concesión de créditos especiales para inversiones en fábricas, reequipamientos o nuevas líneas destinadas fundamentalmente a producir para la exportación.

Sería deseable además que se implantara el uso de algún certificado representativo de las operaciones de exportación no tradicional, que podría emitir algún Departamento especializado dependiente del Gobierno Nacional y que sirviera para que en base a él, los bancos comerciales practicaran directamente la correspondiente liquidación del crédito y depositaran el importe del mismo en su cuenta al exportador; el banco en que se haya hecho la operación redescontaría este "certificado para crédito" en el Banco Central que abriría una cuenta especial con débito a la Tesorería de la Nación y recibiría la transferencia de los fondos del exterior en los plazos convenidos.

En este supuesto, el mencionado Departamento especializado dependiente del Gobierno Nacional, estaría reemplazando la actividad que actualmente deben realizar los bancos comerciales, en lo referente a controles sobre la corrección de los datos suministrados en las solicitudes de crédito. Estos controles obligan a los bancos a tomar una serie interminable de requisitos que hacen muy difícil, trabajosa y lenta la aprobación de las solicitudes de créditos.

Estas medidas serían prontamente llevadas a la práctica, si se comprendiera que promover las exportaciones es una vital necesidad nacional, en cuanto ello representa la forma dinámica de corregir la tendencia deficitaria de nuestra balanza de pagos, de arbitrar los medios para hacer frente a la amortización de la deuda externa acumulada, de financiar con recursos propios y sin endeudamiento adicional, la incorporación de bienes de capital y los insumos que exige el desarrollo económico argentino.

X - SEGURO DE CREDITO PARA EXPORTACION

La trascendencia del seguro de crédito para la exportación es bien conocida y se puede apreciar que después de la segunda guerra mundial, los exportadores que disfrutaron de estas coberturas, consiguieron descontar con mayor facilidad los documentos resultantes de operaciones de crédito de ultramar. Ello facilitó el rápido desenvolvimiento de sus industrias sobre sólidas bases financieras.

Cuando los incidentes de posguerra alertaron a los acreedores extranjeros sobre los riesgos de incobrabilidad, los inversionistas tradicionales se retiraron del mercado; por lo tanto quedó en manos de la banca y los proveedores el asumir los riesgos señalados. Se hizo entonces necesaria la aparición de entidades especializadas en la aceptación de tales riesgos.

En la actualidad, se encuentran sistemas de seguros de crédito a la exportación en funcionamiento en muchos países que fueron oportunamente conscientes del papel que juega una buena cobertura en este sentido. Entre ellos podemos mencionar los sistemas vigentes en Dinamarca, Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia.

Haremos una breve referencia sobre las características principales de los mismos, cuyo análisis será seguramente muy útil para la elaboración del plan necesario en la República Argentina y/o para la región de que forma parte.

1 - Dinamarca

En este país existe el Plan de Garantía de los Créditos de Exportación, que permite a los exportadores daneses, solicitar garantías respaldadas por el Fondo de Comercio. Las pólizas de garantía pueden ser de los siguientes tipos:

a) La póliza A (riesgos comerciales):

Cubre la insolvencia y el incumplimiento prolongado del comprador. La compensación se hace a base de una suma que puede llegar hasta el 90 % del monto de la factura.

si está cubierta por una garantía bancaria, y se paga inmediatamente (en el caso de insolvencia del comprador) o a los seis meses de la fecha de vencimiento (en el caso de incumplimiento).

b) La póliza B (riesgos políticos):

Cubre las pérdidas debidas a:

- Obstáculos a las transferencias de dinero en el país del comprador,
- moratoria general, requisiciones y medidas si milares gubernamentales que se tomen en el país del comprador,
- actos de guerra, guerra civil, rebelión o dis turbios similares en el país del comprador,
- guerra entre el país del comprador y Dinamarca,
- Imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones en el país del comprador o cancelación de las licencias de importación ya concedidas.

Esta póliza no cubre el riesgo de pérdida debida a modificaciones en la tasa de cambio de monedas extranjeras por coronas danesas. Se cubre hasta el 85 % de la pérdida sobre el valor de la factura.

c) La póliza A - B (tiene dos formas: Ventas a empresas privadas y ventas a organizaciones estatales):

Combina las condiciones de las pólizas ya mencionadas. Se puede recuperar hasta un máximo del 90 % de las pérdidas con cargo a las pólizas A - B, que cubren embarques destinados a gobiernos extranjeros.

d) Pólizas de preembarque:

Estas pólizas, que estipulan condiciones similares a las anteriores, se expiden en relación con contratos de larga gestación, en los que el productor tenga que incurrir en gastos prolongados antes de la fecha de entrega (por ejemplo, la construcción de una planta que exija una inversión elevada). En este caso, la protección del seguro comienza tan pronto como se perfecciona el contrato.

e) Pólizas especiales de seguro:

Estas sirven para garantías de depósito o consignación y para programas de fomento de las exportaciones en el exterior. En tales casos, la protección abarca hasta el 50 % de la pérdida.

f) Garantías de préstamos bancarios a los exportadores:

Pueden otorgarse por plazos de embarque o en relación con el crédito de fabricación. La participación del Fondo de Comercio usualmente alcanza hasta el 75 % de una orden de compra, lo que permite la concesión de préstamos al comprador, igual por ciento del costo de mantener existencias para la exportación o de efectuar ventas de existencias al exterior, y el 90 % del valor de la factura en el caso de créditos industriales.

Se exige a quienes solicitan seguros o garantías de exportación, que presenten una declaración detallada relativa a cada comprador. Toda póliza se revisa luego cada ocho meses. Se pueden emitir pólizas con respecto a una transacción o sobre una base rotativa. El nivel de las primas, que se basa en el valor de las facturas, es el corriente para embarques a todas partes del mundo y varía sólo con respecto al período de tiempo cubierto. En relación con los riesgos políticos asegurados, las primas varían de acuerdo con el país importador.

2 - Estados Unidos de Norteamérica

En U.S.A. existen dos entidades dedicadas a esta ac -

tividad, el Exprt - Import Bank y la Foreign Credit Insurance Association (F.C.I.A.), que es un consorcio de 72 compañías privadas de seguros, del cual pueden ser miembros todas las compañías de seguros responsables y calificadas.

La fuente de recursos del Eximbank es su capital y de la F.C.I.A. los aportes de las compañías de seguros como miembros de la asociación.

La F.C.I.A. concede seguros para transacciones de crédito a corto plazo hasta por 180 días después de la fecha de entrega y para transacciones de crédito a mediano plazo, de 181 días a 5 años, desde la fecha de embarque. Además con una prima adicional, se puede obtener seguro de la F.C.I.A. a través de un " Contract form endorsement " para cubrir los riesgos anteriores al embarque desde la fecha en que un pedido es recibido y entra en proceso de producción.

El Eximbank concede también garantías contra riesgos anteriores al embarque, a aquellos exportadores cuyas ventas son financiadas sin derecho de recurso por un banco comercial, bajo la garantía del Eximbank.

Las pólizas emitidas por la F.C.I.A. tienen la garantía del Eximbank por el 100 % de los riesgos políticos y el 50 % de los riesgos comerciales.

Los riesgos comerciales cubiertos incluyen la insolvencia del comprador y falta de pago.

Los riesgos políticos y otros riesgos, incluyen la inconvertibilidad de una moneda extranjera en dólares, la cancelación o restricción de las licencias de exportación o importación, expropiación, confiscación, guerras, disturbios civiles y otros similares.

A partir de 1962 la F.C.I.A. emite pólizas para cubrir riesgos políticos únicamente, en créditos a mediano y corto plazos.

Limitaciones:

La póliza a corto plazo de la F.C.I.A. de cualquier exportador está sujeta a un límite determinado de responsabilidad por el período de la póliza y especifica el monto máximo.

de crédito que puede estar pendiente de pago para cada comprador a una fecha determinada.

El seguro a plazo mediano es accesible, previa consideración de cada caso. La F.C.I.A. considera solicitudes de seguro para una venta única a un comprador extranjero o para ventas rotativas.

Base:

El valor bruto de la factura, en el caso del corto plazo y la porción financiada, en el caso del plazo mediano.

Primas:

Las primas establecidas por la F.C.I.A. en las pólizas a corto y mediano plazo varían de acuerdo con los términos de pago y el país del comprador.

En las pólizas a corto plazo, la prima varía entre u\$s 0,20 y u\$s 1,72 por cada u\$s 100 del valor bruto de la factura.

En pólizas a mediano plazo, varía entre u\$s 0,51 y u\$s 8,79 para cada u\$s 100 del monto financiado.

Porcentaje cubierto del riesgo:

Las pólizas a corto plazo de la F.C.I.A., cubren el 85 % del valor bruto de la factura para riesgos comerciales y el 95 % para riesgos políticos.

Las pólizas de mediano plazo, cubren el 85 % de la porción financiada de la transacción, tanto para los riesgos comerciales como para los riesgos políticos. Sin embargo, la cobertura contra los riesgos políticos hasta el 90 % de la porción financiada de las ventas, es accesible a los exportadores que deseen asegurar las mismas sobre una base de "whole turn-over" (es decir, todas las ventas por un período determinado).

3 - Gran Bretaña

El seguro de crédito en Gran Bretaña está administrado por las siguientes entidades:

- Export Credits Guarantee Department (E.C.G.D.) que representa $7/8$ del total de operaciones y cuya fuente de recursos es el Tesoro.
- Trade Indemnity Company, cuyas operaciones representan $1/8$ del total. La fuente de sus recursos son las empresas privadas de seguros.

La E.C.G.D. posee categoría equivalente a un departamento gubernamental (asesorado por representantes de la actividad privada, la banca y los seguros); en cambio la T.I.C. está organizada en forma similar a una empresa privada.

Tanto para el caso de la E.C.G.D. como para la T.I.C. pueden ser objetos del seguro los siguientes:

- Bienes de consumo
- Bienes de utilización intermedia
- Bienes de capital
- Servicios
- Gastos de preinversión

Tipos de pólizas:

a) Garantía Global

El exportador asegura bajo esta póliza todas sus exportaciones de bienes que normalmente se venden con créditos hasta por 6 meses, por un período de 1 a 3 años. Esta garantía puede ampliarse para cubrir equipos de producción, productos de ingeniería y bienes similares a los de capital que se adapten al sistema de garantía global, en créditos de hasta 5 años a partir de la fecha de embarque. La cobertura de un crédito a un plazo mayor de 5 años puede obtenerse cuando un exportador de Gran Bretaña tiene que enfrentar una competencia del exterior subsidiada oficialmente.

b) Garantías Específicas

Estas cubren la exportación de bienes de capital y proyectos de construcción que no pueden adaptarse al sistema de garantía global.

c) Garantías Bancarias

Se hacen en contratos por bienes de capital, por un valor no inferior a 100.000 libras esterlinas, con créditos a 3 ó más años. Estas garantías dan a los bancos protección incondicional contra pérdidas con respecto a cualquier anticipo hecho al proveedor hasta por un 90 % de los vencimientos del crédito contratado.

d) Garantía al Pequeño Exportador

En beneficio de exportadores de mercaderías que normalmente se venden a plazos inferiores a 6 meses, cuyas exportaciones totales en los 12 meses anteriores a la presentación de la solicitud, no han sido superiores a 10.000 libras. La garantía al pequeño exportador es válida por dos años, o hasta que el negocio de exportación de la firma alcance a 20.000 libras anuales, cualquiera que ocurra primero.

e) Garantías Financieras

Cubren el reembolso de préstamos concedidos a compradores del exterior por prestamistas ingleses, para compras en EE.UU.. Están destinadas a ayudar en el financiamiento de grandes proyectos de inversión (usualmente con un valor superior a 2 millones de libras), para los cuales el crédito de proveedores es inadecuado.

Riesgos Cubiertos:

a) Previos a la entrega:

Como la cancelación de licencias de importación o imposición de restricciones de exportación.

b) Posteriores a la entrega:

Riesgos comerciales, políticos y de cualquier otra naturaleza originados en sucesos que ocurran fuera del Reino Unido y que estén fuera del control del exportador o del comprador.

Primas:

Las primas se gradúan de acuerdo al mercado, la duración del crédito y la naturaleza de los bienes. Las garantías al pequeño exportador se obtienen a una tasa global de 0,75 %. Las primas para plazos más largos o para cobertura específica de créditos de 5 años varían entre al rededor del 1,5 % y el 4,75 % .

En general el porcentaje de riesgo cubierto por los sistemas británicos son del 85 % a 95 % , para riesgos comerciales, económicos y políticos.

4 - Francia

La Compagnie Francaise D'Assurance Pour le Commerce Exterieur (C.O.F.A.C.E.) es la agencia principal para la concesión de seguro de crédito a la exportación en Francia.

Esta compañía es una sociedad privada cuyo capital está repartido principalmente, entre el Banco Francés para el Comercio Exterior y las compañías de seguros nacionalizadas.

La C.O.F.A.C.E. cubre solamente los riesgos comerciales; también cubre los demás riesgos, pero lo hace por cuenta del Estado y bajo el control de un Comité interministerial que la supervisa en estas actividades.

Las garantías se otorgan para los créditos a plazo medio, en pólizas que tienen generalmente una duración no mayor de 5 años y cubren solamente riesgos de transferencia y de catástrofe, aunque también pueden cubrir los riesgos

anteriores a la entrega de los productos a exportar.

Por los riesgos políticos se cubre el 80 % o 90 % y en los riesgos comerciales el 70 %.

5 - América Latina

Puede apreciarse, a través de los mecanismos descritos, que los sistemas de seguros al facilitar el financiamiento de las ventas a plazos por las instituciones bancarias, sirve de estímulo adicional para intensificar las exportaciones, tanto por la mayor liquidez que adquiere la cartera del vendedor, como por la ampliación que logra en las líneas de crédito que pueden serle otorgadas.

En América Latina, si bien no se ha alcanzado aún la concreción de planes similares a los europeos, en cuanto a condiciones de cobertura, riesgos admisibles, etc., ha existido preocupación al respecto; ello se demuestra por el hecho de que existe una estructura ya creada para la admisión de estos riesgos en varios de los países del área.

En el caso de México, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, tiene entre otras funciones, la de otorgar garantías contra los riesgos políticos a que están expuestas las ventas al exterior. Se consideran riesgos políticos, los siguientes:

- a) falta de recuperación del crédito a cargo de los deudores privados, por circunstancias distintas a la insolvencia, iliquidez o mala fe de dichos deudores;
- b) Falta de recuperación del crédito, por incumplimiento de los respectivos obligados, cuando éstos son entidades públicas o de servicio público.

Los riesgos políticos susceptibles de ser amparados por el "Fondo" son los siguientes:

- Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los fondos que el deudor entregue en su país, para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella.
- Falta de pago del crédito derivado de la exportación, originada directamente por la requisición, expropiación o confiscación de los bienes del deudor, llevada a cabo por una autoridad gubernamental, siempre y cuando el acto de la autoridad, se realice sin existir causa imputable a dicho deudor.
- Falta de pago del crédito derivado de la exportación, a consecuencia de disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental, que impida al deudor efectuar el citado pago.
- Falta de pago del crédito, derivado de la exportación por causa de incumplimiento del deudor o de su garante, siempre y cuando el uno o el otro, fueren una entidad pública o de servicio público, aceptable para el Fondo.

La garantía sobre riesgos políticos otorgados por el Fondo, nunca excede del 90 % del importe del crédito. El beneficiario de la garantía, debe pagar primas que determinará el Fondo, en función de los riesgos del tipo de operación de que se trate, pero que normalmente no exceden del 2 % anual, ni son inferiores del 0,5 % anual, sobre los saldos insolutos de las sumas garantizadas.

También en Brasil, como complemento al mecanismo de financiamiento de las exportaciones implantado, el gobierno expidió, un decreto que autoriza la creación de un Consorcio de Seguro de Crédito de Exportación, en el que participan el Ministerio de Hacienda, en cuya representación actúa el Banco Nacional de Desarrollo Económico, el Instituto de Reaseguros de Brasil, que actúa como administrador del nuevo organismo y las compañías de seguros autorizadas para operar en.

Brasil, que deseen aceptar responsabilidades en el seguro de crédito.

Los riesgos que cubre el seguro de crédito son los comerciales, políticos y extraordinarios, y se extiende no sólo a las exportaciones de mercancías en general, sino a todas "las operaciones que favorezcan al comercio exterior brasileño, inclusive cuando adopten la forma de contratos y ayuda técnica".

La garantía del seguro de crédito a la exportación se dará por medio de pólizas globales que abarquen la totalidad de operaciones de exportación sujetas a financiamiento. En el caso de riesgos comerciales se requiere la participación del exportador, asegurado en una proporción del 25 % de los créditos concedidos. En los riesgos políticos se requiere la co-participación de los asegurados con no menos del 20 % de las pérdidas líquidas definitivas.

Las compañías de seguro que operan en este campo quedan aseguradas, previa aprobación, por el Instituto de Reaseguros del Brasil. Las responsabilidades cedidas a éste, son asumidas por el Consorcio de Seguros de Crédito de Exportación, cuando se trata de riesgos comerciales, por el Ministerio de Hacienda, a través del Banco de Desarrollo Económico cuando se trata de riesgos políticos y extraordinarios. Se estableció, asimismo un Consejo del Seguro de Crédito a la Exportación, encargado de orientar y fiscalizar las operaciones de seguro y sus resultados técnicos, cuyos integrantes son los representantes de los siguientes organismos: el Banco Nacional de Desarrollo Económico, el Departamento de Comercio Exterior del Banco de Brasil, el Instituto de Reaseguros de Brasil, y de las compañías de seguros autorizadas para operar en el país.

XI - SEGURO DE CRÉDITO PARA EXPORTACION EN LA REPUBLICA ARGENTINA

1 - Situación actual

En nuestro país las sociedades anónimas de seguros, con plena conciencia de su responsabilidad, resolvieron recientemente formar la Compañía Argentina de Seguros de Créditos S.A., cuya finalidad será dar cobertura a los riesgos comerciales de la exportación garantizando el buen fin de estas operaciones, cubriendo créditos a clientes del exterior que no sean pagados por insolvencia del importador.

En la actividad económica actual, es destacable el papel que juega el seguro; el crecimiento de nuestro país en cuanto a la producción de artículos manufacturados, así como los tradicionales y materias primas, lleva aparejado la necesidad de facilidades que hagan competitiva esta oferta en los mercados potenciales.

La Compañía Argentina de Seguros de Crédito S.A., cubre los riesgos ordinarios comerciales de insolvencia; se considera a tal efecto que hay insolvencia, cuando existe:

- a) Declaración judicial de quiebra o liquidación judicial sin declaración de quiebra.
- b) Homologación de un concordato preventivo.
- c) Conclusión de un arreglo extrajudicial al cual todos los acreedores hayan manifestado su conformidad, que implique la reducción de las deudas o un convenio equivalente a un abandono de bienes en favor de la generalidad de los acreedores, o la liquidación de los bienes y la repartición de la suma realizada en cuotas proporcionales a los créditos de cada acreedor.
- d) Acción promovida judicialmente por el asegurado,

en cuanto no haya producido resultados suficientes para extinguir la deuda.

- e) Cualquier situación jurídica prevista por la legislación del país de residencia del deudor, que sea asimilable a las situaciones mencionadas en los puntos anteriores en el Derecho Argentino.

Podrá considerarse insolvente de hecho, a los efectos del seguro, al deudor que no pague en término, siempre que hayan transcurrido doce meses desde el vencimiento del plazo de crédito que fijara el contrato de venta, y no se haya logrado el cobro de la deuda, a pesar de las diligencias realizadas.

Con las disposiciones legales recientemente emitidas por el Superior Gobierno de la Nación (Ley N° 17.267 y Decreto Reglamentario N° 3.040) se coloca a los exportadores argentinos en condiciones competitivas que permiten, conjuntamente con la actividad aseguradora privada, dar coberturas integrales para el fomento de las ventas al exterior. Dice la referida Ley en su :

"Art. 1°: Institúyese el seguro de crédito a la exportación para la cobertura por cuenta del Estado Nacional, de los riesgos extraordinarios correspondientes a la exportación de bienes y servicios.

Art. 2°: Por este seguro se cubrirán las pérdidas directas que el asegurado pueda sufrir, por la imposibilidad de cobrar sus créditos en los plazos y condiciones establecidos en los respectivos contratos de venta al exterior, a consecuencia de una o más de las circunstancias extraordinarias de dominio público, que se enumeran en esta Ley."

2 - Riesgos Cubiertos

Estos están también determinados en las referidas normas legales y son los siguientes:

a - Riesgos políticos y de moratoria, que incluyen:

- guerra civil o internacional, declarada o no, revolución, sublevación o confiscación que imposibilite al deudor para cumplir con sus obligaciones contractuales.
- Moratoria declarada en el país exportador que impida al deudor efectuar los pagos convenidos.

b - Riesgos catastróficos; se consideran tales:

- Los cataclismos y desastres naturales de carácter catastrófico, como erupciones volcánicas, terremotos, maremotos, inundaciones, ciclones, tornados y similares, producidos en el país importador, que justifiquen la imposibilidad del deudor, por fuerza mayor, para cumplir con sus obligaciones contractuales.

c - Riesgos de transferencia:

- Normas legislativas o disposiciones de autoridades del país importador, que impidan o retarden la transferencia o convertibilidad de los fondos pagados por el comprador.

d - Otros riesgos, como por ejemplo:

- El incumplimiento en los pagos cuando el deudor sea un organismo de carácter público, o la deuda esté garantizada por el Estado del país comprador.

3 - Fondo de Garantía

La misma Ley 17.267, determina en su art. 5º, que cuando las disponibilidades existentes en el Fondo de Garantía para el Seguro de Crédito a la Exportación (riesgos extraordinarios), no alcancen a cubrir las obligaciones emergentes de los siniestros declarados dentro del régimen instituido por el presente decreto, los déficits que se produzcan en la cuenta a que se hace referencia en el artículo anterior, serán automáticamente debitados a la Tesorería General de la Nación, hasta el límite máximo de quinientos millones de pesos moneda nacional.

Los fondos del Tesoro Nacional que se movilicen en este concepto, serán reintegrados periódicamente, en la medida que lo permitan los ingresos que registre la cuenta del Fondo de Garantía para el Seguro de Crédito a la Exportación (riesgos extraordinarios).

4 - Perspectivas del sistema

El régimen de seguros de crédito a la exportación implantado en la Argentina, posibilita concretar con plena responsabilidad y en un esquema de estrecha colaboración entre el sector oficial y privado - que en líneas generales, es el adoptado por Bélgica, Austria, EE.UU., Alemania y otros países - coberturas y garantías de riesgos, que fortalecerán nuestra posición internacional como país exportador.

Aún no han sido reglamentadas las disposiciones que hemos comentado; se están llevando a cabo estudios profundos, que llevarán seguramente a la estructuración definitiva del sistema, de modo tal que éste se constituya en uno de los puntos de apoyo fundamentales que -junto a los sistemas de financiación de exportaciones- sirvan para una efectiva promoción del comercio exterior argentino.

Deberá analizarse cuidadosamente, cada uno de los aspectos relacionados, pues por un lado los costos del

seguro y por otro, la débil capacidad de nuestros exportadores y además una mentalidad poco predispuesta a este tipo de operaciones, pueden fácilmente echar por tierra los muy buenos enunciados de la Ley.

Si bien aún no está preparada nuestra economía, para mantener figuras más perfeccionadas de seguro de crédito a la exportación, no deben perderse de vista las modalidades que puede abarcar en el futuro, un sistema de este tipo; a saber:

- Seguro de riesgo de cambio.
- Seguro de elevación de costos de producción.
- Seguro de investigación de mercados.
- Seguros de asistencia a ferias internacionales.

Por otra parte, será necesario que cuando se dé forma definitiva a las normas legales vigentes, se tenga presente, que esas regulaciones deben apoyarse en un triple supuesto económico: la necesidad de arbitrar medidas de fomento a las exportaciones; la necesidad de disponer de un sistema jurídico que cubra los riesgos derivados del comercio exterior y la exigencia de ajustar el ordenamiento de nuestro país a los que poseen los países competidores en el comercio mundial.

Para que las recientes disposiciones, no queden en mera expresión lírica de deseos, es fundamental que se tengan presentes los tres supuestos enunciados y que se estructure definitivamente el sistema, sobre la base de los conceptos que bien enuncia Rafael Jimenez De Parga Cabrera: " el seguro de crédito a la exportación se concibe como un instrumento de financiación del comercio exterior. La relación entre el seguro de crédito a la exportación y el comer-

cio exterior, constituye una unidad dialéctica, desde el momento que no habría seguro de crédito a la exportación sin un comercio exterior firme, y no habría un comercio exterior sólido, sin una articulación correcta del seguro de crédito a la exportación".

C O N C L U S I O N E S

XII - CONCLUSIONES

1 - La futura evolución de los países en desarrollo depende fundamentalmente de los esfuerzos internos que en ellos se lleven a cabo, tendientes a solucionar las trabas estructurales que imposibilitan su actuación acorde con los requerimientos de los mercados mundiales.

2 - Estos países deben afrontar decididamente la modificación de la anticuada estructura de su comercio de exportación, y para ello es preciso aplicar esfuerzos sostenidos y audaces, como los realizados por los países que hoy son centros industriales del mundo, con predominio en el mercado mundial de productos manufacturados.

3 - En cualquier plan de promoción de exportaciones dirigido a diversificar clientes y productos, juega un papel preponderante, la existencia de adecuados sistemas de financiación de exportaciones y de seguros de crédito para exportación. Para ganar mercados deben ofrecerse condiciones similares o mejores que las de la competencia y entre las condiciones de este tipo de operaciones, las referidas a las formas de pago son muchas veces decisivas.

4 - Los sistemas de crédito para exportación deben ser elaborados como parte de la política general de desarrollo, es decir, en forma coordinada con la evolución planeada en todos los sectores de la economía; por ello los sistemas elaborados sobre una base nacional, poseen determinadas ventajas sobre los sistemas regionales.

Sin embargo, la estrechez de los mercados nacionales de los países en desarrollo y la posibilidad de una perniciosa competencia a ultranza, hacen pensar en la conveniencia de contar con algún sistema regional que complemente los recursos financieros de esos países, y pueda además proporcionar garantías adicionales.

5 - "Los sistemas bancarios están llamados a financiar el desarrollo", y en especial respecto a la financiación de exportaciones, su colaboración además de consistir en brindar el mayor caudal de financiamiento necesario, es inestimable como ayuda a todas las etapas de las operaciones.

Nadie mejor que las instituciones bancarias para vincular posibles clientes y descubrir alternativas ocultas a los exportadores potenciales. Por sus redes de corresponsalías en el exterior, su exhaustivo conocimiento de las diversas plazas y procedimientos correspondientes, los Bancos deben servir no solo de intermediarios en el crédito, sino como la mejor fuente de información respecto a las particularidades de los mer-

cados y clientes extranjeros, convirtiéndose así en el apoyo de consulta imprescindible en todo negocio nuevo entre regiones distantes.

Tanto en Europa como en EE. UU. y en los demás países que hoy figuran en la lista de los más adelantados y cuyo comercio exterior es ahora floreciente, ha sido relevante la participación de la banca con adecuados sistemas de financiamiento, para alcanzar el estado actual.

6 - La situación de los mercados mundiales es hoy muy diferente de la que existía luego de los años treinta, cuando tanto EE. UU. como los países europeos comenzaron a estructurar sus sistemas de crédito de exportación. Sin embargo entendemos que resulta provechoso utilizar estas experiencias como modelo para los sistemas a implantar en las regiones cuyo desarrollo actual es relativamente menor.

La perfección alcanzada por los sistemas manejados por organismos como el Export-Import Bank de U.S.A., la E.C.G.D. de Gran Bretaña, la A.K.A. en Alemania y otros, en estrecha colaboración con la banca comercial, es el mejor ejemplo de lo que debe hacerse para entrar en competencia efectiva en el comercio internacional.

7 - Tres son los instrumentos básicos de política financiera que

deben utilizarse en América Latina para edificar un efectivo plan de promoción de exportaciones:

- a) adopción de un sistema regional de pagos,
- b) que se intensifique la cooperación interbancaria en la región, y
- c) que se perfeccionen los sistemas de financiamiento y seguros a las exportaciones.

8 - El sistema de compensación multilateral de saldos para los países de la ALALC aprobado en 1965 constituye un primer paso positivo para facilitar el proceso de integración financiera de la región; sin embargo entendemos que, sería conveniente que además de los créditos automáticos para dilatar las liquidaciones, se acordaran otros créditos a mediano y largo plazo a ser utilizados para el financiamiento de los déficits transitorios derivados de los programas de liberación comercial.

9 - Creemos que debe evitarse recurrir a la triangulación en las operaciones de comercio exterior de América Latina; ello ocasiona e inmovilización de fondos en la extrazona que podrían ser aplicados a las necesidades de la región.

Un incremento de las relaciones interbancarias intrazonales redundaría por lo tanto en un aumento de la liquidez del sistema, se reducirían los costos externos de financiamiento y se gene-

raría la posibilidad de brindar otros servicios como los de cobranzas, giros, etc.

La ampliación de la red bancaria latinoamericana con contactos y negocios regulares entre sus instituciones, propendería a intensificar el comercio y constituiría un estimable apoyo para los productores y comerciantes de la región no experimentados en la mecánica de las ventas y las compras al exterior.

10 - Sería necesario alcanzar la uniformidad en las posibilidades de financiamiento en los países de la región y que el establecimiento de facilidades se hiciera en un cuadro multilateral, lo cual allanaría el camino hacia los mercados financieros exteriores.

En síntesis, las metas que debe perseguir el establecimiento de algún plan de financiamiento de exportaciones para la región, son las siguientes:

- ofrecer a los exportadores de los distintos países, facilidades semejantes,
- evitar que los exportadores asuman riesgos excesivos,
- establecer los costos del crédito a niveles iguales a los vigentes en los principales países exportadores,
- el establecimiento de algún sistema de refinanciación multilateral que evite que es

tos créditos constituyan una carga pesada para los países exportadores.

11 - Existen planes de financiación de exportaciones en varios países de América Latina, como Brasil, Colombia, Ecuador y México. En la República Argentina contamos con un sistema que abarca la prefinanciación, la financiación de las exportaciones propiamente dicha y la postfinanciación. A escala regional el único organismo que está actuando - y desde hace muy poco tiempo - es el Banco Interamericano de Desarrollo.

Las realizaciones logradas por el B.I.D. desde que comenzó esta actividad a fines de 1964, no cubren aún completamente las aspiraciones de los países latinoamericanos.

Sin embargo lo hecho hasta el momento, como así también los planes inmediatos, indican que la financiación del Banco se está constituyendo en una base de desarrollo de la región, fomentando la implantación de industrias y además creando la posibilidad de obtener recursos externos, en condiciones ventajosas para los países comprendidos.

12 - El financiamiento actual de las exportaciones en la República Argentina no responde a la importancia que debe tener; aún no se ha comprendido cabalmente que nuestra dependencia de los altibajos de los mercados mundiales, hace cada día más necesario aumentar y diversificar nuestras exportaciones en productos y mer

cados, y que el aspecto financiero es primordial para lograr ese fin. Contamos ciertamente, con un cuerpo de normas que abarcarían el ciclo total de las necesidades financieras de los exportadores pero éstas no alcanzan a satisfacer los requerimientos de una efectiva política de promoción. La falta de estímulo al desarrollo y mejoramiento de las prestaciones financieras es una de las causas principales del débil desarrollo de nuestras exportaciones de productos no tradicionales.

13 - La política de créditos para la producción y comercialización de productos exportables, debiera permitir la obtención de financiamiento rápida, con intereses equiparables a los vigentes en países tradicionalmente exportadores y debiera proveer además adecuada financiamiento de las existencias, del valor agregado, de la compra de materias primas, financiamiento de redescuentos y créditos especiales para inversiones en líneas de exportación.

Sería además de suma trascendencia, contar con algún elemento como el " certificado de crédito" que permita la concreción automática de las operaciones de crédito por los bancos y que a través del redescuento en el B.C.R.A., posibiliten a la banca comercial intervenir regularmente en esta importante actividad promocional.

14 - Los sistemas de seguro de crédito de exportación, al facilitar el financiamiento de las ventas a plazo por las instituciones bancarias, sirven de estímulo adicional para intensificar las expor-

taciones.

Si bien en América Latina no existen aún planes perfeccionados, como los que se encuentran en Europa y EE. UU., hubo ya preocupación por la implantación de regímenes de seguro de crédito para las exportaciones en México y Brasil.

En la República Argentina ya se han emitido disposiciones legales al respecto, pero éstas aún no han entrado en funcionamiento.

15 - El sistema implantado en Argentina consiste en cubrir los riesgos comerciales, catastróficos y políticos, también se cubren los riesgos de transferencia; es de esperar que cuando se reglamenten las disposiciones legales ya emitidas, se tenga presente que éstas deben servir como fomento de exportaciones y para ajustar el ordenamiento de nuestro país a los que poseen los países competidores en el comercio mundial.

Por otra parte es de esperar también, que se tenga en cuenta la posibilidad de implantar coberturas que si bien no son aún muy comunes, pondrían al exportador argentino en inmejorables condiciones de competencia; nos referimos a los seguros de riesgo de cambio, seguro de elevación de costos de producción, seguro de investigación de mercados y seguros de asistencia a ferias internacionales.

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

1 - Textos

- 1 - A. L. A. L. C.: Resoluciones: Comité provisional; Conferencias; Comité ejecutivo permanente. Montevideo. 1963, 1964, 1965, 1966.
- 2 - B. C. R. A.: Memoria anual 1966. Bs. Aires. 1967.
- 3 - Cañellas, Marcelo G.: Economía y Política Bancaria. S. Contable. Bs. Aires. 1967.
- 4 - C. E. M. L. A.: Cooperación Financiera en América Latina. CEMLA. México. 1963.
- 5 - C. E. M. L. A.: Coordinación Monetaria Regional. CEMLA. México. 1963.
- 6 - C. E. M. L. A.: Problemas de Pagos en América Latina. CEMLA. México. 1964.
- 7 - C. E. P. A. L.: América Latina y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo. (E/CN. 12/693); en: El Comercio Internacional y el Desarrollo de América Latina. F.C.E. México. 1964.
- 8 - C. E. P. A. L.: Informe de la Secretaría sobre la reunión de expertos gubernamentales de América Latina en ,

- política comercial (E/CN. 12/694) en El Comercio Internacional y el Desarrollo de América Latina. F.C.E. México. 1964.
- 9 - Dell, Sidney: Bloques de Comercio y Mercados Comunes. F.C.E. México. 1965.
- 10 - Diamond, William: Bancos de Fomento. F.C.E. México. 1960.
- 11 - Ferrer, Aldo: La economía argentina. F.C.E. México. 1963.
- 12 - Ferrero, Rómulo A.: Comercio y Pagos Internacionales. CEMLA. México. 1963.
- 13 - García Martínez, Carlos: La Inflación Argentina. Kraft. Bs. Aires. 1965.
- 14 - Jiménez de Parga Cabrera, Rafael: El Seguro de Crédito a la Exportación. Tecnos. Madrid. 1965.
- 15 - Kafka A.; Mayobre J.A. y otros: El Desarrollo Económico y América Latina. F.C.E. México. 1960.
- 16.- Kindleberger, Charles P.: Economía Internacional. Aguilar. Madrid. 1960.
- 17 - Labanca - Noacco - Vera Barros: El Crédito documentado. Depalma. Bs. Aires. 1965.
- 18 - Linder, Staffan B.: Teoría del Comercio y Política Comercial para el Desarrollo. CEMLA. México. 1965.

- 19 - Marget, A.W. y Triffin, R.: Los pagos internacionales y la política monetaria. CEMLA. México. 1959.
- 20 - Mayobre, Herrera, Santama -
ría, Prebisch.: Hacia la integración acelerada de América Latina. F.C.E. México. 1965.
- 21 - Naciones Unidas: La Cooperación Económica Multilateral en América Latina. U.N. México. 1961.
- 22 - Nevin, E.: Fondos de Capital en los Países Subdesarrollados. F.C.E. México. 1963.
- 23 - Portnoy, Leopoldo: Análisis Crítico de la Economía Argentina. F.C.E. México. 1961.
- 24 - Prebisch, Raúl: Nueva Política Comercial para el Desarrollo. F.C.E. México. 1964.
- 25 - Robertson, D. H.: El Futuro del Comercio Internacional. Aguilar. Madrid. 1946.
- 26 - Sayers, R.S.: La Banca Moderna. F.C.E. México. 1945.
- 27 - Segré, Claudio: El Financiamiento a Plazo Medio de las Exportaciones. CEMLA. México. 1961.
- 28 - Stocker, Raúl Guillermo: Normas y Procedimientos sobre Mecanismos del Comercio Exterior. I.D.O.E.F. Bs.Aires. 1964.
- 29 - Urquidi, Víctor L.: Viabilidad Económica de América Latina. F.C.E. México. 1962.
- 30 - Wionczek, Miguel S.: Integración de América Latina. F.C.E. México. 1964.

2 - Artículos en Publicaciones Varias

- 31 - Banco Interamericano de Desarrollo: Estudio sobre el Financiamiento de las Exportaciones en América Latina. (D.E.D./62/133). Revista 3. Washington D.C. Febrero 1963.
- 32 - Banco Interamericano de Desarrollo: Financiamiento de Exportaciones; en Temas del BID. Washington. USA. Septiembre 1967.
- 33 - Brooman Frederick: El Desarrollo del Sistema Bancario Comercial Argentino; en Desarrollo Económico. I.D.E.S. Enero - Marzo 1966.
- 34 - Cañellas, Marcelo G.: El Problema de la Capacitación Bancaria; en Revista de Ciencias Económicas. Bs.Aires. Enero-Junio 1963.
- 35 - Cañellas, Marcelo G.: C.E.M.L.A. VII Reunión; en Revista de Ciencias Económicas. Bs.Aires. Abril - Junio 1961.
- 36 - Cañellas, Marcelo G.: Los Sistemas Bancarios al Servicio de una Economía en Desarrollo; en Revista de Ciencias Económicas. Abril - Junio 1958.
- 37 - Dagnino Pastore, José M.: Antecedentes y Perspectivas de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio; en Desarrollo Económico. I.D.E.S. N° 14/15. 1964.

- 38 - Furtado, Celso: Desarrollo y Estancamiento en América Latina; en Desarrollo Económico. I.D.E.S. N° 14/15. 1964.
- 39 - González, Norberto: Qué es una Economía Subdesarrollada; en Revista de la Universidad de Bs. Aires. Bs. Aires. Enero - Marzo 1961.
- 40 - Giberti, Horacio: Situación actual de la Economía Argentina; en Revista de la Universidad de Bs. Aires. Bs. Aires. Enero - Marzo 1962.
- 41 - Manoliú, Florin: La Zona de Librecomercio Latinoamericano y sus problemas de Pago; en Revista de Ciencias Económicas. Bs. Aires. Enero - Marzo 1960.
- 42 - Micele, Antonio: Hacia una Intensificación de la Cooperación Interbancaria; en Revista de Ciencias Económicas. Bs. Aires. Julio - Diciembre 1962.
- 43 - Myint, H.: La Teoría Clásica del Comercio Internacional y los Países Subdesarrollados; en El Trimestre Económico. México. Enero-Marzo 1962.

3 - Otros documentos y publicaciones consultadas

- 44 - Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: en A.L.A.L.C. síntesis mensual; varios números 1966 y 1967.
- 45 - B. C. R. A.: Circular B. 344; R.C. 145; del 10/9/62.
- 46 - B. C. R. A.: Circular B. 380; del 11/9/63.
- 47 - B. C. R. A.: Circular R.C. 192; del 2/11/64.
- 48 - B. C. R. A. : Circular B. 502; del 20/12/65.
- 49 - B. C. R. A.: R.C. N° 292; del 27/5/66.
- 50 - B. C. R. A.: Normas de Procedimientos; Comunicados Telefónicos y demás aclaraciones referentes a las resoluciones sobre Financiamiento del Comercio de Exportación.
- 51 - B. C. R. A.: Memorandum Informativo del 1/3/66.
- 52 - Cámara Argentina de Comercio: Notas taquigráficas del ciclo sobre A.L.A.L.C., dictado en la Cámara en Bs. Aires durante el segundo semestre de 1967.
- 53 - Consejo Técnico de Inversiones S.A.: Informe sobre la Economía Argentina - 1966. Bs.Aires 1967.
- 54 - Estadísticas Americanas: en Revista del Desarrollo Latinoamericano. EE.UU. N.York 1967.

- 55 - Naciones Unidas: Estudio del Comercio Interlatinoamericano. U.N. Documento N° E/CN. 12/369 / Rev.1. Abril 56.
- 56 - Presidencia de la Nación Argentina: Plan Nacional de Desarrollo, 1965-1969. Bs.Aires 1965.
- 57 - S. A. D. O. I.: Notas taquigráficas del Curso sobre Comercio Exterior, dictado en Bs. Aires durante el segundo semestre de 1967.
- 58 - Superior Gobierno de la Nación: Ley N° 17.267 (8-5-1967): Exportación: Seguro de Crédito.
- 59 - Superior Gobierno de la Nación: Decreto N° 3.040/67 (8-5-1967): Exportación: Seguro de Crédito; reglamentación.

I N D I C E

INDICE DE CAPITULOS Y TITULOS SECUNDARIOS

	<u>Página</u>
I - <u>INTRODUCCION</u>	1
II - <u>DESCRIPCION DEL PROBLEMA</u>	5
1 - El financiamiento a largo plazo.	5
2 - La compensación del deterioro de la relación de intercambio.	5
3 - El financiamiento de las fluctuaciones a corto plazo.	5
4 - El financiamiento del comercio exterior.	6
III - <u>SISTEMAS DE CREDITOS PARA EXPORTACION</u>	8
1 - Sistemas nacionales.	8
2 - Sistemas regionales	11
IV - <u>LA FUNCION DE LA BANCA COMERCIAL EN LOS SISTEMAS DE CREDITOS PARA EXPORTACION</u>	13
1 - Desarrollo y sistemas bancarios.	13
2 - Exportaciones y sistemas bancarios	14
3 - La Banca Comercial y el comercio exterior latinoamericano.	15
4 - La aceptación bancaria.	17

	<u>Página</u>
V - <u>EXPERIENCIAS EN OTROS PAISES</u>	20
1 - Estados Unidos de Norteamérica	20
2 - Japón	23
3 - Israel	24
4 - Países europeos	25
-- Gran Bretaña	25
-- Francia	28
-- Alemania	28
-- Dinamarca	29
VI - <u>EL CASO DE AMERICA LATINA</u>	30
1 - Sistemas de Pagos.	31
2 - Relaciones entre los bancos comerciales.	34
3 - Sistemas de financiamiento de exportaciones y sistemas de seguros.	37
VII - <u>EL BANCO INTERNACIONAL DE DESARROLLO</u>	42
1 - Técnicas de operación.	45
2 - Movimientos de las líneas de crédito.	47
VIII - <u>EXPERIENCIAS EN CUATRO PAISES DE AMERICA LATINA</u>	49
1 - México	49
2 - Ecuador	53

	<u>Página</u>
3 - Colombia	55
4 - Brasil	55
IX - <u>EL CASO DE ARGENTINA</u>	58
1 - Financiamiento de la producción de mercaderías de exportación no tradicional.	62
a - Mercaderías objeto de apoyo	62
b - Beneficiarios	63
c - Requisitos para optar por los créditos.	63
d - Monto a acordar	63
e - Intereses	63
f - Plazos	64
g - Controles	64
h - Incumplimientos	64
i - Consultas	65
2 - Financiamiento de las exportaciones no tradicionales.	66
a - Mercadería objeto de la exportación	66
b - Monto, plazo y régimen de amortización de las operaciones	66
c - Tipo de Cambio y moneda de pago de la exportación	67
d - Interés	67
e - Gestión de cobranza de las letras en el exterior	68

	<u>Página</u>
3 - Apoyo crediticio especial para las exportaciones no tradicionales	69
a - Plazos, monto e interés	69
b - Rotación del apoyo crediticio	70
4 - Crítica del Sistema	70
X - <u>SEGURO DE CREDITO PARA EXPORTACION</u>	72
1 - En Dinamarca	72
2 - En Estados Unidos de Norteamérica	74
3 - Gran Bretaña	76
4 - Francia	79
5 - América Latina	80
XI - <u>SEGURO DE CREDITO PARA EXPORTACION EN LA REPUBLICA ARGENTINA</u>	83
1 - Situación actual	83
2 - Riesgos Cubiertos	85
3 - Fondo de Garantía	86
4 - Perspectivas del Sistema	86
XII - <u>CONCLUSIONES</u>	89

	<u>Página</u>
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	97
1 - Textos	97
2 - Artículos en publicaciones varias	100
3 - Otros documentos y publicaciones consultadas	102
<u>INDICE DE CAPITULOS Y TITULOS SECUNDARIOS</u>	104

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'G. J. M.', is located in the lower right quadrant of the page.