



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



El Banco de Importación de la República Argentina

De Angelis, Juan Carlos

1970

Cita APA:

De Angelis, J. (1970). El Banco de Importación de la República Argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

P. 1501
1007

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ORIGINAL

Tema:

"EL BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LA REPUBLICA ARGENTINA"

Tesis presentada para optar al título de

Doctor en Ciencias Económicas

4 tesis
0.322(2) - 8.213
B2 /

CATALOGADO

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Autor: JUAN CARLOS DE ANGELIS
N° de Registro: 12.978
Plan: "D"
Año: 1970

ADVERTENCIA:

Esta tesis, presentada originalmente ante la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, con fecha 28.12.70, ha sido objeto de algunas ampliaciones, razón por la cual se estimó oportuna dicha circunstancia para complementarla mediante la incorporación de todos aquellos acontecimientos que, vinculados al tema, se produjeron con posterioridad a la referida fecha y hasta el 15.3.71.

Podemos señalar, en tal sentido, que han sido motivo de consideración especial las siguientes disposiciones legales y reglamentarias:

- 1° - El "Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971/75 - Metas para el mediano plazo", preparado por el Co.Na.De. y aprobado por el Poder Ejecutivo Nacional.
- 2° - La Circular B. 777, emitida por el Banco Central de la República Argentina, con fecha 31.12.70, mediante la cual se introdujeron modificaciones a la Circular B. 380, que rige el régimen de prefinanciación de exportaciones promocionadas.
- 3° - Las Circulares B. 787/794, de fecha 16.2.71, por las cuales el Banco Central de la República Argentina dispuso una substancial modificación en el sistema crediticio vigente y que se le denominó "Reforma del Sistema Financiero Argentino", cuya aplicación entró en vigencia a partir del 1°.3.71.

INDICE

	Pág.
PREFATIO	1
CAPITULO I - LOS PROBLEMAS Y SU ANEJO	3
1. La financiación de bienes de capital en el período inicial de la postguerra	3
2. Creación de sistemas de financiación de créditos de proveedores a plazo medio.	3
3. El acuerdo de la Unión de Berna.	6
4. El seguro de los créditos de exportación	7
5. Los préstamos condicionados y las infracciones al convenio de la Unión de Berna.	9
6. La carrera en los créditos de exportación.	17
7. Las implicancias de un excesivo endeudamiento con el exterior y de la distorsión del comercio exterior	23
CAPITULO II - LA FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES	27
1. Formas y métodos de financiar las exportaciones. .	27
2. Procedimientos para la financiación de los créditos de exportación	33
2.1. En los países de economía de mercado.	33
2.2. En los países de economía planificada centralizada.	43
CAPITULO III - EL SEGURO DE LOS CREDITOS DE EXPORTACION	47
1. Los riesgos de los créditos de exportación	47
2. Objetivos del seguro	47
3. Función de los bancos en el seguro de los créditos de exportación	50
4. Características de los seguros	52
4.1. Intervención del estado	52
4.2. Riesgos cubiertos	54
4.3. Naturaleza de las transacciones aseguradas. .	55
4.4. Naturaleza de las exportaciones aseguradas. .	55
4.5. Riesgo cubierto	57
4.6. Tipos de pólizas.	59

5. Garantías bancarias	61
6. Garantías financieras	62
7. Solvencia de los sistemas de seguro de los créditos de exportación	64
8. El seguro de los créditos en las economías de la planificación centralizada.	67

CAPITULO IV - LOS CREDITOS DE EXPORTACION COMO MEDIO PARA FINANCIAR EL DESARROLLO ECONOMICO DE LOS PAISES EN DESARROLLO

1. Créditos de exportación. Importancia de la financiación externa para los países en desarrollo	68
2. Proyectos realizados mediante créditos de exportación	69
3. Limitaciones de los créditos como medio de financiar el desarrollo económico	69
3.1. El costo cercano del crédito de exportación	71
3.2. El carácter inadecuado de los vencimientos de los créditos de exportación en relación con la financiación del desarrollo	72
4. Los créditos de exportación y el endeudamiento externo de los países en desarrollo.	73

CAPITULO V - LOS CREDITOS DE EXPORTACION Y EL SEGURO DE LOS CREDITOS DE EXPORTACION COMO MEDIO PARA SOSTENER LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO

1. Los problemas y su solución	80
2. El problema del seguro de los créditos de exportación	81
3. El problema de la financiación de los créditos de exportación	83
4. La refinanciación de las exportaciones intraregionales de la América Latina por el E.I.R.	85
5. Métodos de acción.	87

CAPITULO VI - EXPERIENCIAS ARGENTINAS EN MATERIA DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES

1. Sistema crediticio para financiar la exportación de mercaderías no tradicionales en la República Argentina	88
---	----

- 1.1. Refinanciación de la producción de mercaderías de exportación no tradicional 88
- 1.2. Financiación de exportaciones promocionadas. 93
- 1.3. Postfinanciación de exportaciones no tradicionales 102
- 2. Resultados obtenidos mediante la política de apoyo crediticio a las exportaciones promocionadas. 103

CAPITULO VII - EXPERIENCIAS ARGENTINAS EN MATERIA DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION PARA LOS RIESGOS EXTRAORDINARIOS 114

- 1. El seguro de los créditos de exportación en la Argentina 114
- 2. Operativa del sistema. 115
 - 2.1. Calificación de los países 115
 - 2.2. Fijación de los límites a riesgos. 116
- 3. Resultados del sistema. 116
- 4. Extensión del sistema 117
 - 4.1. Medidas inmediatas 117
 - 4.2. Medidas mediatas 118

CAPITULO VIII - SENTIMIENTOS ARGENTINOS SOBRE CREACION DE BANCOS DE EXPORTACION 120

- 1. Creación del Banco de Exportación para la América del Sur 120
- 2. Capital social, recursos y operaciones. 123
- 3. Reversión de la autorización para funcionar como banco 124
- 4. Evaluación del proyecto 125

CAPITULO IX - EL DESARROLLO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ARGENTINAS EN EL PERIODO 1961/1969 Y SU PROYECCION PARA EL PERIODO 1970/1974 127

- 1. El intercambio comercial en el período 1961/1969. 127
- 2. Las importaciones en el período 1965/1969 127
- 3. Las exportaciones en el período 1965/1969 132
- 4. Proyecciones de las importaciones y exportaciones en el período 1970/1974. 138

- 4.1. Proyección de las importaciones
- 4.2. Proyección de las exportaciones de productos agropecuarios
- 4.3. Proyección de las exportaciones de manufacturas

CAPITULO X - EL APOYO CREDITICIO A LAS EXPORTACIONES COMO FACTOR COADYUVANTE AL DESARROLLO DEL PAIS

- 1. Los problemas que afectan el desarrollo económico argentino
- 2. Aumento en el grado de apertura de la economía
- 3. Aumento de la capacidad para importar mediante la promoción de las exportaciones.
- 4. Cambio en la estructura de las exportaciones tendiente a una mayor participación de los productos manufacturados.
- 5. Diversificación de los mercados consumidores pasando por las exportaciones tradicionales.
- 6. Otros aspectos.
- 7. La financiación de las exportaciones

CAPITULO XI - EL BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LA REPUBLICA ARGENTINA

- 1. Causas que fundamentan su constitución
- 2. Fuente de los recursos.
 - 2.1. Capital de la institución.
 - 2.2. Emisión de bonos, obligaciones, y certificados de participación en las préstamos que otorgue
 - 2.3. Redescuentos
 - 2.4. Gravámenes a las exportaciones e importaciones.
 - 2.5. Recursos del presupuesto nacional
 - 2.6. Financiaciones externas.
- 3. Estructura legal.
- 4. Análisis de sus perspectivas financieras y económicas
 - 4.1. Consideraciones generales.
 - 4.2. Fuentes y Usos de Recursos

4.3. Resultados anuales	199
4.4. Balances anuales	201
5. Organigrama del Banco.	206
5.1. Consideraciones generales.	206
5.2. Organigrama	206
5.3. Funciones, atribuciones y competencia de los diferentes niveles	207
5.4. Secretes del Banco y sus respectivas funciones	209
CAPITULO XXI - CONCLUSIONES	211
BIBLIOGRAFIA	218

INDICE DE CUADROS

Pág .

1. Régimen financiero requerido por la República Argentina para el pago de importaciones de bienes de capital	9
2. Costo medio de la financiación de créditos de exportación a fines de junio de 1966	31
3. Costo de la financiación de los créditos de exportación a fines de 1968	32
4. Banco Interamericano de Desarrollo: Movimiento de fondos del programa de refinanciación al 31 de julio de 1970.	57
5. Tasas de efectivos mínimos a observar por las instituciones bancarias, de acuerdo con lo prescripto por la Circular N. - 372 del 17.5.1963	105
6. Tasas de efectivos mínimos a observar por las instituciones bancarias, de acuerdo con lo prescripto por la Circular N. 630 del 16.5.1968	108
7. Préstamos con orientación selectiva otorgados por el conjunto de bancos	109
8. Tasas de efectivos mínimos a observar por las instituciones bancarias, a partir del 1º.3.1971, de acuerdo con lo prescripto por la Circular N. 788 de fecha 16.2.1971	110
9. Tasas mínimas de interés sobre operaciones activas a aplicar a partir del 1º.3.1971, por las entidades bancarias, de acuerdo con lo prescripto por la Circular N. 789 - I.F. 223 del 16.2.1971	112
10. Pólizas emitidas cubriendo los riesgos extraordinarios para exportaciones financiadas por países de destino.	116
11. Pólizas emitidas cubriendo los riesgos extraordinarios para exportaciones, financiadas desde la implantación del seguro por riesgos extraordinarios.	117
12. Intercambio comercial de la República Argentina.	120
13. Importación de bienes. a) Valores de las importaciones; b) Coeficientes.	141
14. Exportaciones de manufacturas de origen agropecuario. Valores, estructura y tasas de crecimiento anual acumulativo	153
15. Exportación de manufacturas de origen industrial. Valores, estructura y tasas de crecimiento anual acumulativo.	156
16. Estimación del costo de "Draw-back" y reintegros impositivos	157

17. Grado de apertura de la economía. Relación entre la exportación de bienes y el P.B.I.	160
18. Participación de la República Argentina, en u\$s. y en porcentaje, en el total de las exportaciones mundiales y su tasa anual de crecimiento	161
19. Porcentaje del endeudamiento externo argentino al 31.12.1969 (Sector Público y Sector Privado) en miles de u\$s.	163
20. Deuda externa de la República Argentina a fines de 1969. Amortizaciones previstas	164

P R E F A C I O

1. La necesidad de los países industrializados de incrementar sus exportaciones de bienes de capital, de consumo durables y servicios, unida a la escasa capacidad de los países en desarrollo para importarlos a fin de satisfacer sus crecientes necesidades, dio lugar, desde la finalización de la segunda guerra mundial, a que los métodos de financiación del comercio internacional de estos bienes y servicios sufrieran profundos cambios.

2. En el pasado la financiación externa para la compra de bienes de capital que demandaban los países en vías de desarrollo se había obtenido mediante el otorgamiento de préstamos a mediano y largo plazo, proporcionados por los mercados de capitales o bien eran el resultado de las inversiones directas de empresas extranjeras.

Sin embargo ya antes de 1939 el acceso a los mercados de capitales resultaba cada vez más difícil para los países en desarrollo y todo hace presumir que dicha situación no se mejore en un futuro próximo.

La inversión directa privada aumentó con rapidez en la década del 50, pero se ha mantenido en la del 60 y parece un tanto difícil que se la pueda incrementar en la actual, en la medida compatible con las necesidades de los países en desarrollo.

Mediante la concreción de programas bilaterales o multilaterales, se ha acrecentado la financiación a largo plazo, de la cual una parte lo ha sido en forma de donaciones, pero su volumen no ha sido suficiente para hacer frente a la demanda de recursos para financiar la compra de bienes de capital originada por la ejecución de grandes programas de desarrollo en todos los países en vía de despegue, especialmente en los que han logrado su independencia hace poco tiempo.

3. En la búsqueda de otras fuentes de financiación los países en desarrollo se han orientado cada vez más hacia los exportadores con el objeto de obtener la necesaria financiación. De este modo, los tradicionales créditos de exportación a corto plazo se han transformado, gradualmente, en créditos a plazo medio y largo.

4. Resulta, asimismo, que el valor estimulativo de las exportaciones que se atribuye a estos planes en los países adelantados, ha despertado el interés de los países en desarrollo por la posibilidad de emplearlos para promover sus propias exportaciones, con el objeto de acelerar sus programas de industrialización.

5. Pero ese interés en promover las exportaciones en general, y los productos manufacturados en particular, requiere contar con los medios idóneos que permitan concretar esas aspiraciones.

En nuestro país se viene sosteniendo, enfáticamente, la necesidad de producir un cambio más acentuado en la estructura de las exportaciones, en las que los productos manufacturados alcancen cifras más significativas. El Plan Nacional de Desarrollo que preparó el Consejo Nacional de Desarrollo para el período 1970/1974 puso de relevancia el destacado lugar que se le asigna a las exportaciones promocionadas, como punto de apoyo para facilitar el despegue del país.

Para alcanzar las metas previstas y aún superarlas en dicho plazo y dejar sentadas las bases para un auspicioso futuro en el campo de las exportaciones no tradicionales, se descuenta que la financiación de las mismas, a cargo de un ente altamente especializado y con recursos financieros suficientes, podrá contribuir con éxito a dicho cometido.

La creación del Banco de Exportación e Importación de la República Argentina deberá llenar un vacío en el campo de nuestras entidades bancarias que, en otros países ha sido cubierto en forma satisfactoria a través de diversos arbitrios, en los cuales la acción del estado actúa en forma preponderante.

6. Se ha preferido utilizar la denominación "Banco de Exportación e Importación de la República Argentina", siguiendo así, con la tradición que impusiera la institución que abrió rumbos en este tipo de financiamiento, el "Export-Import Bank of the United States" y sobre el cual, a su imagen y semejanza se fueron creando en casi todos los países, instituciones financieras cuya finalidad es acrecentar las exportaciones.

CAPITULO I - LOS PROBLEMAS Y SU AMBITO

1. La Financiación de bienes de capital en el período inicial de la postguerra:

Finalizada la segunda guerra mundial, el comercio internacional se caracterizó por ser un mercado vendedor y la mayoría de las exportaciones de bienes de capital a crédito, dada la escasez de las reservas internacionales de oro y divisas convertibles se realizaban mediante acuerdos de pagos bilaterales que, de esta manera se habían convertido en el medio idóneo para financiar las transacciones entre países no pertenecientes al área del dólar.

Estos acuerdos se firmaban por un plazo de uno a tres años y los mismos proveían créditos recíprocos para solventar las fluctuaciones a corto plazo del comercio.

Todos los saldos que sobrepasaran el crédito recíproco concedido se debía pagar inmediatamente o en el período concordado, que oscilaba entre tres meses y un año.

A pesar de las disposiciones explícitas para la liquidación de los referidos saldos, los países acreedores se vieron obligados en diversas ocasiones a permitir que se acumularan importantes saldos, aún por encima de los créditos recíprocos convenidos inicialmente.

Por último y a fin de mantener un volumen normal de exportaciones, no les quedó otra alternativa que negociar acuerdos de consolidación por los cuales se reajustaron a más largo plazo los vencimientos de la deuda a corto plazo.

Los créditos de exportación concedidos nominalmente a corto plazo se fueron transformando así, "de facto", en créditos a plazo medio.

2. Creación de sistemas de financiación de créditos de proveedores a plazo medio

La acumulación de atrasos comerciales y su posterior renovación no resultó un procedimiento satisfactorio ni para los países acreedores ni para los deudores.

Los proveedores tropezaban con problemas de liquidez y, además, corrían los riesgos de posibles pérdidas por la modificación de los tipos de cambio, en tanto que sus respectivos gobiernos, que se enfrentaban con dificultades en la balanza de pagos, tenían que inmovilizar fondos en el extranjero por períodos más largos que los que originariamente se había convenido.

Para los países deudores, la renovación de la deuda se traduce en una pérdida de la solvencia crediticia y, además, un encarecimiento en los costos de los nuevos préstamos.

Esta situación aceleró la transición a sistemas organizados de financiamiento de créditos de exportación a plazo medio, cuyo vencimiento oscila de uno a cinco años, pues los bancos centrales se mostraron cada vez más reacios a continuar financiando la acumulación de atrasos comerciales.

A principios de 1960, el Bank Deutsche Lander de la República Federal de Alemania, puso a disposición del Kreditanstalt für Wiederaufbau (Corporación de Préstamos de Reconstrucción) un fondo de redescuento de 40 millones de marcos, procedentes de los fondos de contrapartida del Programa de Recuperación Europea, para refinanciar créditos de proveedores con vencimiento a más de cuatro años. En marzo del mismo año, Francia organizó un sistema de financiación de los créditos de proveedores de dos a cinco años que se basaba en el plan existente para financiar las transacciones internacionales a plazo medio. En octubre de 1950, el Institut de Récompte et de Garantie de Bélgica asignó 800 millones de francos belgas para financiar créditos de proveedores con plazos no superiores a cinco años. En diciembre de 1950, el Gobierno japonés creó el Banco de Exportación del Japón, para financiar créditos de proveedores con seis meses a cinco años de vencimiento. En 1952, el Reino Unido amplió a tres años el período máximo de los créditos de exportación para operaciones realizadas con compradores fuera de la zona de la libra esterlina; si se trataba de exportaciones de interés nacional, el plazo máximo pasaba a ser de cuatro o cinco años. Con su-

terioridad, los créditos para dichas transacciones con vencimiento superior a seis meses estaban sujetos a la aprobación de la Foreign Exchange Control Commission, y la mitad del valor del contrato tenía que pagarse dentro de los seis meses y el resto en dos años. En Italia, la Ley 955 del 22 de diciembre de 1953 introdujo los créditos de proveedores a plazo medio, con duración de uno a cinco años, encargándose su otorgamiento a las instituciones especializadas que concedían créditos internos a plazo medio. Así, se generalizó el vencimiento de cuatro a cinco años de los créditos de proveedores a plazo medio.

La organización de tales sistemas de financiación de créditos de proveedores a plazo medio estuvo acompañada de la aplicación del seguro sobre créditos de exportación a los créditos de proveedores a plazo medio, que había aparecido por primera vez después de la primera guerra mundial para los créditos de proveedores a corto plazo.

De este modo se tendió a que la financiación de los créditos de exportación pasase, gradualmente, a manos del proveedor o de la banca privada, puesto que los exportadores recurrían normalmente al crédito bancario.

Los países exportadores se mostraron cada vez más reacios a concertar convenios bilaterales para otorgar créditos gubernamentales de carácter global y prefirieron los convenios en que se establecía que no se pondrían a que los proveedores concediesen créditos a la exportación, a plazo medio o, que, para apoyar esas transacciones, asegurarían los créditos a la exportación.

Contribuyó, en forma decisiva, a esta evolución, el Fondo Monetario Internacional, cuya finalidad y objetivos son los de promover la cooperación internacional, solucionar los problemas monetarios, facilitar la estabilidad de los tipos de cambio, eliminar las restricciones cambiarias que obstaculizan el comercio internacional y promover sistemas multilaterales de pago, poniendo a disposición de los países miembros

bres sus recursos para que puedan corregir desequilibrios temporarios en sus balances de pagos.

Respecto de la estabilidad de los tipos de cambio se ha producido, recientemente, una fisura en el esquema doctrinario tradicional, ya que hay fuertes corrientes de opinión que se inclinan por los tipos flexibles. En esta última se encuentran enrolados Friedman, Meade, Laffalucci y un grupo significativo de personalidades financieras de los Estados Unidos.

En favor del mantenimiento de tipos de cambio fijos tenemos a Giscard d'Estaing, Schweitzer y la mayoría de los banqueros centrales de Europa.

Las opiniones en favor y en contra de ambas posiciones revisten sumo interés, pero escapan a la índole de este trabajo, sobre todo si tomamos en consideración que es un debate en el cual los que han tomado partido por uno u otro bando, esgrimen razones y argumentos que, si bien han sido muy discutidos, no se ha logrado una definición.

3. El acuerdo de la Unión de Berna

La carencia de los medios adecuados para efectuar las importaciones dio lugar a que se presionara sobre los exportadores a fin de que proporcionaran los bienes y el capital e bien consiguieran la financiación de sus ventas.

Al no disponerse de los recursos necesarios se estaba dispuesto a pasar por alto precios más elevados e recibir inferior calidad, puesto que lo que interesaba, en primer término, era la obtención de crédito en las condiciones más ventajosas.

El crédito en estas condiciones se hizo más asequible, a medida que el mercado de compradores de bienes de capital se fue transfiriendo en mercado de vendedores, como resultado de la recuperación de las economías de Europa Occidental y el Japón.

Las instituciones de aseguramiento de los créditos de exportación pertenecientes a los principales países exportadores, frente a la

posibilidad de una competencia continua y temiendo las consecuencias, organizaron por intermedio de la Unión de Berna -que es la asociación internacional de aseguradores de crédito-, un intercambio de informaciones que permitiera una acción coordinada sobre la duración del seguro, la cual determinaba el plazo de los créditos.

En 1953 llegaron al entendimiento de que, el seguro de los créditos de exportación, cuyo estudio en extensión se hace en el Capítulo III no debían pasar de cinco años para el equipo pesado de capital.

Respecto de las otras categorías de bienes, se reconoció que el seguro de los créditos de exportación no debía exceder de seis meses para los bienes de consumo y materias primas; de dieciocho meses para los bienes de consumo duradero y de tres años para el equipo ligero de capital, como maquinaria agrícola, grandes vehículos, automotores comerciales, tornos y generadores.

También se acordó que los compradores de equipo de capital debían pagar una suma adecuada antes de la entrega de los bienes o en el momento de recibirlos, de acuerdo con los porcentuales que se mencionan en el punto 5° de este Capítulo.

4. El seguro de los créditos de exportación.

El acuerdo por el cual se estableció como límite el de cinco años para el seguro de los créditos y, consecuentemente, la vigencia de los créditos de exportación, se basaba especialmente en el hecho de que, tanto las entidades aseguradoras como las instituciones financiadoras de los créditos, entendían que las operaciones a plazos superiores a los referidos cinco años -ya fuese para transacciones internas como para las exportaciones- revestían más bien un carácter de inversión que de operación comercial.

Por otra parte se estimó que no debía admitirse que los compradores extendieran los plazos de la financiación al previsto para la duración del equipo, sino que debían pagar en un período menor, utilizando al efecto las utilidades no distribuidas, las reservas para depreciación de inv

siones anteriores y los que fueren destinados a la amortización o reemplazo de los bienes de capital en relación con la nueva inversión.

Si bien es cierto que se pueden reembolsar en menos de cinco años los créditos otorgados para determinados tipos de bienes de capital, no caben dudas de que habrá que extender a un período mayor el reembolso de los créditos destinados a la erección de grandes establecimientos.

Además, la capacidad para pagar dentro de un período determinado depende, en gran parte, de las circunstancias y del grado de desarrollo del país importador. En efecto, un proyecto cuyo valor se reembolsaría en cuatro o cinco años en un país desarrollado, quizá requiera un período mucho más largo en un país en desarrollo, a pesar de que las condiciones monopolísticas o semi-monopolísticas que tienen los mercados de ciertos productos en algunos países en desarrollo puede permitir en determinados casos, que las fábricas establecidas en ellos reembolsen el capital invertido en un plazo relativamente corto.

El límite de cinco años puede resultar inadecuado, tanto del punto de vista de la empresa beneficiaria del crédito, por las dificultades financieras a que puede verse sometida, como también por lo que atañe a la capacidad del país para afrontar las erogaciones en divisas.

Tomando en consideración este último aspecto, los efectos derivados del incremento de las exportaciones y el ahorro de importaciones del proyecto previsto constituye un elemento decisivo para establecer los plazos de vencimiento de la financiación que se proyectará.

Acontece, asimismo, que los países que tienen problemas con sus reservas de divisas, condicionen la concesión de las autorizaciones para la importación de maquinarias y equipos a la aceptación por parte del proveedor de un plan de pagos diferido que no resulte gravoso.

La República Argentina condicionó las autorizaciones para la importación de bienes de capital por más de u\$s. 100.000, al requisito de que el importador obtuviera del proveedor crédito a un plazo de más de

cinco años, según las normas que, con carácter obligatorio impusiera el Banco Central de la República Argentina en diciembre de 1964 y cuyas características eran las siguientes:

Crédito en u\$s.	P e r í o d o	
	de vencimiento	de gracia
	A ñ o s	
Menos de 5.000	Al contado	-
5.000/ 20.000	2	0,5
20.000/ 50.000	3	1
50.000/ 100.000	4	1
100.000/ 200.000	5	1
200.000/ 500.000	6	2
500.000/1.000.000	7	2
Más de 1.000.000	Por lo menos 7	Por lo menos 2

Posteriormente, a partir del 15.6.67, el régimen financiero aplicable al pago de las importaciones de bienes de capital, a realizarse por firmas privadas o por el sector público, se debía ajustar a las siguientes condiciones:

Monte de la importación en u\$s.				Cancelación del saldo	Pago de la cuota
Mayor de	10.000	hasta	30.000	2 años	6 meses
" "	30.000	"	50.000	3 "	6 "
" "	50.000	"	100.000	3½ "	6 "
" "	100.000	"	200.000	4 "	6 "
" "	200.000	"	500.000	4½ "	12 "
" "	500.000	"	1.000.000	5 "	12 "
" "	1.000.000	Se consultará al Banco Central			

Los importes en divisas indicados precedentemente se refieren a valor F.O.B. y serán aplicables por sus respectivos equivalentes en otras divisas.

Asimismo se admite que, contra documentación de embarque, sean abonados los fletes, gastos consulares y, eventualmente el seguro de transporte.

Las importaciones a realizarse en términos diferentes a los señalados precedentemente y las que superaran la suma de u\$s. 1.000.000, deben ser sometidas a consulta ante la autoridad de aplicación (Banco Central de la República Argentina), antes de su concertación.

La industria de la construcción de viviendas, que en 1954 representó el 10,5% del producto interno bruto, se mantuvo en el mismo nivel en 1955, lo que indica que el sector no ha experimentado un crecimiento significativo. Esto puede deberse a la falta de inversión en este sector, o a la baja demanda de viviendas nuevas. Sin embargo, el sector sigue siendo una parte importante de la economía nacional.

En el sector de la agricultura, se observa un crecimiento sostenido, lo que indica que el sector sigue siendo una fuente importante de ingresos para el país. Este crecimiento puede deberse a la mejora de las técnicas agrícolas, o a la mayor inversión en este sector. Sin embargo, es necesario continuar mejorando las condiciones de trabajo y de vida de los agricultores para asegurar un crecimiento sostenible.

9. Los préstamos condicionados y sus implicaciones en el desarrollo de la economía nacional

El gobierno ha solicitado préstamos condicionados de varios países para financiar el desarrollo de la economía nacional. Estos préstamos están sujetos a ciertas condiciones, como la compra de bienes nacionales, lo que puede tener implicaciones importantes en el desarrollo de la economía. Por un lado, puede ayudar a promover la industria nacional, pero por otro lado, puede limitar la capacidad de negociación del país.

La consecuencia directa de estos préstamos es el aumento de la inversión en el sector de la agricultura, lo que puede contribuir al crecimiento de la economía. Sin embargo, es necesario evaluar cuidadosamente las condiciones de los préstamos para asegurar que no perjudiquen el desarrollo a largo plazo del país. En particular, se debe prestar atención a la compra de bienes nacionales, ya que esto puede afectar la competitividad de las empresas locales.

En 1963, el Presidente del Comité de Asistencia para el Desarrollo (C.A.D.) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (O.C.D.E.) señaló que las dos terceras partes de la ayuda bilateral que otorgaban los países del C.A.D. estaba sujeta a restricciones de compra e hizo notar que: "Entre las diversas circunstancias que han movido a los países a condicionar su ayuda figuran las dificultades de balanza de pagos y el uso insuficiente de recursos y el desempleo existente en determinadas industrias y regiones. Otros factores que también han influido son el deseo del gobierno de estar totalmente identificado con el proyecto que ha financiado y de fomentar las exportaciones directa e indirectamente. Algunos países sostienen que deben condicionar su ayuda para proteger su comercio contra restricciones análogas que imponen otros países de antes. Muchos miembros del C.A.D. consideran especialmente importante el efecto de esas condiciones en la opinión pública y el sentimiento político. De hecho, se ha afirmado rotundamente que el apoyo de la población y el parlamento a los programas de ayuda al exterior es mucho mayor si puede darse la seguridad de que el programa proporciona empleo, y esa seguridad sólo es posible si la ayuda está condicionada. Así, pues, algunos países consideran que el condicionamiento de la ayuda les permite alcanzar o mantener un volumen de ayuda superior al que sería posible de otro modo."

El Banco de Exportación e Importación de Washington, con sus créditos para proyectos a largo plazo, concedidos directamente a los compradores de los países en desarrollo, permitía en la práctica que los exportadores americanos vendieran en condiciones tales que los vendedores europeos sólo podrían ofrecer si contaran con un seguro de crédito a largo plazo, que le permitiera obtener una financiación bancaria en condiciones semejantes.

Durante toda su existencia, la operación a la que principalmente se ha dedicado el Eximbank ha sido la de concesión de créditos a la

go plazo con destino a la adquisición de bienes y servicios norteamericanos. Este servicio, del que no es fácil disponer a través de las instituciones financieras privadas, es indispensable para mantener una corriente constante de exportaciones, especialmente de productos de tecnología avanzada y de bienes de equipo pesado.

Los Préstamos Directos consisten en créditos en dólares otorgados por el Eximbank directamente a prestatarios de fuera de Estados Unidos para la compra de bienes y servicios de este país. Conforme al convenio de préstamo los desembolsos se efectúan en los Estados Unidos a los proveedores de los bienes y servicios, y los préstamos más los intereses deben ser reembolsados por los prestatarios en dólares.

Los fines que persigue el programa de préstamos directos son los siguientes:

1. Complementar las fuentes privadas de financiación en los casos en que la fuente privada no está dispuesta o no le es posible asumir los riesgos políticos y comerciales que existen en las circunstancias del momento;
2. Otorgar crédito a plazos más largos que los que pueden ofrecer los prestamistas privados, y
3. Permitir que los proveedores estadounidenses ofrezcan condiciones para los proyectos importantes que sean competitivas con las que ofrecen las instituciones de financiamiento de la exportación patrocinadas por los gobiernos en otros países exportadores.

Actualmente, el tipo de interés que cobra el Eximbank por sus Préstamos Directos a los compradores de exportaciones de mercancías y servicios norteamericanos es del 6 por ciento anual. Normalmente, el reembolso se efectúa en plazos semestrales que comienzan seis meses después de la entrega del equipo adquirido o de la terminación del proyecto financiado. Debido a que el Eximbank tiene que comprometer la asignación de fondos autorizados para cada transacción, se le exige que cargue a cada prestatario una comisión por inmovilización de fondos igual al 0,5 por

ciento anual del saldo no desembolsado del préstamo autorizado.

Las solicitudes de Préstamos Directos las puede presentar únicamente el presunto prestatario. La solicitud, en forma de carta, deberá contener e ir acompañada de la información suficiente que permita al Eximbank evaluar plenamente los aspectos técnicos, económicos y financieros de la transacción.

Ello dio lugar a que, desde mediados del decenio de 1950, los exportadores de casi todos los países de Europa Occidental comensaran a presionar sobre sus respectivos gobiernos a fin de que se aseguraran los créditos de exportación a plazos superiores de los cinco años.

En un memorando presentado en 1956 al Gobierno de la República Federal de Alemania, la Bundesverband der Deutschen Industrie (Confederación de Industrias Alemanas) recomendó concretamente que se estableciera una institución parecida al Banco de Exportación e Importación de Washington, para refinanciar los créditos con vencimientos, a más de cinco años.

La presión por parte de los hombres de negocios, de los países de Europa continental se intensificó a partir de 1957, cuando el Reino Unido decidió ampliar la ayuda a largo plazo que concedía mediante la Parte 3 de la "Export Guarantee Act de 1949", según la cual los fondos asignados en virtud de este programa debían ser utilizados para comprar bienes y servicios en el Reino Unido.

En 1958, los Estados Unidos, teniendo que los futuros préstamos y donaciones a otorgar, por el Development Loan Fund, lo mismo que los préstamos del Banco de Exportación de Washington, aumentara la presión sobre sus reservas áureas, decidieron que los mismos se condicionaran a la compra de productos americanos.

De esta forma los exportadores de los países donantes recibieron una importante ayuda financiera indirecta mediante los préstamos para la financiación del desarrollo concedido por sus respectivos gobiernos a los compradores extranjeros.

Así fue que, por primera vez el convenio de la Unión de Berna, fijando el plazo de los créditos de exportación en cinco años, fuera infringido.

Varios países, cuyos gobiernos no querían o no podían proporcionar préstamos para el desarrollo, -condicionados o no-, a los países en evolución y cuyos exportadores afrontaban la competencia que les hacía tales préstamos, propusieron nuevas interpretaciones al convenio de los cinco años.

Según la interpretación que tuvo más consecuencias, el plazo de cinco años sólo era aplicable a las garantías dadas por créditos concedidos por el proveedor al comprador extranjero (créditos de proveedores), estaba motivada, básicamente por el deseo de los exportadores de otros países de luchar contra la competencia de los exportadores británicos americanos, que se beneficiaban de los préstamos condicionados otorgados por sus gobiernos a los países en desarrollo.

Cuando las garantías se daban para créditos concedidos directamente por instituciones crediticias a los compradores de los países en desarrollo (créditos a compradores o créditos financieros) a fin de que compraran en el país suministrador del crédito, el equipo pesado de capital requerido para proyectos de desarrollo, esas garantías quedaban fuera del convenio, dada la situación financiera de los países en desarrollo y el período normal de amortización de tales bienes.

Como puede apreciarse esta interpretación, motivada por la necesidad de luchar contra la competencia de los préstamos condicionados para el desarrollo, introdujo el concepto de los créditos de exportación como medio de proporcionar ayuda a los países en desarrollo. La aparición ulterior del concepto de la "ayuda mediante el comercio" había de servir para que se garantizaran los créditos de exportación con vencimientos más de cinco años otorgados a fin de ejecutar proyectos en gran escala en los países en desarrollo.

Otra interpretación destinada a liberalizar el plazo de cinco

ños, se basaba en la forma de computar el comienzo de dicho plazo. Dado que el convenio original no especificaba nada a su respecto, se pudo interpretar que el plazo se contaría a partir de la entrega de la última parte del pedido, lo que en muchos casos llevaba a ampliar el plazo a siete u ocho años, según que entre la primera y última entrega transcurrieran de uno a tres años.

Las infracciones al Convenio de los cinco años se habían hecho tan frecuentes en 1961 y se habían prolongado tanto los vencimientos - algunos casos hasta 10 años desde la entrega, de la última parte del pedido-, que la Unión de Berna se vio obligada a hacer una recomendación oficial a los miembros y a establecer una definición precisa del comienzo del plazo de cinco años.

La Unión d'assureurs des crédits internationaux, que se suele conocer con el nombre de Unión de Berna, por haber sido fundada en esa ciudad fue establecida en 1934 por varias compañías especializadas en asegurar créditos y por la dependencia oficial encargada del seguro de crédito a la exportación del Reino Unido. Según los estatutos de la Unión se le pueden ser afiliados de pleno derecho las instituciones o sociedades de capital que aseguran transacciones de créditos de exportación. Las instituciones o sociedades cuyas actividades pueden considerarse relacionadas con el seguro de los créditos a la exportación pueden pertenecer como afiliados asociados. En la actualidad, los afiliados de pleno derecho que tiene son instituciones o sociedades pertenecientes a los siguientes países: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, India, Israel, Italia, Noruega, Países Bajos, Paquistán, Reino Unido, República Federal de Alemania, Sudafrica, Suecia y Suiza.

El objeto principal de la Unión, tal como se define en sus estatutos, es el siguiente: "trabajar en pro del desarrollo nacional de los seguros de crédito en la esfera internacional, mejorando los servicios de información de los afiliados de pleno derecho a base del intercambio

recíproco de los resultados obtenidos y, en general, fomentar el intercambio metódico de opiniones sobre cuestiones fundamentales del seguro de crédito, así como sobre los problemas que se plantean en la esfera de la técnica y la organización".

Los afiliados a la Unión, "...se comprometen, por su honor, a no ocultar ningún hecho ni a incluir en sus comunicaciones ningún dato que pudiera desorientar a otros afiliados de pleno derecho".

En el caso de los bienes de capital susceptibles de ser utilizados individualmente, -por ejemplo, locomotoras-, el punto de partida para una sola expedición sería la fecha en que el comprador tomase posesión de los bienes en su país, y si se trataba de varias expediciones la fecha "media" correspondientes a las que tomase posesión de la primera y última expedición. Si se trataba de equipo de capital, el plazo contaría a partir del momento en que el comprador dispusiese de la totalidad del equipo, sin incluir los repuestos suministrados en virtud del contrato. En el caso de contratos de construcción o instalación, la fecha en que el vendedor hubiese terminado tal construcción o instalación. Para estos últimos, las garantías podían establecerse por un plazo de seis años a contar de la fecha en que el equipo completo, sin incluir las piezas de repuesto, hubiese llegado al lugar de destino.

Se esperaba, sin embargo, que los miembros de la Unión informasen de los créditos concedidos, incluso cuando el plazo contado a partir de terminada la construcción e instalación de la planta, era menor de cinco años, si el crédito se concedía por más de seis años desde la fecha de entrega de todo el equipo en el lugar de destino.

En su deseo, de hacer frente a la competencia que creían nacía de los préstamos condicionados para el desarrollo, que permitía dispensar del primer pago al comprador, determinados países idearon una nueva interpretación del convenio de la Unión de Berna, según la cual en las transacciones que tenían derecho a seguro de crédito, el comprador deb

ría hacer "un primer pago adecuado". En un principio se consideró que debía ser como mínimo del 20% o, excepcionalmente, del 15% del valor del contrato, pero hacia finales del decenio de 1950 algunos países comenzaron a aceptar porcentajes mucho menores. Durante los últimos años incluso se ha sido posible, en ciertos casos, asegurar créditos concedidos a compradores extranjeros para que financiaran los pagos al contado exigidos en los contratos de exportación y los gastos locales efectuados para instalar el equipo comprado, tales como la ejecución de obras por contratistas locales o la adquisición del material o equipo adicional de fabricación nacional que se necesite.

Con ello se ha evidenciado una favorable evolución respecto a los primitivos contratos, que requerían la inversión del ciento por ciento en bienes del país financiador.

6. La carrera en los créditos de exportación

En 1958, la Ley de Presupuesto de ese año autorizó al Gobierno de la República Federal de Alemania (autorización que fue prolongada por leyes posteriores) a garantizar los "créditos financieros" a otros Estados y a empresas extranjeras, con la condición de que dichos créditos se empleasen para financiar proyectos que implicasen la compra de equipo de capital de la República Federal, por un valor mínimo equivalente a dólares 1.200.000, que mereciesen apoyo especial o que resultasen de excepcional interés para la República Federal. Las garantías podían asegurar créditos condicionados a la compra de artículos de la República Federal, créditos no condicionados y créditos destinados a que los países que tenían problemas con dificultades de pagos consolidaran las deudas pendientes y establecieran un calendario de reembolsos más conveniente.

En julio de 1959, se agregó en el Canadá la sección 21A a la Import Credits Guarantee Act of 1944 con objeto de facultar a la Export Credits Insurance Corporation (ECIC), organismo oficial que administra el plan canadiense de seguros a los créditos de exportación, para que

nanciara, cuando recibiese autorización del Gobernador en consejo, a largo plazo las exportaciones de bienes de capital y servicios de ingeniería y técnicos conexos. Según la citada Corporación, el propósito que persigue la sección 21A es: "...estimular y ayudar a los exportadores canadienses de equipo de capital que desarrollen las posibilidades de efectuar negocios en el exterior. Mediante tales facilidades, los exportadores capaces de afrontar la competencia internacional en precios, calidad y entregas podrían también competir en los créditos. La financiación estipulada en la sección 21A constituye una forma útil de ayudar con capital al desarrollo económico de los países beneficiarios, pero no se tiene intención de que represente un instrumento de la ayuda canadiense al extranjero. En consecuencia, aunque las condiciones de los créditos de la sección 21A son análogas a las condiciones de la financiación internacional de proyectos viables, no se pretende equipararlas a las facilidades financieras de ayuda".

En Francia, la Loi de finances rectificative pour 1960, del 1 de agosto de 1960, autorizó al Ministro de Hacienda y Asuntos Económicos a conceder préstamos al Crédit National, que ya refinanciaba los créditos a plazo medio de proveedores, para que dicha institución refinanciara los créditos a largo plazo de proveedores. Cuando el Crédit National lograba fondos para tales fines obteniendo préstamos en el mercado, la Ley autorizaba al Ministro a cubrir la diferencia entre los tipos de interés pagados por el Crédit National en sus operaciones de obtención de préstamos y el tipo preferente que cobraba por sus operaciones de refinanciación. Además, la Ley autorizaba al Gobierno francés a conceder préstamos directos a otros gobiernos o a instituciones o corporaciones extranjeras, con la garantía de sus gobiernos o bancos centrales, para facilitarles la compra de bienes franceses de capital. El preámbulo (exposé des motifs) de esta Ley indicaba lo siguiente: "...Francia, que asigna una parte considerable de su ingreso nacional a ayudar a los países en des-

rollo, todavía no ha establecido procedimientos financieros que le permitan emplear toda su capacidad para conceder créditos a largo plazo a tres países con objeto de facilitarles la compra de equipo de capital. Por lo tanto, parece necesario adoptar disposiciones que permitan que Tesoro conceda al Crédit National préstamos con objeto de que esa institución movilice créditos bancarios, que se otorgarán a los compradores de bienes de capital por plazos más largos que los que se conceden actualmente.

En el Reino Unido y en los Estados Unidos donde los préstamos condicionados para el desarrollo se consideraban totalmente distintos a los créditos de exportación, los exportadores comenzaron a solicitar facilidades para asegurar los créditos de exportación comparables a las ofrecidas en los países de la Europa continental. En octubre de 1960, el Export Credits Guarantee Department (ECGD) del Reino Unido fue autorizado a conceder ante pedidos concretos, vencimientos superiores a los cinco años para las expediciones análogas a las ofrecidas por competidores extranjeros con seguros de crédito oficiales o un apoyo equivalente, siempre que el apoyo no revistiese la forma de ayuda directa al país del comprador; el Gobierno británico también decidió que, cuando un exportador del Reino Unido se viese obligado a competir en igualdad de condiciones con un proveedor extranjero que se demostrara ofrecía crédito a más de cinco años, pero sin el apoyo del seguro oficial de créditos, el Departamento podría asegurar el primer quinquenio del período total del crédito (garantía parcial).

En febrero de 1961, el Presidente de los Estados Unidos ordenó al Banco de Exportación e Importación de Washington, que adoptara medidas para ampliar la ayuda prestada a la comunidad exportadora y estableciera un programa que colocase a los exportadores estadounidenses en un plano de total igualdad con los competidores extranjeros que recibían asistencia de sus gobiernos. En octubre de 1961, el Presidente anunció un nuevo programa de fomento de las exportaciones en virtud del cual el

tado Banco organizaría un sistema de seguro a los créditos de exportación y de garantías directas a instituciones crediticias para los créditos de proveedores a plazo medio; las características principales de este programa eran el cambio de la función del citado Banco en relación con los créditos de proveedores desde el prestamista hasta el último asegurador y la transferencia a las instituciones crediticias de las funciones que antes desempeñaba el Banco en la financiación de los créditos de exportación a plazo corto y medio.

En abril de 1961, el Reino Unido decidió introducir un sistema de garantías para los "créditos financieros" directos a compradores extranjeros cuando excedieran de cinco años, para exportaciones de bienes y "proyectos de capital muy grandes" (es decir, que costasen normalmente más de 5.600.000 dólares, tales como centrales eléctricas, siderúrgicas, oleoductos, etc.) con objeto de "asegurar que las facilidades disponibles por conducto del ECED no colocarían a los exportadores británicos en situación de desventaja frente a sus competidores extranjeros".

La carrera crediticia continuó acelerándose. En mayo de 1961, el Ministro de Comercio Exterior de Bélgica señaló en un discurso ante el Parlamento, que "si bien no existen dificultades graves en los créditos a plazo corto y medio para exportadores, los créditos a largo plazo se están convirtiendo en una nueva forma de rivalidad entre los países que exportan a los países en desarrollo", y añadió que "se están solicitando créditos a plazos cada vez más largos, lo cual origina una elasticidad de competencia que plantea problemas especiales a los países exportadores pequeños, como Bélgica". En consecuencia, en marzo de 1962, algunas instituciones crediticias públicas y privadas y algunos bancos comerciales privados de Bélgica establecieron un fondo común con el propósito de financiar créditos de exportación con vencimientos superiores a los cinco años.

En julio de 1961, Italia introdujo, dentro de la Ley N° 635,

que consolidaba la legislación anterior sobre seguros a los créditos de exportación y financiación de exportaciones, un sistema de seguro y financiación para "créditos a largo plazo relacionados con la exportación de bienes y servicios, la ejecución de proyectos en el extranjero y la asistencia a países en desarrollo". Durante el debate en el Senado, el Ministro de Comercio Exterior indicó que "el proyecto de ley constituye un paso fundamental en la política oficial de ayuda a los ciudadanos italianos que se dedican al comercio exterior dentro del esfuerzo común de asistencia a los países en desarrollo"; luego agregó que una de las innovaciones del proyecto consistía en que "los créditos puramente comerciales se ampliarían hasta convertirse en créditos financieros con mayores posibilidades de utilización" y que "sin este nuevo sistema sería casi imposible que Italia participase en los grupos internacionales que prestan ayuda multilateral, habida cuenta de lo que con en la actualidad los objetivos de los esfuerzos de coordinación internacional".

En 1962, los Parlamentos de Dinamarca y Suecia introdujeron garantías especiales para los créditos de exportación de particulares (principalmente a largo plazo) concedidos a los países en desarrollo para la ejecución de proyectos de desarrollo; el Parlamento de Noruega introdujo garantías análogas en 1963. También en 1962, Noruega y Suecia crearon una institución de créditos a la exportación para financiar los créditos de proveedores a plazo medio y largo, mientras que el 14 de diciembre de 1962 el Danmarks Nationalbank informó al Ministro de Hacienda que a partir de esa fecha, proporcionaría a los bancos comerciales facilidades de refinanciación de los créditos de exportación a largo plazo asegurados por las garantías especiales previstas en la Ley del 19 de marzo de 1962, relativa a la cooperación técnica con los países en desarrollo.

La política del Gobierno de los Países Bajos acerca de la exportación, para asegurarles, de créditos de exportación con vencimientos más de cinco años, quedó esbozada en un memorando sobre la ayuda a lo

países en desarrollo que el Ministro de Relaciones Exteriores presentó el 18 de agosto de 1962 al Presidente de la Segunda Cámara de los Estados Generales. Comentando ese memorando, el Director General de la Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.V. (organismo de seguro para los créditos de exportación de los Países Bajos) manifestó que:

"Se deduce de este memorando que el Gobierno continúa tratando de restringir la competencia en las condiciones de los créditos, cosa que encierra peligros para los países industrializados e insuficientemente desarrollados, pues pierden su significado los precios y la calidad. Por lo tanto, el Gobierno opina que hay que seguir todo lo posible las normas prevalecientes de la Unión de Berna. El Gobierno desea hacer una excepción en el seguro de los créditos financieros privados que se conceden para permitir que empresas neerlandesas ejecuten proyectos que forman parte de un plan aceptado por un comercio para ese país, establecido bajo los auspicios del EIRF o de un grupo internacional análogo. El plazo de los créditos aceptable para asegurarlos será en general de diez años (...). Además de esta posibilidad de asegurar los créditos con vencimiento a más de cinco años, se mantienen naturalmente las posibilidades ya existentes de asegurar tales créditos en caso de que el exportador tenga que competir con un proveedor extranjero a quien las facilidades de su Gobierno le permitan ofrecer un crédito a plazo más largo (equiparación) y en el caso del seguro parcial, durante cinco años de un crédito otorgado a plazo mayor, si existe competencia pero ningún apoyo gubernamental aparente".

Por su parte, las autoridades del Reino Unido siempre han sostenido que la concesión discriminatoria de seguros a los créditos de exportación constituía una competencia desleal y podría conducir a una distorsión del comercio internacional y que todos los países debían recibir el mismo trato en el plazo del seguro de créditos. Por lo tanto, cuando en 1961 se autorizó al Export Credits Guarantee Department a otorgar

gar garantías para los créditos financieros abiertos a compradores extranjeros, se dejó en claro en el Parlamento que tales garantías eran para las transacciones con todos los países. En 1964, el Departamento aseguró algunos créditos financieros con vencimiento de diez a trece años, relacionados con proyectos en gran escala construido en la Europa oriental. Algunos países (Francia, Italia y la República Federal de Alemania) interpretaron este acto como un caso en que se aplicaba el principio de la equiparación y anunciaron su intención de hacer lo mismo. El 30 de octubre de 1964, Francia aceptó asegurar los créditos de exportación por un plazo de siete años después de entregada la mitad del valor contractual de un pedido de bienes de capital colocado en Francia por la Unión Soviética, cuya otra mitad se pagaría en efectivo e se financiaría dentro de los límites del acuerdo sobre el plazo de cinco años. En la República Federal de Alemania, una disposición promulgada a principios de 1965 permite que el seguro a los créditos de exportación se amplíe a ocho años en algunos casos de transacciones comerciales con los países de la Europa oriental.

Dentro del marco de la Ley de fomento de las exportaciones de 1964, Austria introdujo dos procedimientos de refinanciación de los créditos de exportación a largo plazo a compradores extranjeros que adquirieron productos austriacos: uno para los créditos a todos los países y otro exclusivamente para los créditos a países en desarrollo.

En Francia, antes de abril de 1964, la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur sólo aseguraba los créditos garantizados por el proveedor al comprador extranjero. Sin embargo, los decretos del 25 de abril de 1964 autorizaron a esta institución a asegurar contra riesgos políticos, siniestros y transferencias y, en algunos casos, riesgos comerciales, los créditos concedidos por instituciones crediticias francesas a compradores extranjeros de productos franceses para que pudieran financiar los pagos al contado previstos en los contratos de exportación.

portación y los gastos locales originados por la instalación del equipo adquirido en Francia, tales como la ejecución de obras por contratistas locales e la compra de material o equipo complementario fabricado por empresas nacionales.

Aunque el Gobierno francés negociaba desde 1963 en adelante, a base de la Loi de finances rectificative pour 1960, precoles financieras con países desarrollados en los que se vinculaban los créditos a largo plazo de los proveedores con los préstamos oficiales para financiar los gastos locales relacionados con la instalación del equipo comprado con los créditos de proveedores, el sistema de crédito a los compradores no se estableció hasta que se aprobó el 30 de diciembre de 1965 la Loi de finances rectificative pour 1965. El artículo 5 de esta Ley facilita al Ministro de Hacienda para conceder a la Banque française du commerce extérieur créditos y garantías análogos a los otorgados al Crédit National en virtud de la Loi de finances rectificative pour 1960, lo cual permite que la citada Banque française du commerce extérieur financie la parte de los créditos de compradores cuyo vencimiento sobrepasa los cinco años (la parte que vence a menos de cinco años es financiada por los bancos comerciales, que la refinancian con el Crédit National). Los créditos a compradores para transacciones por un mínimo de 5 millones de dólares (25 millones de francos franceses) con vencimiento mínimo a 8 años se destinan principalmente a las compras de equipo de capital por los países en desarrollo. En principio, los países de la zona del franco no tienen derecho a tales créditos, ya que pueden obtener dinero a largo plazo de la Caisse centrale de coopération économique y del Fonds d'aide et de coopération. En vista de la "situación especial de Argelia, Marruecos y Túnez", las solicitudes de esos países podrán recibir "consideración especial".

7. Las implicancias de un excesivo endeudamiento con el exterior y de la distorsión del comercio exterior

Por lo tanto, desde finales del decenio de 1950, el número de créditos de exportación concedidos y asegurados en condiciones y con finalidades que difuminan la distinción entre comercio y ayuda va aumentando gradualmente. La Unión de Berna informa que como consecuencia de esta tendencia la corriente bruta anual de nuevos créditos de exportación garantizados con plazo de más de cinco años, se incrementó con rapidez desde la equivalencia de 78 millones de dólares en 1960 a 709 millones en 1963. La nueva y compleja situación hace que preocupe cada vez más la creciente carga de la deuda exterior de los países en desarrollo y la posibilidad de que se distorsionen las corrientes comerciales.

Sin embargo, hay que subrayar que incluso los mayores plazos de los créditos de exportación (ocho años por término medio, pero mucho más largos en algunos casos) siguen siendo mucho más breves que los que se conceden en virtud de los auténticos préstamos para el desarrollo y no se suelen basar en una evaluación realista de la capacidad de pago del país importador. En realidad, los plazos de vencimiento no se ajustan con frecuencia al período adecuado de amortización (reembolso) del equipo en el país en desarrollo, ni incluso a la posibilidad de que el proyecto "proporcione rendimiento económico alguno". Por lo tanto, la prolongación del vencimiento de los créditos de exportación más allá del límite de cinco años, no ha aliviado mucho en la mayoría de los casos la carga que representa la deuda exterior de los países en desarrollo. Además, cuando se ha reducido tal carga, ese alivio ha introducido a algunos de estos países a aceptar un rápido incremento de las importaciones globales financiadas con créditos de exportación.

La deuda de muchos países en desarrollo es de tal magnitud que plantea el grave problema de si estos países podrán continuar haciendo frente al servicio de las deudas exteriores y si podrán conseguir o a-

ceptar razonablemente- fondos adicionales exteriores por conducto del sistema de créditos de exportación, para adquirir el equipo requerido en nuevos proyectos, tal como se señala en el punto 4., del Capítulo IV. En su discurso de apertura de la reunión anual de 1965 del grupo del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y sus instituciones afiliadas, el Director Gerente del FMI señaló que:

"En un número de casos cada vez mayor el aumento de la deuda ha desequilibrado la balanza de pagos y ha frenado las necesarias importaciones de capital y el desarrollo económico. Nos esforzamos por conseguir que los países comprendan este problema y tomen con anticipación las disposiciones adecuadas y, si no dan resultado, adopten medidas correctivas que no se opongan a la continua expansión del comercio internacional".

Además, se teme que desde un punto de vista comercial la competencia entre las ofertas de créditos de exportación distorsione mucho el comercio internacional, y la opinión general es que, aunque ningún país exportador es hoy capaz de competir con éxito en el mercado mundial si no puede ofrecer plazos de pago muy diferidos, debe evitarse el exceso de tal competencia. A este respecto, se recordará que, como consecuencia de la cooperación internacional en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el Fondo Monetario Internacional, las guerras arancelarias y las devaluaciones competitivas, ya no preocupan, así que es de esperar que se hagan esfuerzos internacionales, análogos a fin de concertar acuerdos efectivos que regulen las prácticas relacionadas con el seguro de los créditos de la exportación y los créditos de exportación.

CAPITULO II - LA FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES

1. Formas y métodos de financiar las exportaciones

Ya se ha dicho que los créditos de exportación para la compra de bienes de capital revisten dos formas básicas: créditos de proveeder y créditos de comprador. Los créditos de proveeder los conceden los vendedores a los compradores a plazo medio, de uno a cinco años, o a largo plazo, de más de cinco hasta diez años habitualmente. Dado que son pocos los vendedores a pago diferido que disponen de recursos suficientes que les permita esperar los vencimientos, la mayoría refinancia sus créditos mediante préstamos de una institución crediticia.

La financiación se realiza mediante anticipos respaldados por pagarés firmados por el comprador o bien mediante letras de cambio giradas contra el comprador y aceptadas por éste, o bien mediante el descuento de estos pagarés o letras.

A su vez la institución crediticia refinancia, habitualmente, en una institución de crédito para la exportación, en una institución especializada o en el banco central, el crédito concedido.

Frecuentemente, la financiación de los créditos de exportación depende de la emisión de una póliza por una institución aseguradora de tales créditos, que cubre los riesgos comerciales, no comerciales e ambos.

La póliza a nombre del exportador y endosada por éste a favor de la institución crediticia que se encarga de la financiación, sirve de garantía del crédito y su período de validez determina, en general, el plazo del crédito. Suele ocurrir, que la institución crediticia pide que, como garantía supletoria, se le dé una garantía de pago por una institución crediticia solvente del país del comprador, en forma de endoso o de carta de garantía. También, cuando le estime necesario, pedirá que el banco central del país beneficiario del crédito garantice las divisas requeridas para el servicio del mismo.

De la misma manera, la propia institución aseguradora de los créditos de exportación puede pedir la garantía de reembolso o de divi-

sas, e ambas cosas, como requisito previo para extender la póliza de seguro.

Aunque en general la institución crediticia considera que la Póliza de seguro constituye una garantía satisfactoria, el seguro de créditos de exportación no significa que la institución aseguradora asuma la responsabilidad general por el crédito. La garantía no entra en vigor automáticamente si las letras no se pagan al vencimiento. En efecto, las pérdidas no se reconocen ni se indemnizan hasta que no haya transcurrido cierto tiempo -que suele ser de 6 meses-, y la póliza de seguro no estipula, generalmente, el pago de la institución crediticia de los intereses devengados entre la fecha de vencimiento de las letras impagas y la fecha de liquidación de las reclamaciones.

Las pérdidas deben resultar directamente de una de las causas que se describen en la póliza de seguro, donde no figura el incumplimiento por el proveedor de las condiciones del contrato de pedido y, además, puede no incluir la falta de aceptación de la mercadería por el comprador.

Por lo tanto, una póliza corriente de seguro no da a las letras giradas por el exportador el carácter de valores de primera y las instituciones que las negocian pueden demandar al proveedor.

La financiación con recuse significa que el proveedor registra en sus libros como pasivo eventual la financiación proporcionada por la institución crediticia, hasta que ésta le notifique que el comprador ha pagado la letra que supera la exportación. Si aquí no paga la letra, la institución crediticia carga una suma equivalente en la cuenta del proveedor. Sin embargo, el vendedor puede obtener financiación sin recuse si la institución aseguradora de los créditos para la exportación da a la institución crediticia una garantía directa que, a diferencia de lo que ocurre con el seguro de crédito corriente, cubre el riesgo de la falta de pago por cualquier causa.

Por lo tanto, la concesión de un crédito de proveedor, requiere la negociación de tres acuerdos:

- a) Un contrato entre el proveedor y el comprador, en el que se especifican los detalles del pedido y las condiciones y plazos del crédito;
- b) Un acuerdo entre el proveedor y la institución aseguradora de los créditos de exportación, en virtud del cual esta última se compromete a asegurar la transacción;
- c) Un acuerdo entre el proveedor y la institución de crédito, en virtud del cual esta última se compromete a financiar el crédito.

Por regla general, el crédito concedido por el proveedor al comprador no cubre el valor total de la transacción, por lo cual el comprador suele tener que hacer un pago al contado que oscila entre el 15% y el 20% del valor de factura, cuando se entrega la mercadería, o antes. El crédito concedido al proveedor por la institución crediticia no suele pasar de la parte otorgada al comprador que está amparada por la póliza de seguro, esperándose que el proveedor financie la parte no asegurada con sus propios recursos o mediante financiación paralela.

Los créditos de comprador se conceden directamente al comprador extranjero por una institución de crédito o un consorcio de instituciones de crédito del país vendedor, para que aquél pueda adquirir bienes de capital o servicios de los proveedores de dicho país pagándoles en efectivo, garantizando el gobierno del país exportador el reembolso mediante su programa de seguros a los créditos de exportación. En muchos países, el término "crédito de comprador" es sinónimo de "crédito financiero".

Los créditos de comprador representan, sumas considerables y suelen concederse para la ejecución de proyectos en gran escala por períodos superiores a cinco años.

En principio, en Francia, los créditos de comprador sólo se prueban por cifras superiores a 25 millones de francos franceses y las

operaciones correspondientes deben formar parte de un contrato comercial único o de un grupo de contratos concertados por un solo comprador extranjero con empresas francesas para la ejecución de un determinado programa.

Alemania concede estos créditos a los países en desarrollo para proyectos importantes con un coste mínimo de 5 millones de marcos alemanes.

Según la ley que creó el Banco de Exportación e Importación del Japón no debe "...competir con los bancos comerciales u otras instituciones financieras en la financiación de exportaciones, importaciones e inversiones en el extranjero." Por lo tanto, no suele hacer préstamos por menos de seis meses ni para transacciones para las cuales puede obtenerse financiación privada y, en general, financia en colaboración con instituciones financieras privadas.

En Canadá, la financiación a largo plazo sólo puede aplicarse a las transacciones de bienes de capital que constituyan parte de una instalación industrial o de activos fijos y servicios conexos. Para tener acceso a la financiación a largo plazo, la transacción debe representar, por lo menos, 1 millón de dólares canadienses, aunque en algunos casos pueden financiarse transacciones inferiores, por ejemplo, cuando la financiación a largo plazo es necesaria para que un proveedor canadiense pueda participar, en condiciones de igualdad, en proyectos extranjeros de desarrollo.

Los créditos de comprador suelen requerir los siguientes acuerdos:

- a) Un contrato comercial entre el proveedor y el comprador extranjero, en el que se especifiquen los detalles del pedido;
- b) Un acuerdo entre una institución de crédito o un consorcio de instituciones de crédito del país exportador y el comprador e el gobierno del país importador, en virtud del cual los primeros se comprometen a proporcionar los fondos necesarios;

c) Una garantía dada por la institución aseguradora del crédito de exportación a la institución de crédito en virtud del programa oficial de seguros a los créditos de exportación.

A veces se conceden créditos de comprador y de proveedor dentro de los acuerdos bilaterales entre el gobierno de un país exportador y el de un país importador con arreglo a los cuales el primero se declara dispuesto a garantizar hasta un cierto límite los créditos de exportación - concedidos a los compradores del país importador y garantizados por el - gobierno de este último.

El costo de la financiación de los créditos de exportación depende principalmente de las condiciones existentes en el mercado de dinero. Dicho costo está determinado en gran parte por la disponibilidad de fondos de refinanciación procedente de los bancos centrales, de fondos - públicos puestos a disposición de las instituciones financiadoras o refinanciadoras de créditos de exportación o de subvenciones oficiales para compensar la diferencia entre los tipos preferentes de interés cobrados para la financiación o refinanciación de los créditos de exportación y los tipos vigentes en el mercado. La disponibilidad de tales facilidades del estado hace que las instituciones crediticias puedan conceder créditos de comprador o financiar créditos de proveedor a tipos más bajos que los percibidos por la concesión o financiación de créditos internos análogos.

COSTO MEDIO DE LA FINANCIACION DE CREDITOS DE EXPORTACION
A FINES DE JUNIO DE 1966

P a í s	C r é d i t o s	
	a plazo medio	a largo plazo
Alemania (República Federal de)	4,5/6	8
Austria	6,5	7,25 y 5,5
Bélgica	6,25	6,5
Canadá	6	6
Dinamarca	8	8
Estados Unidos	6/7	6/7
Francia.....	6/7	5,7
Italia	5,9	5,9
Japón	6	6
Reino Unido	5,5 6 7,5/8,5	5,5
Suecia	8	5,75/8

Fuente: Naciones Unidas. Créditos de exportación y financiación del
desarrollo. Nueva York, 1967.

Las tasas de interés, vigentes a fines de junio de 1966, que se muestran en el cuadro precedente, han sufrido algunas modificaciones, tanto en lo que atañe a los créditos de exportación a plazo corto, como en los créditos a largo plazo.

En general podemos afirmar que se nota una tendencia al alza de todos los tipos de intereses en el lapso que transcurre desde esa fecha hasta fines de 1966, como surge del cuadro que figura más abajo.

CUADRO DE LA FINANCIACION DE LOS CREDITOS DE EXPORTACION A PLAZOS

EN 1966

(En porcentajes)

Países	Créditos de exportación	
	a plazos	
	Medio	Largo
Alemania (República Federal de)	6,0	6,0-6,5
Austria	6,5	5,5(a)
Bélgica	5,75	6,0
Canadá	6,0	6,0
Dinamarca	7,0-8,5	7,0-8,5
España	5,0	5,0
Finlandia	6,0-7,5	6,0-7,5
Francia	6,0	5,70
Italia	5,9	5,9
Japón	6,0(b)	6,0(b)
Reino Unido	4,5(c)	5,5(c)
Suecia	5,75-8,0	5,75-8,0

(a)-El tipo del 5,5% se aplica solamente a las operaciones con países en desarrollo, o incluye la prima de seguro. Para las operaciones con los demás países se aplica el tipo de interés del 7,25%.

(b)-El Banco de Importación o Exportación del Japón participa en las operaciones junto con las bancas comerciales y cobra un tipo de interés del 4% al 7%, mientras que los bancos comerciales cobran del 6,5% al 9% por la parte que les corresponde en los préstamos; esto da una media ponderada de alrededor del 6%.

(c)-En el Reino Unido el tipo de interés para créditos de exportación de hasta dos años de plazo es el tipo vigente del Bank of England, con un mínimo del 4,2%.

(d)-Este tipo se aplica a los créditos de exportación de más de dos años de plazo.

FUENTES: Naciones Unidas. Créditos de exportación y financiación del desarrollo. Sistemas nacionales de créditos de exportación. Nueva York, 1969.

Resta señalar que, cuando se trata de créditos de proveedor, - el tipo pagado por el vendedor no es necesariamente igual al que cobra al comprador. En algunos casos excepcionales, los proveedores han ofrecido para obtener pedidos, créditos de exportación a tipos de interés más bajos que aquéllos a que podían financiar tales créditos. A la inversa, los proveedores han cargado, a veces, a los compradores, tipos superiores a los que ellos mismos pagaban.

El costo final del crédito para el proveedor está representado por el tipo de interés que percibe la institución crediticia -que en los últimos años ha oscilado entre el 5,5% y el 8%-, más el costo de la póliza de seguro, según surge del cuadro que obra precedentemente. El costo final del crédito para el comprador privado puede incluir, además, el costo de una garantía proporcionada por una institución crediticia de su país y, cuando ésta última exige una hipoteca como condición, para dar su garantía, las tasas legales de constitución de la hipoteca.

2. Procedimientos para la financiación de créditos de exportación

2.1. En los países de economía de mercado

Por regla general, los bancos comerciales han financiado créditos de proveedores a corto plazo como parte de sus operaciones habituales de préstamo, mostrándose en cambio reacios a asumir la carga de financiar créditos de proveedores a plazo medio y créditos de exportación a largo plazo (créditos de proveedores y de compradores), o bien se les ha prohibido legalmente hacer tales operaciones. Esta situación es contrario de la actitud tradicional ante el suministro de créditos internos a medio y largo plazo. En general, se ha establecido una tradición de especialización, impuesta a veces por leyes y reglamentos pero basada siempre en principios correctos de organización bancaria, en virtud de la cual se han mantenido -con un cierto grado de superposición- una distinción entre préstamos a corto plazo, concedidos por bancos comerciales que utilizan depósitos a corto plazo o a la vista, y préstamos a me-

dio y largo plazo, otorgados por bancos de inversión o por instituciones especiales de créditos a medio y largo plazo, que emplean recursos obtenidos mediante préstamos en los mercados de capitales, depósitos a medio y largo plazo y fondos públicos. En varios países ha habido una mayor especialización en la esfera de los créditos a medio y largo plazo con la creación de instituciones crediticias especializadas en financiar sectores económicos concretos. Por lo tanto, el mecanismo institucional organizado para financiar créditos de exportación a medio y largo plazo ha variado de un país a otro, según la magnitud del mercado de dinero y la estructura del sistema bancario existente. Sin embargo, los arreglos institucionales han seguido en general tres estructuras principales.

En Dinamarca, los Estados Unidos, el Reino Unido y Suiza, donde se consideró que los recursos del mercado de dinero eran más o menos proporcionados a la demanda de capital para financiar créditos de exportación a medio y largo plazo, los bancos comerciales han estado dispuestos a proporcionar tales capitales. En todos estos países, salvo los Estados Unidos, los bancos comerciales están además protegidos contra posibles dificultades de liquidez porque el banco central se compromete a concederles facilidades de refinanciación si las necesitan o después de un determinado período.

El Eximbank reconoce hoy más que nunca que la accesibilidad al crédito constituye un medio de tanta importancia como pueden serlo el precio, la calidad o el servicio. Si se ofrece a los exportadores americanos facilidades de crédito que sean por lo menos tan favorables como las que los gobiernos de otros países conceden a sus exportadores, los exportadores de Estados Unidos podrán competir en los mercados mundiales con base únicamente en sus productos, sus precios, su arte de vender y la calidad de sus servicios.

Es preciso señalar, a este respecto, que frente a la agresividad del Eximbank, los exportadores de todos los países desarrollados, de

seos de mantener y de ser posible acrecentar sus volúmenes de exportaciones, presionaron sobre sus respectivos gobiernos a fin de lograr un sistema de financiamiento que les permitiera competir con éxito frente a un organismo que en 1968, al prorrogar la existencia del Banco hasta el 30 de junio de 1973, elevó la autorización general para otorgar créditos de u\$s. 9.000 millones a u\$s. 13.500 o sea un incremento del 50%.

En Dinamarca, los bancos comerciales pueden acudir al Danmarks Nationalbank (el banco central danés) para convertir los efectos con vencimiento de dos a cinco años que amperan créditos de proveedores por un mínimo de un millón de coronas danesas en certificados de crédito que puede negociar en el mercado de dinero y de capital o emplear como garantía para obtener préstamos del Danmarks Nationalbank. Como ya hemos señalado, también se puede recurrir a estos servicios para los créditos de exportación a largo plazo concedidos a países en desarrollo y cubiertos por las garantías especiales previstas en la ley del 19 de marzo de 1962.

En Suiza, la Banque Nationale Suisse (el banco central de este país) ha establecido servicios limitados de redescuento para los créditos de proveedores a plazo medio y los créditos de exportación a largo plazo, que pueden utilizar los bancos comerciales, aunque ninguno lo ha hecho hasta ahora.

En el Reino Unido, los bancos comerciales proporcionan la mayor parte de la financiación de los créditos de exportación a medio y largo plazo. El Bank of England está dispuesto a refinanciar créditos de exportación asegurados y con vencimiento a dos o más años. El importe refinanciable es el 30% del préstamo pendiente o el valor de los reembolsos que debe efectuar el comprador en los dieciocho meses siguientes, según la suma que sea mayor. Como los importes así refinanciables pueden ser contabilizados como haberes líquidos por los bancos comerciales al calcular sus coeficientes de liquidez, hasta ahora no han necesitado hacer uso de los servicios de refinanciación. El Bank of England está dispuesto así-

mismo a refinanciar, con arreglo a otro sistema, la totalidad del saldo pendiente de los créditos de exportación a largo plazo transcurridos cinco años o más de su concesión, pero los bancos no pueden considerar como haberes líquidos las sumas adicionales que es posible refinanciar en virtud de este sistema.

La segunda estructura de los arreglos institucionales se ha adoptado en Austria, Francia e Italia, donde la financiación o refinanciación de créditos de proveedores a plazo medio y de créditos de exportación a largo plazo ha sido encomendada a instituciones de crédito a medio y largo plazo existentes en estos países.

En Austria, los créditos de proveedores a plazo medio y los créditos de exportación a largo plazo son financiados por los bancos comerciales, los cuales refinancian la primera clase de créditos en el Oesterreichische Nationalbank (el banco central de Austria), hasta el límite global establecido por la ley, y la segunda en el Oesterreichische Kontrollbank (una institución mixta propiedad de intereses públicos y privados conjuntamente), establecido en 1946 para proporcionar servicios - que no faciliten normalmente los bancos comerciales y para los cuales había que recurrir antes al Oesterreichische Kontrollbank für Industrie und Handel. El Oesterreichische Kontrollbank refinancia los créditos de exportación a largo plazo mediante dos sistemas; Uno general para las transacciones de bienes de capital con todos los países y otro especial para esas mismas transacciones con los países en desarrollo. Los recursos de refinanciación para el primer método proceden de un fondo creado con aportaciones de varios bancos comerciales, que se renueva con préstamos obtenidos en el mercado de capital. Los recursos para el segundo los proporciona el Gobierno y un consorcio de bancos comerciales: la Administración de Fondos de Contraparte del Programa de Recuperación Europea facilita sumas a tal efecto al Oesterreichische Kontrollbank cobrándole un interés especial de $1/8$ de 1% al año, mientras que los bancos co-

merciales han aceptado preperccionar en todo momento, al tipo de interés vigente en el mercado, una cantidad cuatro veces mayor que la aportada por la Administración de Fondos de Contraparte. Esta combinación de capital público y privado permite refinanciar créditos de exportación a largo plazo concedidos a los países en desarrollo al tipo preferente de 5,5% en comparación con el 7,25% que se carga para refinanciar créditos de exportación a largo plazo dentro del sistema general.

En Francia, los créditos de proveedores a plazo medio y los créditos de exportación a largo plazo son financiados por los bancos comerciales, pero las instituciones principales del mecanismo de financiación de las exportaciones a medio y largo plazo son dos entidades controladas por el Estado: El Crédit National y la Banque française du commerce extérieur. El Crédit National, creado en noviembre de 1919 para facilitar la reconstrucción de postguerra y financiar el desarrollo de la industria, ha ampliado después de la segunda guerra mundial el ámbito de sus actividades, con objeto de incluir la refinanciación de los créditos de proveedores a plazo medio (marzo de 1950), los créditos de proveedores a largo plazo (agosto de 1960) y las partes de los créditos de compradores con vencimiento a menos de cinco años (diciembre de 1965). El Crédit National refinancia en la Banque de France los créditos de proveedores a plazo medio y la parte de los créditos de exportación a largo plazo con vencimiento a menos de cinco años, pero asume la responsabilidad final por la financiación de la parte de los créditos de proveedores a largo plazo con vencimiento a más de cinco años. El principio, él puede obtener préstamos del Tesoro para refinanciar estos últimos créditos, pero en la práctica se procura tales fondos también a préstamo de las compañías de seguro, las instituciones de ahorro y la Caisse des dépôts et consignations. Como ya hemos indicado, la Loi de finances rectificative pour 1960 faculta al Ministro de Hacienda y Asuntos Económicos para conceder subvenciones al Crédit National con objeto de que compensen la diferencia entre el costo de tales préstamos y el tipo preferente de refinanciación

cohrado a la institución financiadora. Sin embargo, cuando se trata de compradores de países que han firmado un accord de coopération (acuerde de cooperación) con Francia, la parte de los créditos de proveedores a largo plazo con vencimiento a más de cinco años es refinanciada por la Caisse centrale de coopération économique, organismo del Estado que administra el programa francés de ayuda. La parte de los créditos de compradores con vencimiento a más de cinco años es concedida directamente por la Banque française du commerce extérieur, establecida en 1946 para facilitar la financiación de transacciones de exportación e importación mediante endoses, aceptaciones y redescuentos. El endoso de la Banque française du commerce extérieur es requisito previo para que refinance los créditos de exportación el Crédit National. Los créditos de proveedores a largo plazo endosados por la Banque française du commerce extérieur son refinanciados en una cantidad limitada con cargo a un fondo común por el Groupement interbancaire pour le commerce extérieur, asociación de bancos comerciales organizada a tal efecto en 1962, con objeto de aliviar la carga de la refinanciación de los créditos de exportación que antes seportaba el Crédit National exclusivamente. La participación de cada banco en el fondo común está limitada al 1% de los depósitos de particulares que recibe en Francia y no puede pasar del 5% de sus propios recursos. La intervención en el proceso de financiación de las exportaciones, del banco central de Francia y de instituciones bajo control del Estado que emplean fondos proporcionados por entidades públicas, privadas y mixtas ha permitido financiar créditos de exportación al ventajoso tipo de interés del 6%.

En Italia, los créditos de proveedores a plazo medio y los créditos de exportación a largo plazo son financiados dentro del sistema general de instituciones crediticias establecida por la Ley de bancos de 1936, la cual estableció una clara distinción entre los créditos a corto plazo, cuya concesión está encomendada a los bancos comerciales y los créditos a medio y largo plazo, que otorgan instituciones especiales de crédito a me

dio y largo plazo. Entre estas últimas, las más activas en la financiación del crédito de exportación son el Instituto Mobiliare Italiano, el Ente Finanziario Interbancario, el Banco di Crédito Finanziario y, en menor grado, el Istituto di Credito per le Imprese di Publica Utilità. Estas entidades se procuran fondos principalmente emitiendo bonos y efectos análogos (bonos hipotecarios, certificados con intereses, etc.), aceptando depósitos a plazo medio y refinanciando en el Mediocredito Centrale, organismo del Estado cuyos recursos proceden de un fondo público y de préstamos que le hace el Tesoro. El Mediocredito Centrale es la entidad redescontadora central para las instituciones de crédito a medio y largo plazo y refinancia hasta el 75% de la parte de los créditos de exportación financiada por tales instituciones. Si la falta de recursos le impide refinanciar ese porcentaje, refinancia una proporción menor y reembolsa a las instituciones crediticias la diferencia entre el tipo preferente de interés que cargan ellas y el coste de obtener los recursos adicionales en el mercado mediante préstamos. El Mediocredito Centrale habilita los recursos para subsidiar los intereses de sus utilidades netas y de las sumas que le entrega el Tesoro para este fin. Su intervención en el proceso de financiación de las exportaciones, por el canal de la refinanciación directa o de la refinanciación indirecta en forma de subsidios a los intereses, permite que las instituciones de crédito a medio y largo plazo financien los créditos de exportación con un tipo de interés (5,9%) más favorable que el cargado por los préstamos internos análogos (el 8% aproximadamente), con lo cual se puede reducir el coste del crédito de exportación para el comprador extranjero.

La tercera estructura, que es la más generalizada, existe en Bélgica, el Canadá, Finlandia, el Japón, Noruega, los Países Bajos, la República Federal de Alemania, y Suecia, países que han creído necesario complementar el crédito bancario y los servicios de financiación estableciendo instituciones especiales para financiar o refinanciar cré-

ditos de proveedores a medio plazo y créditos de exportación a largo plazo, debido a que los bancos comerciales sólo han querido dedicar una parte muy segura de sus recursos a tal financiación, o es que no existe una institución crediticia de competencia general que pudiera asumir la responsabilidad en esta esfera ampliando el ámbito de sus operaciones.

En Bélgica, los créditos de proveedores a plazo medio y los créditos de exportación a largo plazo son financiados con un fondo mancomunado especial, cuyos posibles recursos están constituidos por créditos automáticamente renovables que equivalen a 240 millones de dólares comprometidos por tres entidades crediticias públicas (120 millones) y 13 bancos comerciales (120 millones). Los participantes en el fondo no congelan ninguna suma específica, sino que han aceptado contribuir con los recursos necesarios hasta el límite de sus cuotas cuando se realiza cada operación. La financiación con cargo al fondo mancomunado se efectúa por recomendación de la Association pour la coordination du financement à moyen-terme des exportations belgas (Creditexpert), organización no lucrativa establecida en agosto de 1959 para examinar las solicitudes de financiación de créditos de proveedores a plazo medio.

En el Canadá, los créditos de proveedores a plazo medio son financiados por los bancos comerciales (con carta de privilegio) y refinanciados por la Export Financing Corporation of Canada, Ltd., filial en propiedad absoluta de los bancos con carta de privilegio que tienen un capital autorizado equivalente a 46.500.000 dólares de los EE.UU., del cual está desembolsada la quinta parte. La mayoría de los recursos de refinanciación de esta entidad se los procura principalmente mediante préstamos obtenidos en los mercados de capital del Canadá y los Estados Unidos. Los créditos de exportación a largo plazo los financia la División de Financiación de Exportaciones de la Export Credits Insurance Corporation, sociedad de capital de la Corona; el Tesoro proporciona a tal efecto sumas hasta un límite global establecido por el Parlamento, que ahora está fi-

jado en la equivalencia de 372 millones de dólares de los EE.UU.

En la República Federal de Alemania, los créditos de proveedores a plazo medio eran financiados al principio por una entidad pública de competencia general, la Kreditanstalt für Wiederaufbau, creada en 1948 para financiar la reconstrucción de postguerra. Sin embargo, en 1952 la financiación de créditos de exportación a plazo medio fue traspasada a la Ausfuhrcredit Aktiengesellschaft, sociedad de capital privada no lucrativa formada por un consorcio bancario para financiar créditos de proveedores a plazo medio. Los fondos de que dispone la Ausfuhrcredit Aktiengesellschaft se obtienen de dos clases de créditos: "A" y "B". La primera está formada en la actualidad por un crédito de 167 millones de dólares - concedido por los bancos miembros, mientras que la segunda está constituida por una refinanciación equivalente a 71 millones de dólares que proporciona el Bundesbank. Los créditos de exportación a largo plazo son financiados por la Kreditanstalt für Wiederaufbau, que obtiene dinero para sus operaciones de esta índole mediante préstamos negociados en el mercado de capital o en otras fuentes.

En el Japón, el Banco de Exportación e Importación, que es un organismo público, financia los créditos de proveedores con vencimiento a más de seis meses, con frecuencia en colaboración con los bancos comerciales; en este último caso, el banco refinancia el 70% de los créditos con vencimiento de seis meses a un año y el 80% de los créditos que pasan del año. Los recursos del banco están constituidos por el capital suscrito por el Gobierno japonés y por sumas adicionales procedentes de préstamos que le concede el Tesoro.

En los Países Bajos, los bancos comerciales pueden en principio financiar todos los créditos de exportación independientemente de su vencimiento, pero en la práctica la financiación de los créditos de exportación a largo plazo corre a cargo de tres entidades especializadas: la N.

V. Export-Financiering-Maatschappij, el Maatschappij voor Middellang - Credit N.V. y el N.V. Maatschappij voor Krediet op Vaste Termijn. Las dos últimas son propiedad de bancos comerciales y obtienen la mayoría de sus recursos mediante emisiones de bonos y negociación de préstamos a largo plazo con vencimientos hasta de diez años. La primera, la más importante, es propiedad conjunta de instituciones crediticias públicas y privadas y se procura la mayoría de los recursos mediante préstamos concertados en los mercados de capital y depósitos hechos por bancos participantes. Estos recursos pueden complementarse con los servicios de refinanciación del Nederlandsche Bank N.V. (el banco central de los Países Bajos) para las letras de exportación que vencen en un año. Los servicios de financiación de exportaciones de buques también los proporcionan bancos hipotecarios marítimos, de los cuales los más importantes son el N.V. Rotterdamsche Scheepshypotheekbank, el N.V. Buyte Nederlandsche Scheepsverband Maatschappij y el Nederlandsche Scheepshypotheekbank N.V.

En Noruega, los créditos de proveedores a medio y largo plazo son financiados por el A/S Ferretningsbanken Finansierings-og Exportkredit-institutt, entidad privada especializada creada a tal efecto - por los bancos comerciales del país. En 1964, se amplió su capital de la equivalencia de 1.400.000 dólares a la de 2.400.000. La institución puede aumentar sus recursos concertando préstamos en el mercado de capital, pero el valor total de los bonos en circulación en cualquier momento no debe exceder de una cantidad equivalente a diez veces su capital.

En Suecia, una entidad especializada, el AB Svensk Exportkredit, financia créditos de proveedores a medio y largo plazo. Desde que se liberalizó la reglamentación bancaria en 1965, los bancos comerciales pueden en principio financiar todos los créditos de exportación independientemente de su vencimiento, pero en la práctica aceptan créditos de proveedores a corto y a medio plazo, dejando al AB Svensk Export

Las organizaciones de comercio exterior son entidades autónomas que realizan actividades de importación y exportación en nombre propio y conforme a sus propias normas, poseen sus fondos propios y operan de conformidad con principios estrictamente comerciales. Tales entidades actúan bajo la guía y supervisión de los respectivos ministerios de comercio exterior, que no intervienen en sus transacciones mientras se ajusten al plan general de comercio, que forma parte del plan económico nacional. Las organizaciones tienen representantes en otros países, los cuales están encargados, entre otras cosas, de las actividades de enlace con los clientes, de la investigación de mercados y de la negociación y firma de contratos.

Las organizaciones de comercio exterior se especializan en determinadas clases de bienes. Por ejemplo, Technoexport, de Checoslovaquia, la mayor de las ocho organizaciones de comercio exterior que se ocupan de exportar equipo de capital, se especializa en maquinaria y equipo para las industrias de productos químicos y del caucho, de refrigeración y alimentos, mecánicas, de materiales de construcción y de trabajos en madera, así como en la exportación de barcos y dragas; Skoda-export tiene a su cargo la maquinaria y equipo para centrales eléctricas, talleres metalúrgicos, industrias mecánicas y de laminación, así como locomotoras eléctricas y trolebuses; Investa exporta maquinaria y equipo para industrias textiles y del calzado y Stroj-import máquinas-herramientas, máquinas de matricular, equipos de función, prensas, instrumentos de ensayo de maquinaria, etc. En Hungría, Komplex suministra equipo para fábricas, Mogyart vehículos automotores y Transelectre equipo y artículos eléctricos. En Polonia, diez organizaciones se encargan de exportar maquinaria y equipo, siendo las más importantes Cekip (fábricas e instalaciones industriales completas), Metalexport (maquinaria para trabajar metales, textil y para fabricar papel, bombas, compresores y máquinas-herramientas), Centromer (barcos y equipo marino), Elektrim (instalaciones eléctricas y de energía) y Centrosap (maquinaria y

fábricas completas para las industrias de minería, hierro y acero, etc.)

En Rumania, tres organizaciones se especializan en la exportación de bienes de capital: Industrialexport (fábricas completas y maquinaria para las industrias del petróleo y de productos químicos, minera, del hierro y del acero, centrales de energía, astilleros y de refrigeración); Mashexport (equipo de transporte y de construcción, grúas, bombas, etc.) y Auto-Tractor (tractores, automóviles, equipo de transporte y maquinaria agrícola).

En la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas el número de organizaciones que se especializan en la exportación de maquinaria y equipo, que era de cuatro antes de la segunda guerra mundial, aumentó a quince en 1966. Por ejemplo, Tjashprexport que se encarga de construir fábricas completas para las industrias minera y metalúrgica, mientras que Premashexport construye fábricas completas para las industrias mecánicas de máquinas-herramientas y eléctricas. Machineexport exporta equipo para las industrias del petróleo, la minería y la construcción; Energenasexport se especializa en la exportación de equipos eléctricos y energéticos y Aviaexport exporta aviones, helicópteros, etc. Otras tres organizaciones se especializan en equipo de transporte: Avtoexport (autos de pasajeros, camiones, autobuses y tractores), Sudoimport (barcos y equipos marino) y Tractorexport (maquinaria agrícola y equipo de construcción de carreteras).

En caso necesario, las organizaciones de comercio exterior pueden financiar los créditos que conceden obteniendo préstamos en los bancos centrales (en Hungría y Rumania) o en el banco de comercio exterior o en alguna otra institución estatal análoga de crédito (En Checoslovaquia, Polonia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas). En Checoslovaquia, la entidad encargada de financiar estos créditos es la Ceskoslovenská obchodní banka, a.s., establecida el 27 de noviembre de 1964, que asumió algunas funciones desempeñadas antes por el Banco del Estado, en especial de las operaciones bancarias internacionales y de divisas;

demás, la Československá obchodní banka, a.s., lleva las cuentas de compensación y otras cuentas externas, compra y vende divisas, proporciona servicios de banca internacional, concede y acepta créditos en el extranjero y contribuye al desarrollo del comercio exterior. En Polonia la financiación de los créditos de exportación está desde julio de 1966 a cargo del Bank Handlowy Warszawie, S.A. que debía asumir, el 1° de enero de 1964, la responsabilidad por todas las liquidaciones del comercio exterior que antes realizaba el Narodowy Bank Polski (banco central de Polonia). En la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas las organizaciones de Comercio exterior pueden financiar sus créditos de exportación con el Vneshtorgbank (banco de comercio exterior), establecido en 1922, que hasta 1961 se ocupaba de los pagos y cuentas no comerciales, y que a partir de ese año quedó encargado de las operaciones comerciales que antes financiaba el Gosbank, banco central de la U.R.S.S.

Los créditos de exportación relativos a bienes de capital se conceden a plazo medio o largo. Los créditos de exportación a plazo medio - suelen tener vencimientos de uno a cinco años, mientras los créditos de exportación a plazo largo se conceden por períodos que oscilan entre cinco y ocho años. En general, el comprador tiene que hacer un primer pago, en el momento de la firma, que suele representar el 10% del valor del contrato, y otro pago análogo a la entrega de la mercadería. Según el tipo de equipo y las circunstancias económicas, cada uno de estos pagos pueden reducirse al 5% o aumentarse hasta el 30%.

Con mucha frecuencia se exige la garantía del gobierno del país del comprador o de una institución crediticia solvente de ese país como requisito para conceder el crédito de exportación. En el contrato puede incluirse una cláusula de pago en oro, como garantía contra los efectos de la devaluación e inflación en el país del comprador. Por lo general, se cobran tipos de interés que oscilan por término medio entre el 4% y el 6%. Los créditos suelen ser reembolsables en la moneda del país importador (que se emplearía para comprar productos nacionales), en monedas convertibles o en productos manufacturados en las fábricas equipadas de los créditos.

CAPITULO III - EL SEGURO DE LOS CREDITOS DE EXPORTACION

1. Los riesgos de los créditos de exportación

Los factores que hacen que la venta en el extranjero con pago diferido resulte más peligrosa que la venta en el mercado interno en condiciones análogas son muy conocidas. Quizá sea difícil obtener información sobre los posibles compradores en el extranjero, por lo que no se puede determinar con precisión su solvencia. Los vendedores temen que, en caso de incumplimiento, sea complicado e costoso hacer valer sus derechos ante un tribunal de otro país y que en el país del comprador no se dé siempre a los acreedores extranjeros el mismo trato que a los acreedores nacionales.

Además de los riesgos comerciales -insolvencia e incumplimiento por parte del comprador-, el comercio exterior encierra graves riesgos no comerciales debido a acontecimientos que no pueden controlar ni el comprador ni el vendedor. Quizá haya pérdidas originadas por fenómenos políticos, tales como guerras, revoluciones y expropiaciones; por catástrofes -por ejemplo, huracanes, inundaciones y terremotos- y por fenómenos monetarios, como escasez de divisas y otras dificultades en la transferencia de fondos. Cuando ocurren antes de que se entreguen los bienes, pueden impedir al comprador cumplir el contrato o hacer que los bienes no lleguen a su destino. Cuando ocurren después de la entrega, pueden tener como consecuencia que compradores hasta entonces solventes resulten insolventes o impedir que los compradores solventes paguen los pagos.

Por lo tanto, se ha creído necesario proporcionar protección no sólo contra los riesgos comerciales, mayores en los mercados extranjeros que en los nacionales, sino también contra otros riesgos típicos del comercio de exportación, que están fuera de la relación proveedor-vendedor y que pueden dificultar el pago o la transferencia de la suma debida.

2. Objetivos del seguro

El gran número de compradores en todo el mundo permite dise-

minar los riesgos comerciales -es decir, los riesgos originados por circunstancias que están fuera del control del comprador- de una manera adecuada y mediante cálculos actuariales análogos a los que se efectúan para los seguros de vida, evaluar el probable porcentaje medio de pérdida. En consecuencia, cuando los riesgos comerciales que encierran las transacciones de exportación se considera que no son anormalmente grandes debido a las condiciones existentes en el país del comprador, las compañías particulares de seguros han estado dispuestas a asumirlos por cuenta propia, pues resulta lógico esperar que durante un período prolongado se acumulen primas suficientes para atender las posibles solicitudes de pago. En forma análoga, las compañías particulares de seguros - siempre han estado dispuestas a asumir el riesgo de las pérdidas producidas por daños sufridos por la mercadería durante el transporte hasta el país del comprador.

En el caso de riesgos no comerciales, que amenazan no sólo a los pagos de los compradores aislados sino también a todos los pagos de un país (riesgos nacionales), no se puede concebir evidentemente una base actuarial. La "magia de los promedios" no funciona, debido al número limitado de países que constituyen el mercado mundial. Además, los acontecimientos que pueden producir riesgos políticos, monetarios o catastróficos son imponderables en gran parte y en la mayoría de los casos no es posible preverlos. No hay forma de pronosticar con un margen de error aceptable las posibles fluctuaciones de la situación política y económica de los países importadores, que pueden obligarles a controlar las importaciones, racionar los pagos en divisas o decretar una moratoria. Teniendo en cuenta la evolución de la coyuntura mundial, no se puede confiar en el pasado como guía válida para el futuro: en el decenio de 1930 los inversionistas y proveedores extranjeros sufrieron la mayor parte de sus pérdidas por quiebra o anulación o rechazo de pedidos, mientras que en el período de la postguerra las preocupaciones originadas por la falta de pago parecen haber surgido principalmente del temor a una escasez de divisas, expropiaciones y disturbios políticos. Las posibles se

licitudes de pago en relación con riesgos no comerciales podrían incluir sumas excesivas en comparación con las reservas acumuladas mediante primas por las compañías particulares de seguros, como puede verse por el ejemplo del Export Credits Guarantee Department del Reino Unido, que en dos años debido a dificultades cambiarias en un mercado único, tuvo que hacer frente a demandas de pago equivalentes al ingreso global de primas recibidas de todos los mercados durante los veintidós años anteriores. Además, la renuncia de las compañías particulares a asumir riesgos comerciales por las ventas a países que no tienen una solvencia crediticia excelente ha hecho con frecuencia que los gobiernos aceptaran la responsabilidad por todas o parte de dichos riesgos. Hay que señalar que - como un gobierno no puede declararse en quiebra, no existe posibilidad de insolvencia y el riesgo de incumplimiento de pagos por gobiernos compradores públicos o compradores privados garantizados por sus gobiernos es considerado político.

El papel vital que desempeñaban las exportaciones en sus economías hizo que, con el transcurso del tiempo, los gobiernos de varios países introdujesen el seguro a los créditos de exportación como parte de sus programas de fomento de las exportaciones. Sin embargo, los motivos para incrementar la exportación han sido distintos en diferentes épocas, según las cambiantes condiciones y necesidades de la coyuntura económica. Cuando, poco después de la primera guerra mundial, se introdujo por primera vez el seguro a los créditos de exportación de proveedores para las ventas a corto plazo, lo que se pretendía principalmente era combatir el paro en gran escala que prevalecía. En el decenio de 1930, se empleó este seguro para mitigar los efectos de la depresión, ayudando a mantener un cierto volumen de exportaciones en un momento en que la dislocación general de los mercados, la falta de divisas y la inestabilidad política modificaban las condiciones en que se había financiado hasta entonces el comercio internacional, y hacían difícil que los exportadores y los bancos continuasen asumiendo su tradicional responsabilidad ante los riesgos. A principios del decenio de 1950, conforme se pasaba

gradualmente del mercado de vendedores al de compradores mientras se modificaba la estructura del comercio internacional como consecuencia del aumento de las exportaciones de equipo de capital, el seguro a los créditos de exportación se amplió primero para incluir los de plazo medio y después, a fines de ese decenio, los de largo plazo (créditos a proveedores y créditos a compradores). El mayor alcance del seguro de los créditos de exportación fue acompañado de una creciente tendencia a considerar ese seguro no sólo como un método de fomentar las exportaciones de bienes de capital y servicios de los países desarrollados, sino también hasta cierto punto como un instrumento de su política de ayuda.

3. Función de los bancos en el seguro de los créditos de exportación

El seguro de los créditos de exportación permite que los proveedores vendan en el extranjero con pago diferido, sin poner en peligro su equilibrio financiero asumiendo la responsabilidad por riesgos excesivos. La póliza de seguro a los créditos de exportación protege al proveedor contra posibles pérdidas importantes o contra una iliquidez prolongada originada por la persistente falta de pago del comprador. Además, esa póliza puede ser una gran ayuda para facilitar la movilización de los créditos de exportación cuando el proveedor no está en condiciones de financiar por sí mismo sus transacciones comerciales. Este último papel de seguro de los créditos de exportación ha adquirido una importancia sin precedentes en vista de que un número creciente de empresas, que se enfrentan con la necesidad de conceder más créditos de exportación para ampliar sus negocios, han encontrado que sólo pueden hacerlo obteniendo más financiación de los bancos.

La disposición de los bancos a hacer anticipos o proporcionar servicios de descuento aumentan en la misma proporción que su seguridad de que el proveedor está protegido contra la falta de pago de sus clientes extranjeros. La adición de la firma de una entidad aseguradora a la de las partes en la transacción de exportación mejora mucho la calidad de la factura. En estas condiciones, los bancos tienden a atribuir menos

importancia a la solvencia del exportador. El hecho de que los riesgos que encierran las operaciones de exportación están cubiertos por instituciones patrocinadas por el Estado ha servido también para que las entidades crediticias participaran más en el proceso de financiación de las exportaciones y ha conducido a una movilización de fondos que no habrían estado disponibles de otra forma.

La póliza del seguro a los créditos de exportación es en la mayoría de los casos requisito previo para conceder tales créditos, y su validez determina en gran parte el plazo de vencimiento que se concederá. El seguro de los créditos de exportación se ha convertido en parte integrante del proceso de financiación de las exportaciones, y las instituciones que hacen esta clase de seguros desempeñan en conjunto una función complementaria de la de las instituciones de crédito.

4. Características de los seguros

A pesar de la cooperación internacional para armonizar los diversos sistemas nacionales y de los efectos de la competencia, que tiende a intensificar la analogía de estos sistemas, todavía existen algunas diferencias en la forma de intervención del Estado, la amplitud de los riesgos asegurados, la naturaleza de las transacciones que se aseguran, la naturaleza de las exportaciones que se aseguran, el riesgo que se cubre y las clases de pólizas extendidas.

4.1. Intervención del Estado

Esta intervención se ha producido en gran parte dentro del marco funcional de la colaboración entre el Estado y la empresa privada, movilizando así para los planes de aseguramiento la experiencia especial de los aseguradores particulares y de toda la comunidad comercial y su conocimiento de los problemas del comercio de exportación y de la administración eficaz de los negocios. La forma de colaboración más estrecha existe en los Países Bajos y los Estados Unidos, donde el programa de seguros es administrado por una organización privada que asegura los riesgos no comerciales por cuenta del Gobierno y asegura los riesgos comer-

ciales en gran parte por su propia cuenta; así, la Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.V., cuyas acciones están suscriptas por entidades bancarias y compañías de seguros y reaseguros de los Países Bajos, el Reino Unido y Suiza, cubre contra riesgos comerciales y no comerciales. Los riesgos no comerciales son reasegurados con el gobierno, que en principio reasegurará también los riesgos comerciales si la entidad lo prefiere. Sin embargo, la Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij asegura en la práctica los riesgos comerciales por su propia cuenta y los reasegura con sus reaseguradores comerciales, y recurre al reaseguro del Estado solamente cuando se trata de transacciones comerciales con países en desarrollo que tienen vencimiento a más de dos años. En los Estados Unidos, la Foreign Credit Insurance Association, asociación voluntaria no constituida en sociedad de capital y formada por unas 65 compañías de seguros por acciones y mutualidades, asegura riesgos comerciales por su propia cuenta y contra riesgos no comerciales por cuenta del Gobierno mediante el Banco de Exportación e Importación de Washington, que también reasegura respecto de los riesgos comerciales las obligaciones que excedan de ciertos límites.

En Francia existe asimismo una estrecha cooperación, y la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur, sociedad mixta por acciones, asegura por su propia cuenta los riesgos comerciales de las transacciones a corto plazo y por cuenta del Estado los riesgos no comerciales de todas las transacciones y los riesgos comerciales de las transacciones a medio y largo plazo. Las decisiones acerca del seguro a los créditos de exportación por cuenta del Estado son adoptadas por una comisión interministerial, llamada la Commission des garanties et du crédit au commerce extérieur.

Otra forma de colaboración entre el Estado y la empresa privada se encuentra en Austria, la República Federal de Alemania y Suiza, donde aseguran por cuenta del Estado compañías privadas o mixtas que actúan como agentes siguiendo instrucciones del Ministerio de Hacienda(en

Austria) o de una comisión interministerial (en la República Federal de Alemania y Suiza). En Austria, la Osterreichische Kontrollbank AG, entidad bancaria propiedad de tres grandes bancos nacionalizados y dos bancos privados, actúa como fideicomisario del Estado y proporciona protección contra riesgos comerciales y no comerciales. En la República Federal de Alemania, el Estado asegura contra riesgos comerciales y no comerciales por conducto de la Hermes-Kreditversicherungs AG, compañía particular de seguros, y de la Deutsche Revisions- und Treuhand AG, que actúa como agente del Gobierno Federal. En Suiza, el Bureau pour la garantie - contre les risques à l'exportation, organización administrada por una asociación comercial privada, la Société suisse de fabricants de machines, se encarga por cuenta del Estado del programa oficial de seguros, que proporciona protección contra riesgos no comerciales únicamente. Sin embargo, en la República Federal de Alemania y en Suiza algunas compañías particulares de seguros (en la República Federal de Alemania la Gerling Konzern Spezial Kreditversicherungs AG y la Deutsche Kreditversicherungs AG y en Suiza, la Eidgenössische Versicherungs AG y una filial de la Gerling Konzern Spezial Kreditversicherungs AG) aceptan asegurar por su propia cuenta riesgos comerciales de transacciones con compradores cuyos países tienen una solvencia crediticia excelente.

En otros países existe una forma totalmente diferente de elaboración y el seguro es proporcionado directamente por el Estado mediante una dependencia oficial, como en el Japón (Ministerie de Comercio Internacional y de Industria) y el Reino Unido (Export Credits Guarantee Department); mediante un organismo oficial, como en Dinamarca (Eksportkreditradet), Finlandia (Vientiakulaitos), Noruega (Garanti-Institute for Eksportkredit) y Suecia (Eksportkreditnämnden); o mediante una empresa pública; como en Bélgica (Office national du Ducefoire), el Canadá (Export Credits Insurance Corporation) e Italia (Istituto Nazionale delle Assicurazioni) (en este último país, el programa oficial de seguros protege contra riesgos no comerciales únicamente). En casi todos estos países la empresa privada participa en el proceso de aseguramiento de los créditos -

de exportación mediante una representación en los órganos ejecutivos que estudian las solicitudes de seguro y supervisan los programas, o, mediante juntas asesoras. Por ejemplo, en Dinamarca, la Eksportkreditradet (junta de crédito de exportación) incluye a representantes de asociaciones comerciales, además de los del Danmarks Nationalbank y los Ministerios pertinentes. En el Reino Unido el Export Credits Guarantee Department cuenta con la ayuda de una junta asesora formada por personas que representan a la banca, los seguros y la industria. Además, la participación privada es excepcionalmente importante en Bélgica, Italia y el Reino Unido, donde empresas privadas (en Bélgica, la Compagnie belge d'Assurance-Crédit; en Italia, la Società Italiana Assicurazioni Crediti y en el Reino Unido, la Trade Indemnity Company, Limited) aseguran contra los riesgos comerciales en las transacciones con compradores de países que tienen una excelente solvencia crediticia.

4.2. Riesgos cubiertos

Aunque muchos programas -los del Japón, los Países Bajos y el Reino Unido, por ejemplo- han adoptado una definición general de riesgos comerciales, que abarca todos los riesgos que están fuera del control del proveedor o comprador, otros planes -como los de Bélgica, Francia y los Estados Unidos- sólo cubren los riesgos estipulados en la póliza. Los riesgos políticos y los riesgos de transferencia de fondos están protegidos en todos los planes y los riesgos de catástrofe están cubiertos en la mayoría de los casos. El riesgo del aumento de precios durante la fabricación de los productos sólo está cubierto en Finlandia, Francia e Italia.

Los riesgos comerciales se definen en todos los programas como la insolvencia o la falta de pago de compradores privados (la falta de pago de gobiernos o compradores garantizados por ellos se considera como un riesgo político). La insolvencia figura en todos los planes, excepto en Italia y Suiza, mientras que la falta de pago se excluye en Bélgica, (para los créditos de exportación a medio y largo plazo), la República Federal de Alemania, Italia y Suiza. La no aceptación de las mercaderías

sólo está prevista en Austria, el Canadá, los Estados Unidos, Finlandia, los Países Bajos y el Reino Unido.

4.3. Naturaleza de las transacciones aseguradas

Todos los sistemas de seguros del crédito a la exportación garantizan los créditos de proveedor y la mayoría de los créditos de comprador (estas últimas garantías, que se suelen llamar financieras, se estudian en una sección ulterior de este capítulo). Muchos programas aseguran los créditos de proveedor no sólo mediante la política ordinaria de seguros a los créditos de exportación, sino también mediante una garantía directa a la institución crediticia que financia los créditos (tales garantías, llamadas "garantías bancarias" se estudian en la sección siguiente). Algunos también amparan otros tipos de operaciones; por ejemplo, la Compagnie Française d'assurance pour le commerce extérieur garantiza los créditos que las instituciones crediticias conceden a los compradores extranjeros para financiar los pagos iniciales que requieren los contratos de exportación con proveedores franceses y los gastos locales incurridos en relación con la instalación del equipo adquirido en Francia; la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur asegura asimismo contra los riesgos políticos el equipo utilizado en la ejecución de obras en el extranjero, siempre que se exporte al otro país con carácter temporal y se retorne una vez terminados los trabajos. El Istituto Nazionale delle Assicurazioni garantiza los créditos a plazo medio y largo que las instituciones crediticias conceden a los gobiernos de otros países y a los bancos centrales con fines de "rehabilitación económica", y el Parlamento italiano está estudiando la posibilidad de facultar a esa entidad para que garantice los créditos concedidos a compradores extranjeros con objeto de financiar los gastos locales relacionados con las transacciones de exportación con proveedores italianos.

4.4. Naturaleza de las exportaciones aseguradas

En el contexto del seguro a los créditos de exportación, la palabra "exportación" se interpreta en un sentido muy amplio, puesto que,

además de las ventas de productos, puede incluir operaciones como ventas de patentes; prestación de servicios; construcción de obras públicas; preparación de estudios, prestación de servicios consultivos e de asesoramiento, etc.; alquiler de equipo, patentes, etc.; investigación de mercados exteriores; consignación de existencias para su venta en el extranjero, y participación en ferias comerciales en el extranjero.

En el caso de las ventas de productos, todos los planes aseguran todas las categorías de mercaderías, siempre que sean de origen nacional o, en el caso del equipo de capital, que incluyan una determinada proporción de materiales y mano de obra nacionales. Además, en países como Bélgica, donde el comercio de tránsito tiene relativa importancia, también es posible asegurar las ventas a corto plazo de artículos manufacturados en el extranjero, a condición de que estas transacciones no perjudiquen a la industria nacional correspondiente.

En los últimos años se ha observado una tendencia cada vez mayor a que los proveedores de varios países participen conjuntamente en contratos de exportación destinados a grandes proyectos, lo que ha planteado problemas a las instituciones aseguradoras cuando los compradores han preferido firmar contratos con un proveedor único en lugar de tratar con varios. Esto llevó en mayo de 1962 a los países de la Comunidad Económica Europea a concertar acuerdos recíprocos, en virtud de los cuales el seguro de un contratista principal de equipo de capital debía amparar trabajos subcontratados en otro país de la C.E.E. hasta una proporción del 30% del contrato principal; en junio de 1965 este porcentaje se aumentó al 40% si los contratos no excedían de 7.500.000 dólares, mientras se mantenía el 30% para los contratos de más de 10 millones de dólares, respecto de los contratos entre 7.500.000 dólares y 10 millones, el valor de la participación extranjera en el subcontrato correspondiente no puede exceder de 3 millones. Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia y Suiza han concertado acuerdos recíprocos con los países de la Comunidad Económica Europea, a fin de establecer un seguro conjunto de las principales

exportaciones de bienes de capital. El Reino Unido tiene acuerdos recíprocos con Austria, Dinamarca, Noruega, Suecia, Suiza y los países de la C.E.E., a fin de amparar en determinadas condiciones contratos que impliquen hasta un 30% de bienes extranjeros, siempre que esos bienes procedan de uno de los citados países. El Canadá ha sido autorizado legalmente para concertar acuerdos recíprocos análogos.

4.5. Riesgo cambiario

Incepto en algunos casos en que existan garantías directas, todos los programas de seguro a los créditos de exportación requirieron que el proveedor conserve un interés financiero directo en la transacción asegurada. Este requisito de participación en el riesgo, en virtud del cual el proveedor ha de soportar una pequeña proporción de las pérdidas, tiene por objeto desalentar las transacciones irresponsables y asegurar que el proveedor tendrá gran cuidado en la elección de clientes y en la evaluación del crédito que éstos merecen, exigirá al comprador que haga efectivo los pagos a su debido tiempo y estará interesado en recuperar todo lo posible una vez que haya recibido de la entidad aseguradora los pagos correspondientes a sus reclamaciones. Se ha tendido a hacer al asegurado responsable por una suma correspondiente a los utilidades que se prevé obtendrá y a darle una protección adecuada por lo que se considera "el precio de costo".

El porcentaje de cobertura de los riesgos que están fuera del control del asegurado suele ser mucho mayor que el de los riesgos comerciales, que el asegurado puede atenuar mucho si toma precauciones respecto de la seguridad y duración del crédito que concede. De manera análoga, el porcentaje de cobertura suele ser mayor para las ventas a organismos públicos que para las ventas a particulares, pues se considera que en este último caso el exportador está en condiciones de juzgar con más acierto. El porcentaje de cobertura oscila entre el 75% y el 90% para los riesgos comerciales y entre el 85% y el 95% para los no comerciales. El porcentaje suele ser menor para las pérdidas causadas por el mantenimiento de existencias en el extranjero, la investigación de mercados en otros países y la participación en ferias comerciales.

También suele usarse como criterio para determinar la cobertura la clasificación atribuida al país importador (véase más adelante la sección relativa a la solvencia de los programas de seguros). Cuando se trata de países con solvencia crediticia deficiente, se pide a veces al proveedor que asuma una responsabilidad que sobrepase el porcentaje mínimo normal de pérdidas debidas a riesgos comerciales y no comerciales. Por ejemplo, en virtud de los nuevos reglamentos introducidos en los Estados Unidos en mayo de 1965, el proveedor ha de correr normalmente con el 10% del riesgo, pero, según el país, puede tener que asumir hasta el 20% o el 30%.

Las instituciones crediticias sólo pueden financiar la parte asegurada de las transacciones de importación, y como esta financiación sólo suele llevar consigo la posibilidad de un recurso contra el proveedor, también en consideración la situación financiera general de éste. Si su situación financiera es muy firme, el proveedor puede obtener también una financiación paralela para una parte o la totalidad de la porción no asegurada de la transacción; cuanto más cortos el vencimiento de los efectos de la importación, más fácil será conseguir tal financiación. Si se alargan los plazos, los proveedores pueden encontrarse gradualmente en la situación de que las porciones no aseguradas de sus diversas transacciones se vayan acumulando y constituyan un activo congelado que reduce la posible liquidez de la empresa.

Para tratar de resolver este problema, cada vez más importante, de la liquidez se han adoptado algunas fórmulas. Por ejemplo, en el Reino Unido el Export Credits Guarantee Department acordó en 1962 ampliar la cobertura hasta el 100% cuando se trata de contratos "sin problemas" dos años después de que los productos hayan sido entregados y aceptados por el comprador; en 1965, ese plazo de espera se redujo a un año. Sin embargo, el E.C.G.D. conserva un recurso directo contra el proveedor por los pagos que le hayan hecho efectivos si con su actitud ulterior éste compromete la posibilidad de recuperación, es decir, si no demanda al comprador. En 1963, el Gobierno francés estableció un sistema de garantías regresivas para los créditos de proveedor a largo plazo, que permite disminuir la parte del proveedor en el riesgo de los efectos con vencimien-

to a más de cinco años. En virtud de este método, la cobertura total se calcula de modo que el promedio ponderado de una porción garantizada no exceda del 90%; ese porcentaje es mayor para los efectos con vencimiento a más de cinco años y menor para los de menos de cinco años. En julio de 1965 se introdujo en los Países Bajos un plan análogo.

4.6. Tipos de pólizas

Existen dos tipos básicos: la póliza concreta y la general, también llamada póliza global. Con esta última póliza el exportador asegura contra los riesgos comerciales y no comerciales todas sus transacciones con un determinado grupo de países. El principio básico es que al hacer el promedio entre las transacciones relativamente seguras y más arriesgadas se distribuyen satisfactoriamente los riesgos, con lo que mediante el programa se puede ofrecer seguros con primas ventajosas y con una base financiera sólida. La Póliza general también establece una relación de cuasiasociación entre la institución aseguradora y el proveedor. Mediante la póliza concreta, el exportador asegura parte de sus transacciones o incluso una transacción única. Estas pólizas implican un elemento de elección, puesto que el proveedor puede escoger normalmente el riesgo contra el que desea protegerse. El proveedor que comercia con empresas conocidas o con compradores de solvencia indiscutible quizá sólo quiera protección contra los riesgos no comerciales. Asimismo, puede querer un seguro aplicable únicamente en los mercados más arriesgados. Aunque la póliza general parece ser la norma en lo que respecta a las transacciones con seguro a los créditos de exportación, existen muchos casos que requieren la emisión de pólizas específicas. Los conceptos de volumen de negocios, transacciones repetidas y distribución de los riesgos en todas direcciones (según los mercados, los compradores, las condiciones de pago y los tipos de riesgo), sobre los que se basa el principio de la póliza general, no tienen aplicación, por ejemplo, a las transacciones en que hay maquinaria y equipo industriales que suelen exigir largos períodos de producción y no son repetitivas. Como la póliza concreta no permite una gran distribución de los riesgos, las

primas suelen ser más elevadas que las de la póliza general.

La mayoría de las instituciones que aseguran los créditos de exportación demuestran una decidida preferencia por las pólizas generales cuando se trata de transacciones a corto plazo, y con frecuencia las hacen obligatorias. En el Reino Unido esta clase de pólizas son obligatorias para todas las transacciones con vencimiento a menos de cinco años, siempre que la operación tenga una parte continua y repetida que suponga una amplia gama de compradores y mercados. El proveedor que quiera asegurar esta clase de operaciones puede pedir una cobertura para la totalidad o para gran parte de sus futuras transacciones de exportación contra los riesgos comerciales y no comerciales, durante un período de uno o tres años. Si elige el plazo más largo, no le concedo una rebaja al terminar los tres años. Como contraste, los proveedores sólo pueden obtener pólizas concretas para grandes proyectos de capital que supongan inversiones considerables durante muchos años y requieran largos períodos de fabricación que resultan incompatibles con la aplicación del principio general. Los proveedores británicos han pedido en ocasiones al Export Credits Guaranteed Department que excluya los riesgos de comprador o de mercado, suplicando que el costo de esta cobertura restringida sería muy bajo. No obstante, el organismo se ha negado a dividir los riesgos, alegando que de hacerlo para un exportador abriría la puerta a una selección generalizada, en contra (del principio general), con lo que (el organismo) se encontraría con las mismas responsabilidades generales pero con una prima más baja. El E.C.G.D. también ha insistido en que "de todas formas, es un error creer que resulta posible separar en compartimientos distintos los riesgos de mercado y de comprador; la experiencia demuestra que esta separación puede ser difícil con frecuencia. Por último, un aspecto que suele olvidarse es que la exclusión de los riesgos políticos o de los comerciales reduciría considerablemente el valor de la garantía como seguridad para la financiación bancaria".

El E.C.G.D. ha resumido su posición afirmando que el plan de pólizas generales lo ha permitido "establecer servicios que están permanentemente disponibles para las transacciones con la mayoría de los merca-

dos del mundo, cubrir una amplísima gama de riesgos y ofrecer seguros con una prima mínima".

5. Garantías bancarias

Como hemos señalado en el Capítulo II, la institución crediticia que descuenta los efectos de exportación garantizados mediante una póliza que ampara los créditos a la exportación conservará normalmente la posibilidad de recurrir contra el proveedor. Las instituciones crediticias no consideran que la cobertura que proporciona la póliza de seguro constituya una protección suficiente, pues puede no cubrir el riesgo de que el comprador no acepte las mercaderías y quedar invalidada si el proveedor no cumple las condiciones del contrato. Además, la póliza no estipula normalmente el pago del interés devengado entre la fecha de vencimiento de los efectos de exportación impagados y las fechas en que las compañías de seguros pagan las reclamaciones. Las instituciones crediticias deben buscar el reembolso por el proveedor cuando el comprador no paga y el proveedor no está protegido por la póliza.

La financiación con recurso, que se concede hasta cierto punto, con la garantía de los haberes del proveedor, puede resultar excepcionalmente onerosa cuando el proveedor ya ha acumulado importantes obligaciones financieras, sobre todo en las exportaciones de equipo de capital - que entrañan sumas considerables y créditos con vencimiento a cinco años o más. Para salvar estas dificultades, muchos programas de seguro al crédito de exportación han introducido la garantía bancaria, según la cual la institución crediticia recibe una seguridad directa de que será reembolsada incondicionalmente si el comprador no pagara. El sistema de garantías bancarias permite que el proveedor consiga ayuda financiera - sin disminuir su capacidad para obtener préstamos.

En el Reino Unido, por ejemplo, las garantías bancarias, que son aplicables a cada contrato de suministro de manufacturas por valor de dólares 70.000 o más, y con un crédito de dos años como mínimo a partir del embarque, prometen el pago de cualquier suma no abonada tres me

ses después de la fecha prevista. Sin embargo, este plan de garantías bancarias, que permite hoy al proveedor refinanciar la totalidad de la transacción, sólo funciona desde que se aceptan las mercaderías y no puede aplicarse a los productos extranjeros incluidos en el contrato. El Export Credits Guarantee Department y el proveedor conciertan un acuerdo separado de recuse, en virtud del cual el E.C.G.D. conserva el derecho de recurrir contra el proveedor en relación con cualquier pago efectuado por el E.C.G.D. a la institución crediticia, siempre que se demuestre que el E.C.G.D. no hubiera sido responsable de esas sumas con una póliza de seguro normal.

En los Estados Unidos, el Banco de Exportación e Importación de Washington concede a las instituciones crediticias garantías adaptadas a cada caso y entre los riesgos políticos de todos los vencimientos y los riesgos comerciales respecto de los vencimientos más lejanos. Los primeros vencimientos se definen como la primera mitad de los plazos de un crédito de uno, dos o tres años, o como los primeros dieciocho meses de los plazos de un crédito más largo, sin incluir la retención del 15% del proveedor. Los vencimientos más lejanos comprenden los plazos restantes, sin incluir la retención del 15%. La diferencia de trato a los primeros vencimientos se debe a que las instituciones crediticias no quieren asumir, en la mayoría de los casos, riesgos por más de dos años. Pueden concederse garantías por períodos hasta de doce años, aunque el límite de cinco sigue siendo la norma para los seguros corrientes a los créditos de exportación.

6. Garantías financieras

Cuando se trata de proyectos cuyos pagos han de extenderse en un período de más de cinco años, las instituciones aseguradoras de los créditos de exportación pueden garantizar los préstamos concedidos por instituciones crediticias directamente al comprador de ultramar (garantías financieras) con objeto de que pueda pagar al contado al proveedor. Mientras que en el caso de seguro corriente a los créditos de exportación el beneficiario suele ser el proveedor, cuando se trata de garan-

tas financieras, la póliza se emite a favor de la institución crediticia. El examen de la solicitud suele iniciarse cuando el proveedor está negociando con el comprador y ha encontrado una institución crediticia dispuesta a conceder un préstamo al comprador. Las condiciones de las garantías financieras se convienen con el proveedor y con la institución crediticia. El proveedor, y no el comprador extranjero, es quien gira contra los créditos. Por lo general, el proveedor asume una parte del riesgo. Las primas se calculan del mismo modo y suelen ser iguales a las de los seguros del crédito de exportación. Las garantías financieras sirven para facilitar la financiación de proyectos importantes de capital, para los cuales se consideran inadecuados los créditos de proveedor con un vencimiento máximo de cinco años.

Por ejemplo, en la República Federal de Alemania se conceden garantías financieras para proyectos de excepcional importancia, con preferencia en países en desarrollo, que signifiquen entregas de equipo de capital por un mínimo de 1.250.000 dólares y con vencimiento a más de cinco años. Las pérdidas se cubren de la manera siguiente: el 80% en el caso de riesgos comerciales y del 85% al 90% en el caso de riesgos políticos.

En el Reino Unido no pueden conseguirse normalmente garantías financieras para proyectos con un importe inferior a 5.600.000 dólares, excluidos los gastos locales, o de 2.800.000 dólares cuando se trata de barcos, y la naturaleza de los bienes creados debe ser tal que su vida útil sobrepase por amplio margen el plazo del crédito. Debe demostrarse que existen motivos comerciales apremiantes para obtener el contrato; por ejemplo, hay que demostrar que el contrato puede representar una ayuda para la balanza de pagos británica, contribuir a mantener su posición en un mercado establecido o estimular una industria que tiene pocos pedidos. Es evidente que esta garantía tiene por objeto ayudar a los exportadores británicos y beneficiar a la economía del Reino Unido.

7. La solvencia de los sistemas de seguro de los créditos de exportación

Los seguros a los créditos de exportación se conceden ajustándose a principios comerciales, es decir, cobrando primas que, de acuerdo a la cantidad de transacciones realizadas deben ser suficientes durante un determinado período para proporcionar un capital de operaciones adecuado y constituir una reserva que llegue a cubrir posibles pérdidas e imprevistos, a fin de costear los gastos administrativos cuando los factores cíclicos disminuyen el volumen de actividades. Si los ingresos obtenidos de las primas no cubren los desembolsos, el gobierno tendrá que compensar el déficit de una manera casi permanente, lo que equivaldría a subvencionar las industrias de exportación y administrar el programa de aseguramiento con grandes gastos para el contribuyente. Es cierto que los factores imponderables de crédito de exportación hacen indispensable que los sistemas de seguro a tales créditos puedan recurrir a los fondos públicos, pero deben usarse esos recursos sólo en casos de urgencia originados por circunstancias excepcionales; se espera que la mayoría de las transacciones de los programas de seguros a los créditos de exportación sean autofinanciadas. Con la colaboración internacional dentro de la Unión de Berna, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y la Comunidad Económica Europea se ha tratado de que los planes de seguros de esta clase no degeneren en un programa de subsidios y de que el coste de tal aseguramiento no constituya un factor de competencia en el comercio internacional. Los exportadores de todos los países pagan primas aproximadamente comparables.

La estructura de las primas es a menudo compleja y las tasas varían principalmente según la clase de póliza. El porcentaje de prima suele ser menor para las pólizas generales que suelen concederse para transacciones a corto plazo, que para pólizas concretas ajustadas a cada operación a medio o largo plazo. También varían según la solvencia del comprador y la clasificación del país a que pertenece. Al determi-

nar la solvencia del comprador, la institución aseguradora estudia sus recursos financieros, su posición comercial, su ética comercial y su condición jurídica, su experiencia comercial general y su familiaridad con la actividad en cuestión, la situación general en esa esfera comercial, las medidas adoptadas por el gobierno del país del comprador que puedan afectar la situación de éste (discriminación entre nacionales del país del proveedor y otros extranjeros, etc.) y la política fiscal del país del comprador (impuestos elevados sobre la clase de actividad a que se dedica el comprador, con objeto de desviar las inversiones hacia otras industrias que se consideran más provechosas para la economía nacional).

Al sopesar los factores que pueden influir en los riesgos de cada país, las instituciones que aseguran los créditos de exportación prestan especial atención a la situación económica general, a la magnitud de sus reservas en divisas, a su política cambiaria y a las perspectivas de su balanza de pagos. Canjeando información, han establecido un sistema de clasificación por el que colocan a cada país en una determinada categoría (usualmente, son cuatro) según su situación política, económica y financiera. Las clasificaciones se revisan continuamente vigilando las tendencias económicas en todos los países, y sobre todo la situación y política en cuestiones cambiarias. La clasificación de un determinado país puede mejorar o empeorar si algún acontecimiento modifica su situación política, económica o financiera. Puede suceder que las condiciones de un determinado país se consideren tan poco satisfactorias que no se aseguren las transacciones que se realicen con él.

En general, los programas de seguro a los créditos de exportación han llegado a lograr y mantener el equilibrio financiero. Los gastos administrativos se han sufragado con las primas; las pérdidas se han mantenido en un nivel muy reducido y la mayoría se han recuperado dentro de un plazo relativamente corto. En el Canadá, desde que se estableció la Export Credits Insurance Corporation en 1945 hasta el 31 de diciembre

de 1965, las pérdidas brutas (es decir, indemnizaciones pagadas menos sumas recuperadas) y los créditos asegurados fue de 1,1 por mil. En Suiza, esta proporción fue de 1,2 por mil entre 1934 y 1965. En el Reino Unido, de 1930 a 1963 inclusive, el Export Credits Guarantee Department aseguró transacciones de exportación por valor de más de 28.000 millones de dólares y pagó reclamaciones por 244 millones; el 68% de estas indemnizaciones correspondió a pérdidas originadas por riesgos políticos y el 32% se debió a la insolvencia o falta de pago de compradores particulares y a otras causas secundarias. En los Estados Unidos, desde febrero de 1962 - (cuando se inició el programa de seguros administrado conjuntamente por el Banco de Exportación e Importación de Washington y la Foreign Credit Insurance Association (FCIA) hasta finales de 1965, las indemnizaciones pagadas (transacciones a plazo corto y medio) ascendieron a 3.300.000 dólares, las sumas recuperadas a 1.400.000 y las pérdidas a 1.900.000; en la misma fecha, el valor acumulativo de las pólizas extendidas a plazo corto y medio representaba 1.400 millones de dólares. Por lo tanto, la proporción entre pérdidas brutas y créditos asegurados era aproximadamente de 1,3 por mil. El porcentaje de pérdidas netas (es decir, de pérdidas que se consideran irre recuperables) es mucho menor: por ejemplo, en el Canadá fue de 0,5 por mil, o sea la mitad de la proporción entre pérdidas brutas y créditos asegurados. Los miembros de la Unión de Berna, que se facilitan las cuentas financieras para la inspección mutua, han reconocido que hasta la fecha no se ha subvencionado con regularidad ningún sistema de seguro de créditos de exportación. Aunque el auténtico principio de los seguros (la ley de promedios) no es totalmente válido para el aseguramiento de los créditos de exportación, la experiencia ha demostrado que ateniéndose a conceptos sanos sobre seguros y aplicando criterios consagrados por el tiempo para elegir los riesgos (por ejemplo, obligando a suscribir pólizas generales en vez de asegurar transacciones específicas e estableciendo una escala de incentivos), un programa de esta clase puede equilibrar sus ingresos por primas y sus gastos en un lapso de terminado.

8. El seguro de los créditos de exportación en las economías de planificación centralizada

Checoslovaquia y Hungría son las únicas economías de planificación centralizada donde existen sistemas de seguro a los créditos de exportación. La falta de tales seguros en las otras economías de planificación centralizada puede atribuirse a que en ellas tales créditos, igual que los créditos internos, se financian con fondos públicos. En realidad, se cree que el principal objeto de los sistemas de Checoslovaquia y Hungría es lograr una distribución más amplia de los riesgos mediante reaseguros en el mercado internacional.

Cada uno de esos sistemas está administrado por un departamento de una compañía de seguros generales propiedad del Estado, el Státní Pojistovna (Instituto de Seguros del Estado) en Checoslovaquia y la Állami Ríztósió (Empresa de Seguros del Estado) en Hungría. Estas compañías no son miembros de la Unión de Berna, pero forman parte de varias organizaciones internacionales de seguros. (Ambas pertenecen a la Unión Internacional de Compañías de Seguros de Aviación y a la Unión Internacional de Seguros de Transportes; además, la compañía checoslovaca está afiliada a la Asociación Internacional de Seguro de Crédito).

La duración del seguro ofrecido en estos dos países se ajusta a las normas comerciales aceptadas internacionalmente para las diversas categorías de productos. La proporción máxima del crédito que puede asegurarse es del 90%. En general, se gestiona el seguro a créditos de exportación únicamente cuando se trata de transacciones que no están garantizadas por un banco solvente del país del comprador.

CAPITULO IV - LOS CREDITOS DE EXPORTACION COMO MEDIO PARA FINANCIAR EL
DESARROLLO ECONOMICO DE LOS PAISES EN DESARROLLO

1. Créditos de exportación. Importancia de la financiación externa para los
países en desarrollo

Aunque la función normal de los créditos de exportación es servir como instrumento para financiar el comercio exterior, los créditos a plazo medio, y en especial los créditos a largo plazo se han convertido en una importante fuente de financiación externa de los proyectos de desarrollo de los países en desarrollo. En 1962 y 1963, el volumen neto de créditos de exportación a medio y largo plazo con garantía gubernamental concedidos a los países en desarrollo por los miembros de la OCDE representaron algo menos de 500 millones de dólares, en comparación con una media anual neta de 400 millones (principalmente créditos a plazo medio), durante el período 1955-1960 y de 200 millones de dólares (únicamente créditos a plazo medio) en el período 1950-1955.

En 1964, el volumen neto de créditos de exportación a medio y largo plazo con garantía gubernamental concedidos a los países en desarrollo por los miembros de la C.A.D., es decir, en aquel momento los miembros de la O.C.D.E. menos Suecia y Suiza, ascendió a 744 millones de dólares, lo que constituyó casi el 25% de la corriente neta agregada de capital privado a esos países y más del 8% de la corriente neta total de recursos financieros de los miembros del C.A.D. a dichos países. Sin embargo, los porcentajes correspondientes a todos los miembros del C.A.D. sin incluir los E.E.UU., fueron en la mayoría de los casos muy superiores.

A este respecto hay que señalar que en el Canadá, donde los créditos de exportación a largo plazo se financian exclusivamente con cargo a fondos públicos, supusieron alrededor de un tercio de la ayuda oficial canadiense total para el período de 1964-1965.

De manera análoga, en el Japón un organismo gubernamental financia la mayor parte de los créditos de exportación con cargo a fondos públicos y, estos créditos suponen una proporción muy alta de los préstamos

nos e inversiones exteriores actuales del país.

En el caso de Francia, los créditos de exportación representaron en 1964, el 46% de la asistencia bilateral francesa a países no pertenecientes a la zona del franco, en comparación con el 41% en 1963, el 62% en 1962 y el 74% en 1961. Si se excluyen los subsidios, que consisten principalmente en gastos de asistencia técnica, los créditos de exportación representaron en 1964 al 52% de la asistencia bilateral-francesa fuera de la zona del franco, contra el 47% en 1963, el 71% en 1962 y el 84% en 1961.

2. Proyectos realizados mediante créditos de exportación

Los créditos de exportación han ayudado a los empresarios de los países en desarrollo a establecer nuevas industrias gracias a ellos, los gobiernos de dichos países han podido comprar el equipo necesario para sus proyectos de infraestructura social y económica. También han permitido que los ciudadanos de países desarrollados establecieran industrias en los países en desarrollo e participaran en empresas mixtas con los empresarios nacionales de estos últimos. Las empresas de las industrias mecánicas de los países en desarrollo han utilizado los servicios de crédito de exportación existentes en sus países para construir obras públicas en las naciones en desarrollo mediante un sistema de financiación por contratistas.

3. Limitaciones de los créditos como medio de financiar el desarrollo económico

A pesar de su importante contribución a la expansión económica de los países en desarrollo, los créditos de exportación tienen gravísimas limitaciones que el gobierno de Nigeria ha descrito de la siguiente forma:

"i) Las ofertas de financiación hechas por un contratista están asociadas, con frecuencia, a contratos negociados que encierran algunos peligros, entre ellos la artificialidad de los precios; los costos de tales contratos suelen ser muy superiores al valor añadido de los servicios crediticios ofrecidos;

"ii) Los acuerdos de pago diferidos concertados con particularidad exigen el pago íntegro en un período breve lo que significa en la práctica que el proyecto financiero no puede rendir directa e indirectamente suficientes recursos, (internos o externos) para pagar el servicio del crédito. Por lo tanto, esos reembolsos en períodos breves: a) imponen una carga excesiva sobre el presupuesto ordinario del prestatario y reducen los superávits presupuestarios disponibles para financiar nuevos gastos de capital, y b) influyen desfavorablemente en la balanza de pagos del país deudor, con lo que reducen la capacidad de importar en el futuro más capital para el desarrollo".

En un artículo titulado "Crédito y Caos", publicado en el número del 26.3.66 de la revista "West Africa", se dice lo siguiente: "Las dificultades de Ghana aclaran un problema que preocupa mucho no sólo al país y sus vecinos, sino también a los países desarrollados, y en particular al Reino Unido y la Alemania Occidental. El problema estriba en la financiación por el contratista de los créditos de proveedor, que constituye la mayor parte de la enorme deuda exterior de Ghana. En el África Occidental está muy arraigado el procedimiento por el cual determinadas empresas extranjeras se comprometen a ejecutar un proyecto de "desarrollo" en virtud de un acuerdo en el que la empresa garantizada por su propio gobierno, anticipa al gobierno africano un crédito con el interés para sufragar el costo del proyecto. Este método puede ayudar algunas veces a un gobierno africano a vencer una dificultad temporal. Sin embargo, el grado en que se ha aplicado para financiar el desarrollo, y sobre todo los abusos a que puede conducir, reciben menos publicidad de la que deberían... Tanto Ghana como sus vecinos, deben... asegurarse bien que la financiación del contratista, con todo lo que implica, se empleara con mucha cautela en el futuro".

El artículo termina así: "No justifica esto que se establezca una colaboración más estrecha entre las organizaciones garantizadoras de créditos, en particular las de los gobiernos de la Europa Occidental. Lo que se necesita es una especie de mecanismo internacional de supervi

sión de créditos y préstamos al cual se adherirían los gobiernos y las organizaciones de África y de Europa".

En resumen, los créditos de exportación tienen dos graves limitaciones: costos relativamente altos y vencimientos con frecuencia inadecuados para la naturaleza del proyecto y las condiciones económicas y financieras del país en desarrollo afectado.

3.1. El costo oneroso del crédito de exportación

El costo del crédito de exportación puede ser excepcionalmente oneroso para los empresarios particulares de los países en desarrollo, pues quizá combine varios tipos de gastos. Como quedó expresado en el Capítulo II, punto 1., el tipo de interés que cargan las instituciones de crédito puede depender no sólo de que la transacción esté amparada por una póliza de seguro, extendida en el país del proveedor, sino también de que un banco solvente o una institución competente del país del comprador proporcione una garantía. En determinados países, como Chile e Israel, donde el gobierno garantiza los préstamos externos a empresarios nacionales como parte de su política oficial de incentivos, la comisión por este servicio puede ser nominal o no existir. Sin embargo, en otros países es probable que el banco que acepte garantizar la transacción cobre, una comisión que puede exceder del 2% y quizá solicite una garantía, por ejemplo, una hipoteca sobre el patrimonio del comprador. Los honorarios legales que origina la hipoteca representan otra adición importante al costo inicial del crédito.

Cuando el comprador es un gobierno o una entidad pública, el factor precio reviste especial importancia en relación con los créditos de exportación obtenidos en virtud del plan de financiación del contratista. La empresa técnica sabiendo que debe asumir la responsabilidad directa del crédito, establece un precio de contrato probablemente mayor que el que cobraría por proyectos pagados al contado. Además, la citada empresa técnica puede insistir en que tiene que pagar interés por el crédito de exportación y exigir que el comprador abone un determina-

de porcentaje del ya elevado precio del contrato como cargo por el crédito.

Así, el costo final del crédito de exportación difiere del costo normal de los préstamos para desarrollo, incluso si estos últimos se conceden a tipos de interés muy parecidos al vigente en el mercado, como ocurre con los préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y del Banco de Exportación e Importación de Washington. En el último decenio, el B.I.R.F. ha cargado un interés del 4,25% al 6%. La media ponderada del interés de los préstamos bilaterales oficiales proporcionados por los países miembros del C.A.D. fue del 3,4% en 1963 y del 3,3% en 1964. El interés que carga el Banco de Exportación e Importación de Washington por los préstamos para proyectos es un 6% aproximadamente. La Caisse Centrale de Coopération Economique de Francia y la Kreditanstalt für Wiederaufbau de la República Federal de Alemania perciben intereses del 3% al 3,5% por préstamos para el desarrollo. Suecia cobra un 2% por los préstamos para proyectos de capital. En el Reino Unido se acordó en 1963 conceder exenciones de intereses para los préstamos concedidos en virtud del artículo 3º de la Export Guarantee Act. Teniendo en cuenta los efectos de esas exenciones la media ponderada del interés fue del 4,8% en 1963. La Agency for International Development de los EE.UU. carga un 1% durante el plazo de gracia y 2,5% después. Los créditos para el desarrollo que conceden las economías de planificación centralizada devengan un interés próximo al 2,5%.

3.2. El carácter inadecuado de los vencimientos de los créditos de exportación en relación con la financiación del desarrollo

Como quedó expuesto en el Capítulo I, punto 6, desde los últimos años del decenio de 1950 ha habido una acentuada tendencia a extender los vencimientos de los créditos de exportación, rebasando el límite del convenio de cinco años fijado por la Unión de Berna. Sin embargo, hay que recalcar que esta ampliación del plazo, que ha aumentado la analogía entre dichos créditos y los préstamos para el desarrollo, ha sido en general pequeña: los vencimientos de los créditos de exportación a largo plazo han sido de ocho años por término medio, y sólo en casos excepcionales ha rebasado los diez años.

Por lo tanto, los créditos de exportación todavía tienen vencimientos menores que los concedidos en los préstamos para el desarrollo, los cuales suelen estar relacionados con la naturaleza del proyecto y la capacidad para adquirir divisas del país en desarrollo. Los vencimientos de los préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento suelen oscilar entre siete y veinticinco años. Los de los créditos para el desarrollo que otorga la Asociación Internacional de Fomento, pueden llegar a cincuenta años. La media ponderada del plazo de reembolso de los préstamos de los países miembros del G.A.D. fue de 24,6 años en 1963 y de 27,6 años en 1964. En 1964, el Canadá estableció un programa de préstamos en condiciones liberales con un reembolso de cincuenta años, en el cual va incluido un plazo de gracia de diez. Dinamarca concede, dentro de la ley de 1962, sobre cooperación técnica con los países en desarrollo, préstamos con un período de reembolso de veinte años, incluido un plazo de gracia de seis. En Francia, el período de reembolso de los préstamos de la Caisse Centrale de Coopération Economique suele oscilar entre quince y veinte años. En la República Federal de Alemania, el período de reembolso de los préstamos de la Kreditanstalt für Wiederaufbau es generalmente de veinte años para los proyectos de infraestructura y de quince años para los proyectos industriales. En el Japón, el Fondo de Cooperación Económica con Ultramar concedió ya en 1965 sus primeros préstamos en condiciones liberales con un período de gracia de siete. En los Países Bajos, el Nederlandse Investingsbank voor Aankooplanden N.V. puede conceder préstamos reembolsables hasta en veinticinco años, con plazos iniciales de gracia hasta de siete. Los préstamos para proyectos de capital que concede Suecia pueden reembolsarse en veinte años, con un plazo de gracia de cinco.

4. Los créditos de exportación y el endeudamiento externo de los países en desarrollo

Es cierto que los créditos de exportación permiten a los países en desarrollo importar la maquinaria y el equipo que necesitan sin pagar inmediatamente su precio total en efectivo, pero también lo es que los

préstamos para el desarrollo, que se financian en gran parte con fondos del presupuesto y están considerablemente influidos por vínculos históricos, pueden ser mucho más difíciles de conseguir que los citados créditos de exportación que se financian principalmente por el sistema bancario y se conceden sobre todo basándose en consideraciones comerciales. Sin embargo existe el peligro de que los países prestatarios, cuando no pueden obtener préstamos a largo plazo para el desarrollo o inversiones extranjeras directas, caigan en la tentación de recurrir a los créditos de exportación o la financiación ofrecida por los contratistas a cualquier precio, antes que demorar la ejecución de sus planes de desarrollo o por lo menos de los proyectos a los que han asignado gran prioridad. Esta tentación puede verse satisfecha por el deseo de los vendedores extranjeros de obtener contratos, que pueden impedir que se evalúe con suficiente cautela la rentabilidad del proyecto o la capacidad del país importador para amortizar los créditos, en vista de la situación general de su deuda.

Como los créditos de exportación no guardan relación con la vida útil prevista del equipo importado, es probable que hayan de reembolsarse en un plazo relativamente corto antes de que puedan obtenerse los ingresos directos e indirectos en divisas que se esperan de las nuevas inversiones. Si los países afectados tienen una considerable deuda externa que les obliga a realizar pagos de cierta magnitud por su servicio, las obligaciones adicionales en divisas que suponen los créditos de exportación tenderán a aumentar el riesgo de toda deuda pendiente y a agravar cualquier dificultad de balanza de pagos relacionada con la inestabilidad crónica de sus ingresos en divisas. Cuando se han utilizado o comprometido casi todas las reservas en divisas y quedan pendientes varias deudas comerciales contraídas por separado sin coordinación ni planificación para reembolsarlas, los países deudores pueden verse obligados a tratar de llegar a un acuerdo con los países acreedores para que acepten la consolidación o refinanciación bilateral o un arreglo multi-

lateral. Paradójicamente, los países deudores que se enfrentan con esta grave escasez de dinero efectivo pueden encontrar difícil persuadir a los países acreedores (que no tienen obligación de conceder nuevos créditos para compensar los pagos pendientes de los anteriores) para que se avengan a aplazar el cobro o a fijar plazos más largos para la liquidación de deudas. Por lo tanto, los países deudores quizá no tengan más remedio que reducir radicalmente las importaciones, lo que puede frenar su desarrollo económico y demorar aún más el logro del objetivo de una expansión autostenida. Aunque se obtengan créditos para la consolidación de la deuda, el procedimiento de reembolsar deudas urgentes contrayendo otras, cuyo pago será pronto, también urgente, no hace más que demorar la crisis, no proporciona ningún alivio en el endeudamiento y puede resultar excepcionalmente oneroso por su efecto en la expansión económica.

Ya en 1954 el Presidente del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento previene contra el uso irracional de los créditos de exportación: "La forma en que se ofrecen los créditos de proveeder ... tiene como consecuencia que se empiecen proyectos que distan mucho de la máxima prioridad en las necesidades de desarrollo. El país exportador desea incrementar sus exportaciones y, por lo tanto, ofrece créditos para financiar proyectos en que se emplee su equipo. El fabricante vendedor de un equipo acoge naturalmente complacido cualquier oportunidad de aumentar sus ventas, y no puede culpársele si aprovecha cualquier facilidad crediticia disponible. Y el país importador puede creer que debe aceptar el crédito que se pone a su disposición aunque no sirva para los fines más útiles ni se le ofrezca en las mejores condiciones e inclusive, como sucede a veces, ni en virtud del acuerdo tiene que pagar un elevado precio por los productos. Esto es contrario a los intereses del país importador y puede frenar su desarrollo, en lugar de acelerarlo".

Diez años más tarde, el B.I.R.F., decía: "Parte de los problemas relativos al endeudamiento es consecuencia de prácticas poco prudentes en materia de obtención y concesión de préstamos. Los problemas surgen, por una parte, debido a la utilización de tácticas excesivamente in-

tensivas de venta, facilitadas a menudo por el abuso del seguro sobre los créditos de exportación y, por la otra parte, del deseo de evitar la ardua labor que conlleva la preparación y negociación de la concesión de ayuda para proyectos. En esos casos se contraen deudas a plazos cortos y medianos a pesar de que no es probable que los ingresos en divisas aumenten con rapidez suficiente para poder atender a las amerizaciones que van en el cabo de poco tiempo. Con frecuencia se utiliza ese financiamiento a plazo corto y mediano para proyectos de lento rendimiento y, en muchos casos, para otros que nunca proporcionarán rendimiento económico alguno".

En virtud de una solicitud del Comité de Asistencia para el Desarrollo de la O.C.D.E., que había pedido una monografía en que se tratase de los factores que determinan la capacidad de un país para atender el servicio de la deuda, y de una petición del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo para que se ayudara en una serie de cuestiones que incluían los métodos para relacionar los términos y condiciones de la ayuda con las necesidades a largo plazo de los países en desarrollo, los funcionarios del Departamento Económico del B.I.R.F. trataron de proporcionar en *Economic Growth and External Debt* un marco analítico para investigar los problemas relacionados con la capacidad de los países en desarrollo, que son hoy los principales prestatarios internacionales, para hacer frente a los pagos del servicio de su deuda.

En esa publicación, donde se consideran las corrientes internacionales de capital y el endeudamiento externo, como un aspecto del proceso de desarrollo económico, se señala que el factor a que se debe la mayor parte de la pesada carga del servicio de la deuda de los países en desarrollo es la brevedad de los vencimientos: aproximadamente el 50% de la deuda global de la América Latina a finales de 1962 venía en el período 1964/65 y el 65% de la deuda de esta región, a finales de 1962, venía en el período de 1963/67.

La relación deuda/servicio de los países en desarrollo (proporción entre los pagos por servicios y los ingresos en la cuenta corriente

de divisas), ha aumentado mucho en el último decenio, proporcionando un claro indicio de las dificultades de líquidos con que quizá tropiecen en el futuro inmediato. La relación deuda/servicio de la Argentina aumentó del 2,1% en 1954 al 16% en 1959, el 23% en 1960 y el 26,1% en 1961, pero disminuyó al 22,8% en 1962. En el Brasil pasó del 8,4% en 1954 al 20,8% en 1955 y para 1961 y 1962 fue de 17,6% y 24,2%, respectivamente. En Chile, la relación entre amortización e intereses, por una parte, y las exportaciones, por otra, subió del 7,7% en 1954, al 10,3% en 1956, al 15% en 1960, al 28,5% en 1961 y al 27,6% en 1962. En Colombia, el servicio de la deuda que sólo representó por término medio el 5,6% entre 1953 y 1956, se elevó al 12,1% en 1957 y al 25,1% en 1958, y en 1961 y 1962 fue del 16% y 13,8%, respectivamente.

En el Capítulo VI, "Conclusiones", de la citada publicación, se dice:

"Los países desarrollados tienen tres opciones para financiar la expansión económica de los países en desarrollo. Primera, pueden decir que en algunos países los riesgos financieros cotidianos son tan graves ... y las perspectivas de crecimiento a largo plazo tan inciertas... que la única solución segura consiste en proporcionar la mayoría de los fondos requeridos en condiciones "liberales". Naturalmente, ya se está recurriendo a este procedimiento en gran escala -incluida la colocación de excedentes alimenticios en condiciones equivalentes a una concesión-, aunque algunos países que han hecho un gran uso de este método acusan cierta tendencia a ofrecer condiciones más rígidas, debido en parte a que otros países exportadores de capital importantes han continuado proporcionando asistencia para el desarrollo globalmente o, por lo menos predominantemente, en condiciones "gravosas". Si no se pueden movilizar bien fondos en condiciones "liberales" y si se cree que sería arriesgado ampliar los préstamos en condiciones "gravosas", la segunda posibilidad consiste en fijar un límite máximo arbitrario a la corriente de fondos que se pone a disposición de los países donde la situación parece precaria.

Según este límite, puede resultar que por falta de financiación no se inicien una serie de proyectos rentables y que el ritmo real de expansión económica en muchos países en desarrollo sea menor que lo que permiten las perspectivas técnicas y económicas. La tercera posibilidad consiste en aceptar los peligros y riesgos y financiar el crecimiento predominantemente en condiciones "gravosas".

La capacidad para pagar el servicio de nuevos créditos de exportación dependen, por una parte, de la eficiencia económica de los distintos proyectos y, por otra, del nivel de endeudamiento general que puede soportar el país importador según la situación y perspectivas de su balanza de pagos. Puede atribuirse prioridad a los proyectos debidos exclusivamente a su "efecto positivo en las reservas en divisas", es decir, porque es probable que proporcionen divisas indirectamente, al fabricar para el mercado nacional productos que normalmente se compran en el exterior, e directamente, al elaborar productos para la exportación.

La experiencia de los países en desarrollo durante las etapas iniciales de la industrialización ha demostrado que existen algunas industrias que pueden establecerse y empezar a producir con bastante rapidez y que, al fabricar productos que antes se importaban, permitan economizar divisas, que se aplican al pago de las obligaciones a plazo medio. Por ejemplo, en los últimos diez años los países menos industrializados de las regiones en desarrollo han tendido, en general, a exhibir índices de crecimiento bastante rápido en la producción de las industrias de bienes de producción intermedios, tales como el cemento y los abonos. Se ha calculado que en una serie de países en desarrollo, el aumento de la producción de las industrias de bienes de consumo e intermedios durante el decenio de 1950 permitió realizar economías netas de divisas equivalentes al 50% o más del valor del equipo de capital importado durante los cinco primeros años del decenio.

A medida que países en desarrollo, tales como Brasil, la India y México aumentan su industrialización relativa, la estructura del desarrollo de su industria acusa una tendencia a orientarse hacia la produc

ción de bienes duraderos (por ejemplo: industrias metalúrgicas y mecánicas). Sin embargo, muchas ramas de estas industrias pueden no poder empezar a producir inmediatamente a pleno rendimiento debido a varios factores. Uno de ellos es que quizá haya que capacitar a la fuerza de trabajo en un grupo totalmente nuevo de actividades técnicas y directivas. Otro es que, como la creación de estas industrias puede requerir el establecimiento de grandes complejos fabriles relacionados entre sí, la producción en una fábrica determinada puede tropezar con inconvenientes surgidos al establecer industrias auxiliares. Por lo tanto, las inversiones en estas industrias quizá no rindan una cantidad de divisas suficientes para el servicio de las obligaciones a plazo medio contraídas en relación con su establecimiento. Así, al establecer tales industrias es indispensable que se elaboren calendarios de amortización a largo plazo, financiando los proyectos mediante créditos a largo plazo para el desarrollo. De lo contrario se recargaría aún más la balanza de pagos.

CAPITULO V - LOS CREDITOS DE EXPORTACION Y EL SEGURO DE LOS CREDITOS DE EXPORTACION COMO MEDIO PARA ESTIMULAR LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES EN DESARROLLO

En los capítulos precedentes se han tratado el suministro por los países adelantados de créditos de exportación y de seguro para estos créditos, y de su uso como medio para financiar la adquisición de equipo de capital por los países en desarrollo. El valor estimulativo de las exportaciones que se atribuye a estos planes en los países adelantados, ha despertado el interés de los países en desarrollo por la posibilidad de emplearlos para promover sus propias exportaciones, con objeto de acelerar sus programas de industrialización. En el presente capítulo se harán algunas consideraciones preliminares sobre este tema.

1. Los problemas y su ámbito

Durante el período que siguió a la segunda guerra mundial, los países en desarrollo tendieron a concentrar sus actividades de industrialización en las industrias de sustitución de importaciones, más bien que en las industrias de exportación. No obstante, la creciente convicción de que era necesario diversificar las exportaciones para lograr un incremento importante y sostenido de los ingresos obtenidos de ellas a fin de financiar los programas de desarrollo económico, contribuyó a modificar tal actitud. Desde 1955 hasta 1961, las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo aumentaron a razón del 6,5% anual; muchos de los programas de desarrollo de esos países tienen por objeto acelerar el ritmo de incremento de las exportaciones y atribuir un papel significativo a las manufacturas y semimanufacturas. Por ejemplo, en Etiopía se prevé que para el año fijado como objetivo, los materiales elaborados (en forma de cueros y artículos de cuero, materiales de construcción y productos químicos) representarán el 6% de las exportaciones. En Ghana se calcula que los productos de madera y la bauxita beneficiada (aluminio) adquirirán cada vez más importancia durante el período que abarca el plan. El plan de la India requiere un gran aumento de las exportaciones de manufacturas, y los artículos textiles tradicionales serán complementados con productos

de las industrias químicas y mecánicas. En la República Árabe Unida se prevé que, durante el período que abarca el plan, la importancia relativa de los artículos manufacturados -en su mayoría productos textiles y químicos, pero también algunos metálicos- aumentará del 21% al 31% del total de exportaciones.

Además, muchos países en desarrollo han llegado a la conclusión de que debido a la limitada envergadura de sus mercados internos, para poder lograr un volumen óptimo de producción tienen que encontrar otras salidas a los productos de sus industrias. En consecuencia, prestan cada vez más atención a la apertura de nuevos mercados de exportación, así como a la consolidación de los ya existentes, dentro de las zonas de integración económica y fuera de ellas. En sus esfuerzos por aumentar su capacidad de exportación y diversificar sus exportaciones de artículos no tradicionales, tales como productos químicos y de la industria mecánica ligera, así como equipo de transporte y otros bienes de capital, los países en desarrollo se enfrentan con la dura competencia de los proveedores tradicionales. Como esta competencia no se limita a precios, calidades y períodos de entrega, sino que abarca incluso la posibilidad de ofrecer los productos con pago diferido, los proveedores que existen en los países en desarrollo necesitan cada vez más servicios de financiación que les permitan competir mejor con los exportadores de otros países en lo que respecta al vencimiento de los créditos.

2. El problema del seguro de los créditos de exportación

La experiencia de los países avanzados demuestra que la concesión de créditos de exportación por los proveedores y la financiación de tales créditos por los bancos dependen en gran parte de que sea posible asegurarlos. La protección que proporciona este seguro reviste excepcional importancia para los países en desarrollo, pues la intensificación de su industrialización significa que han de entrar en el sector de las exportaciones muchos fabricantes nuevos que no están familiarizados con las prácticas seguidas en él y que tienen que arcarese muchas ramas mercantiles y nuevos mercados. Además, como los créditos se otorgan en la mayoría de los casos basándose en la situación financiera del exportador

y no en la solidez de la transacción, el suministro del seguro puede tener por consecuencia una reducción del costo de la financiación de los créditos de exportación, puede poner a los exportadores ya existentes - en condiciones de ampliar sus negocios y puede ofrecer la posibilidad de entrar en el sector de las exportaciones a otros empresarios - especialmente los que operan en pequeña escala - que obtendrán así con más - facilidad medios de financiación. El aumento de su capacidad exportadora ha inducido a algunos países en desarrollo a considerar la posibilidad de organizar programas de seguros a los créditos de exportación, y así lo han hecho los Gobiernos del Brasil, la India, Israel, México, Paquistán, Argentina.

En los países en desarrollo, el funcionamiento autosostenido de un plan de seguro a los créditos de exportación plantea problemas especiales. En la mayoría el volumen de las exportaciones que pueden asegurarse es todavía relativamente pequeño. En tales circunstancias, el programa de seguros puede tropezar con dificultades para lograr una distribución adecuada de los riesgos, así como para mantener un servicio de información crediticia eficaz y para cubrir los gastos administrativos. - Por otra parte, las primas no pueden ser muy altas pues el costo adicional recargaría el precio de venta de los productos hasta el punto que dejaría de ser competitivo, e incluso, si el costo fuese sufragado por el propio exportador a fin de obtener el pedido, podría reducir su margen de utilidades, que ya puede ser peligrosamente reducido. Si las primas no bastasen para pagar los gastos administrativos y las indemnizaciones de un determinado período, los gobiernos se verían obligados a cubrir el déficit, con la consiguiente carga sobre sus recursos financieros ya limitados.

Estas consideraciones, que afectan las posibilidades y los problemas de los sistemas del seguro al crédito de exportación de los países en desarrollo, indican que es indispensable estudiar de una manera sistemática los usos reales y posibles de estos programas en el plano nacional y posiblemente en el multinacional. El creciente interés de los

gobiernos en esta cuestión se ha puesto de manifiesto en varios organismos internacionales, entre ellos la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo.

En grupo de trabajo de cinco expertos convocado por el Banco Interamericano de Desarrollo del 21 de octubre al 3 de noviembre de 1964 - para estudiar estos problemas, manifestó que consideraba que "en lo que se refería a las exportaciones de la América Latina era necesario organizar un plan de seguro a los créditos de exportación que reportasen ventajas a los productores" de la región y, por lo tanto recomendaba al B.I.D. que:

"Respecto de los riesgos comerciales:

"Fomentase el establecimiento de sistemas de seguros de exportación en los países de la América Latina, y a tal efecto proporcionase la necesaria asistencia técnica;

"Estimulase la formación de una asociación regional que vinculase los programas de estos seguros que pudieran establecerse en los diversos países latinoamericanos;

"Mantuviese estrecho contacto con la proyectada asociación, a fin de colaborar en la formación de una entidad regional que, basándose en la experiencia adquirida por la asociación de sistemas nacionales, se encargase de asegurar y reasegurar los créditos de exportación.

"Respecto de los riesgos políticos:

"Fomentase el establecimiento, en los países miembros, de programas de protección contra riesgos políticos y proporcionase la asistencia técnica adecuada a tales programas;

"Investigase la posibilidad de que los países latinoamericanos se concedan garantías recíprocas de convertibilidad y transferencia de pagos para las operaciones comerciales intrarregionales; y

"Apeyase los esfuerzos que se realizan para lograr que las instituciones internacionales que tienen a su cargo la financiación compensatoria mejoren los métodos que utilizan".

3. El problema de la financiación de los créditos de exportación

Aunque el aseguramiento de estos créditos es con frecuencia re-

quisito previo indispensable para su financiación por los bancos, el suministro de tal financiación depende en primer lugar de que los bancos dispongan de recursos que movilicen a tal efecto con los plazos de vencimiento necesarios y tipos de interés aceptables. Los recursos bancarios disponibles en los países en desarrollo pueden considerarse más o menos adecuados para atender en la actualidad y en un futuro inmediato las necesidades relacionadas con los créditos de exportación a corto plazo, pero los elevados intereses quizá dificulten su uso eficaz.

Cuando se trata de transacciones que incluyen créditos con vencimiento a más de seis meses, el exportador de un país en desarrollo puede tropezar con dificultades para obtener financiación aunque la operación esté amparada por un seguro. Las facilidades crediticias a medio y largo plazo ya existentes se destinan con frecuencia a financiar la construcción de viviendas de lujo con tipos de interés muy elevados. En muchos casos, los exportadores se han visto obligados a obtener fondos a plazo medio renovando créditos a largo plazo, pero este método resultará cada vez más ineficaz a medida que aumenten las exportaciones de bienes duraderos y sea necesario disponer de plazos más largos para las obligaciones de pago diferido.

En una tentativa para corregir esta situación, los gobiernos de algunos países en desarrollo (entre ellos los de la Argentina, de Brasil, Chile, la India, México, Nicaragua y el Perú) han establecido programas de financiación de créditos de exportación a plazo medio. Sin embargo, como los países en desarrollo sólo pueden hacer préstamos a largo plazo muy limitados a otras naciones, el grado en que sus exportadores podrán competir así con los de los países industrializados en los vencimientos y tipos de interés de los créditos representa una incógnita. Para atender a este problema, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha iniciado un programa de refinanciación de las exportaciones entre países latinoamericanos, cuyas características principales describiremos brevemente a continuación. Se trata de un ensayo original que resultará excepcionalmente interesante para las demás regiones en desarrollo.

4. La refinanciación de las exportaciones intrarregionales de la América Latina

En 1963, la Asamblea de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo organizó un programa de refinanciación de los créditos a plazo medio para las exportaciones intrarregionales de equipo de capital. El programa (que no abarca el seguro) empezó a funcionar el 1º de enero de 1964 y tiene por objetivo fundamental "estimular el desarrollo de las industrias básicas en la América Latina mediante la expansión del comercio intrarregional".

Se ha destinado a este programa una suma inicial de 30 millones de dólares. Según el reglamento, los plazos de vencimiento de los créditos de exportación que han de financiarse oscilan entre seis meses y cinco años según la clase de producto, su valor unitario y el valor global de la transacción. En casos excepcionales, el límite de cinco años puede ampliarse para poner a los exportadores en condiciones de afrontar la competencia internacional. Sólo pueden financiarse en virtud de los bienes de capital que se consideran como tales en la práctica comercial internacional y suelen ser financiados a plazo medio. El B.I.D. publica una lista de las mercaderías que pueden incluirse, la cual se modifica periódicamente, en especial según la nueva capacidad de exportación que van teniendo los países miembros. Concretamente, las mercaderías deben proceder de países latinoamericanos miembros del B.I.D., es decir, debe fabricarlas un país latinoamericano miembro con materias primas o piezas de tal país o de otros países latinoamericanos miembros. Las mercaderías que contengan componentes no fabricados en esos países podrán incluirse en la lista, siempre que la elaboración final que las transforme considerablemente se realice en un país latinoamericano y que el valor c.i.f. de los componentes importados represente menos del 50% del valor f.o.b. del producto acabado.

El programa funciona por conducto de organismos nacionales especialmente designados a tal efecto por los países miembros. Estas instituy

En la actualidad, el B.I.D. trata de ayudar a otros países miembros para que establezcan el mecanismo que requiere la participación en este plan.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: MOVIMIENTO DE FONDOS DEL PROGRAMA DE REFINANCIACION AL 31 DE JULIO DE 1970

<u>Organismo nacional</u>	<u>Crédito</u>	<u>Desembolsos</u>	<u>Reembolsos</u>
	<u>(En millones de dólares)</u>		
Banco Central de la Rep. Argentina	5,8	5,0	2,8
Banco de Brasil	16,2	15,1	9,2
Banco Central de Chile	2,0	-	-
Nacional Financiera de México	21,3	15,8	6,3
Banco Nacional de Nicaragua	1,9	-	-
Banco Industrial del Perú	0,3	0,3	0,3
TOTAL ..	46,6	36,2	18,6

FUENTE: Inter-American Development Bank. Financial Department. División of Treasure and Finance.

5. Métodos de acción

Aunque los programas de seguro al crédito de exportación y de financiación de estos créditos han resultado indudablemente eficaces, dentro de los planes de los países avanzados para estimular sus exportaciones, las consideraciones que anteceden tienden a demostrar que el establecimiento de programas análogos en los países en desarrollo constituyen una empresa más complicada. Como ya hemos indicado, cada vez es más necesaria -y despierta creciente interés- la realización de un estudio sistemático de los problemas y posibilidades de tales planes, prestando especial atención a su posible contribución al fomento de las exportaciones de los países en desarrollo. Como varios de estos países ya han organizado sistemas de créditos de exportación y de seguros para éstos, tal estudio podría muy bien partir del análisis de los métodos y de la eficacia de esas actividades, como base para su posible mejora y adaptación a otros países en desarrollo.

De forma análoga, la experiencia que va adquiriendo el Banco Interamericano de Desarrollo podría proporcionar un punto de partida para investigar la función que podrían desempeñar los Bancos de Desarrollo - que hay en Africa y Asia a fin de ayudar a los países miembros a organizar programas de aseguramiento y financiación de los créditos de exportación.

CAPITULO VI - EXPERIENCIAS ARGENTINAS EN MATERIA DE

FINANCIACION DE EXPORTACIONES

1. Sistema crediticio para financiar la exportación de mercaderías no tradicionales en la República Argentina

Nuestro país no ha podido quedar al margen del proceso que se desarrolló en el ámbito mundial sobre financiación de las exportaciones y, a través del Banco Central de la República Argentina, ha instrumentado diversos sistemas que han tendido a incrementar el volumen de sus exportaciones, en lo que se ha dado en denominar productos "no tradicionales".

En este aspecto podemos dividir la exposición de los distintos regímenes crediticios, según se señala seguidamente:

- a) Prefinanciación de la producción de mercaderías de exportación no tradicional;
- b) Financiación de exportaciones promocionadas y,
- c) Postfinanciación de exportaciones no tradicionales.

1.1. Prefinanciación de la producción de mercaderías de exportación no tradicional

Si bien la Circular B. 380 de fecha 11.9.1963 es posterior a la Circular B. 344 del 10.9.1962, es mencionada en primer término siguiendo el orden cronológico de las operaciones a que están destinadas a financiar.

La Circular B. 380 establece que, a partir de la fecha de su aparición se dispuso poner en vigencia un régimen crediticio especial para la financiación de la producción de mercaderías destinadas a exportaciones no tradicionales, en el que podrán participar todas las instituciones bancarias del país.

La referida Circular fue objeto de modificaciones, mediante la Circular B. 777, de fecha 31.12.70, donde se expresaba que: "Con el fin de obtener una mayor agilidad de procedimientos en las operaciones relacionadas con los regímenes de financiación de exportaciones promocionadas y continuando con la política que viene aplicando esta Institución - con ese objeto, se ha resuelto transferir a los bancos operativos la res"

ponibilidad de considerarlas y aprobarlas, dentro de los lineamientos que se establecen en el Anexo".

El Banco Central, con referencia al nuevo régimen implantado, señalaba que el mismo estaba destinado a constituirse en un firme promotor "...de la financiación de la producción de bienes argentinos de significativo agregado tecnológico destinados a su posterior exportación".

Al mismo tiempo se requería, a las instituciones financieras, toda la información adicional que, sobre el funcionamiento del sistema implantado, se estimara oportuno hacerle llegar.

Las "Normas a que se ajustará el régimen de financiación de la producción de bienes y servicios de exportación promocionada", quedaren concretados en el Anexo a la Circular B. 777, que tiene como objetivo mejorar y ampliar lo que a ese mismo respecto regulaba la Circular B. - 380.

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

1.1.01. Alcance:

Están comprendidas en este sistema de financiación las operaciones, que deberán ser planteadas ante los bancos con la debida antelación al comienzo del respectivo proceso, vinculado con:

1.1.01.1. Producción de bienes incluidos en las listas 1 y 2, del Anexo II de la Circular B. 689 - R.C. 378.

1.1.01.2. Reparación y ajuste de elementos de transporte, de equipos y de maquinarias introducidos temporariamente al país con ese objeto.

1.1.02. Beneficiarios:

Pedrán participar de este régimen:

1.1.02.1. Los fabricantes de las mercaderías a exportar.

1.1.02.2. Los prestatarios de los servicios comprendidos en el punto 1.2

1.1.03. Requisitos:

Las empresas solicitantes, además de la documentación de carácter general que la entidad bancaria interviniente considere necesaria requerir, deberán presentar contrato u orden de compra en firme, que especifique las condiciones de la operación, e -

carta de crédito irrevocable del exterior abierta a su favor, acompañando antecedentes y referencias de la firma compradora y certificación de las firmas, que suscriben el contrato u orden de compra.

Asimismo, con carácter de declaración jurada, presentarán:

- a) Información sobre los detalles necesarios para la consideración de la operación, que no consignan los documentos mencionados.
- b) Plan de producción y cálculo de recursos para la fabricación de los productos a exportar.
- c) Detalle de la participación en el costo del producto a exportar, de mano de obra y materias primas nacionales.
- d) Información acerca de si la exportación se efectuará al amparo del régimen instituido por la Circular B. 689 - R.C. 378 y complementarias del Banco Central, y,
- e) Compromiso de no recurrir a otras fuentes financieras para obtener la prefinanciación vinculada con la operación que origina su pedido.

1.1.04. Régimen financiero:

1.1.04.1. La producción de bienes de capital, de bienes durables y semidurables y la reparación y ajuste de elementos de transporte y de equipos y de maquinarias introducidos al país con ese objeto, podrá financiarse hasta el 65% del valor FOB de cada uno de los embarques correspondientes a las operaciones concertadas.

1.1.04.2. La preperción a que se refiere el punto 1.1.04.1 solo será de aplicación cuando el total de materias primas y materiales de origen extranjero de uso directo, comisiones de representantes en el exterior, regalías y utilidades -según declaración jurada del exportador-, no supere el 40% del valor FOB. Complementariamente, se tendrá en cuenta que la suma de los conceptos mencionados, excluida la utilidad, no exceda el 30% del valor FOB.

- 1.1.04.3. En el supuesto de que se superen los topes del punto anterior, el montomáximo que se podrá financiar quedará reducido en la medida del mayor exceso que se determine frente a lo dispuesto en dicho punto.
- 1.1.04.4. El monto de las operaciones que se acuerden podrá exceder las limitaciones existentes en relación con el patrimonio del solicitante y con el capital y reservas del banco. No obstante ello, el banco deberá cuidar el grado de endeudamiento del beneficiario y requerir garantías acordes con el monto de la operación autorizada.
- 1.1.05. Plazos:
- 1.1.05.1. Para bienes de capital, hasta un año, sin exceder de los 30 días de la fecha efectiva de la exportación.
- 1.1.05.2. Para bienes durables y semidurables, hasta 180 días, sin exceder de los 30 días de la fecha efectiva de la exportación.
- 1.1.05.3. Para reparación y ajuste de elementos de transporte, de equipos y de maquinarias introducidos temporariamente al país con ese objeto, hasta un año sin exceder de los 30 días de la fecha efectiva de la exportación.
- 1.1.05.4. En el caso de financiar la producción de bienes, o de servicios para su posterior exportación de acuerdo con los términos de la Circular B. 689 - R.C. 378, el crédito deberá ser cancelado por el banco otorgante, no más allá de los 30 días posteriores al respectivo embarque, aún cuando no hubiere vencido el plazo máximo de vigencia.
- 1.1.06. Acuerdo de los fondos:
- 1.1.06.1. Deberá ser graduado en función de las necesidades financieras, dentro del plazo requerido, de las distintas etapas del proceso productivo.
- 1.1.06.2. Entre la terminación de los bienes y su embarque, no se deberá exceder de un plazo de 30 días.
- 1.1.07. Obligaciones de los beneficiarios:

- 1.1.07.1. Presentar la documentación de embargo para su posterior diligenciamiento a través del Banco.
- 1.1.07.2. Realizar per intermedio del Banco todas las operaciones cambiarias relativas a la exportación que se prefinancia.
- 1.1.07.3. Permitir las inspecciones técnicas y contables que el Banco estime necesario realizar para comprobar el cumplimiento de las disposiciones establecidas en esta reglamentación o en los acuerdos respectivos y facilitar todos los comprobantes y elementos de juicio que se les soliciten a tal fin.

1.1.08. Interés:

Los bancos podrán cobrar, como única retribución, una tasa máxima de interés del 8% anual.

1.1.09. Recursos:

El importe de los anticipos para la producción de bienes exportables amparados por la presente circular, podrá imputarse a las exigencias adicionales del "efectivo" desafectable para colecciones del Grupo II de la Circular B. 630 del 16 de mayo de 1968

1.1.10. Redescuento en el Banco Central:

Los bancos podrán redescantar los documentos provenientes de estas operaciones, a la tasa de interés del 3% anual, pagadera por períodos trimestrales adelantados.

1.1.11. Consultas:

Los bancos intervinientes podrán plantear ante este Banco Central, las consultas vinculadas con toda excepción a las presentes normas.

1.1.12. Informaciones:

Las entidades bancarias deberán enviar semanalmente a este Banco Central, con fines estadísticos, el detalle de las operaciones que hayan concertado con sus clientes, en la semana anterior. Asimismo, deberán informar en el supuesto de no haber formalizado operaciones, señalando dicha circunstancia.

Se destaca que a la presentación de las aludidas informaciones las alcanzan las disposiciones de la Circular B.269 del 30.11.59

1.1.13. Incumplimientos:

1.1.13.1. Si la exportación de la mercadería no se realizara, el banco -interviniente informará al Banco Central de ello y exigirá al beneficiario la cancelación inmediata del crédito, para lo cual deberá adoptar las medidas que fuesen necesarias y desafectar la operación del Grupos II de la Circular B. 630 ajustando desde ese momento la tasa de interés a la máxima vigente para los préstamos en general.

1.1.13.2. Si la causa por la cual no se efectuó la exportación fuera atribuible al beneficiario o se comprobara que aplicó los fondos a otra finalidad, se podrá llegar a la suspensión de la firma infractora de este régimen -durante el plazo que se determine-, haciendo conocer la medida al sistema bancario, y a la Secretaría de Comercio Exterior.

1.1.13.3. Si la operación hubiese sido redescuentada en el Banco Central, se ajustará la tasa de redescuento hasta un nivel inferior en cinco puntos al tipo máximo de interés autorizado para los créditos en general.

1.1.14. Otras disposiciones:

Los bancos deberán llevar un registro especial donde consten los siguientes datos correspondientes a las operaciones concertadas: a) nombre de las firmas beneficiarias; b) clase de las mercaderías cuya producción financian; c) calificación del cliente; d) acuerdos y deudas en vigor -excluidas las operaciones en curso correspondientes al presente régimen y a las de las circulares B. 344-R.C. 145; B. 689 - R.C. 378; B. 502 y B. 380-, y e) monto y condiciones del préstamo acordado dentro del presente régimen.

Dicho registro deberá estar debidamente actualizado, en forma permanente, a disposición de este Banco Central, para su control.

1.2. Financiación de exportaciones promocionadas

El Banco Central de la República Argentina dictó, con fecha D.

9.1962, la Circular B. 344-R.C. 145, por la cual puso en vigencia un régimen crediticio especial destinado a la financiación de exportaciones no tradicionales de productos del país, del cual podrían participar todas las instituciones bancarias autorizadas para operar en cambios.

Las disposiciones aprobadas por dicha Circular, establecía que el Banco Central compraría letras en moneda extranjera provenientes de esas exportaciones, a plazos no superiores a cinco años, siempre que tales documentos acreditaran el carácter de "elegibles", a cuyo fin las entidades bancarias interesadas debían someter, en consulta, las operaciones que se les plantearan.

Las normas a las cuales estaban sujetas esas operaciones son las siguientes:

1.2.1. 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.

1.2.2. Monto, plazo y régimen 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.

1.2.3. 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.

1.2.4. 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 Central. Los restantes bancos podrán convenir libremente con los exportadores la tasa de interés.

1.2.5. 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 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

no sin haberse recibido la comunicación de transferencia de las divisas adeudadas, el Banco Central debitará por el importe equivalente en peses 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.

Se aclaraba, asimismo, que las operaciones que no se adaptaran estrictamente a las normas generales anteriores, pero que constituyeran exportaciones que se considerare conveniente alentar, podrían ser elevadas en consulta al Banco Central por las instituciones operativas, para su resolución definitiva.

Las disposiciones de la Circular B. 344-R.C. 145, tuvieron vigencia hasta el 3.9.69, fecha en que, mediante la Circular B. 689-R.C. 378, se dictó un nuevo régimen vinculado con la financiación de exportaciones promocionadas donde se expresaba que, "con el fin de propender a una mayor agilidad de procedimientos, se estima oportuno que los bancos autorizados para operar en cambios asuman la responsabilidad de considerar y ejecutar las operaciones que se mencionan en esta circular, dentro de los lineamientos que se indican en el Anexo I".

Se pretende por dicho régimen "...crear las condiciones favorables a la progresiva formación de un mercado de adaptaciones entre bancos, a cuya liquidez el Banco Central contribuirá, en caso necesario, en la forma que se establece" en el mencionado Anexo I.

Las "Normas a las que se ajustará el régimen de financiación de exportaciones promocionadas", son las que se indican seguidamente y "...tienen por finalidad promover las exportaciones de productos y servicios de origen argentino, mediante financiaciones especiales acordadas a los exportadores por el sistema bancario".

Por Circular B. 755- R.C. 391 de fecha 10 de septiembre, se introdujeron algunas modificaciones a la Circular B. 689 - R.C. 378, tendientes a ampliar sus alcances en cuanto al régimen financiero, plazos y recursos a aplicar.

1.2.6. Alcance:

Están comprendidos en este tipo de financiación:

1.2.6.1. Exportaciones de mercaderías, sin uso, de origen argentino, incluidas en el Anexo II de la Circular B. 639, codificadas según la "Nomenclatura de Exportaciones".

1.2.6.2. Servicios técnicos, investigaciones y estudios, vendidos al exterior, realizados por científicos, técnicos o por empresas, instituciones o equipos dirigidos o bajo la responsabilidad de técnicos o científicos residentes en el país, sujeto a previa consulta.

1.2.6.3. Fletes correspondientes al transporte de bienes comprendidos en este régimen, incluidos los del punto 1.2.6.5, realizado en medios argentinos.

1.2.6.4. Primas de seguros sobre bienes comprendidos en este régimen (incluidos los del punto 1.2.6.5) contratados en empresas autorizadas a funcionar en el país y sujetas a las disposiciones de la Ley 12.988, artículo 4°.

1.2.6.5. Reparación y ajuste de elementos de transporte, de equipos y de maquinarias introducidas temporalmente al país con ese objeto, sujeto a previa consulta.

1.2.7. Régimen financiero:

1.2.7.1. Las exportaciones de bienes de capital (Anexo II - Lista 1) y hasta un 10% adicional de su valor FOB en concepto de repuestos y accesorios, para ser utilizados en los equipos que se exporten, y la reparación y ajuste de elementos de transporte y de equipos y maquinarias introducidos temporalmente al país con ese objeto, podrán financiarse hasta el 85% del valor FOB.

1.2.7.2. Las exportaciones de los demás bienes no comprendidos en la enumeración anterior (Anexo II - Listas 2 y 3), podrán financiarse hasta el 80% del valor FOB.

1.2.7.3. La venta al exterior de servicios técnicos, investigaciones y estudios se financiará hasta el 90% de su valor.

1.2.7.4. Los fletes y los seguros se podrán financiar hasta el 85% de su valor.

1.2.7.5. Las proporciones a que se refieren los puntos 1.2.7.1 y 1.2.7.2 serán de aplicación cuando el total de materias primas y materiales de origen extranjero de uso directo -según declaración jurada del exportador-, comisiones de representantes en el exterior, regalías y utilidades del solicitante, no supere el 40% del valor FOB. Complementariamente se tendrá en cuenta que la suma de los conceptos mencionados, excluida la utilidad, no exceda el 30% del valor FOB.

1.2.7.6. Cuando se superen los topes del punto anterior, el monto máximo que se podrá financiar quedará reducido en la medida del mayor exceso que se determine frente a lo dispuesto en dicho punto.

1.2.7.7. El monto no financiado se ingresará con ajuste a lo establecido por las normas generales vigentes en la materia.

1.2.7.8. El monto de las operaciones que se acuerden podrá exceder las limitaciones existentes en relación con el patrimonio del solicitante y con el capital y reservas del Banco.

1.2.8. Requisitos generales:

1.2.8.1. Para la elegibilidad de las operaciones será indispensable la comprobación documentada de su realización y de haberse asumido el compromiso de ingresar las divisas correspondientes en los términos pactados.

1.2.8.2. El pedido de financiación puede ser interpuesto hasta los treinta días posteriores al embarque.

1.2.8.3. Si se tratara de productos remitidos en consignación, de acuerdo con los términos del Decreto N° 732, del 20 de febrero de 1968, la financiación resultará viable en el caso de que la venta se concrete antes del año de efectuado el embarque.

1.2.8.4. En los casos de mercaderías exhibidas en exposiciones o muestras realizadas en el exterior se aplicará la norma del punto 1.2.8.3, pero el plazo de un año se contará a partir del día de clausura de la exposición o muestra.

1.2.9. Plazos:

1.2.9.1. Para los Bienes de capital incluidos en el (Anexo II - Lista 1) y hasta un 10% adicional de su valor FOB en concepto de repuesos y accesorios, para ser utilizados en los equipos que se exporten, - hasta ocho años y medio con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo semestrales.

1.2.9.2. Para los Bienes durables y semidurables incluidos en el (Anexo II - Lista 2), hasta tres años con amortizaciones iguales y periódicas, como máximo semestrales.

1.2.9.3. Para los productos incluidos en el (Anexo II - Lista 3), hasta dieciocho meses con amortizaciones iguales de periodicidad constante, como máximo trimestral. Se admitirá el pago en una sola cuota cuyo vencimiento no supere un semestre.

1.2.9.4. Para servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos - al exterior y reparación y ajuste de elementos de transporte, equipos y maquinarias introducidos temporalmente al país con ese objeto, los que acuerde el Banco Central como resultado de la consulta previa.

1.2.9.5. Para fletes y seguros, los mismos que para las mercaderías a los que correspondan esos servicios.

1.2.9.6. Si se produjeran demoras en los cobros al exterior, cuyos riesgos estuvieran cubiertos por el seguro de crédito a la exportación -que se menciona en el punto 1.2.10.1- podrán aceptarse esperas por el importe cubierto por el seguro, en los casos que fuere necesaria su utilización, hasta 195 días, a la tasa de interés pactada.

1.2.10. Garantía:

Las operaciones deberán estar cubiertas:

1.2.10.1. Por el seguro de crédito a la exportación contra los riesgos comerciales ordinarios, o

1.2.10.2. Avaladas por un banco del exterior de reconocida solvencia.

1.2.10.3. Podrán exceptuarse de dichas garantías las operaciones por hasta Dls. 50.000 por firma, en el conjunto de bancos, aspecto sobre el cual se requerirá del exportador declaración jurada.

1.2.10.4. Las operaciones deberán estar cubiertas, además, en los casos en que las disposiciones correspondientes así lo admitan, por el seguro de crédito a la exportación contra los riesgos extraordinarios.

1.2.11. Moneda de pago:

Las operaciones se pactarán en todos los casos en dólares estadounidenses.

1.2.12. Intereses:

Como única retribución por estas operaciones podrá cobrarse - hasta el 6% anual.

1.2.13. Recursos:

El importe de las letras, por el monto de la exportación que resulte financiable, podrá imputarse:

1.2.13.1. A las exigencias adicionales de "efectivo" desafectables para - colocaciones del grupo II de la Circular B. 630, del 16.5.68, a cuyos efectos las operaciones realizadas se computarán por el equivalente en pesos moneda nacional que resulte de aplicar el tipo de cambio al que se liquidó la operación.

1.2.13.2. A la totalidad del encaje legal sobre los depósitos en moneda - extranjera, determinado por la Circular B. 612 del 5.2.68 (Artículo 12), como también a la capacidad prestable reglamentada por el Artículo 15 de dicha norma.

1.2.14. Cesión de letras:

Las letras emergentes de operaciones comprendidas en estas normas podrán ser transferidas en cualquier momento con todos sus efectos a otros bancos. Asimismo, con garantía de ellas podrán obtenerse recursos adicionales en el Banco Central.

1.2.14.1. Cuando los bancos transfieran las letras, dejarán constancia de su intervención mediante endoso completo, con o sin responsabilidad. La primera intervención bancaria identificará con precisión la exportación realizada, de modo tal que suministre todos los elementos que demuestren que la operación es genuina.

1.2.14.2. Para la obtención de fondos en el Banco Central, los bancos podrán descontar las letras provenientes de estas exportaciones, a la tasa de interés del 4% anual o la que rija para esa finalidad, pagada por periodos adelantados. A tales fines presentarán la fórmula N° 2099, acompañada de la carta compromiso en fórmula N° 2101.

1.2.14.3. El monto de las obligaciones que asuman ante el Banco Central de la República Argentina deberá declararse en el cuadro 3. "Operaciones en Oro y Moneda Extranjera" del balance confidencial mensual, concepto 1. "Obligaciones en el país", en cuenta especialmente habilitada a tal efecto e individualizada en el rubro 19 bajo la denominación "B.C.R.A. Circular B. 689 - R.C. 378". Además, las letras que se afecten en garantía de dichas operaciones se contabilizarán en cuentas de orden denominadas "Letras otorgadas en garantía Circular B. 689 - R.C. 378" y "B.C.R.A. Letras otorgadas en garantía", activa y pasiva, respectivamente, registrándose su importe en el cuadro 5. "Rubros complementarios" del citado balance, concepto 6. "Garantías otorgadas" (segunda columna), e individualizándolo al margen de ese cuadro bajo la denominación "Letras otorgadas en garantía Circular B. 689 - R.C. 378".

Por su parte, el importe de las letras transferidas a otros bancos mediante endoso con responsabilidad se registrará en el mencionado cuadro 5., "Responsabilidades eventuales", concepto 2., rubro d) "Otros riesgos".

1.2.15. Operaciones imputables a líneas de crédito acordadas directamente por el Banco Central a bancos centrales u organismos estatales de otros países.

Las operaciones de referencia serán descontadas por el Banco Central, a cuyo efecto deberán someterse en consulta previa, a fin de determinar su "elegibilidad".

1.2.16. Informaciones:

1.2.16.1. Los bancos informarán sobre la falta del ingreso en término de las divisas correspondientes, en la fórmula N° 1519.

1.2.16.2. Las transacciones de los documentos que se realicen entre las entidades bancarias serán informadas mensualmente mediante fórmula N° 2002

1.2.16.3. Con finalidades estadísticas y de supervisión del funcionamiento del sistema, deberán enviarse mensualmente formularios N° 2096 con todos los detalles de cada una de las operaciones efectuadas.

1.2.16.4. Los cupones de letras se denominarán en dólares III sucesivos de las demás operaciones.

1.2.17. Consultas:

1.2.17.1. Mediante la fórmula N° 2097, podrán plantearse ante el Banco Central las consultas a que se refieren los puntos 1.2.6.2, 1.2.6.5 y 1.2.9.4, como también toda excepción a las presentes disposiciones.

1.2.17.2. Aquellas consultas vinculadas a autorizaciones autorizadas bajo el régimen de la Circular N. 344-A.6. 145 podrán formularse ante este Banco Central mediante la fórmula N° 2100, la que también será de aplicación para las autorizaciones del punto anterior.

1.3. Asistenciación de exportaciones no tradicionales

El Banco Central de la República Argentina, mediante la Circular N. 902 de fecha 20.12.65, llevó a conocimiento de los bancos del país que el Directorio de esa institución había aprobado la aplicación de medidas crediticias especiales para el apoyo de las exportaciones no tradicionales, que en síntesis consisten:

1.3.1. Establecer un régimen de asistencia crediticia especial en favor de firmas que realicen exportaciones no tradicionales, manufacturas o mercaderías incluídas en las listas anexas a los Decretos N° 46/65 y sucesivos, con las modificaciones introducidas por la Circular N. 8. N° 260, del 23 de octubre de 1965.

Dichas préstamos serán a plazos de hasta 180 días -no renovables- y por un importe máximo equivalente al 30% de las divisas líquidas a partir de la fecha de la presente Resolución correspondiente a las exportaciones no tradicionales contempladas en el párrafo anterior, ya sea que éstas se hayan realizado con pago al contado, con créditos documentarios involucrados o con letras a plazo. El tipo de interés que se cobra por estos préstamos no podrá exceder del 12% anual.

1.3.2. Las condiciones que rigen para el otorgamiento de tales préstamos serán las establecidas en la presente Resolución y sus parágrafos de -

las colocaciones actualmente autorizadas, los bancos podrán desafectar fondos de las exigencias complementarias de efectivo mínimo del 30% y 20% sobre los depósitos y demás obligaciones a la vista y a plazo, respectivamente, en la parte correspondiente a los incrementos de tales im-
posiciones desde el 1° de julio de 1964.

1.3.3. Estos préstamos se graduarán sobre el monto de cada liquidación de divisas o la suma de varias de ellas, pero sólo se los considerará comprendidos en el presente régimen cuando se hubiesen formalizado dentro de los 30 días posteriores a la negociación de las respectivas divisas.

1.3.4. 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 -dentro de la calificación que merezcan los beneficiarios- una asistencia adicional a la que venían gozando las respectivas firmas a la fecha de la presente Resolución.

1.3.5. Las entidades bancarias deberán constatar fehacientemente que se hayan negociado, en tiempo y forma, las divisas correspondientes a la exportación de mercaderías incluidas en las listas anexas a los Decretos N° 46/65 y complementarios, con las modificaciones introducidas por la Circular R.C. N° 260 del 29 de octubre de 1965.

2. Resultados obtenidos mediante la política de apoyo crediticio a las exportaciones promocionadas

Si bien podemos afirmar que las medidas que se vienen aplicando por parte del Banco Central de la República Argentina, con el objeto de apoyar el financiamiento de las exportaciones denominadas promocionadas, tienden a llenar una sentida necesidad del comercio exportador, lo que se ha logrado mediante diversos arbitrios que se han perfeccionado con el transcurso del tiempo y por la experiencia recogida, no es posible cuantificar con exactitud los montes alcanzados a través de dicho apoyo, en razón de que no se llevan estadísticas acumulativas respecto de esos préstamos y los únicos datos con que se cuentan surgen de las "Memorias Anua-

les" del Banco Central, donde se reflejan las cifras que, en relación a esas actividades, arrojan los balances de todas las entidades bancarias, a una fecha determinada -en estos casos al 31.12. de cada año-, sobre la base de informaciones confidenciales que recoge dicha institución.

En efecto, el Banco Central determina a través de sus circulares, los "efectivos adicionales desafectables", cuya aplicación, o utilización está condicionada a que se destinen a los diversos sectores que se quiere apoyar mediante una mayor fluidez crediticia y, al mismo tiempo, a tasas preferenciales.

A pesar de que no existe impedimento para que los bancos puedan afectar a todos los tipos de préstamos, sus recursos denominados "excepción ordinaria", que es la diferencia resultante de deducir al total de los depósitos: a) los "efectivos básicos" y b) los "efectivos adicionales desafectables", no cabe duda que las tasas a aplicar desalentarían a todos estos tipos de operaciones que requieren un tratamiento de excepción, en cuanto a plazos y tasas de interés.

Para poder abarcar con amplitud este tema nos referiremos a los regímenes de efectivos vigentes desde el año 1965 hasta la última disposición dictada el 16.2.71, correspondiente a la Circular B. 788, que entró en vigencia a partir del 1°.3.71.

Con ello se pretende poner de relieve cómo ha ido en aumento, año a año, el apoyo crediticio a las exportaciones promocionadas, con las limitaciones que se dejaron expuestas en el primer párrafo de este punto.

Mediante la Circular B. 372, de fecha 17.5.63, se establecieron los siguientes efectivos mínimos a regir en el sistema bancario argentino.

La referida circular determinó que las instituciones bancarias debían observar, obligatoriamente, las siguientes exigencias:

	Per depósitos y obligaciones			
	A la vista		A plazo	
	Básico	Adicional	Básico	Adicional
Para casas bancarias de la Zona "A" ...	38%	30%	18%	20%
Para casas bancarias de la Zona "B" ...	30½%	30%	13%	20%

Las tasas básicas se aplicaron sobre el monto total de los depósitos y demás obligaciones computables como tales, a la vista por una parte y a plazos por la otra, mientras que la tasa adicional se calculaba sobre los incrementos de los referidos depósitos y obligaciones que se registraran a partir del 1° de mayo de 1963.

Durante la vigencia de la Circular B. 372, los bancos, a los efectos del "efectivo mínimo" que reglamentariamente debían mantener, estaban clasificados por Zonas. Correspondían a la Zona I. todas las entidades cuya casa principal estaba situada en la ciudad de Buenos Aires y sus filiales que, al 15.3.61, participaban en el canje de la Cámara Compensadora que funcionaba en dicha ciudad. La zona II. abarcaba a las restantes instituciones.

Por medio de la Circular B. 416, de fecha 1.7.64, se modificó el referido temperamento.

En efecto, a partir de la emisión de dicha circular, las entidades bancarias quedaron agrupadas, asimismo, en dos Zonas que, en este caso, se denominaron "A" y "B".

Por lo expuesto, antes de mencionar las colecciones que era posible realizar en préstamos destinados a las exportaciones promocionadas, se considera oportuno señalar qué se entiende por "casas bancarias establecidas en las Zonas "A" y "B".

De acuerdo con las "Normas Bancarias" del Banco Central de la República Argentina, en su Capítulo II, punto 6°, se define como Zona "A" a las casas bancarias ubicadas en la ciudad de Buenos Aires, en los partidos de Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Esteban Echeverría, Flo-

rencia Varela, General San Martín, General Sarmiento, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Merlo, Mereno, Quilmes, San Fernando, San Isidro, Tigre, Tres de Febrero y Vicente López, de la provincia de Buenos Aires, e en los que en adelante pudieran crearse mediante desdoblamiento o segregaciones de esos partidos.

La Zona "B" incluye a las casas bancarias radicadas fuera de la Capital Federal y partidos detallados en el párrafo precedente, según fuera dispuesto por la Circular B. 416 del 1.7.64.

Podemos decir, entonces que, tanto los bancos que forman parte de la Zona "A" como aquellos que constituyen la Zona "B" deben constituir exigencias adicionales de efectivo, cuya utilización queda condicionada al hecho de que se apliquen a los destinos para los cuales se autoriza su desafectación.

Sustentando una política de desafectación de efectivos mínimos para el apoyo crediticio especial de las exportaciones no tradicionales, el Directorio del Banco Central de la República Argentina, en su sesión del 16.12.65 estableció el régimen que informa la Circular B. 502 del 20 de diciembre de 1965, cuyas modalidades quedaren reseñadas al tratar el punto 1.3. Postfinanciación de exportaciones no tradicionales, del Capítulo VI. Experiencias Argentinas en materia de financiación de exportaciones.

Con fecha 16.5.68, el Banco Central de la República Argentina, emitió la Circular B. 630, recientemente derogada por la Circular B.788, que es la que ha prevalecido durante los años 1968/70.

Mediante la Circular B. 630, se exigía a los bancos la constitución de los efectivos mínimos que informa el cuadro inserto a continuación:

Exigencias	Depósitos y Obligaciones	
	A la vista	A plazo
1. Exigencias mínimas de "efectivo"	-En %-	
1.1. Casas bancarias establecidas en la zona "A"	20	10
1.2. Casas bancarias establecidas en la zona "B"	10	5
2. Exigencias adicionales de "efectivo" que pedrán ser desafectadas		
2.1. Casas bancarias establecidas en la zona "A"	30	30
2.2. Casas bancarias establecidas en la zona "B"	30	25
Aplicaciones para el efectivo desafectable		
3. Casas bancarias establecidas en la zona "A"		
3.1. Colecciones del Grupo I	10	-
3.2. Colecciones del Grupo II.	20	30
4. Casas bancarias establecidas en la zona "B"		
4.1. Colecciones del grupo I	(30	(25
4.2. Colecciones del grupo II.	(

Siempre dentro de los términos de la Circular B. 630, las casas bancarias de la Zona "A" pedrán desafectar, en colecciones del Grupo II, hasta el 20% y el 30% del efectivo adicional constituido sobre depósitos y obligaciones a plazo, respectivamente.

En cambio, las casas bancarias de la zona "B", pedrán aplicar la totalidad del efectivo mínimo desafectable, que era del 30% en el primer caso y del 25% en el segundo, a colecciones de los Grupos I y II, indistintamente.

Cabe señalar, asimismo, los diversos renglones que abarcan los Grupos I y II, según se detallan seguidamente:

1. Colecciones del Grupo I.
 - 1.1. Préstamos personales;
 - 1.2. Financiación a mediano plazo de inversiones en los sectores de producción primaria e industrial o de las ventas de equipos realizadas con iguales destinos;

- 1.3. Préstamos a corto plazo para atender las mayores necesidades de ejecución que resulten de las inversiones financiadas a través de la desafectación del punto 1.2.;
 - 1.4. Financiación de empresas argentinas constructoras de obras públicas;
 - 1.5. Créditos para organismos dedicados a la enseñanza, y para bibliotecas populares;
 - 1.6. Financiación establecida según circulares B. 517 y B. 526.
2. Colocaciones del Grupo II.
- 2.1. Financiación a exportadores (Circular B. 502);
 - 2.2. Financiación a la industria argentina de ventas a plazo de bienes de capital adquiridos por organismos públicos (Circular B. 618);
 - 2.3. Bonos Nacionales para Inversiones Bancarias y otros valores nacionales.

Como quedó señalado al referirnos a los recursos que son aplicables para la financiación de exportaciones promocionadas, todo queda supeditado a determinar cuál o cuáles integrantes del denominado Grupo II, han resultado beneficiarios de los recursos desafectados.

De acuerdo con los datos proporcionados por las memorias anuales del Banco Central correspondientes a los años 1965/1970, los préstamos otorgados por el conjunto de bancos, orientados selectivamente, mediante la utilización del efectivo desafectable, alcanzaron los niveles que se pueden observar en el cuadro que se inserta a continuación.

PRESTAMOS DE ORIENTACION SELECTIVA OTORGADOS POR EL CONJUNTO DE BANCOS

Atendidos en su casi totalidad con fondos provenientes del efectivo de esa fuente, se consignan, únicamente, los que corresponden a los préstamos para exportaciones promocionadas

	Zona "A"					Zona "B"			Total	
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1968	1969		1970
(En miles de millones de m.n.)										
Estímulo de las exportaciones no tradicionales	-	3,7	8,3	-	-	-	-	-	-	12,0
Financiación a exportadores (Circ. B. 502)	-	-	-	12,9	16,1	20,1	0,3	0,6	0,7 ⁽¹⁾	50,7
Grupo II-Financiación de exportaciones promocionadas (Circular B. 689)	-	-	-	-	0,8	2,2 ⁽¹⁾	-	-	3,9 ⁽¹⁾	13,2
TOTAL	-	3,7	8,3	12,9	16,9	29,3	0,3	0,6	4,6⁽¹⁾	76,6

⁽¹⁾ - Las cifras correspondientes al año 1970 son provisionales.

FUENTES: Memorias del B. C. R. A., años 1965/1970.

Con fecha 16.2.1971, el Banco Central de la República Argentina dispuso, mediante la Circular B. 788 una substancial reforma al régimen vigente sobre observancia de efectivos mínimos por parte de las instituciones bancarias del país, cuyo detalle es el siguiente:

Efectivo mínimo

Depósitos y obligaciones en pesos

	A la vista	A plazo	Especiales a plazo fijo	Cuentas especiales de ahorro	Fondo de desempleo
1. Existencias mínimas de "efectivo"					
1.1. Cuentas bancarias estab. en Zona "A"	16,5	10	5	5	10
1.1. Cuentas bancarias estab. en Zona "B"	6,5	5	5	5	5
2. Existencias adicionales de "efectivo" que servirán de garantía para ciertos fines					
2.1. Cuentas bancarias estab. en Zona "A"	23,5	30	95	95	90
2.2. Cuentas bancarias estab. en Zona "B"	3,5	-	95	95	95
3. Dist. del "efectivo" de afectable a/tipo de colación					
3.1. Cuentas bancarias estab. en Zona "A"					
3.1.1. Coloc. I	20	30	-	-	-
3.1.2. " II	3,5	-	-	-	-
3.1.3. " III	-	-	95	-	-
3.1.4. " IV	-	-	-	95	-
3.1.5. " V a)	-	-	-	-	45 (*)
3.1.6. " V b)	-	-	-	-	45 (*)
3.2. Cuentas bancarias estab. en Zona "B"					
3.2.1. Coloc. II	3,5	-	-	-	-
3.2.2. " III	-	-	95	-	-
3.2.3. " IV	-	-	-	95	-
3.2.4. " V a)	-	-	-	-	47,5 (*)
3.2.4. " V b)	-	-	-	-	47,5 (*)

(*) - Como mínimo.

(") - Como máximo.

4. Aplicaciones para el "efectivo" desafectable

4.1. Colecciones I.

- 4.1.1. Financiación a exportadores (Circular B. 502).
- 4.1.2. Financiación a la industria argentina de ventas a plazo de bienes de capital adquiridos por organismos públicos (Circular B. 618).
- 4.1.3. Régimen de financiación de exportaciones promocionadas (Circular B. 689 - R.C. 378).
- 4.1.4. Créditos para facilitar el cumplimiento de obligaciones financieras con el exterior (Circular B. 736).
- 4.1.5. Prefinanciación de exportaciones promocionadas (Circular B. 777).
- 4.1.6. Bonos Nacionales para Inversiones Bancarias.

4.2. Colecciones II.

- 4.2.1. Préstamos concedidos por desafectación de efectivo de las Circulares B. 765 y B. 788.

4.3. Colecciones III.

- 4.3.1. Sistema de créditos a mediano plazo (Circular B. 787).

4.4. Colecciones IV.

- 4.4.1. Régimen de créditos hipotecarios para vivienda (Circular B. 790).

4.5. Colecciones V a)

- 4.5.1. Transferencias al Banco Hipotecario Nacional de recursos del Fondo de Desempleo para los Trabajadores de la Industria de la Construcción (Circular B. 687).

4.6. Colecciones V b)

- 4.6.1. Préstamos familiares (Circular B. 687).

Simultáneamente, con la aparición de la Circular B. 788, el Banco Central dictó una serie de circulares, de las cuales, a los efectos del presente trabajo nos limitaremos a considerar la identificada como Circular B. 789 - I.F. 223, cuya finalidad fue establecer las "Tasas máximas de interés sobre operaciones activas", la que en su punto 1.2., de

nominado: "Colocaciones I", establece las tasas vigentes para los distintos tipos de préstamos que se otorgan sobre la base de la colocación de las "Exigencias adicionales de "efectivo" que podrán desafectarse para ciertos fines", de acuerdo a lo expuesto en los puntos 2. y 4.1., de la Circular B. 788.

Tasas máximas de interés sobre operaciones activas

1. Bancos

- 1.2.1. Financiación a exportadores (Circular B. 502) . . . 11% anual
- 1.2.2. Financiación a la industria argentina de ventas a plazo de bienes de capital adquiridos por organismos públicos (Circular B. 618) 8% anual
- 1.2.3. Régimen de financiación de exportaciones promocionadas (Circular B. 689 - R.C. 378) 6% anual
- 1.2.4. Créditos para facilitar el cumplimiento de obligaciones financieras con el exterior (Circular B. 736) 6% anual
- 1.2.5. Prefinanciación de exportaciones promocionadas (Circular B. 771). 8% anual

La reciente vigencia de las normas implantadas por la Circular B. 788 que, si bien reduce la exigencia adicional de "efectivo" que podrán desafectarse para ciertos fines, en cambio incrementa considerablemente las posibilidades de aplicarlo en las actividades designadas en el punto 4.1. Colocaciones I., permiten afirmar que se ha dado un paso favorable en lo que respecta al apoyo crediticio a las exportaciones.

Sin perjuicio de lo expuesto cabe poner de relieve que el logro final de las metas de crecimiento que se prevén, tanto en el Plan Nacional de Desarrollo 1970/1974, como en el Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971/1975, que substituyó al anterior, sólo podrán ser alcanzadas mediante la creación de una institución especializada, que debe ser el nervio motor de todo un proceso tendiente a crear una verdadera conciencia exportadora en el grupo empresarial argentino, con el objeto de conquistar nuevos mercados para nuestra capacidad industrial.

Así lo entendió el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE) y, en el último de los planes mencionados, en el Capítulo IV.2. Sector Externo, Punto 4., Medidas, se señalan diversos arbitrios conducentes a logro de las metas previstas, mediante la "...creación de un ente nacional para el fomento del comercio exterior".

Resta referirse, en lo que atañe al presente punto 2., de este Capítulo, al conjunto de medidas adoptadas por el Banco Central de la República Argentina con fecha 16.2.71, que se conocieron bajo la denominación de "Reforma del Sistema Financiero Argentino". Mediante una de las circulares que integraban la reforma, o sea la B. 789 - I.F. 223, se autorizó un incremento en todas las tasas de intereses que perciben las entidades bancarias por sus operaciones de crédito pero se mantuvieron, sin modificaciones, las que corresponden a la financiación de productos promocionados, cuyos toques máximos quedaron reseñados en el cuadro precedente.

CAPITULO VII - EXPERIENCIAS ARGENTINAS EN MATERIA DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION PARA LOS RIESGOS EXTRAORDINARIOS

1. El seguro de los créditos de exportación en la Argentina

La filosofía que respalda al sistema de seguro contra riesgos extraordinarios e políticos, como se los conoce comúnmente, ha sido tratada, en extensión en el Capítulo III, por lo que en el presente nos limitaremos a reseñar, qué es lo que se ha hecho en la Argentina, qué es lo que se hace actualmente y qué es lo que se proyecta para el futuro.

En nuestro país se instituyó el seguro de crédito contra los riesgos políticos mediante la Ley 17.267 del año 1967 y su Decreto Reglamentario N° 3.040/67.

La Comisión Nacional de Seguro de Crédito a la Exportación para los Riesgos Extraordinarios -integrada por representantes del Ministerio de Relaciones Exteriores, Secretarios de Estado de Hacienda y de Comercio Exterior, Superintendencia de Seguros, Instituto Nacional de Reaseguros y Banco Central de la República Argentina-, al querer poner en funcionamiento el sistema encontró fallas en su operativa que hicieron imposible la aplicación de la Ley.

Las autoridades nacionales impuestas de las dificultades, encomendaron a la Comisión Nacional el estudio pertinente que llevara a modificar la Ley N° 17.267 y su decreto reglamentario.

Las modificaciones propuestas por la Comisión Nacional fueron probadas por la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, pero no ocurrió otro tanto por parte de la Secretaría de Hacienda que procedió a su rechazo.

Como resultado de dicho desentendimiento se sancionó la Ley N° 18.189, modificatoria de la Ley N° 17.267, que si bien redujo los alcances del seguro solamente a la cobertura de los bienes de capital y de consumo duradero, determinando como riesgo político la intransferibilidad, permitió la puesta en vigencia del sistema.

Simultáneamente el Banco Central de la República Argentina amplió los términos de la Circular B. 344 mediante la Circular B.689, cuyo

Mediante la referida Circular se facultó el financiamiento de los bienes intermedios y de los servicios, además de los bienes de capital y de consumo durable. Es decir que los exportadores, a partir de la emisión de la referida circular se encontraron con que por una parte el sistema les permitía financiar las exportaciones pero, por la otra, la cobertura de los riesgos políticos sólo alcanzaba a los bienes de capital y de consumo durable.

Frente a este hecho la Comisión Nacional elaboró un proyecto de decreto que, al merecer la pertinente aprobación por parte del Poder Ejecutivo, amplió los bienes objeto de cobertura incluyendo los riesgos catastróficos, la moratoria declarada y el incumplimiento del pago cuando el comprador es una entidad pública, así aceptada por la autoridad de aplicación. Es decir que por el Decreto N° 2.552/70 de fecha 3.6.70 se le dio al sistema la amplitud ya ofrecida en materia de financiación.

2. Operatoria del sistema

Por convenio celebrado con la Compañía Argentina de Seguros de Créditos a la Exportación S.A. -que es un ente privado integrado por un extenso número de empresas aseguradoras- el Gobierno Nacional delegó a la misma el manejo, por su cuenta, de la cobertura de los riesgos políticos.

La Compañía Argentina de Seguros opera en estrecho contacto con la Comisión Nacional en lo que hace a la política del seguro, pero independientemente en cuanto al otorgamiento de las pólizas. Es decir que si un exportador se encuadra dentro de las exigencias establecidas, los riesgos no exceden los previstos en las normas dictadas por el Banco Central, obtiene la pertinente financiación bancaria y el país tiene acordado un cúmulo a riesgo, la Compañía emite la póliza que es endosada al banco financiador.

Para llegar a esta operatoria fue necesario, entre otras cosas:

2.1. Calificación de los países

El criterio aplicado por la Comisión Nacional difirió, funda-

mentalmente, para los países americanos del que usan los países europeos y los de América del Norte. Las razones son obvias, pues además de existir razones de geopolítica, nos atan a muchos de ellos convenios de créditos recíprocos que facilitan enormemente las transacciones comerciales.

La calificación tiene por objeto determinar el riesgo y, por lo tanto la prima a aplicar.

2.2. Fijación de límites a riesgo

Si bien se entiende que sólo en casos excepcionales puede producirse un siniestro -es decir la falta de pago definitiva-, y dado que es el Tesoro Nacional quien por ley debe afrontar esos siniestros, se les han fijado determinadas montos máximos para exportaciones financiadas objeto de cobertura política. La Comisión Nacional se ha impuesto la norma de no modificar esos límites a no ser que el monto de las exportaciones realizadas lleguen a determinado porcentaje de dicho límite.

3. Resultados del sistema

De acuerdo con las informaciones emanadas de la Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A., se desprende que durante el mes de agosto ppdo. emitió, por cuenta del Estado Nacional, 42 pólizas cubriendo riesgos extraordinarios para exportaciones financiadas por un monto de u\$s. 1.067.703,39, cuyo destino se detalla seguidamente:

Pólizas emitidas	País de destino	Monto asegurado
		(En miles de u\$s.)
9	Estados Unidos	491,0
12	Uruguay	286,3
7	Paraguay	169,6
2	Chile	52,3
8	Brasil	48,8
4	Bolivia	19,7
<u>42</u>		<u>1.067,7</u>

Desde la implantación de esta clase de seguros se han registrado mensualmente, las siguientes emisiones de pólizas:

Mes y año	Pólizas emitidas	Monto asegurado (En miles de u\$s.)
<u>1969</u>		
Diciembre .	26	267,8
<u>1970</u>		
Enero	12	126,0
Febrero ...	20	292,5
Marzo	27	275,2
Abril	22	274,6
Mayo	42	915,6
Junio	50	1.297,8
Julio	64	984,1
Agosto	42	1.067,7
	<u>305</u>	<u>5.501,3</u>

4. Extensión del sistema

Si bien recién estamos en la primera etapa de implantación del sistema de seguro contra riesgos extraordinarios o políticos se vislumbra un venturoso futuro al mismo que obliga a pensar, desde ya, en su fortalecimiento mediante la adopción de una serie de medidas, que las pedemos dividir en inmediatas y mediatas. A ambas nos referiremos seguidamente.

4.1. Medidas inmediatas

4.1.1. Ampliación de los cúmulos a riesgos

La incorporación de una mayor cantidad de bienes objeto de cobertura política hace necesaria la ampliación de los cúmulos a los países destinatarios de las exportaciones. Para ello la Comisión Nacional estima que no deberán ser modificados los que corresponden a bienes de capital y de consumo durable, pero está dispuesta a fijar un monto adicional para los otros bienes a plazo corto y mediano.

4.1.2. Inclusión de nuevos bienes

Resuelto lo que se expone en 1°), la Comisión Nacional deberá determinar cuáles serán los bienes a incorporar, para lo cual se seguirá, sin lugar a dudas, el criterio que informa la Circular B. 689 del Banco Central de la República Argentina.

4.1.3. Cobertura de los servicios

La Comisión Nacional tiene a estudio en qué medida se van a fi-
nanciar los servicios, y del mismo modo, cuál será la cobertura que se
le pueda otorgar.

4.2.4. Coberturas a compradores públicos no garantizadas por el go- bierno central

Se introdujo, así, un nuevo elemento dentro del sistema del
riesgo político y es el que se refiere a la insolvencia de un ente pú-
blico, que no cuenta con una garantía del gobierno central. Este riesgo
no es similar al riesgo comercial y por lo tanto, las normas para su otur-
gamiento, como así las primas a aplicar son objeto de estudio de la Co-
misión Nacional.

4.2. Medidas políticas

4.2.1. Cobertura de los riesgos comerciales a más de 3 años

Se encuentra a estudio la posibilidad de que el Estado Nacio-
nal dé cobertura a los riesgos contra insolvencia comercial a plazos su-
periores a los tres años. Esta es una práctica internacional estableci-
da que no puede cambiarse por cuanto no se acuerdan reaseguros a plazos
mayores que el establecido para el seguro.

Si bien a la Comisión Nacional no se lo ha solicitado este ce-
tífico, sin lugar a dudas habrá de abocarse a ello en el futuro, toda-
vos que la mayoría de los países que tienen instituido el seguro de ex-
dite a la exportación, la cobertura del riesgo comercial para argenta-
ciones a plazos mayores de tres años, es otorgada por cuenta del Esta-
do. Véanse entre como ejemplos de éstos en Francia; Suecia en Bélgica;
E. G. S. D. en Inglaterra y Alemania en Alemania, etc.

4.2.2. Coberturas contra riesgos políticos de bienes en exposicio- ción y en ferias e exposiciones

Actualmente los participantes en ferias y exposiciones, y las
mencionadas realizadas en consecuencia al anterior no pueden ser objeto
de cobertura, por cuanto la ley establece que sólo pueden ser motivo de

dicho seguro los créditos que se originan como consecuencia de una exportación.

Dentro de las modificaciones que se prevén introducir a la referida ley, la Comisión Nacional contempla la posibilidad de la cobertura a los bienes que se exporten en las condiciones mencionadas precedentemente.

4.2.3. Riesgos de fabricación

La mayoría de los países industrializados han introducido la cobertura de este riesgo. Es probable que en un futuro no muy lejano se sienta la necesidad de incorporarlo a nuestra legislación.

COMANDO EN JEFE FUERZAS ARMADAS ARGENTINAS - MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS

1. Creación del Banco de Inversión para la Industria S.A. S.R.L.

Con fecha 5.1.52 en un primer momento, interpuso ante el Banco Central de la República Argentina, el formal pedido de autorización para la instalación y funcionamiento del "Banco de Inversión para la Industria del Sur", Sociedad Anónima (en formación).

Entre las alternativas propias de este tipo de presentaciones, en las cuales deben cumplirse, en la forma más oportuna posible todas las exigencias que determinan las normas en vigor, por Resolución del Directorio del Banco Central de la República Argentina, con fecha 27.9.52, se lo acordó la pertinente autorización, a efectos de que, en el plazo de un año estuviera en condiciones de dar comienzo a sus operaciones.

Dicha autorización como es de praxe se recibió en el cuadro de la entidad en las dependencias del Decreto-Ley N° 13.127/51 y sus normas reglamentarias a fin de que cumplidos los mismos iniciara sus actividades.

El tipo de banco proyectado abarcará todo tipo de operaciones pasivas, activas y accesorias propias de la banca comercial, no contempló, asimismo, la constitución de la sociedad limitada hipotecaria.

Atento a las fines de este trabajo son referencias, exclusivamente, a lo que atañe a la actividad comercial directamente vinculada al fomento de las exportaciones y/o importaciones.

En este sentido el proyecto de la Comisión Promotora, suscitando, se fundó en las siguientes consideraciones:

a) La entidad se propone fundarse como entidad ejecutiva y primordialmente dedicada a financiar las ventas que se realizan al exterior, a plazos cortos o intermedios a los exportadores, utilizando al efecto sus propios capitales e inversiones y los fondos de crédito que pueda disponer de fuente extranjera.

b) Atención al proceso de financiación de las importaciones mediante el otorgamiento o reconocimiento preventivo que tienda a elevar las bases imputables como preceden a la incrementación y activación

de las exportaciones.

c) Promovería también, la organización de reuniones de exportadores e importadores.

Se señalaba asimismo que sólo un banco del tipo y modalidad de la que se proyectaba, especializado en negocios de exportación, podría cumplir integralmente todas las tareas esenciales para la realización, fomento y expansión de los negocios internacionales. Se proyectó la creación de diversos departamentos para asesorar sobre las posibilidades y condiciones del mercado latinoamericano en general.

Se preveía la habilitación de agencias en el exterior para vincular a comerciantes e industriales de los principales centros económicos del país.

El Banco tendría su domicilio legal en la Ciudad de Buenos Aires con la facultad de crear sucursales, agencias, delegaciones, corresponsalías y cualquier otra clase de servicios, estables o móviles, dentro o fuera del país, con sujeción a las disposiciones pertinentes.

El plazo de duración de la entidad se fijó en 99 años a partir del 30 de junio de 1962, pudiendo ser este término prorrogado o abreviado por resolución de la asamblea de accionistas.

Docían sus promotores: "La Argentina necesita impulsar sus exportaciones, porque ello significa apoyar su industria y las actividades básicas de la ganadería, único camino para sustentar la expansión del mercado interno. Ningún país puede fortalecer y consolidar su mercado interior si no encuentra válvulas de escape y compensadoras a través de una exportación agresiva y vigorosa.

No cabe duda que son de especial gravitación las exportaciones de productos agrícolas y ganaderos, pero creemos que hoy es imperioso construir los nuevos caminos para aumentar la exportación de nuestros productos manufacturados y hay en ello dos aspectos que tenemos especial interés en destacar: uno de que la industria es el medio por el cual se crean todos los elementos para un mejor vivir y colocar al alcance de mayor número de personas los adelantos materiales de la civilización.

El otro y sin duda más importante, es que por la industria - se distribuye la riqueza a través de todos los niveles sociales y la - circulación de bienes y de dinero que engendra la misma hace posible - el progreso y el éxito del trabajo humano en virtud de la dedicación y capacidad de cada uno.

Es el medio de realizar la única y posible revolución pacífica, como consecuencia de la cual, con trabajo y libertad, se impiden las injusticias sociales. Por lo menos ahora y aquí, ya que nuevos adelantos técnicos pueden crear problemas cuyo enfoque sea diferente.

Por eso el banco tendrá que estar al servicio de los grandes procesos extractivos y manufactureros, y a través de ellos al servicio del país.

No es nueva la idea. Dijo Carlos Pellegrini: "La riqueza de las naciones consiste principalmente en el trabajo de sus habitantes. El inmenso valor que ese trabajo incorpora a la materia prima, el inmenso progreso que él trae, es lo que produce la verdadera riqueza de un pueblo".

La Argentina ha sido tradicionalmente un país importador en cuanto a productos manufacturados. Esta idea no contiene en absoluto - la menor crítica hacia la estructura del país, porque era la resultante de las condiciones vigentes en la época. Gran productor de materias primas, en un mercado mundial que las apetecía a precios adecuados, era - natural y lógico que en aquel entonces el país estructurara no solamente su economía, sino también su legislación y sus finanzas, a través - del proceso que le era natural. Pero el mundo se ha ido transformando, Argentina también, y las condiciones inadecuadas de nuestro mercado actual, no debemos reprocharle a una organización básica defectuosa, sino a nosotros mismos por falta de agilidad para transformarnos a medida que el mundo también lo hace.

Si en cuanto a nuestros productos manufacturados, vivimos todavía más de un cuarto de siglo atrás, es culpa de nuestras generaciones.

Por falta de saber actualizarnos, exportar es difícil, e importar es fácil. Si quisiéramos referirnos estrictamente a las modalidades financieras dentro de nuestro país de ambos casos nos bastaría recordar que desde tiempo atrás, a los fines de determinadas importaciones de elementos esenciales, es posible conseguir en nuestra organización bancaria interna estas condiciones: Préstamos de hasta el cien por cien del valor; plazos de hasta 15 años, amortizaciones recién cuando esos elementos entren en producción y montos que hasta exceden el capital de la propia entidad importadora. Pero las empresas exportadoras no tenían si quiera un trato similar en nuestra organización bancaria interna. Sólo muy recientemente y a través del sistema de apoyo financiero para facilitar exportaciones no tradicionales de productos del país, el Banco Central por la circular del 10 de septiembre de este año, ha creado los mecanismos financieros que permitan a los exportadores contar con una financiación de hasta el 80% del monto exportado, plazos de hasta 5 años, y amortizaciones trimestrales o semestrales.

Nosotros confiamos de que la brecha abierta a través de aquellas normas, permita ir fijando nuevas bases financieras que aseguren a nuestros exportadores estar en condiciones competitivas en el mercado mundial.

2. Capital social, recursos y operaciones

El capital inicial previsto por los estatutos provisores era de m\$n. 200 millones, pero pedía ser elevado por resolución de la asamblea a 1.000 millones de pesos moneda nacional, en cuyo caso cada aumento debería ser aprobado por el Poder Ejecutivo Nacional. El autorizado en el acta constitutiva era de m\$n. 50 millones, de los cuales se hallaban suscriptos 41 millones y, según resolución del Directorio del 4.11.61, iba a ser elevado a m\$n. 500 millones, en el momento de librar sus servicios al público.

Sin perjuicio de ello y atento que las normas vigentes en ese momento requerían como capital mínimo para autorizar el funcionamiento

de un banco en la ciudad de Buenos Aires, la suma de 600 millones de pesos moneda nacional, los estatutos definitivos del Banco de Exportación para la América del Sur preveían, en su Artículo 8°, como capital autorizado dicho importe, facultándose a la asamblea de accionistas elevar el capital autorizado hasta la suma de 1.000 millones de pesos moneda nacional.

Por su artículo 5°, inciso b), la entidad pedía "Recibir depósitos de todo género, de acuerdo con las leyes en vigencia"; el inciso e f), le facultaba a "Tomar y contraer empréstitos".

De lo expuesto se desprende que la capacidad operativa del banco proyectado, en lo que atañe al fomento de las exportaciones -sin olvidar que se prevenía actuar en todas las demás operaciones propias de un banco comercial-, se limitaba a su capital, los depósitos y los préstamos que pudiera obtener, lo que permite afirmar que sus posibilidades en este campo iban a estar muy constreñidas, por las razones que se exponen en el punto 4° del presente capítulo.

En lo que respecta a la aplicación de los recursos con miras a incrementar las exportaciones, también en su artículo 5°, en diversos incisos se expresaban las diferentes operaciones tendientes a tales fines.

En el inciso a), se facultaba al Banco a "Efectuar toda clase de operaciones vinculadas con la exportación e importación"; el inciso r) le autorizaba a "Representar, negociar e coparticipar con bancos y entidades financieras".

3. Revocación de la autorización para funcionar como banco

Con anterioridad a la fecha establecida como plazo para el inicio de sus actividades -27.9.63-, los promotores del Banco de Exportación para la América del Sur S.A. (e.f.), interpusieron ante el Banco Central de la República Argentina un pedido en el sentido de que se le ampliara, por el término de 180 días, el referido plazo.

Dicho pedido fue resuelto negativamente y, en consecuencia, el Directorio del Banco Central de la República Argentina, en su sesión del 5.11.63, procedió a revocar la autorización que le fuera concedida per

resolución del 27.9.62, para funcionar como entidad dentro del régimen de la Ley de Bancos (Decreto-Ley N° 13.127/57), con facultades para operar en cambios.

4. Evaluación del proyecto

Es indudable que la creación de un banco destinado a promover y fomentar las exportaciones como asimismo el apoyo de las importaciones de maquinarias y otros elementos susceptibles de acrecentar nuestra producción exportable, tenía que resultar sumamente interesante, ya que un organismo eficientemente estructurado y dotado de recursos acordes con la magnitud de la tarea a encarar, estaba llamado a constituirse en un verdadero instrumento para apoyar la política que se viene sosteniendo por parte del gobierno nacional en el sentido de acrecentar la colocación de la producción argentina en el extranjero.

Pero es indudable que lo expuesto precedentemente sólo puede lograrse en forma integral, mediante la instauración de un organismo de carácter oficial con un considerable volumen de recursos operativos.

Sin dejar de reconocer la gran importancia que le cabe a la banca privada en el quehacer de la financiación a las exportaciones, su acción siempre habrá de quedar limitada a una acción complementaria e accesorio de la oficial.

Aceptada dicha premisa cabe poner de manifiesto que su concreción ofrece determinadas dificultades ya que para estar en condiciones de cumplir con las finalidades previstas debería contar, desde sus comienzos con un capital de un monto que debería exceder con amplitud el que detentan los restantes bancos oficiales, sin tomar en consideración otras fuentes de recursos si no se quiere correr el riesgo de maletrar una iniciativa, restándole prestigio y perspectivas.

El Banco de Exportación para la América del Sur S.A. estaba destinado, en una primera etapa a actuar limitado a las posibilidades de su capital líquido que, como se es de conocimiento, es de escasa gravitación con respecto a los depósitos del público y que en realidad constituyen la masa de los recursos destinados a financiar las operaciones bancarias

Es por ello fácil concluir que su acción debía encaminarse a una importante captación de depósitos, lo que también iba a representarle algunas dificultades dado que se tenía que enfrentar a una competencia asaz agresiva por parte de las restantes entidades bancarias situadas en la ciudad de Buenos Aires.

Pero aún aceptando la hipótesis de que la captación de recursos no le ofreciera mayores dificultades cabe pener de relieve que dichos fondos resultan demasiado onerosos como para poder efectuar financiaciones - que alienten a los exportadores a encarar operaciones con el exterior donde se encuentran con una competencia agresiva que cuenta con abundantes recursos financieros y sobre todo, a tasas de intereses muy bajas como quedó señalado en los cuadros que obran a fs. 31/2 del Capítulo II.

Para finalizar cabe pener de relieve que la iniciativa habría de enfrentar con dificultades que elevarían su costo operativo. En efecto - siempre se ha notado en la plaza de Buenos Aires una aguda escasez de personal especializado en materia cambiaria, lo que obligaría a la entidad a recurrir a servicios del que se desempeñaba en otros bancos, con los consiguientes aumentos en las remuneraciones.

Las representaciones proyectadas en el exterior si bien son muy interesantes en cuanto a la posibilidad de apertar nuevos negocios, resultarían sumamente costosas, a punto tal que una labor de esta naturaleza sólo puede ser encarada por un organismo oficial, con recursos provenientes de aportes del presupuesto, ya que no son propios de la actividad bancaria específica.

Por todo lo expuesto y dejando perfectamente expresado el respeto por el proyecto, que demostré un encomiable esfuerzo y una patriótica preocupación por la solución de los problemas nacionales, cabe concluir - que la estructura del Banco de Exportación para la América del Sur S.A. - (e.f.), no contemplaba el problema de la financiación de las exportaciones en el nivel y la dimensión que reclama el país. Es suficientemente amplia y extensa la experiencia que se puede recoger de parte de los países que nos preceden en este tipo de operaciones.

CAPITULO IX - EL DESARROLLO DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

ARGENTINAS EN EL PERIODO 1961/1969 y SUS PROYECCIONES PARA

EL PERIODO 1970/1974

1. El intercambio comercial en el período 1961/1969

En el cuadro que se inserta a fs. 128 figura el intercambio comercial en el período 1961/69 que servirá para analizar el desarrollo de las importaciones y exportaciones en ese período y estimar las proyecciones para el período 1970/74.

2. Las importaciones en el período 1965/1969

Si bien el cuadro que informa el intercambio comercial abarca el período 1961/1969, para el análisis de las importaciones -como asimismo de las exportaciones-, nos limitaremos, solamente a los años comprendidos entre 1965 y 1969, para seguir el mismo criterio que se utilizará al considerar las proyecciones que abarcarán los años 1970/1974.

Según puede apreciarse en el cuadro que figura en el punto 1. del presente capítulo, la adquisición de bienes importados tuvo, en el año 1965, las mismas características que las señaladas para 1964. La mayor actividad económica demandó el ingreso de un creciente volumen de bienes intermedios, los que en alta proporción se incorporaron al proceso productivo a través del sector manufacturero, para alcanzar el nivel más elevado en el período transcurrido de 1961 a 1965. Por el contrario, la importación de bienes de capital resultó la más baja del mismo período.

En conjunto, las importaciones de mercaderías en 1965 -que totalizaron en dólares corrientes 1.195 millones-, superaron a las del período anterior en 10,9%, si bien resultaron ligeramente inferiores al promedio registrado en el quinquenio 1960/64 (2,4%).

Del aumento verificado en los bienes intermedios (Dls. 175,3 millones), correspondió a materias primas y otros productos Dls. 145 millones y el resto, o sea Dls. 30,30 millones, a los combustibles y lubricantes.

I N T E R C A M B I O

(En millones de u.s.)

Concepto	A	M	J	J	J	J	J	J
	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
SALDO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL								
Exportaciones	964,1	1.216,0	1.365,1	1.410,4	1.493,4	1.593,2	1.464,5	1.367,0
Importaciones	1.460,4	1.356,5	980,7	1.077,2	1.198,6	1.124,3	1.095,5	1.169,0
Saldo	- 496,3	- 496,3	- 140,5	384,4	333,2	294,9	369,0	198,0
CLASIFICACION ECONOMICA DE LAS IMPORTACIONES								
Total	1.460,4	1.356,5	980,7	1.077,2	1.198,6	1.124,3	1.095,5	1.169,0
Mecanismo de capital ..	493,8	556,4	372,0	208,9	154,6	202,9	217,7	257,0
Materias primas y								
Mecanismo intermedios.	795,0	667,3	527,6	752,8	882,9	764,5	738,8	778,0
Combustibles y lubricantes	129,7	97,6	57,4	83,7	115,3	108,5	93,5	84,0
Mecanismo de consumo.	47,9	41,2	23,7	31,8	45,8	48,4	45,5	48,0
durables	18,0	11,4	7,1	10,9	12,4	22,6	21,0	18,0
no durables	29,9	29,8	16,6	20,9	33,4	25,8	24,5	29,0
CLASIFICACION ECONOMICA DE LAS EXPORTACIONES								
Total	964,1	1.216,0	1.365,1	1.410,4	1.493,4	1.593,2	1.464,5	1.367,0
Materias primas y								
Mecanismo intermedios.	693,1	932,5	901,7	1.028,0	1.068,1	1.162,2	988,8	900,0
Mecanismo de consumo.	264,6	279,1	451,1	367,1	410,6	415,7	453,7	440,0
durables	1,1	2,2	5,2	12,3	11,0	12,4	13,4	16,0
no durables	263,5	276,9	445,9	354,8	399,6	403,3	440,3	423,0
Mecanismo de capital.	6,4	4,4	12,3	15,3	14,7	15,3	22,0	27,0

Dentro de las materias primas y otros productos intermedios se destaca el incremento en el valor de las importaciones de metales y materiales para siderurgia (Dls. 86 millones en conjunto), para atender la mayor demanda de laminados por parte de la industria de la construcción, maquinarias y automotriz, principalmente.

Durante el año 1966 las importaciones de mercaderías alcanzaron un valor de Dls. 1.124,3 millones, monto que resulta 6,2% inferior al período precedente y 7,5% menor que el promedio del quinquenio 1961/65, cuyos dos primeros años se efectuó una importante reposición de equipo de capital de origen externo.

La menor actividad económica durante el curso del año 1966 y que afectó a los principales usuarios de componentes importados para producir, se puso en evidencia por la contracción experimentada en los abastecimientos externos de materias primas y otros productos intermedios (9,7% y de combustibles y lubricantes (5,9%). Entre los primeros sobresale la declinación producida en el valor de las importaciones de metales y materiales para siderurgia (25,6%), arpillera (64,1%) y caucho (40,6%).

En la disminución de las importaciones de combustibles y lubricantes gravitó la menor entrada de derivados del petróleo, debido a la política seguida por Yacimientos Petrolíferos Fiscales de intensificar la elaboración local de dichos productos y también a cierta contención en la demanda.

También decrecieron las compras en el exterior de bienes de consumo (19,2%), como consecuencia, principalmente, de que en el transcurso del año no se recurrió a mercados externos para el abastecimiento de algunos productos alimenticios, como ocurrió durante el año 1965.

El ingreso de bienes de capital, por el contrario, se acrecentó en relación al año anterior en el 13,0%, en virtud de las mayores compras del sector oficial, destacándose las que se efectuaron con destino a la prestación de servicios de navegación marítima y aérea. La actividad privada, por su parte, mantuvo el nivel de sus adquisiciones.

En el año 1967 el volumen físico de las importaciones de mercaderías declinó en relación con el año precedente. Se registraron menores

compras de bienes de consumo, de materias primas y de combustibles y fabricantes, en este último caso por la mayor producción interna en tanto aumentaren, moderadamente, las de bienes de capital favorecidas por medidas de política económica.

En lo que atañe a bienes de utilización intermedia, aumentaren las adquisiciones de productos químicos debido a una mayor demanda y a importaciones competitivas de algunos de ellos. Se efectuaron compras de trigo para completar la atención del consumo interno, por un volumen de alrededor de 170.000 toneladas, que revistieron carácter excepcional. Las adquisiciones de pastas celulósicas, textiles, maderas, corchos, goma, materiales metalúrgicos y partes y repuestos para automotores disminuyeron, en parte por decisiones empresarias vinculadas con la reducción de existencias y, en algunos casos, por el aumento en la producción interna de bienes sustitutivos.

Las mayores importaciones de bienes de capital respondieron al aumento de las adquisiciones del sector privado, ya que las oficiales fueron menores que las del año anterior. Las importaciones privadas de maquinarias y equipos se vieron favorecidas en 1967 por la modificación que llevó a cabo el Banco Central al régimen de financiación de la Circular R.C. 196, mediante la Circular R.C. 128, lo que implicó introducir una estructura de mayor facilidad para estas adquisiciones.

Esta política, tendiente a facilitar las compras en el exterior de bienes de capital, se fundó en la circunstancia de que en nuestro país la incorporación de innovaciones tecnológicas todavía se efectúa a través de la incorporación y reposición de equipos de manufactura extranjera.

En el curso de 1968 el monto de las importaciones de mercancías aumentó en un 6,7% en relación con el año precedente, si bien resultó inferior en un 2% al promedio del período 1960/67.

Las compras de materias primas y bienes intermedios aumentaron en concordancia con la mayor actividad verificada en diversos sectores industriales destacándose la de repuestos para maquinarias, maderas, pa-

pel para diario, productos químicos, aluminio, cobre y pasta de madera. En cambio, disminuyeron las adquisiciones de materiales metalúrgicos de hierro y acero (por disposiciones que limitan los despachos de ciertos tipos de barras y chapas) y las de caucho sintético y de repuestos para automotores (por la participación más elevada de la industria nacional).

En los mayores despachos a plaza de bienes de capital influyeron diversas medidas que facilitaron su ingreso. Tales disposiciones comprendidas por el Banco Central (Circular R.C. 238 y complementarias), en materia de financiación externa, la reducción de los niveles de derechos aduaneros para la internación de maquinarias y equipos con destino a algunos sectores industriales (Decreto N° 1.756/58) y las líneas de créditos otorgadas por bancos europeos. Además, se incrementaron las importaciones de elementos destinados a obras viales para cumplimentar el plan nacional de caminos.

Las importaciones de combustibles y lubricantes fueron menores que las del año 1967, debido a la evolución creciente de la producción nacional.

En 1969 el valor de las mercaderías de importación alcanzó a D\$ 1.576,1 millones, cifra que representa un nivel muy elevado. Con relación al año precedente, resultó superior en 34,8% y, frente al promedio 1960/68, en un 32,4%.

Se resalieron los despachos de materias primas y otros productos intermedios, principalmente por la mayor actividad de los sectores industriales que demandaron insumos de origen externo y por las adquisiciones destinadas a adecuar los inventarios a los nuevos niveles de producción.

Influyeron también las importaciones de ciertos productos realizadas con anticipación ante expectativas de aplicación de derechos arancelarios con el objeto de prevenir la fabricación en el país y las compras de carácter excepcional especialmente de trigo y cemento, destinadas a complementar el abastecimiento interno. En igual sentido actuaron las variaciones de los precios producidas durante el año en los distintos mercados proveedores.

En el crecimiento de las compras se destacan las de material metalúrgico, productos químicos, repuestos y partes para maquinaria, madera y papel para diario.

Resultó destacable el aumento de las importaciones de bienes de capital debido a las adquisiciones realizadas por el sector privado, y que las del sector oficial disminuyeron. El más alto grado de equipamiento de las empresas industriales se vio facilitado por las disposiciones que previeron pagos al contado por montes superiores a los establecidos con anterioridad e, inclusive, por el total de la importación, cuando los interesados dispusieron de fondos propios para tal fin. Además, influyeron la reducción de derechos de importación y los beneficios otorgados, mediante distintos regímenes de promoción industrial, para la introducción de equipos de producción.

Las importaciones de combustibles y lubricantes fueron superiores a las del año 1968, debido a los mayores despachos derivados del petróleo, gas licuado y lubricantes, necesarios para cubrir el déficit de la producción nacional.

3. Las exportaciones en el período 1965/69

El valor de las exportaciones de mercaderías alcanzó, en 1965, Dls. 1.488 millones, con un crecimiento del 5,5% respecto del año 1964, manteniéndose así la tendencia iniciada a partir de 1962.

En el nuevo aumento gravitó la expansión operada en los productos de la agricultura (17,9%), acompañada por un leve ascenso de los forestales y los de caza y pesca, ya que en los restantes rubros que componen el cuadro de nuestras ventas al exterior se registraron declinaciones.

Fue significativo el avance en los envíos de cereales y oleaginosos, entre los que se destacan netamente los embarques de trigo, que con un volumen de 6,7 millones de toneladas, representa la cifra máxima que registra el país. Influyó en ello la excepcional cosecha del ciclo agrícola 1964/65 y la amplia receptividad de la demanda mundial de este grano, al incorporarse nuevos países con compras de importancia.

Asimismo, la excelente producción de semillas oleaginosas permitió abundantes excedentes para exportación de aceites comestibles y de lino, en tanto que también aumentaron las ventas de frutas frescas (32%), en especial manzanas, cuyas amplias disponibilidades encontraron adecuada colocación a raíz de los fuertes requerimientos del exterior.

La disminución observada en el rubro ganadería (5,1%) respondió al menor valor de los envíos de lanas, a pesar de que el volumen superó al del año 1964, y además, a la contracción de los embarques de cueros, determinada por la menor demanda de algunos mercados tradicionalmente adquirentes de pieles lanares. En menor medida, también las exportaciones de carnes acusaron descenso, aunque el aumento del precio internacional permitió compensar apreciablemente la disminución de los volúmenes, a raíz de las menores disponibilidades de hacienda para la exportación, ante los requerimientos del consumo local.

Las bajas en los restantes productos de este rubro fueron de escasa magnitud y respondieron a las menores colocaciones de derivados lácteos y subproductos ganaderos.

En forestales se manifestó un ligero crecimiento en el valor de las exportaciones de extracto de quebracho, pese a que el volumen disminuyó levemente.

Los productos de la minería reflejaron una pequeña baja (1,5%), compensándose casi totalmente las declinaciones de minerales y metales con el aumento de combustibles y lubricantes.

Disminuyó, también, el rubro de los diversos artículos manufacturados (18,6%), por influencia de la caída en las exportaciones de hierro, maquinarias, vehículos y textiles, si bien el crecimiento en las ventas de alimentos - té y otros - suavizó un tanto esa declinación.

El valor de nuestras ventas al exterior, en el año 1966, alcanzó a Dls. 1.593,2 millones, con un crecimiento del 6,7% respecto del año 1965, que mantiene la tendencia ascendente observada en los últimos años.

El aumento que denotan en este año las exportaciones, se ha debido, fundamentalmente, a la suba registrada en los rubros cueros, pie-

les, pelotería y sus manufacturas y textiles y sus manufacturas (65,8% y 17,1%, respectivamente) y en menor medida, a los productos de las industrias alimenticias (15,2%) y del reino animal (11,5%). Por el contrario, los productos vegetales -los de mayor participación en la estructura de las exportaciones- han experimentado una contracción en el período examinado con respecto al año anterior (4,8%).

El volumen de las exportaciones de mercancías disminuyó 1% durante 1967. Su estructura demostró algunas variaciones, originadas especialmente en las menores ventas de materiales intermedios y de bienes de consumo, cuyas declinaciones sólo pudieron ser atenuadas, en parte, por el crecimiento de los envíos al exterior de bienes de capital.

En las apuntadas fluctuaciones gravitaron los resultados de las cosechas, el nivel de las existencias de cereales, las dificultades de colocación en algunos mercados tradicionales y el relativo avance en los envíos de diversos artículos manufacturados.

En la reducción de los embarques de materias primas y productos intermedios influyó decididamente el nivel de las disponibilidades de cereales. En tal sentido, el "stock" de trigo se limitó al saldo exportable de la cosecha 1966/67 -la cual superó levemente a la anterior- pues en esta oportunidad no se dispuso de las amplias existencias con que se contó en el año precedente. Asimismo, la menor producción de sergo granifero restó posibilidades a nuestras ventas al exterior y únicamente la excelente recolección de maíz pudo atenuar la aludida declinación.

Si bien la oferta local de lanas aumentó como resultado de una safra ligeramente superior a la del período anterior, el valor de las exportaciones de ese producto también experimentó descenso, originado en la menor demanda de los compradores habituales de Europa Occidental, a lo que se agregó cierta baja de las cotizaciones internacionales; no obstante dichos factores negativos, en las postrimerías del año 1967 el ritmo de las transacciones tuvo alguna reactivación. Aunque en menor magnitud, se advirtió asimismo deterioro en las ventas de cueros vacunos y ovinos sin elaborar.

El valor de las exportaciones de mercancías alcanzó en 1969 un alto nivel, sólo superado por los registrados en 1947 y 1948.

Con relación a 1968 se logró un incremento del 17,9%, que obedeció, fundamentalmente, a la reanudación de los embarques de carne vacuna al Reino Unido, interrumpidos prácticamente en el primer semestre de 1968 por medidas sanitarias impuestas por ese país y que fueron reinplantadas en el último semestre de 1969 para la carne vacuna con hueso; asimismo tuvieron un apreciable aumento las ventas de maíz, sorgo granífero y cueros vacunos, que responde a la firme demanda internacional. Los citados productos aportaron el 50% del aumento mencionado.

El aumento de las exportaciones de bienes de capital respondió al acrecentamiento de los envíos de máquinas de contabilidad, de estadística y de calcular, de máquinas para la agricultura, equipos para comunicaciones y máquinas-herramientas.

Entre los bienes de consumo, se destaca el importante repunte de las ventas de carne vacuna enfriada y congelada, por la señalada reanudación de las compras británicas, a lo que cabe agregar la paulatina evolución positiva en la demanda de otros mercados, tanto tradicionales como nuevos. En la composición de estas exportaciones se continuaron acentuando en forma notable los envíos de "cortes" refrigerados, que reemplazan en parte a los tradicionales embarques de "cuartos", con el consiguiente beneficio para la economía nacional por el mayor valor agregado.

Persistió asimismo la firme demanda para los preparados de carne por parte de los Estados Unidos y algunos países europeos, rubro éste que ofrece buenas perspectivas de ampliación, debido a la demanda externa potencial y a que la industria frigorífica local viene adaptándose y ampliando sus instalaciones con el objeto de aumentar sus ventas.

Los embarques de frutas frescas se mantuvieron en elevados niveles, en tanto los de hortalizas y legumbres sólo crecieron moderadamente.

Entre los artículos manufacturados, experimentaron avances los envíos de libros y revistas, confecciones textiles, té y otros rubros de menor importancia.

Las exportaciones de materias primas y bienes intermedios acusaron, en general, destacables aumentos.

Además de las mayores ventas de cereales y cueros curtidos ya mencionadas se incrementó el valor de las colocaciones de animales vivos para consumo, harina de trigo, materias plásticas artificiales, caucho sintético y sus manufacturas, partes para vehículos automotores y productos de la industria química y conexas. Cabe señalar, por otra parte, que los países de la Comunidad Económica Europea acrecentaron sus compras de carne para manufactura, rubro para el cual la reglamentación de ese mercado para importaciones desde terceros países no ofrece las trabas existentes para los otros tipos del producto.

Experimentaron bajas los embarques de lanas, debido a la menor demanda del mercado internacional, y los de metales comunes y sus manufacturas.

Declinaron asimismo las ventas de combustibles líquidos, principalmente por los menores envíos de fuel-oil, en tanto que mejoró el valor de las exportaciones de lubricantes y de carbón residual de petróleo.

En el año 1968 el valor de las exportaciones de mercaderías descendió 6,6%, manteniéndose, no obstante, 3,4% por encima del promedio 1960/67.

La disminución de los ingresos por exportaciones con respecto a 1967 obedeció a los menores embarques de carnes y cereales, como también a cierta caída de las cotizaciones de los principales productos agropecuarios.

El año 1968 puede considerarse, en general, desfavorable para nuestras exportaciones ganaderas, aunque marcó ciertos pautos que indican un progreso para la industria frigorífica local. Se registró un descenso en los envíos de carne vacuna enfriada en su forma tradicional de cuartos de res debido, principalmente, al cierre del mercado del Reino Unido hasta principios de abril y el reducido nivel de las posteriores colocaciones en ese país. También continuaron influyendo desfavorable-

mente en los embarques de carnes, las medidas proteccionistas del Mercado Común Europeo. En cambio, se intensificaron las exportaciones de carnes especiales de carne vacuna a ambos mercados, como asimismo las de conservas y en especial de carne cocida congelada a Estados Unidos, producto éste cuyas ventas aumentaron 79% con respecto a 1967, al alcanzar 31,7 millones de dólares. La evolución señalada implicó la colocación en el exterior de productos con mayor valor agregado, con el consiguiente beneficio para nuestra economía.

En cueros vacunos se observó una evolución favorable, pues si bien descendió la colocación de pieles en bruto, medidas de apoyo a las exportaciones de cueros curtidos posibilitaron un importante avance en este renglón.

Las ventas de lana permitieron obtener un ingreso levemente superior al de 1967, ya que, no obstante ser la producción de la safra 1967/68 algo menor que la precedente, se contó con la reactivación de los mercados y con existencias provenientes de la campaña anterior.

El valor de los embarques de cereales disminuyó, pues si bien aumentaron los envíos de trigo, avena, cebada y centeno, declinó fuertemente el ingreso obtenido por las exportaciones de maíz debido a los menores saldos disponibles y a la baja en las cotizaciones internacionales.

Entre los restantes rubros de la agricultura se destacan las mayores ventas de afrecho y afrechillo de trigo, posibilidades por el aumento de la molienda. En cambio, la menor producción de semillas oleaginosas determinó una importante caída en los envíos de aceite de linaza y colocaciones algo inferiores de subproductos oleaginosos.

Las exportaciones de frutas frescas superaron levemente el elevado nivel del año anterior.

El crecimiento producido en el valor de las ventas de combustibles y lubricantes obedeció, principalmente, a una mayor salida de fuel oil y a un creciente interés en el exterior por el carbón residual de petróleo. Los restantes productos de la minería también registraron aumento, debido a la mayor demanda de boratos, mármoles y granitos y concentrados de plata y tungsteno.

Las exportaciones de bienes de capital continuaron creciendo merced a que se mantuvo la expansión de las ventas de máquinas para la agricultura, de máquinas-herramientas y de equipos y aparatos para comunicaciones.

En los otros artículos manufacturados continuó el ritmo ascendente de las colocaciones, en especial, de libros y revistas, material de transporte, productos químicos y metalúrgicos, destacándose también el mayor valor de los embarques de azúcar y extracto de quebracho, por aumentos en los volúmenes colocados y mejoras en los precios.

4. Proyecciones de las importaciones y exportaciones en el período 1970/74

La proyección de las importaciones y exportaciones de bienes explicita las características que debe asumir el desarrollo futuro del comercio exterior, para asegurar su compatibilidad con las metas de crecimiento previstas en los planes para el conjunto de la economía.

El logro de esta compatibilidad plantea la necesidad de un conjunto definido de esfuerzos para superar, en particular, los obstáculos que han impedido históricamente la obtención de un nivel creciente de exportaciones, dados los niveles de importación requeridos para el funcionamiento y capitalización de la economía.

Las importaciones reflejan en los últimos veinte años un nivel relativamente estable de 1.100/1.200 M. de dólares, exceptuando los años de crisis o los de intensa capitalización. Las crisis de balance de pagos debidas a caídas previas en el nivel de exportaciones o acumulación excesiva de vencimientos financieros a corto plazo, incluyeron medidas de política tendientes a desalentar las importaciones, sea mediante controles cuantitativos o devaluaciones del tipo de cambio. En el período 1958/62 se acentuó el proceso de inversión, y las importaciones, en particular las de bienes de capital, superaron ampliamente el promedio del período mencionado.

Hasta 1962 los saldos de esta cuenta fueron deficitarios, excepto en los años de crisis y caídas de importaciones. Desde entonces el crecimiento de las exportaciones permitió acumular en el período 1963/68 un superávit de más de 2.000 M. de dólares.

Luego de los altos niveles registrados en la inmediata postguerra por efecto de la gran demanda diferida existente en el mercado mundial, las exportaciones argentinas permanecieron estacadas alrededor de los 1.000 M. de dólares durante toda la década del cincuenta. Sólo a partir de 1952 se registró un cambio significativo de nivel, de carácter permanente, estabilizándose el valor de las exportaciones alrededor de los 1.400/1.500 M. de dólares. Este aumento obedeció al mayor aporte del sector agropecuario, como consecuencia de los cambios de productividad operados, en el mismo y, en menor medida, a la incorporación de algunos productos industriales en la nómina de exportables.

El comportamiento de las exportaciones en los últimos años fundamenta, en principio, la posibilidad de alcanzar para 1974, mediante la instrumentación de un conjunto definido de políticas, la meta propuesta de 2.300 M. de dólares. La superación de los niveles pasados que esta meta implica, requiere importantes cambios en la estructura de las exportaciones de las manufacturas de origen industrial, y por países de destino con el objeto de ampliar los mercados para la colocación de los productos agropecuarios.

La comparación entre los niveles de exportación proyectados y los requerimientos de bienes importados planteados por los distintos sectores, arroja como resultado para el período 1970/74 un superávit creciente, con un total acumulado de 1.690 M. de dólares para el quinquenio. La evolución proyectada para el saldo de la Cuenta de Bienes, implica consolidar el carácter superavitario registrado desde 1963 y revertir la tendencia decreciente del valor absoluto observada en los últimos cuatro años.

4.1. Proyección de las importaciones

La meta de crecimiento de la economía al 5,5% anual para el período tomado en consideración determina, en cierto modo, el nivel que deberán alcanzar durante ese lapso las importaciones de bienes, ya que la mayor parte de las mismas se halla vinculada al proceso productivo interno por necesidades de abastecimiento de equipos de capital necesarios pa

ra incrementar la capacidad productiva.

La proyección de las importaciones de bienes intermedios y de capital incorpora las demandas formuladas por los distintos sectores para acceder a los crecimientos previstos y las políticas de sustitución planteadas. Los valores así proyectados, juntamente con los resultantes para los bienes de consumo -bajo el supuesto de una propensión media - constante- determinará una tasa de crecimiento de las importaciones totales de bienes del 5,9% entre 1966/68-1974.

El crecimiento continuo de las importaciones totales reflejado por los valores proyectados, difiere del comportamiento histórico observable. La evolución del nivel total de las importaciones no refleja una tendencia definida en el período 1950/68 y las oscilaciones registradas no pueden asociarse claramente con una sola variable explicativa, en particular con el nivel de actividad interno.

El nivel de las importaciones asoció, también, con distinta intensidad, por períodos, los efectos de las expectativas, del sector privado en sus políticas de acumulación de existencias, de las restricciones institucionales inducidas en general por desequilibrios marcados del balance de pagos y de los efectos del proceso de sustitución, de importaciones resultante del desarrollo de la industria local.

Las proyecciones efectuadas recogen las sustituciones previstas y suponen el mantenimiento de la actual estructura tarifaria y la instrumentación de políticas que neutralicen el eventual efecto desequilibrador de las expectativas del sector privado.

Las importaciones totales pasarán de un promedio de 1.150 M. de dólares en el trienio 1966/68 a cerca de 1.700 M. en 1974. Debe señalarse, sin embargo, que el brusco aumento implícito se atempera si se considera el alto nivel registrado en 1969, como consecuencia del mayor ritmo de actividad y de capitalización y de ciertas expectativas devaluacionistas del sector privado generadas en el último semestre. El coeficiente global de importaciones alcanza en 1974, el valor de 7,1 semejante al promedio de la última década (7,3) pero implicando una recupera-

ción con respecto al del quinquenio 1964/68, en que fue de 6,6.

IMPORTACION DE BIENES

Años	Valor de las importaciones
1965	1.198,6
1966	1.124,3
1967	1.095,5
1968	1.169,2
1969	1.563,6
1970	1.466,4
1971	1.523,5
1972	1.609,6
1973	1.632,7
1974	1.689,8

NOTAS: 1965/69 en M. de dólares corrientes.
1970/74 en M. de dólares de 1968.

FUENTE: 1965/68 INDEC. Comercio Exterior.
(1965/68).
1970/74 Secretaría del CONADE. Dep. Externo.

IMPORTACION DE BIENES: COEFICIENTES

Años	Coefficiente global de importaciones ⁽¹⁾	Prepensión media a importar bienes de consumo ⁽²⁾	Inversión importada/Inversión en equipo	Importación de bienes intermedios/P.B.I.
1965	6,2	0,2	20,5	5,2
1966	5,8	0,3	19,3	4,5
1967	7,0	0,3	27,7	5,3
1968	6,9	0,3	29,3	5,1
Promedio 1959 - 68	7,3	0,3	29,7	5,3
1970	7,6	0,3	42,4	5,1
1971	7,5	0,3	42,1	5,2
1972	7,5	0,3	37,9	5,3
1973	7,2	0,3	36,8	5,0
1974	7,1	0,3	34,3	5,0

(¹) - Relación entre importaciones totales y P.B.I.

(²) - Relación entre importación de bienes de consumo y P.B.I.

FUENTES: INDEC. Comercio Exterior 1955/68.

B. C. R. A. Origen del producto y composición del Gasto Nacional. (Suplemento Estadístico N° 6, Junio de 1966) y Boletín Estadístico N° 6 (1967/69).

La evolución proyectada para los distintos tipos de bienes, implica para el período 1970/74 un cambio en la estructura de las imper-

taciones consistentes en una mayor participación de los bienes de capital.

La importación de bienes de capital crecerá entre 1966/68 y 1974 a una tasa anual del 9,6% con un valor promedio para el período proyectado, semejante al registrado en 1960/63, años de intensa capitalización. Los altos valores proyectados reflejan la intensificación del proceso de inversión prevista y la rigidez a corto y mediano plazo de la oferta doméstica de bienes de capital; esto se manifiesta en la mayor participación que adquieren los equipos importados en la inversión total no obstante se prevé que tanto la participación de los bienes de capital en las importaciones totales, como el componente importado de la inversión total disminuyen desde 1970, en adelante, como consecuencia del aumento de la producción interna de estos bienes.

Para el período de 1970/74 se estima que alrededor del 50% del equipo importado tendrá como destino el sector Industria, con una participación creciente, aunque el componente importado de la inversión industrial pasará de un 70,2% en 1970 al 61,9% en 1974. La disminución del componente importado en el período analizado es común a todos los sectores, excepto el caso de Otros Servicios en que la participación se mantiene. Otros insumidores importantes del equipo importado serán los sectores Energía y Transporte.

La importación de bienes de utilización intermedia crece en el período de 1966/68-1974 a una tasa del 4,7% anual. El coeficiente importaciones intermedias/P.B.I., que muestra una tendencia decreciente desde 1957, tomará en el período proyectado valores semejantes a los promedios registrados en la última década y en el trienio 1966/68. Las sustituciones previstas en el proyecto no alteran significativamente el coeficiente.

El principal insumidor de bienes importados es el sector industrial, cuya participación en el consumo total de estos bienes ha aumentado entre 1953 y 1960 y se prevé que aumente en el período previsto. -

Dentro de este sector se han producido, cambios significativos de estructura: los productos Químicos Metalúrgicos, Vehículos y Maquinarias y Automotores y Tractores, que en 1953 participaban con el 40% de las importaciones intermedias del sector industrial, participaron en 1965 con el 62%. Para el período proyectado no se prevén modificaciones significativas en este aspecto. Otros sectores fuertemente insuñidores son Combustibles y Electricidad, y Construcciones.

La proyección de las importaciones de bienes de consumo supone el mantenimiento de la propensión a importar este tipo de bienes, que se mantiene constante desde el año 1966. La tasa de crecimiento resultante es de 7,8% anual y la participación en la importación total pasa de un promedio de 4,2% en el trienio 1966/68 a un 4,7% en 1974.

Las importaciones argentinas por país de origen reflejan históricamente un considerable grado de concentración. Los países integrantes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, Mercado Común Europeo, Asociación Europea de Libre Comercio y Estados Unidos, han contribuido en 1967 en el 77,6% de las importaciones totales. La participación de los países de la A.L.A.L.C. se han intensificado desde la creación de la Asociación; hasta entonces la tendencia era decreciente. Estos países son los principales proveedores de las importaciones argentinas de bienes de consumo. Estados Unidos y el Mercado Común Europeo, en cambio, participan en mayor proporción en la provisión de bienes de capital.

La estructura por país de origen de las importaciones argentinas es de particular significación, en función del objetivo tendiente a la instrumentación de una política de compras en el extranjero tendiente a evitar desequilibrios en los balances de pagos bilaterales.

4.2. Proyección de las exportaciones de productos agropecuarios

En este apartado se analizan las condiciones de demanda externa de los principales productos agropecuarios, poniendo especial énfasis en el caso del trigo, maíz, sorgo y carne vacuna. De acuerdo con el resultado de las proyecciones, estos productos generarán en 1974 más de 1.000 M.

de dólares de ingresos por exportación, es decir el 45% del total estimado. El análisis de este conjunto de productos que ha incluido proyecciones por país de destino, dio resultados globales que fueron cotejados con consideraciones acerca de los saldos exportables proyectados en el Departamento Agropecuario de la Secretaría del Consejo Nacional de Desarrollo.

Las exportaciones mundiales de productos industriales crecieron a una tasa acumulativa del 8,6% anual entre 1955 y 1968. En el mismo lapso el comercio mundial de productos primarios -excluidos los combustibles-, se expandió a una tasa del 3,9%. Ello pone de relieve la necesidad de modificar la estructura de las exportaciones tendiendo a una mayor participación de productos manufacturados, ya que es de prever que se mantenga la mayor dinámica observable en el comercio internacional de estos bienes.

Es conveniente, por lo tanto, antes de hacer el análisis por productos exportables agropecuarios, formular algunas consideraciones sobre la performance argentina en el mercado mundial. Para ello se ha elegido un conjunto representativo de productos agropecuarios, cuya participación en el total de exportaciones es significativa.

Desde mediados de la década del cincuenta, la Argentina ha perdido participación en los mercados mundiales de trigo, maíz y carne vacuna. Ha sido de significación la divergencia entre los volúmenes físicos exportados y los que teóricamente se hubiesen alcanzado si el comercio argentino hubiera crecido al mismo ritmo que el mundial. Adicionalmente, la demanda de los países que tienen a la Argentina como abastecedor de estos productos se ha incrementado más que las compras efectuadas a nuestro país; ello implica una declinación de nuestra participación en los mercados tradicionalmente compradores.

Si se hubiera mantenido la participación que la Argentina mantenía en esos mercados en el trienio 1954/56, las exportaciones de carne vacuna y maíz hubiesen sido aún superiores a las teóricamente alcanzables, de haberse seguido el ritmo del comercio mundial. Para estos -

dos productos los países que se proveen de la Argentina tuvieron un comportamiento más dinámico que el de todos los países que comercian. Es de suponer que en estos casos la baja performance de la Argentina se debió a su débil competitividad más que a la falta de diversificación de mercados. Este último aspecto parece haber jugado un papel más importante en el caso del trigo.

Las exportaciones de lana y de aceite de lino presentan características diferentes. En el caso de la lana, la Argentina ha mantenido su participación en el total del comercio mundial, pero éste se halla prácticamente estancado; la penetración en nuevos mercados ha permitido mantener un nivel de exportaciones ligeramente superior al que teóricamente se hubiese alcanzado sin diversificar destinos.

El comercio mundial de aceite de lino muestra una fuerte declinación pero la Argentina ha persistido como oferente, aumentando su participación en este mercado en decadencia.

Si bien el comercio de bienes agropecuarios está relativamente estancado y la Argentina plantea la diversificación de su estructura de exportaciones, la experiencia reciente demuestra que nuestro país no ha aprovechado siquiera la potencialidad de un mercado que crece lentamente. Tampoco se han instrumentado políticas comerciales destinadas a promover aquellos productos agropecuarios que mostraron un comportamiento relativamente más dinámico.

Estas consideraciones constituyen un marco de referencia necesario para la proyección de exportaciones de bienes, si se tiene en cuenta que el esfuerzo para aumentar a corto plazo la capacidad de importar recae en los productos tradicionales.

4.2.1. Trigo:

La Argentina es un importante oferente de trigo en el mercado internacional, a pesar del estancamiento y aún de la pérdida de participación que experimenta en el total de las transacciones. En la actualidad a E.U., Canadá y Australia, corresponden las tres cuartas partes de las ventas internacionales de trigo; el total comercializado supera los 50 M. de toneladas.

De acuerdo con los informes especializados no se esperan fuertes discrepancias entre oferta y demanda mundiales de trigo para los próximos años. No obstante las perspectivas para expandir la participación en los mercados internacionales son inciertas, si se tiene en cuenta el reciente abandono del Acuerdo Internacional provocado, fundamentalmente por la presión que ejercían los excedentes norteamericanos. De todos modos las proyecciones realizadas suponen que los precios internacionales del cereal no sufrirán un deterioro superior al 10%.

Teniendo en cuenta las proyecciones de la demanda externa, de trigo por países, la estructura actual de destino de las exportaciones argentinas y las posibilidades que ofrecen nuevos mercados, se ha estimado que la suma de requerimientos de trigo argentino en el mercado mundial, alcanzará a 5.150.000 toneladas en 1974.

4.2.2. Maíz y Sorgo:

Las exportaciones argentinas de maíz ocupan un lugar importante en el mercado mundial, a pesar del deterioro paulatino de la participación en el total comercializado. Actualmente la Argentina aporta el 15% de las exportaciones mundiales; en el quinquenio 1934/38 contribuía con las dos terceras partes de la oferta.

En el período transcurrido desde la postguerra hasta la actualidad el comercio internacional se cuadruplicó, superando los 20 M. de toneladas. Los países de Europa Occidental constituyen la principal región importadora con casi el 70% del total, Japón ha mostrado un acelerado aumento de sus compras. A Estados Unidos le corresponde más de la mitad de las exportaciones mundiales, siendo, también importantes oferentes la Argentina, la Unión Sudafricana y Francia.

4.2.3. Carne vacuna:

El comercio mundial de carne vacuna crece sostenidamente desde hace varios años, como resultado de la demanda en expansión de los países de alto ingreso por habitante y de la paulatina incorporación de nuevos mercados compradores. La Argentina es el principal oferente en el mercado mundial, correspondiéndole aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones mundiales.

A mediados de la década del cincuenta nuestro país participaba con un tercio del total comerciado pero desde entonces, mientras que las exportaciones mundiales se expandieron a una tasa del 5,5%, las de Argentina crecieron a un 4,0%. A Australia y Nueva Zelanda les corresponden otro 25% de las exportaciones mundiales; otros oferentes importantes son Irlanda, Uruguay, Francia y Yugoslavia.

La estructura de la demanda muestra también una significativa concentración, ya que más de la mitad de las importaciones corresponden a Gran Bretaña y Estados Unidos.

4.2.4. Otros productos agropecuarios:

La proyección de las exportaciones de los productos aquí incluidos parte del supuesto de que no habrá inconvenientes en la colocación de los saldos exportables.

Los saldos exportables de carne ovina y porcina que fueran proyectados por el Departamento Agropecuario del Consejo Nacional de Desarrollo, los de los restantes productos se estimaron basándose, fundamentalmente, en la tendencia de los volúmenes exportados a partir de 1960 y en la evolución global del comercio mundial de dichos productos. Estas proyecciones constituye, por lo tanto, estimaciones de probables puntos de equilibrio entre oferta y demanda.

4.2.4.1. Carnes, excluida vacuna

Dentro de este grupo a las carnes equinas les corresponde el comportamiento más dinámico, representando alrededor del 70% para el período de la proyección.

Esto supone un cambio en la estructura de estas exportaciones ya que, históricamente, las carnes ovinas tenían la mayor participación total. A partir de 1963 las exportaciones de carne equina aumentaron considerablemente, desplazando en importancia a las ovinas. Actualmente, las exportaciones de este tipo de carne ocupan el segundo lugar, tanto en volumen como en valor, después de la carne vacuna. Los principales países de destino de las mismas son Japón y los del mercado Común Euro-

peo -especialmente Bélgica, Holanda y Francia- en las carnes destinadas al consumo de la población, y los EE.UU. y el Reino Unido en cuanto a los pes de carne destinada para alimento de animales.

Se supone que la Argentina no tendrá problemas en la colocación de saldos ligeramente crecientes de carne equina ya que es el principal exportador mundial. A partir de 1960 la Argentina contribuyó aproximadamente con el 75% de las exportaciones mundiales de este producto.

En efecto la Argentina exportó, en el año 1969, 71.283 toneladas de carne equina, y de acuerdo con el dato suministrado en el "Informe Económico" correspondiente al Tercer Trimestre de 1970, se exportaron 18.040 toneladas para el primer trimestre de ese año, con lo cual queda corroborado lo expuesto precedentemente.

Si bien no es posible determinar cómo se ha visto reflejada en la existencia de ganado caballar este volumen de exportación, todo hace suponer que ha sido en detrimento de la misma, ya que la tecnificación del campo, mediante la mecanización ha dejado sin posibilidad de empleo a esa fuerza que, en su momento, fue la que promovió la extraordinaria expansión de nuestra agricultura.

No existen datos estadísticos sobre las existencias de ganado equino y, la última proporcionada por el Ministerio de Agricultura daba, para el año 1963, un total de 3.762.000 caballos.

Ahora, según estimaciones extraoficiales, se hace ascender el total de las existencias, al 31.12.70 a 3.000.000 de cabezas.

La proyección de saldos exportables de carne ovina es prácticamente constante para el período del Plan, pero con volúmenes más bajos que los comercializados en el período 1966/68, dado que se estima que la faena de ovinos será decreciente.

Los saldos exportables de carne porcina son decrecientes para el período del plan. Las exportaciones argentinas de este producto fueron oscilantes durante la última década, y su participación en el mercado mundial es significativa.

4.2.4.2. Lana

El factor restrictivo para la exportación de lanas es la situación del mercado mundial, caracterizada por la existencia de oferta excedente y por la consiguiente declinación de los precios internacionales.

La tendencia decreciente observada en las compras de lana sucia por los principales importadores mundiales (Reino Unido, EE.UU. e Italia) obedece fundamentalmente a las disminuciones sucesivas de precios de la fibra sintética y el consiguiente aumento en la proporción de dichas fibras consumidas por las fábricas de lana, reduciéndose de este modo el contenido de lana virgen de los tejidos producidos.

4.2.4.3. Pieles y cueros en bruto

Las exportaciones argentinas de pieles y cueros en bruto presentan fuertes oscilaciones pero, en general, se observa un estancamiento en los volúmenes exportados. Las pieles y cueros vacunos constituyen más del 80% de estas ventas. El aumento del comercio mundial de cueros vacunos ha ido acompañado de una marcada transformación de la estructura comercial. Los EE.UU. y la Argentina dominan el comercio de estos productos, sumando entre ambos casi la mitad de las exportaciones mundiales. Sin embargo, mientras que los EE.UU. ha duplicado sus ventas en el último decenio, las de la Argentina han disminuido. Se observa, asimismo, un aumento de las exportaciones argentinas a los países del área socialista, representando estos envíos aproximadamente el 75% del total exportado.

En la proyección de este rubro se suponen ligeros aumentos en los volúmenes exportados, ya que la estrategia actual consiste en comercializar estos productos previamente sometidos a algún proceso de elaboración.

4.2.4.4. Animales vivos

El destino principal de estas exportaciones corresponde a países de la A.L.A.L.C., fundamentalmente Perú y Chile y, en menor escala a países del Cercano Oriente.

Las compras por parte de Chile y Perú están altamente condicio-

nadas por problemas de abastecimiento interno ya que, por ejemplo, en años de sequía, cuando la faena local se ve estimulada, las importaciones de animales vivos disminuye sensiblemente.

Las perspectivas poco favorables que presentan estos mercados se ven compensadas por las mayores compras de ovino en pie por los países del Cercano Oriente, -Libano, Kuwait y Libia, principalmente, y la reiniciación de la corriente de exportación de hacienda vacuna en pie a Europa Continental, en especial a España.

4.2.4.5. Cereales secundarios:

Este grupo de cereales incluye cebada, avena, mijo y alpiste. Es el menos dinámico dentro del total de cereales ya que, tanto los volúmenes producidos como los exportados suelen ser de carácter residual, variando en función del nivel de actividad del sector agrícola-ganadero.

Para estimar la evolución de las exportaciones de estos productos se tuvieron en cuenta las proyecciones ya mencionadas del total de cereales secundarios realizados por F.A.O. para 1975; excluyendo maíz y sorgo, se obtuvieron los saldos exportables de este grupo de cereales.

El carácter residual de estos productos es el principal factor determinante de las oscilaciones observadas en los volúmenes exportados.

4.2.4.6. Frutas frescas (manzanas y peras):

La Argentina ocupa un lugar de importancia en el comercio mundial de estas frutas, particularmente en el de manzanas; Italia, Argentina y Francia son los principales exportadores de estos productos. Los mayores importadores son Alemania, Reino Unido y Bélgica-Luxemburgo.

Las proyecciones efectuadas suponen exportar en el año 1974, - 511.000 toneladas de frutas frescas, lo que implica una tasa de crecimiento acumulativo del 9,3% anual.

4.3. Proyección de las exportaciones de manufacturas

La proyección de las exportaciones de manufacturas se efectuó en base a los valores observados en el trionio 1966/68; las estimaciones se fundan, en general, en consideraciones de oferta, suponiéndose que, dada la baja participación argentina en el comercio internacional

de estos productos, no enfrentará restricciones de demanda.

Los productos han sido agrupados en manufacturas de origen agropecuario y de origen industrial. Esta clasificación contempla el origen sectorial de los insumos principales de los productos, el distinto grado de procesamiento industrial a que son sometidos y el dinamismo observado en el comercio mundial.

4.3.1. Manufacturas de origen agropecuario

Estos productos figuran, en general, desde hace muchos años en las listas argentinas de exportación; la expansión de la producción y la consiguiente disponibilidad de saldos exportables, pueden verse limitadas por restricciones de oferta de materias primas, cuya remoción depende de las políticas del sector agropecuario.

Los grupos de productos aquí considerados incluyen:

Alimentos y Bebidas: productos lácteos, aceites comestibles, azúcar, vinos, sopas, caldos y preparados de legumbres.

Tabaco.

Textiles: Algodón (incluidos fibras "linters") y lanas lavadas, cardadas y tops de lana.

Productos químicos: extracto de quebracho, otros extractos, curtientes, caseínas, materias aluminoides y colas, aceite de lino y tung.

Cueros: cueros curtidos (vacunos, ovinos y de yacaré), peletería curtida y manufacturada.

De acuerdo con la proyección, las exportaciones de estas manufacturas pasarán a un nivel cercano de los 470 M. de dólares en 1974, lo que indica una tasa de crecimiento anual acumulativo del 7,3% (ver cuadro de fs. 141 - Importación de bienes). El ritmo de expansión proyectado es similar al observado para estas manufacturas en la última década.

El mayor crecimiento corresponde al grupo Cueros que crece a una tasa anual acumulativa del 25% triplicando su participación en el total de exportaciones de estas manufacturas. El mayor peso corresponde a

los cueros curtidos vacunos, que cuentan perspectivas favorables de comercio si se tiene en cuenta las reducciones arancelarias concedidas en el GATT. Se espera que el intercambio internacional de estos productos siga expandiéndose a ritmo moderado y Argentina pueda ganar participación en el comercio dado su alto grado de competitividad y los incentivos tributarios vigentes.

El grupo Alimentos y Bebidas aportará más de la mitad de los ingresos para estas exportaciones. No se prevén aumentos en los niveles exportados de té y aceites comestibles, en tanto se espera se revierta la tendencia decreciente en las exportaciones de productos lácteos. Las mejores posibilidades corresponden a la exportación de leche desecada en polvo; este producto es colocado exclusivamente en países de la A.L.A.L.C., en igualdad de condiciones tarifarias respecto a otras fuentes, y favorecidos solamente por el margen en el costo de transporte. También existen amplias posibilidades de incrementar nuestra participación en el comercio de vinos; dada la óptima calidad de estos productos y los costos internos, la Argentina puede competir a nivel internacional y acceder a los mercados mundiales cada vez en mayor proporción, como lo demuestran los recientes envíos a Estados Unidos y Alemania Federal. Los mayores obstáculos son los aranceles elevados, los acuerdos bilaterales y los cupes; las mayores facilidades se obtienen en la A.L.A.L.C.

Respecto a Tabaco, la Argentina tiene sus mayores posibilidades en los productos semielaborados, debido a la estructura de costos internos y al nivel tarifario creciente según grados de proceso que actualmente imponen los países importadores.

Productos Químicos y Textiles son los grupos de menor dinamismo. En el primer caso, debido a los problemas en el comercio internacional de aceite de lino y al creciente peso de los curtientes sintéticos en detrimento de los de origen vegetal, y respecto a Textiles el estancamiento en los mercados de lana obedece sustancialmente al avance logrado por las fibras sintéticas.

La meta propuesta para 1974 no requiere medidas políticas adicionales en relación a las vigentes.

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO. VALORES.

ESTRUCTURA Y TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVO

Grupo de productos	Promedio 1966/68		Año 1974		Tasas 1966/ 1968-1974
	Mill. de Dls. corrientes	%	Mill. de Dls. de 1968	%	
Alimentos y Bebidas	142,1	49,5	239,5	51,0	7,7
Tabaco	4,9	1,7	7,5	1,6	6,3
Productos químicos.	79,3	27,6	115,1	24,5	5,5
Textiles	48,9	17,0	48,6	10,3	- 0,1
Cueros	12,2	4,2	59,2	12,6	25,0
Total	287,4	100,0	469,9	100,0	7,3

FUENTE: 1º) Promedio 1966/68. INDEC. Comercio Exterior 1966/68.

2º) 1974. Secretaría del Comado. Departamento Externo.

4.3.2. Manufacturas de origen industrial

La Argentina posee una participación poco significativa en el intercambio internacional de los productos aquí englobados. Nuestro país enfrenta problemas de costes y consiguiente falta de competitividad, factores estos agravados por las barreras impuestas por los países industrializados a la entrada de manufacturas provenientes de las zonas menos desarrolladas.

Las tarifas diferenciales en función del grado de fabricación de los productos caracterizan la estructura de protección de los países industrializados e imponen un sesgo en la composición de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo, hacia el comercio de materias primas. Las negociaciones de la Rueda Kennedy han favorecido relativamente más a los productos comerciales entre países industrializados.

Las posibilidades de incrementar las oportunidades de comercio de países como Argentina residen, básicamente, en exportar a zonas preferenciales -A.L.A.L.C. en nuestro caso- y en la predisposición de los países industriales para conceder unilateralmente reducciones tarifarias

La proyección efectuada implica pasar de un nivel promedio de 100 M. de dólares en el trienio 1966/68 a uno de 360 en 1974, con una tasa de crecimiento acumulativo del 21,0% anual. La exportación de estos productos creció a una tasa de 19,0% anual acumulativa desde comienzo de la década del sesenta pero la expansión se aceleró y se incorporaron nuevos productos a partir de 1966; desde entonces el ritmo de crecimiento de estas exportaciones es superior al 25% anual.

En el cuadro que figura a fs. 153 pueden observarse las tasas de crecimiento de los diversos grupos industriales. La mayor tasa de crecimiento corresponde al grupo Cueros que incluye productos de comportamiento dinámico, tales como calzado y marroquinería. Estados Unidos, principal importador de calzado en el mercado mundial, ofrece las mayores posibilidades para colocar calzado de cuero; las desgravaciones otorgadas por muchos países permiten esperar la expansión de estas exportaciones. Para 1974 se proyecta un nivel inferior a los 8 M. de dólares, en tanto que el comercio mundial de calzado de cuero fue de 600 M. de dólares en 1966.

Se proyecta un alto crecimiento de las exportaciones de cubiertas para automóviles, para las que se observa un fuerte ritmo de expansión en los últimos años.

El grupo Textiles incluye géneros de punto y desperdicios de hilanderías; se prevé una mayor participación en el intercambio internacional por parte de la Argentina, teniendo en cuenta la posición competitiva de sus productos.

Para el grupo Imprenta y Publicaciones se proyectó una tasa de crecimiento de 25,0% anual y para Vehículos y Maquinarias, y Maquinarias y Aparatos Eléctricos, del 26,0%. Coincidentemente estos dos grupos tenían la mayor participación, representando en conjunto casi el 50% del total de exportaciones de manufacturas de origen industrial. Se prevé un aumento en el ritmo de crecimiento en las exportaciones de libros impresos. Dentro de Maquinarias y Aparatos Eléctricos, el mayor peso corres-

ponde a máquinas de calcular y estadística, refrigeradoras, válvulas electrónicas y máquinas para trabajar metales. Los países de la A.L.A.L.C. son los principales importadores de motores eléctricos provenientes de la Argentina, que está en condiciones de ampliar su comercio y beneficiarse con las reducciones arancelarias intrazonales. Se han registrado importantes operaciones extrazonales, especialmente con Japón y Estados Unidos.

De los productos agrupados en Piedras, Vidrio y Cerámica, se destacan las exportaciones de vidrio y manufacturas de vidrio. En el caso de estos bienes es difícil competir en el mercado mundial, ya que se opera a costos superiores; sin embargo, hay buenas perspectivas en la A.L.A.L.C. Ya se han efectuado exportaciones de significación a países limítrofes que no han desarrollado esta industria, las que se han visto facilitadas por la localización geográfica de nuestras plantas productoras. Brasil se destaca como importante demandante potencial, en virtud de las desgravaciones concedidas para los productos zonales.

Las exportaciones de Vehículos y Maquinarias comprenden básicamente partes y piezas sueltas y resultan de los acuerdos de complementación negociados con países de la A.L.A.L.C.

Productos Químicos abarca una gama muy amplia de bienes: polietileno, cloruro de polivinilo, látex, de caucho sintético, productos farmacéuticos y una gran cantidad de productos químicos orgánicos e inorgánicos. Las exportaciones argentinas de productos farmacéuticos crecieron rápidamente en los últimos años; la calidad y precio les permiten competir a nivel internacional, habiéndose efectuado ventas considerables a países de A.L.A.L.C. No se ha previsto aumentos sustanciales de las exportaciones de polietileno y poliestileno; las realidades hasta el presente consisten en saldos excedentes no comercializados en el mercado interno.

El grupo Metales (incluido Siderurgia) comprende exportación de productos tales como alambra, palanquilla, hierro en barras, alambros,

bre de hierro. Este es el grupo que requiere mayor protección en términos de reintegros y "draw-back".

Se estima un estancamiento, en los niveles exportados de palanquilla y alambrión, dada la baja competitividad argentina y la tendencia al aumento de la participación de los países industrializados en los mercados de estos productos. En general la Argentina ha basado sus exportaciones en los reintegros y "draw-back" y en la localización geográfica de los países compradores. Nuestro país tiene en cambio amplias posibilidades para exportar caños de hierro o acero sin costura elaborados con la más moderna tecnología y en plantas integradas; estos factores, a los que se suma el "draw-back" permiten prever la prosecución de envíos incluso a países extrazonales.

Finalmente se prevé una disminución en la exportación de combustibles: cesarán las de kerosene y caerán las de gas-oil y fuel-oil como resultado de los cambios previstos en la estructura de producción (por tipos de petróleo) y consumo, y de las políticas sustitutivas de importaciones.

**EXPORTACION DE MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL. VALORES,
ESTRUCTURA Y TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULATIVO**

Grupo de productos	Promedio 1966/68		Año 1974		Tasas 1966/ 1968 - 1974
	Mill. de Dls. corrientes	%	Mill. de Dls. de 1968	%	
Combustibles y electricidad	9,8	10,3	3,2	0,9	- 17,0
Textiles	1,7	1,8	8,6	2,4	26,0
Imprenta y publicaciones	12,7	13,4	60,9	16,9	25,0
Productos químicos.	18,3	19,3	54,2	15,0	16,8
Caucho	1,2	1,3	6,8	1,9	28,0
Cuero	0,7	0,7	8,4	2,3	43,0
Piedras, vidrio y cerámica	0,5	0,5	2,2	0,6	24,0
Metales y siderurgia	17,9	18,9	37,3	10,4	11,0
Vehículos y maquinarias y aparatos eléctricos	26,2	27,6	130,5	36,2	26,0
Otros industriales.	5,9	6,2	48,4	13,4	35,0
TOTAL	94,2	100,0	360,5	100,0	21,0

FUENTE: 1°) Promedio 1966/68. INDEC. Comercio Exterior 1966/68.

2°) 1974. Secretaría del Conado. Departamento Externo.

El aumento de estas exportaciones hasta los niveles previstos - implica un esfuerzo en términos de costo fiscal. Se requiere el mantenimiento del conjunto de medidas políticas actualmente vigentes: reintegros impositivos, "draw-back" y financiamiento bancario preferencial.

Como puede observarse en el cuadro que sigue, el costo necesario para posibilitar el nivel de exportaciones industriales proyectado asciende a 28.300 M. de pesos moneda nacional en 1974 -sin cuantificar el subsidio derivado del financiamiento bancario preferencial-, y resulta de mantener el "draw-back" siderúrgico al nivel anterior al 1.11.69, fecha en que fue reducido, y de elevar el reintegro impositivo de 12 al 18% para un grupo de productos considerados prioritarios por el Departamento Industria de la Secretaría del CONADE.

ESTIMACION DEL COSTO DE "DRAW-BACK" Y
REINTEGROS IMPOSITIVOS

Conceptos	1968	1974	Incremento del
			costo fiscal 1974 respecto de 1968
	-En M.N. de 1968-		-En %-
1. Reintegros impositivos	3,3	18,3	33,0
2. "Draw-back"....	8,2	10,0	3,4
TOTAL (1 + 2)....	11,5	28,3	16,8

FUENTE: Secretaría del CONADE. Departamento Industria.

CAPITULO X - EL APOYO CREDITICIO A LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS COMO

FACTOR COADYUVANTE AL DESARROLLO DEL PAIS

1. Los problemas que afectan el desarrollo económico argentino

Es indudable que la economía argentina, en lo que se refiere - al sector externo ha tenido cronológicamente, distintas etapas, adecuándose a las características de su proceso de crecimiento.

Hasta la crisis del año 1930, la economía argentina estaba estructurada en función del comercio internacional, con una acentuada especialización en su producción y un alto grado de apertura en su economía. Definiendo, como "grado de apertura de la economía" la relación entre el valor de las exportaciones de mercaderías y el producto bruto interno a precios de mercado.

La expansión de la demanda mundial de productos agropecuarios y la incorporación de tierras laborables al proceso productivo permitieron que las exportaciones constituyeran durante muchas décadas el elemento dinámico del desarrollo del país. Un número escaso de bienes agropecuarios producidos en exceso del consumo interno, constituyó la fuente fundamental de los recursos utilizados para adquirir en el exterior los productos necesarios para cubrir las exigencias del mercado nacional. Las exportaciones representaban entre un 25 y 30% del producto bruto interno, lo que revela la importancia fundamental, que tenían dentro de la actividad económica del país.

Tanto el volumen como el precio de los productos que la Argentina exportaba estaban condicionados por el nivel de la demanda externa y éste, a su vez, por el de la actividad económica de los países industrializados. Es decir, la fase del ciclo económico determinaba, en última instancia, el poder de compra de las exportaciones.

El carácter endeble de este tipo de desarrollo es evidente: si desaparecía el factor estimulante de la demanda externa o se estancaba la producción agropecuaria -por haber finalizado la incorporación de tierras disponibles o estancarse la productividad de los existentes-, el sistema entraba en crisis. Este ocurrió a partir de la década del treinta,

ya que a la imposibilidad de expandir la producción agropecuaria, se adicionó el hecho de que la crisis mundial provocó un conjunto de cambios en el contexto internacional, que repercutió profundamente en la economía.

El impacto y duración de la crisis llevó a los países industrializados a adoptar una serie de medidas que afectaron en alto grado el esquema hasta entonces vigente del comercio mundial. Este cambio incidió particularmente sobre los países especializados en la producción y exportación de productos primarios.

En el caso de la Argentina, donde más se sintieron los efectos de las nuevas condiciones económicas fue en la interrupción de la corriente de capital extranjero y en la demanda de productos primarios.

En esta década se interrumpió el sostenido crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales que, desde 1870 a 1929 había aumentado al 3% anual. Entre 1929 y 1933 el volumen físico de las exportaciones mundiales cayó en un 25% y los precios en más del 30%.

Como resultado directo de la crisis, bajo la presión de la capacidad para importar, la industria argentina experimentó un sostenido desarrollo. La Segunda Guerra Mundial imprimió un impulso todavía mayor a la industria al provocar escasez en la oferta extranjera de manufacturas. El desarrollo industrial se concentró, básicamente, en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, intermedio y maquinarias y equipos sencillos, provenientes de industrias poco complejas. El abastecimiento de la industria nacional fue requiriendo importaciones crecientes de materias primas y equipos de producción. Este proceso de industrialización, por las características señaladas vinculó, a través de una nueva estructura del intercambio comercial, el nivel y crecimiento de la actividad interna con la capacidad de pagos externa.

Al permanecer el sector agropecuario, que era la fuente casi exclusiva de divisas, relativamente estancado durante un largo período, la presión del crecimiento industrial sobre las importaciones obligó a la financiación del exceso de las compras en el exterior.

En una economía que, como la Argentina, no ha cubierto todas las etapas del proceso de industrialización, el sector externo generalmente plantea límites a su crecimiento.

El deterioro de la capacidad de importar operó como factor restrictivo de la expansión económica, tanto en el caso en que la disminución en los precios y volúmenes de las exportaciones impidió atender los requerimientos de bienes importados, como en aquel en que el impedimento se superó recurriendo a distintas formas de financiamiento externo. En este último caso se comprometía el crecimiento futuro con mayor o menor intensidad según las condiciones de los mercados de capital a los que era posible recurrir en los distintos momentos.

Por las características del crecimiento económico argentino la vulnerabilidad externa de la economía mantiene aún plena vigencia. Si bien la importancia cuantitativa del sector externo ha disminuido, su significación cualitativa es crucial, como condicionante del nivel de actividad económica interna.

El grado de apertura de la economía entendido como la relación entre las exportaciones de bienes y el P.B.I., alcanzó un alto nivel en la década del veinte. A partir de entonces el coeficiente comienza a descender de niveles superiores al 20%, alcanzados antes de 1930, a niveles que a partir de la Segunda Guerra Mundial oscilan en alrededor del 10%, según se desprende del cuadro que se inserta a continuación.

Años	Relación en %
1959	13,8
1960	10,2
1961	7,6
1962	10,5
1963	11,8
1964	8,9
1965	8,2
1966	8,6
1967	10,1
1968	9,1
Promedio 1959/68	9,4
1970	9,8
1971	10,4
1972	10,7
1973	11,2
1974	11,8

FUENTE: Secretaría del CONADE.
Plan Nacional de Desarrollo 1970/74.

El estancamiento en el grado de apertura de la economía argentina en las últimas décadas, refleja el lento crecimiento de las exportaciones del país y su continua pérdida de posición relativa en el comercio internacional.

El insatisfactorio comportamiento de las exportaciones argentinas se explica por el lento crecimiento de los saldos exportables de productos agropecuarios y por la falta de incorporación de manufacturas industriales para adecuarse a los cambios registrados en el comercio mundial y en la estructura productiva del país.

Una alta tasa de crecimiento de las exportaciones argentinas, acompañada por un cambio en su composición, permitirá revertir el deterioro de la participación del país en el comercio mundial y adecuar la estructura de las exportaciones a la actual estructura de la producción.

Años	Exportaciones		Participación de las exportaciones argentinas en el total mundial
	Mundiales	Argentinas	
	(En millones de dólares corrientes)		(En %)
1950	61.200	1.178	1,92
1960	128.000	1.079	0,84
1967	214.600	1.465	0,68
1968	238.430	1.368	0,57
Tasa anual de crecimiento 1950/67	7,7	1,3	
Tasa anual de crecimiento 1950/68	7,8	0,9	

FUENTE: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics, 1969.

INDEC: Anuarios de Comercio Exterior.

La meta de crecimiento de la economía argentina a una tasa anual del 5,5% para los años 1970/75, requiere serios esfuerzos por parte del sector externo, para que éste no resulte un obstáculo al logro de ese alto y sostenido ritmo de crecimiento.

2. Aumento en el grado de apertura de la economía

La evolución del comercio mundial en los últimos años se caracteriza por una expansión en la cual la Argentina no ha participado y lo

que es más grave aún, lo ha hecho en una menor medida que los países de nominados subdesarrollados en su conjunto. De este hecho se derivan una serie de factores adversos para su proceso de crecimiento.

La lenta evolución de las exportaciones argentinas ha comprometido, recurrentemente, el crecimiento secular de la economía al limitar la capacidad de importación de bienes y al impedir, en particular, al sector industrial, la participación en los beneficios que se derivan del aprovechamiento de las economías de escala. A estas economías no se puede acceder, en múltiples casos, por limitaciones en la magnitud de los mercados internos. Estos factores han impedido a la Argentina participar más intensamente de las ventajas resultantes de la especialización internacional y han requerido incurrir en políticas sustitutivas de importación con, en ciertos casos, altos costos de oportunidad, y consiguiente renuncia a la absorción de progreso tecnológico del exterior.

Se ha acentuado así la dificultad para lograr una mayor eficiencia estática y dinámica de la economía, entendida la primera como una óptima asignación de recursos en un punto del tiempo, y la segunda como una adecuada tasa de crecimiento.

La remoción de estas limitaciones implica para la Argentina el logro de un volumen creciente de exportaciones y, más aún, de un aumento en el grado de apertura de la economía que revierta el deterioro de su participación en el comercio mundial y, consecuentemente, el de su capacidad negociadora como oferente y demandante.

3. Aumento de su capacidad para importar mediante la promoción de las exportaciones

El fortalecimiento de la capacidad para importar puede basarse en la entrada de capitales autónomos de corto y largo plazo, endeudamiento externo, transferencias unilaterales y exportaciones de bienes y servicios. La obtención de unidades adicionales de capacidad para importar tiene efectos distintos sobre la evolución de corto, mediano y largo pla-

se de la economía, según qué combinación de los factores mencionados - la produce. Importa destacar que, dadas las tendencias observables en el movimiento internacional de capitales y el alto coeficiente de endeudamiento externo de la economía argentina que, según datos al 31.12.1969, asciende al 246%, -calculado sobre la base del total de las exportaciones operadas en ese mismo año-, el aumento de la capacidad para importar debe basarse en la promoción de las exportaciones.

PORCENTAJE DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO ARGENTINO AL 31.12.1969
(SECTOR PÚBLICO Y SECTOR PRIVADO) EN MILES DE \$.

Sector	Capital	Intereses	Total	Exportaciones año 1969	%
Público	1.996,3	577,7	2.574,0	1.612,6	240
Privado	1.234,4	160,9	1.395,0	1.612,6	246
	2.230,7	738,6	2.969,0		

- FUENTES: 1. Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina, para el Sector Público, Año XIII, junio de 1970, N° 6.
2. Estimada para el Sector Privado, sobre la base de los datos de la conferencia del Dr. Ernesto Malacorte, publicadas en el Boletín Mensual - Volumen XVI, Número 6, junio de 1970.

En, en este campo, donde la política económica interna tiene mayor posibilidad de acción directa, y el que, al mismo tiempo otorga a aquélla, un mayor margen de maniobra de carácter general. Una brecha significativa entre exportaciones e importaciones, puede ser aplicada alternativamente, a la ampliación del consumo de bienes importados, a una más eficiente política de sustitución de importaciones, a la disminución del endeudamiento, o a la constitución de reservas.

Este importante aspecto del endeudamiento externo fue motivo de una ponencia del Dr. Ernesto Malacorte, Vicepresidente del Banco Central de la República Argentina en la Séptima Reunión de Gobernadores de Bancos Centrales del Continente Americano, efectuada en Villa del Mar, Chile, los días 28 y 29 de abril de 1970, que versó sobre las "Consecuencias de las variaciones de la tasa de interés en los países in-

dustriales para la política monetaria interna y el financiamiento externo en los países en desarrollo", publicada en el Boletín Mensual del Com la (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos), correspondiente al Volumen XVI, N° 6, de junio de 1970.

Al referirnos, concretamente, a la deuda externa argentina, en el Cuadro 1, se dan las siguientes cifras:

DEUDA EXTERNA DE LA REPUBLICA ARGENTINA

(Miles de millones de dólares)

Fines de 1968

Concepto	Total	Amortizaciones previstas				
		A ñ o s				
		1969	1970	1971	1972	1973 y posteriores
Sector Público .	1,8	0,4	0,3	0,2	0,2	0,6
Sector Privado .	1,0	0,6	0,1	0,1	0,1	0,2
Total	2,8	1,0	0,4	0,3	0,3	0,8

Seguidamente, al referirse al endeudamiento neto a fines de 1969, expresó: "...no significó una modificación sustancial respecto a la situación existente un año antes. Dado que para 1969 las amortizaciones previstas alcanzaban a 1,0 mil millones de dólares, hemos estimado que los nuevos créditos concertados se elevaron en aproximadamente esa suma. En lo que respecta a la tasa media de interés de las operaciones realizadas por el sector público, durante 1969 se elevó en 2 puntos con respecto a la tasa media de los créditos contratados el año anterior. Esta variación fue algo menor que la observada en el mercado de eurodólares y en las principales plazas financieras del exterior para las operaciones a corto plazo".

"Se ha calculado por ello que la renovación de los compromisos que vencieron en 1969, incluidos los del sector privado, ha significado un aumento del servicio de la deuda en concepto de intereses de 20 millones de dólares aproximadamente".

4. Cambio en la estructura de las exportaciones tendiente a una mayor participación de los productos manufacturados

Las exportaciones mundiales de productos primarios han crecido en forma lenta en las dos últimas décadas, mientras que las exportaciones de manufacturas le hicieron a una tasa mucho más acelerada, incrementando su participación relativa en el comercio mundial de bienes.

El estancamiento relativo del comercio internacional de productos agropecuarios ha obedecido a distintos factores, presentes tanto en las economías en vías de desarrollo como en las economías industrializadas. En el caso de las primeras, estos factores se refieren al lento crecimiento del ingreso per habitante y a las políticas de autabastecimiento orientadas a racionalizar el uso de sus divisas. En cuanto a las economías avanzadas, se trata de las políticas proteccionistas originadas por la formación de bloques regionales y la defensa de los productos internos.

Es de prever que la mayor dinámica en el comercio mundial de productos manufacturados se mantendrá en el futuro, aún cuando el aumento previsible en el ingreso per cápita de los países subdesarrollados pueda producir un alza en el nivel de las exportaciones agropecuarias.

Una proyección creciente de las exportaciones argentinas a mediano y largo plazo requiere basar la mayor parte del aumento en el crecimiento de los productos manufacturados. Esto es así no sólo por el mayor dinamismo actual y previsto en el comercio mundial de estos últimos sino también por consideraciones relativas a la estructura productiva del país. El patrón de comercio exterior argentino no ha registrado cambios en correspondencia con los que se han operado en la estructura productiva interna, reflejando estos últimos, una mayor participación de la industria en la formación del producto. La diversificación de las exportaciones tendrá además como efecto favorable atemperar el movimiento cíclico de los ingresos derivados de las mismas.

La política orientada al aumento relativo y absoluto de las exportaciones de manufacturas tiene implicancias en cuanto a la inserción de la economía argentina en el esquema internacional de la división del trabajo; a veces se ha cuestionado que tal política asegure el aprove-

chante óptimo de sus actuales ventajas comparativas. No obstante, la consideración de variables significativas para la evaluación de las ventajas comparativas desde un punto de vista dinámico, indica la necesidad de reasignar recursos que las alteren deliberadamente, debido a que de este modo será posible acceder a mayores ingresos reales a mediano y largo plazo que los que de otro modo se obtendrían.

La importancia de los términos del intercambio de los productos primarios para los países insuficientemente desarrollados, es una consecuencia del porcentaje a que asciende su comercio exterior estos productos. Su deterioro, agravará, su situación de estancamiento.

Lo que cabe determinar es si el comercio exterior puede resultar un agravamiento de las desigualdades entre países desarrollados y países en vía de desarrollo que, desencadenando "...un proceso de desequilibrios acumulativos, refuerza el círculo vicioso de la pobreza!"

Existe una fuerte corriente representada por Prebisch, Singer y Myrdal, quienes insisten en la explotación inconsciente de los países pobres por las naciones ricas y en la situación de sus economías, debido a los efectos del comercio internacional.

Esta reorientación de recursos hacia los sectores manufactureros con mayores posibilidades a mediano plazo, en el mercado mundial, implica la aceptación de costos sociales relativamente altos a corto plazo hasta tanto estas industrias puedan lograr mayores niveles de eficiencia por aprovechamiento de las economías de escala y realización de procesos de aprendizaje.

5. Diversificación de los mercados compradores para nuestras exportaciones tradicionales

El comercio argentino de productos agropecuarios se ha caracterizado por su alta concentración por país de destino, con grandes riesgos de inestabilidad en los ingresos por exportaciones; fluctuaciones en el nivel de la actividad económica de los países compradores son transmitidas a los países oferentes a través de bruscas variaciones en las -

importaciones de los bienes objeto de intercambio. Si a esto se agregan las políticas de autarkización seguidas por los países europeos y por los países con economías centralmente planificadas, se define claramente la necesidad de apertura de nuevos mercados para las exportaciones argentinas de tipo tradicional. Esta situación se ve hoy potencialmente en el momento en cuenta las proyecciones de organismos internacionales que prevén demandas crecientes en los mercados mundiales para los principales productos agropecuarios.

Es necesario remarcar que la política de diversificación de mercados es imprescindible en la medida en que el esfuerzo para aumentar a corto plazo la capacidad para importar recae en productos tradicionales.

6. Otros aspectos

Si bien existen otros problemas dignos de mención para evaluar las consecuencias de una adecuada utilización de las divisas, como podría ser el efecto neto sobre el balance de pagos mediante una política substitutiva de importaciones; una eficiente política comercial ajustada al sistema multilateral, tendiente a evitar desequilibrios significativos en los saldos bilaterales y, por último, un aumento en los ingresos por fletes y turismo, por no guardar estricta correspondencia con el objeto de este trabajo, se están considerando solamente, a título ilustrativo, dado que también tienen su significación en una política global de incremento del ingreso de divisas.

7. La financiación de las exportaciones

A través de lo expuesto en el presente capítulo llegamos a la conclusión que la solución de los graves problemas económicos que aquejan a la Argentina obedecen a su evidente deterioro en su posición como país exportador en el comercio mundial.

Muchos perdieron posición como exportador de productos agropecuarios y pretenden ingresar como exportadores de productos manufacturados. En lo que atañe a la exportación de productos tradicionales, o sea la agricultura y la ganadería es indudable que se debe planificar con

medidas en el corto plazo tendientes a incrementar nuestros saldos exportables, pero lo que nos dará seguridad y proyección como exportadoras, serán las medidas a aplicar en el mediano y largo plazo. La agricultura y la ganadería deben tener certeza de qué es lo que se pretende de estos sectores. Las pocas palabras podríamos sintetizarlas diciendo que debe darse a un aumento en la extensión de las áreas sembradas y un aumento en el stock ganadero, implantando toda la tecnología moderna que apunte a dichos objetivos.

La política de crédito orientada por el Banco Central de la República Argentina y ejecutada a través del sistema bancario comercial, debe ser el pivote alrededor del cual gire la solución del financiamiento interno.

A pesar de los obstáculos presentes que enfrenta nuestra exportación de productos agropecuarios no cabe ni pensar, remotamente, que nos enfrentamos a un mundo satisfecho, la demanda de carnes rojas a las cuales se aficionan todos los países en cuanto mejoran su nivel de vida nos permite enfrentar con optimismo el futuro siempre que hayamos aumentado nuestros stocks ganaderos, no solamente por la incorporación de nuevas tierras aptas ecológicamente, sino que también por su más y mejor aprovechamiento de las que se encuentran en explotación.

Iguales consideraciones cabe formular en torno al aumento de los saldos exportables de los productos del agro, para lo cual se requiere lograr la incorporación de la mayor cantidad de procesos de elaboración.

Nuestros exportadores deben adquirir un mayor conocimiento de las técnicas modernas, para que los productos del agro lleguen a los mercados internacionales en condiciones de competir en cuanto a presentación de sus productos.

La política del crédito tiene, en este sentido amplia cabida, mediante el fomento de los más eficientes en cuanto a calidad y costo.

En el mundo en que se desarrolla la competencia internacional, todos los países hacen esfuerzos para que lo mejor de su producción lle-

que a los mercados extranjeros.

La producción de bienes semidurables, durables y bienes de capital requerirá toda la atención de la política de crédito, a fin de que se produzca a niveles óptimos, pero con la finalidad de que el país pueda salir a competir en el mercado internacional.

Ya tenemos realizadas algunas experiencias en este campo, cuyo contenido ha sido tratado en el Capítulo VI, pero frente a la agremiación que se enfrenta en el mercado mundial, hay que pensar en la instrumentación de un organismo altamente especializado que, además de contar con abundantes recursos financieros, a bajo costo, preste toda la asistencia que requiere la actividad de la exportación, tales como prospección de mercados, realización de ferias, exposiciones y toda aquella asistencia técnica que ha menester un fabricante que, contando con capacidad ociosa en su establecimiento, los problemas financieros que soporta no le permiten montar un departamento de exportación cuyo resultado final se le presenta un tanto dubitativo.

La experiencia contemporánea nos da suficientes ejemplos en este sentido. No hay porqué desaprovecharlos y si podemos mejorar lo que se realiza en el mundo tanto mejor.

Quiero citar un ejemplo por su similitud con nuestro país. Me refiero a Canadá. Desde que empezó a funcionar el 30 de abril de 1961 la E.F.C. (Expert Finance Corporation of Canada, Ltd.) ha redescontado efectos por un total de 327 millones de dólares canadienses. Un porcentaje de esa suma se ha dedicado a transacciones de capital y servicios, y el resto se ha empleado para refinarciar exportaciones de granos a los países socialistas de la Europa Oriental, que no se efectúan al contado o con créditos a corto plazo, sino con créditos a plazo medio respaldados por seguros de crédito de exportación concedidos en virtud de la Sección 21 de la Export Credits Insurance Act. En el cuadro que se inserta a continuación se indican las deudas de la E.F.C. al terminar los ejercicios fiscales de 1962 a 1966.

Años	Dólares canadienses
1962	57
1963	85
1964	128
1965	209
1966	168

Sorprende señalar que la financiación de las exportaciones no ha quedado limitada a los bienes semidurables, durables, de capital y servicios, sino que, por el contrario la proporción mayor corresponde al financiamiento de la exportación de granos con créditos de plazo medio.

El Banco de Exportación e Importación del Japón, creado en diciembre de 1950 como Banco de Exportación, tiene a su cargo la mayor parte de la financiación de los créditos de exportación a medio y largo plazo.

El Banco es una corporación pública cuyo capital, que asciende a 175.800 millones de yens, pertenece totalmente al gobierno. Según su ley de creación, la finalidad del banco es: "...complementar o estimular la financiación de exportaciones, importaciones e inversiones en el exterior por instituciones financieras ordinarias, con el objeto de facilitar mediante ayuda financiera, el comercio y otras operaciones de intercambio económico entre el Japón y los demás países".

No escapa al alcance de los entendidos en cuestiones económicas que el sorprendente despegue del Japón, avalado por otros factores de orden político internacional, está sólidamente afirmado en su pujante capacidad exportadora, respaldada por un efficientísimo sistema de apoyo financiero.

Queda como corolario decir que sin el incremento de las exportaciones en el que todos los países han basado su desarrollo, la Argentina se encuentra en uno de los círculos viciosos más difícil de romper.

Necesitamos exportar en cantidades cada vez mayores. El país tiene capacidad industrial como la ha demostrado en diversas competicio

nes internacionales. Podemos ofrecer precios ajustados a los de los mercados internacionales. Sólo nos resta ofrecer igualdad de ventajas financieras.

El Banco de Importación y Exportación de la República Argentina debe ser el organismo que asuma esa responsabilidad, dotado de recursos financieros adecuados a las etapas que se proyecten, a tasas bajas que marcan la competencia internacional y dotado de una organización que preste una asistencia, integral al exportador argentino y que, además, se encargue de promover la demanda de nuestros productos.

Cuando se haya dado ese paso que, como todas las grandes empresas, requiere hombres de visión y coraje como en su hora lo tuvo el Dr. Carlos Pellegrini al crear el Banco de la Nación Argentina, pilar que promovió el desarrollo agrícola pastoral en una etapa de la historia del país, iniciaremos otra de la cual se habrán de cosechar indudables beneficios.

CAPITULO XI - EL BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LA

REPUBLICA ARGENTINA

1. Causas que fundamentan su constitución

A través de lo expuesto en los diversos capítulos de este trabajo podemos sostener, fundadamente, que es necesario proceder a la constitución de un banco altamente especializado, cuya finalidad abarque todo lo relacionado con el financiamiento y la promoción de las exportaciones.

La reforma del sistema bancario argentino, consagrada por el complejo de Decretos-Leyes Nos. 13.125/30, de fecha 22 de octubre de 1957 tendieron, en cuanto a la acción crediticia de la banca oficial nacional, a ceñirla a campos perfectamente delimitados.

Así vemos que el Decreto-Ley N° 13.128/57 que instituyó la Carta Orgánica del Banco Hipotecario Nacional, le señaló en su artículo 5°, inciso a), que su objeto estaba destinado a "Apoyar la iniciativa privada a fin de proveer en la mayor extensión posible las necesidades globales del país en materia de vivienda y construcciones en general", todo ello sin dejar de mencionar los medios indirectos conducentes a dicha finalidad que se desarrollan en los incisos b) a e), del ya referido artículo 5°.

Podemos entonces, en base a lo expuesto precedentemente, calificar al Banco Hipotecario Nacional como una entidad cuyo fin específico es el apoyo crediticio para la construcción de viviendas sobre la base de la constitución de hipotecas que respalden los préstamos otorgados, cuyos recursos son de diversos orígenes pero que, lamentablemente, no provienen de la colocación de bonos, cédulas y valores mobiliarios emitidos por el banco, dado que la tentativa de emitir cédulas hipotecarias, durante el año 1962, puso en evidencia la falta de aceptación de dichos valores, en forma preponderante, por su escaso rendimiento.

Su acción ha quedado limitada a la utilización de los recursos provenientes de las amortizaciones de los préstamos otorgados con fondos proporcionados por el Banco Central, durante la vigencia del régi-

men bancario de 1946/1957, cuyo monto al reconvertirse el sistema ascendía a m\$n. 22.342 millones que agregados a m\$n. 3.400 millones que se le acordaron para atender las operaciones comprometidas al 30 de noviembre de 1957 hicieron un total de m\$n. 25.742 millones. Dicho importe fue consolidado mediante la entrega de valores a su cargo -"Valores Hipotecarios"-, que figuran en el activo del Banco Central.

Otros recursos se le han allegado al Banco Hipotecario Nacional, como ser préstamos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo; la provisión de nuevos recursos por parte del Banco Central y préstamos de la Caja Nacional de Ahorro Postal.

Todo esto sin dejar de mencionar la aplicación, durante un breve período, de planes de ahorro y préstamo para la vivienda.

El Decreto-Ley N° 13.129/57 que dio origen a la actual carta orgánica del Banco de la Nación Argentina, consagra en su artículo 4° que "El Banco tiene por objeto apoyar la producción agropecuaria y atender las necesidades corrientes del comercio y la industria y de las demás actividades económicas del país. Tenderá con su acción a favorecer un sano desarrollo de todos los sectores sociales".

El Banco de la Nación Argentina, por aplicación del artículo 16° de su Carta Orgánica no puede financiar operaciones de crédito a mediano plazo y largo plazo, salvo que se trate de la promoción de explotaciones agropecuarias y siempre que se observan limitaciones en cuanto al monto de las mismas, en relación a los depósitos recibidos -excluidos los oficiales-, y también en lo que respecta a la composición de la cartera de los referidos préstamos.

Por lo tanto su acción en el campo del financiamiento de las exportaciones ha quedado encuadrada en los lineamientos que, para el resto de la banca comercial, ha establecido el Banco Central de la República Argentina a través de las Circulares cuyo contenido y alcances han sido desarrollados en extensión en el Capítulo II.

Si bien no puede desconocerse que las mencionadas normas denotan un decidido y firme avance en la modalidad de encarar este tipo de

operaciones, dejan sin satisfacer otros requerimientos por parte de los exportadores que, además de una rápida y eficiente financiación, los incite a la conquista de nuevos mercados, muchos de ellos desconocidos en cuanto a sus reales posibilidades.

Mediante el Decreto-Ley N° 13.130/57 se modificó la Carta Orgánica del Banco Industrial de la República Argentina que, en su origen lo consideró como una institución destinada a promover el desarrollo como se desprende del contenido del artículo 5°, donde se señala que: "El Banco tiene por objeto facilitar la financiación de la industria y su ría mediante operaciones de crédito a mediano y largo plazo y la obtención de capitales en los mercados locales o del exterior". En sus incisos a) a c) se señalan todas las medidas conducentes a la referida finalidad.

La reforma dispuesta por la Ley N° 14.462 desdibujó, en cierto modo, el objeto primordial que se le consagró en la reforma de 1957.

En el caso del Banco Industrial de la República Argentina podemos poner de relieve que también fracasaron las esperanzas que se fijaron en la captación de recursos prevista por su artículo 22, que en su inciso b) considera las: "Emisión de obligaciones industriales, en moneda nacional o extranjera, y el inciso c) las: "Emisión de certificados de participación, o de otro carácter, sobre valores en cartera".

Es así que toda la acción del Banco Industrial ha quedado circunscripta a las posibilidades de la recolección de las amortizaciones de los préstamos provenientes de los recursos otorgados por el Banco Central de la República Argentina mediante el régimen del redescuento, hoy convertidos en "Valores Industriales" que, según balance al 31 de diciembre de 1970 ascendían a 74,741 millones de pesos y su capital y reservas

En particular revisten sumo interés las reservas que se han constituido para el aumento del capital del Banco, proveniente de las utilidades que arroja el balance del Banco Central de la República Argentina ya que, por ese concepto se le han entregado al 31 de diciembre de 1970 176,2 millones de pesos, por cuenta del Gobierno Nacional, tal ce-

se lo determina el artículo 36º, inciso b) del Decreto-Ley N° 13.126/57 (Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina).

Se ha querido pensar de relieve la captación de recursos idóneos para la promoción de exportaciones -hajo costo y estabilidad-, que detenta el Banco Industrial ya que, por imperio de lo dispuesto en el artículo 2º, inciso 1), está facultado a "Facilitar con su apoyo financiero -la exportación de productos industriales y mineros mediante el otorgamiento de créditos a quienes los produzcan por importes equivalentes al costo de la mercadería vendida al exterior y a los plazos, cortes y mediamos, coincidentes con las facilidades de pago concedidas por el exportador argentino a su comprador extranjero.

Si bien dicho inciso fue agregado por el Decreto-Ley N° 6.275/58 pedimos acotar que, además de la limitación que significa la posibilidad de financiar exportaciones a mediano plazo, el Banco Industrial, lo mismo que el Banco de la Nación Argentina, ha ajustado su política a las disposiciones de las Circulares emitidas por el Banco Central de la República Argentina, con las lógicas limitaciones emergentes de que la referida institución no es en esencia, un banco captador de depósitos como surge de su balance al 31.12.1970.

En efecto, a esa fecha los depósitos recibidos ascendían a 135,7 millones de pesos, que en su mayor proporción corresponden a los fondos recibidos por el Banco para la Sección Cuentas Especiales para Valores, -Mobiliarias. En cuanto a los depósitos registrados en cuenta corriente -que no arman valores de significación, provienen de las acreditaciones efectuadas por la entidad como resultado de los préstamos acordados con sus recursos operativos y que, a esa fecha, no habían sido aún utilizados por sus respectivos beneficiarios.

Quedaría por último considerar dentro del sistema bancario oficial a la Caja Nacional de Ahorro Postal, pero atento al origen y destino de los recursos que se señalan en el artículo 3º del Decreto N° 14682, ratificado por la Ley N° 12.921, tampoco puede ser un instrumento idóneo para este tipo de operaciones.

Por último cabe hacer referencia a la acción del resto del sistema bancario, es decir, los bancos comerciales oficiales (provinciales y municipales), mixtos y privados, ya sean estos de capital argentino o extranjero, cuyo accionar está reglado por las normas expuestas en el Capítulo VI.

En síntesis, podemos expresar que sus recursos para la financiación de las exportaciones promocionadas provienen, fundamentalmente, de la desafectación de las exigencias adicionales de efectivo, que pueden ser aplicadas a las colocaciones previstas en los puntos 4.1.1, 4.1.3 y 4.1.5, de la Circular B. 788, emitida por el Banco Central de la República Argentina el 16.2.71.

Asimismo, los bancos comerciales que operen en cambios, pueden aplicar a las operaciones de exportación o importación, los recursos provenientes de sus depósitos en moneda extranjera, cuya reglamentación previó la Circular B. 612 del 5.2.68.

En lo que atañe específicamente a la financiación de exportaciones promocionadas, de acuerdo con lo expuesto en el Capítulo VI, en el punto 1.2.13.2., la Circular B. 689 autoriza a los bancos comerciales a aplicar la totalidad del encaje legal sobre depósitos en moneda extranjera, como asimismo a la capacidad prestable determinados por los Artículos 12° y 15°, respectivamente, de la Circular B. 612.

Por último cabe señalar la posibilidad que tienen los bancos comerciales e Industrial de la República Argentina, de redescantar, en el Banco Central, las letras provenientes de sus operaciones de financiamiento de las exportaciones promocionadas, a muy bajo tipo de interés y a largo plazo.

En efecto, podemos estimar que el total de la cuenta: "Otros activos en moneda extranjera", del rubro: "Oro y Dólares", del Balance del Banco Central al 31 de diciembre de 1970, es sea 47,6 millones de pesos, responden a redescuentos de letras provenientes de las exportaciones promocionadas, realizadas por intermedio del sistema bancario argentino y financiadas con recursos del Banco Central.

Mediante este arbitrio se ha logrado que la República Argentina se asimile a los planes de financiamiento que aplican otros países para los bienes de capital, incluidos en el Anexo II, Lista 1, de la Circular B. 344 - R.C. 145, por cuanto se admiten plazos de hasta ocho años y medio, con amortizaciones iguales y periódicas, como máximo semestrales.

Asimismo, merece un aspecto digno de mención, lo referente a la tasa de interés. Los bancos pedrán recibir, como única retribución hasta un 6% anual, sobre los préstamos que acuerden con los recursos provistos por el Banco Central que, a su vez les cobra la tasa del 4%.

2. Fuente de los recursos

Antes de proceder a determinar el régimen legal de la institución que se proyecta, cabe hacer algunas consideraciones interesantes en torno a la constitución y funcionamiento de los bancos.

Damos por sentado que las instituciones de crédito fincan su agción en la masa de los recursos que están en condiciones de captar por vía de los depósitos que reciben u otras obligaciones que a esos efectos emitan.

La situación del mercado monetario en un país determinado tiene especial gravitación en este aspecto, ya que si existen recursos ociosos que no se han incorporado al circuito monetario de los bancos, es porque la tasa de interés extrabancaria está por encima de la que han fijado las autoridades monetarias para los distintos tipos de operaciones pasivas. También, en caso contrario, porque el sistema es ineficiente y debe ser estructurado en forma tal que se obvie dicho inconveniente.

De todos modos se puede afirmar que en los países que detentan una gran estabilidad monetaria, las tasas pasivas de interés superan, en general, a las tasas activas de interés que se perciben por el financiamiento de operaciones de exportación promocionadas.

Siendo así cabe formular la pregunta crucial, referente a cuáles e cuáles son las fuentes de los recursos que habrán de alimentar la capacidad prestativa de la institución que se proyecta.

La solución hay que ofrecerla señalando diversos arbitrios, que no sean excluyentes entre sí y que se pasen a exponer seguidamente.

2.1. Capital de la institución

Se deberá asignar al Banco de Exportación e Importación de la República Argentina un capital del orden de los \$ 50.000.000,00 por vía del Presupuesto General de la Nación.

2.2. Emisión de bonos, obligaciones y certificados de participación en los préstamos que otorgue.

El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, quedará facultado para emitir bonos, obligaciones y certificados de participación en los préstamos que otorgue. Es indudable que la captación de fondos provenientes del ahorro público mediante la emisión de bonos u obligaciones ofrece, en las actuales circunstancias, un objetivo de difícil realización pero que no por ello deja de ser previsto como fuente de recursos para cuando estén dadas las condiciones necesarias a fin de que su emisión pueda merecer el apoyo de los ahorristas.

2.3. Redescuentos

El Banco Central de la República Argentina otorgará los redescuentos necesarios para que el Banco propuesto pueda contar con los recursos que le permitan cumplir con toda eficacia su cometido. En estos momentos los redescuentos de letras provenientes de exportaciones prontas ascendían a aproximadamente \$ 50.000.000,00.

2.4. Gravámenes a las exportaciones e importaciones

Se aplicará un gravamen del 0,5% sobre las exportaciones e importaciones que realice el país, en un período de cinco años, lo que permitirá que la institución llegue a contar, en ese lapso, con una reserva de \$ 384.100.000, sobre la base de las proyecciones previstas para el quinquenio 1971/1975.

Es indudable que "prima facie" aparecerá como contradictorio establecer un gravamen a las exportaciones si es que el sistema tiende a su fortalecimiento mediante diversos tipos de estímulos idóneos a tales efectos, como son reintegros impositivos, "draw-back", exenciones de impuestos, etc.

Lo que no puede escapar al conocimiento de quienes están en condiciones de evaluar este tipo de medidas es que, si bien en principio la excepción de la pequeña tasa proyectada puede aparecer como motivo de desaliento, hay que apreciarla con visión de futuro, ya que se habrán de derivar hacia el sector exportador importantes beneficios cuando el organismo esté definitivamente en marcha y con una considerable masa operativa.

Por otro lado una carga tal como se propone carece de relevancia si el banco puede prestar un asesoramiento integral al exportador, cuyo costo, de ser solventado directamente por el mismo, habrá de representar una erogación muy superior al que constituye el gravamen proyectado.

2.5. Recursos provenientes del presupuesto nacional

La institución que se propicia crear deberá encarar diversas funciones que no son propias de su actividad específica de financiamiento, cuyo tenor quedará reseñado al desarrollarse los objetivos de la misma y que, por tratarse de metas de interés nacional, deben ser solventados con recursos previstos por rentas generales.

Cabe aclarar que esta actividad en modo alguno implicará la obtención de recursos adicionales a los que ya están previstos en la Ley de Presupuesto, por cuanto se utilizarán las asignaciones presupuestadas que, en la actualidad están previstas para el cumplimiento del artículo 6° bis de la Ley N° 17.271, de acuerdo con los términos de la Ley N° 17746 que determina las funciones de la Secretaría de Comercio Exterior y cuyos campos de actuación deberán quedar perfectamente delimitados, una vez puesto en marcha el Banco de Exportación e Importación de la República Argentina. Todo ello sin dejar de poner de relieve que si se desea hacer una eficiente campaña promocional habrá que contar con los recursos adecuados.

En efecto, se supone que le corresponderá, en lo sucesivo, a la Secretaría de Estado de Comercio Exterior entender en todo lo relacionado con la política del comercio exterior, quedando a cargo del Banco de Exportación e Importación, la ejecución de dicha política.

2.6. Financiaciones externas

Otras fuentes de financiamiento que pueden ser tomadas en consideración son las provenientes de los organismos internacionales, respecto de las cuales ya existe alguna experiencia, según ha quedado registrado en el Capítulo V, punto 4°, que trata de la refinanciación de las exportaciones intrarregionales de la América Latina por el Banco Interamericano de Desarrollo.

En este campo es mucho lo que resta por hacer, ya que de lograr se suprimir ciertas limitaciones, como ser su reducida monto, la brevedad de los plazos de financiamiento y la exigencia de que las mercaderías deben proceder de países latinoamericanos miembros del B.I.D. -aun que existen ciertas tolerancias en cuanto al valor C.I.F. de los componentes importados respecto del valor F.O.B. del producto acabado-, así como la restricción de que deben destinarse, exclusivamente, a países del continente americano, puede ser un interesante medio de captación de recursos tendientes a promover el desarrollo de esta región cuyo reclamo se hace sentir tan agudamente.

3. Estructura legal

Para el desarrollo de este punto, se procederá a proyectar la estructura legal del Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, a semejanza del procedimiento que se adopta, por parte del ministerio del ramo, en oportunidad de elevar a la consideración del Excelentísimo señor Presidente de la Nación, el respectivo proyecto de ley.

Cabe consignar a título ilustrativo que se sigue, en la emergencia, el procedimiento que informa la vigencia del artículo 5° del Estatuto de la Revolución Argentina, que otorga facultades legislativas al señor Presidente de la Nación.

FINANZAS y BANCOS

Creación del Banco de Exportación e Importación de la República Argentina

Buenos Aires, 15 de diciembre de 1970.

Excelentísimo señor Presidente de la Nación.

Tengo el honor de dirigirme a Vuestra Excelencia a fin de someter a su consideración el adjunto proyecto de ley por el cual se crea el Banco de Exportación e Importación de la República Argentina.

La institución que se proyecta está destinada a llenar un vacío en la actual estructura del sistema bancario oficial nacional, con la creación de una entidad especializada en materia de financiamiento de las exportaciones y, aún eventualmente, de las importaciones, cuando las necesidades del país y los objetivos que han promovido su creación lo hagan conveniente.

Es amplia la experiencia extranjera en la materia y no poco del éxito que han logrado algunos países en el incremento de sus exportaciones cabe atribuirlo a la acción de estos entes especializados.

Es oportuno poner de relieve que no bastará la creación de un banco como el que se proyecta para resolver todo lo atinente a las exportaciones, ya que además se deberá contar con suficientes saldos exportables, en condiciones de competir internacionalmente en cuanto a calidad y precios que, apoyada con un financiamiento adecuado permitirá irrumpir en un mercado fuertemente competitivo por la acción de aquellos países que han comprendido que las posibilidades de su desarrollo están íntimamente vinculadas con su capacidad exportadora, sobre todo de productos manufacturados.

La acción de un ente crediticio deberá estar sólidamente respaldado con recursos abundantes y de bajo costo, a fin de que las tasas de interés que perciba por sus préstamos y los plazos de financiamiento atraigan a los países que están deseosos de encontrar soluciones a sus acuciantes problemas de desarrollo basados en la incorporación de nuevas técnicas y bienes de capital, de los cuales nuestro país está en condiciones de incrementar significativamente su exportación, como condición indispensable para un mejor y más adecuado proceso de su propio desarrollo.

Nuestro país tiene aún un amplio campo donde desplegar sus actividades, la investigación de nuevos mercados, las necesidades sin sa-

tisfacer en un mundo en constante demanda de más y mejores bienes, la promoción de nuestros productos, son todas tareas que se deberán asignar al Banco de Exportación e Importación de la República Argentina.

Por lo expuesto solicito a Vuestra Excelencia quiera disponer la sanción y promulgación del proyecto de ley adjunto.

Dios guarde a Vuestra Excelencia.

H.N.

X.X.

Z.Z.

LEY N° 00.000

Buenos Aires, 15 de diciembre de 1970.

En uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5° del Estatuto de la Revolución Argentina.

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA SANCIONA Y PROMULGA CON FUERZA DE LEY:

CAPITULO I

Régimen - Domicilio

Artículo 1° - El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina es una entidad autárquica del Estado, que se regirá por las disposiciones de la presente ley y las directivas fundamentales que, a través del Ministerio de Economía y Trabajo de la Nación, le imparta el Gobierno Nacional en materia de promoción de las exportaciones y, eventualmente, de importaciones, mediante la financiación y toda otra actividad conducente a dicho fin.

Artículo 2° - El domicilio legal del Banco es el de su casa central en la ciudad de Buenos Aires, pudiendo crear, mantener o suprimir sucursales, agencias, corresponsalías y nombrar corresponsales en el país y en el extranjero.

Artículo 3° - La Nación Argentina responde por las operaciones del Banco.

CAPITULO II

Objeto

la exportación de productos agropecuarios preferentemente procesados, bienes durables y semidurables, bienes de capital, servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos al exterior y toda otra actividad conexa a dichas finalidades, mediante operaciones de corto, mediano y largo plazo, ya sea directamente o bien mediante la asistencia crediticia a las entidades bancarias comerciales del país.

A tales efectos deberá, en especial:

- a) Otorgar créditos a la preexportación, con la finalidad de proveer de recursos a los productores nacionales que tengan pedidos en firme por parte de los compradores extranjeros.
- b) Acordar créditos a la exportación, mediante el fidejucio, a los exportadores y a la banca comercial, de las letras provenientes de las operaciones de exportación, cuando cuenten con los seguros que cubran los riesgos comerciales y políticos.
- c) Financiar la importación de materias primas y productos semielaborados, cuyo destino final sea formar parte constitutiva de bienes destinados posteriormente a la exportación.
- d) Efectuar inversiones en empresas argentinas, con asiento en el exterior, de acuerdo con la reglamentación que se dicte al respecto, siempre que ello redunde en un aumento de las exportaciones del país.

Artículo 5º - A fin de cumplimentar los objetivos que le señala el Artículo 4º, el Banco deberá:

- a) Promover y organizar exposiciones, ferias, concursos, publicaciones y demás actividades tendientes al fomento del comercio de exportación, dentro y fuera del país, en coordinación con las entidades que en cada caso, fuere pertinente.
- b) Apoyar las investigaciones científicas y técnicas a fin de que se acelere el proceso de adecuación de nuestra producción manufacturera a las técnicas de avanzada que imperan en el comercio internacional.
- c) Efectuar la prospección de los mercados del exterior, con el fin de posibilitar la colocación de nuestra producción exportable.

d) Compilar y publicar todos los antecedentes sobre regímenes de importación vigentes en los países con los cuales actualmente se realizan operaciones comerciales, como asimismo de aquellos que potencialmente puedan ser de interés para las exportaciones argentinas.

CAPITULO III

Organización funcional

Organo directivo

Artículo 6° - El gobierno del Banco será ejercido por un Presidente y un Directorio integrado por aquél, por un Vicepresidente, por ocho vocales y un Síndico, todos los cuales deberán ser argentinos nativos. La administración será ejercida por el Comité Ejecutivo.

Artículo 7° - El Presidente y el Vicepresidente, deberán ser personas de reconocida experiencia y preparación en materias bancaria y económica, con especialización en cuestiones vinculadas con el comercio de exportación e importación. Serán designados por el Poder Ejecutivo con acuerdo del Senado y durarán seis años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos. Sólo podrán ser separados de sus cargos por mal desempeño, delito en el ejercicio de sus funciones e delitos comunes.

El Vicepresidente ejercerá las funciones del Presidente en caso de ausencia o impedimento de éste y, en caso de vacancia del cargo lo ejercerá hasta tanto sea designado el titular. Fuera de dichos casos, el Vicepresidente podrá desempeñar las funciones que el Presidente le delegare y encabezará el Comité Ejecutivo.

Artículo 8° - Los ocho directores serán designados por el Poder Ejecutivo, recayendo tales nombramientos en personas que hayan acreditado antecedentes en materia de exportaciones e importaciones, ya sea como empresarios o en la actividad bancaria e profesional.

Durarán cuatro años en sus cargos, renovándose por mitades cada bienio y podrán ser reelegidos.

Si el Presidente, el Vicepresidente o alguno de los directores falleciera o renunciara o en alguna forma estuviera impedido o de-

Jara vacante el cargo antes de cumplirse el período para el que fuera designado, se nombrará en su reemplazo a otra persona en la forma establecida para cada caso, y a los efectos de completar el período.

De acuerdo con lo que al respecto prescribe la presente Carta Orgánica, los directores formarán parte de los Comités: Ejecutivo, de Crédito y de Promoción y Propaganda.

Artículo 9º - Los miembros del Directorio deberán tener solvencia moral, y no podrán formar parte del directorio o administración - de otros bancos, ni ser miembros de cuerpos legislativos nacionales, provinciales o municipales. No podrán, asimismo, desempeñar otras funciones públicas remuneradas, salvo las docentes.

Artículo 10 - Las retribuciones del Presidente, Vicepresidente, Directores y Síndico son las que fije el presupuesto del Banco.

Artículo 11 - El Presidente es el representante del Banco y le corresponde:

- a) Presidir las reuniones del Directorio;
- b) Designar los directores que integrarán los distintos comités que, de acuerdo a la división de tareas, deberán informar al Directorio;
- c) Nombrar, trasladar, promover, sancionar y remover los funcionarios y empleados del Banco, dando cuenta al Directorio;
- d) Proponer al Directorio la designación de los respectivos gerentes de área, quienes deberán ser argentinos;
- e) Ejercer las funciones del Directorio, en los casos de urgencia, juntamente con el Vicepresidente y un director o con dos directores, dando cuenta al cuerpo en la primera sesión que se celebre.

Artículo 12 - El Vicepresidente ejercerá las funciones del Presidente en caso de ausencia o impedimento de éste, o de vacancia del cargo. Además, es el Presidente nato del Comité Ejecutivo y desempeñará las funciones que el Presidente dentro de las propias le asigne. El Vicepresidente 2º, que el Directorio nombrará anualmente entre los vocales, ejercerá las funciones del Vicepresidente, en caso de ausencia o impedi-

mento de éste, e por hallarse en el ejercicio de la Presidencia, e bien por vacancia del cargo.

Artículo 13 - El Directorio se reunirá, como mínimo, una vez cada 15 días y, además, cuando sea citado especialmente por el Presidente e cuando le solicite el Comité Ejecutivo. En las reuniones, seis miembros formarán quórum y las resoluciones serán adoptadas por simple mayoría de votos de los presentes. En caso de empate, quien ejerza la Presidencia tendrá doble voto.

Artículo 14 - El Directorio tiene todas las obligaciones, facultades y atribuciones necesarias para el cumplimiento de los objetivos asignados al Banco. Expresamente, le corresponde:

- a) Orientar la labor del Banco en armonía con la política económica que fije el Gobierno Nacional y las directivas que le imparta el Ministerio de Economía y Trabajo de la Nación;
- b) Determinar las normas para la gestión del Banco y fiscalizar su cumplimiento. Tomar conocimiento de los actos y operaciones realizadas con arreglo a ellas en las condiciones, oportunidades y extensión que, considere convenientes. Intervenir en la resolución de los casos no previstos;
- c) Fijar las tarifas de intereses, descuentos y comisiones para las operaciones que realice el Banco, de acuerdo con la política que fije al respecto el Banco Central;
- d) Crear y clausurar sucursales y agencias y designar corresponsales. Establecer y suprimir corresponsalías y representaciones;
- e) Dispener la adquisición de los inmuebles necesarios para la gestión del Banco, así como su enajenación y vender los bienes que haya adquirido en defensa de sus créditos;
- f) Fijar anualmente el presupuesto de sueldos y gastos y cálculo de recursos y elevarlos al Ministerio de Economía y Trabajo para su conocimiento.
- g) Nombrar al Comité Ejecutivo y a los Gerentes de cada área, a propuesta del Presidente;

- h) Reglamentar las condiciones de ingreso, retribución, promoción, licencias y régimen disciplinario del personal y, en general, todo lo atinente a la carrera y perfeccionamiento de los empleados del Banco, incluso el otorgamiento de becas;
- i) Aprobar, anualmente, el Balance General del Banco, la cuenta de Ganancias y Pérdidas y la Memoria, todo lo cual será elevado al Poder Ejecutivo Nacional y dado a publicidad.

Artículo 15 - El Síndico será designado por la Secretaría de Hacienda, deberá ser Contador Público Nacional y durará en sus funciones dos años, pudiendo ser reelegido. En caso de fallecimiento o renuncia o cuando en alguna forma estuviera impedido o dejara vacante el cargo antes de cumplir el período para el que fue designado, se nombrará a otra persona para completar dicho período.

Artículo 16 - Las funciones del Síndico son:

- a) Fiscalizar la administración del Banco;
- b) Verificar la realización de los arqueos del Banco y de la existencia de documentos que integran su cartera;
- c) Examinar la contabilidad y documentación del Banco cuando lo estime conveniente;
- d) Vigilar todo lo que se relacione con las obligaciones que contraiga el Banco, como asimismo los valores que emita;
- e) Asistir a las reuniones del Directorio con voz pero sin voto;
- f) Dictaminar sobre la memoria anual y balance que publique el Banco;
- g) Velar por el cumplimiento de las normas de la presente Carta Orgánica, las disposiciones complementarias y las leyes, decretos y resoluciones aplicables a las funciones del Banco.

El Síndico para el desempeño de su cometido podrá recabar la colaboración de la Auditoría Interna del Banco, a fin de ser asistido con su personal, en la realización de las funciones que le competen.

Artículo 17 - El Directorio será asistido, en materia jurídica, por una Asesoría Legal la que, asimismo, intervendrá en la trami-

Artículo 18 - Asimismo, dependerá del órgano directivo, la Auditoría Interna, que ejercerá sus funciones por medio de un cuerpo de especialistas en esta materia.

Artículo 19 - El Comité de Crédito estará formado por 3 directores y el Gerente de Crédito, este último con voz pero sin voto y deberá reunirse, por lo menos, 2 veces por semana.

Artículo 20 - El Comité de Promoción y Propaganda se integrará con 2 directores y los gerentes de Administración y de Estudios Especiales.

Órgano Ejecutivo y Áreas Dependientes

Artículo 21 - El nivel ejecutivo superior de la entidad será ejercido por Comité Ejecutivo integrado por el Vicepresidente y 2 directores y funcionará en forma permanente. La ausencia de alguno de sus miembros deberá ser cubierta por un director o por el Presidente. Las decisiones se tomarán por unanimidad. En caso de no obtenerse ésta el asunto será materia de consideración por el Directorio. Podrán integrar este órgano los gerentes de área, con voz pero sin voto.

Artículo 22 - El nivel gerenciallo constituyen las áreas denominadas: Administrativa, Financiera, de Créditos y de Estudios Especiales, cuyos titulares tendrán jerarquía de gerente y su esfera de competencia será la que determine la organización funcional de la entidad.

Artículo 23 - Los niveles departamentales y divisionales, que integran cada una de las áreas gerenciales serán determinadas, asimismo, en la respectiva organización funcional y sus titulares denominados jefes de departamento o de división, respectivamente.

CAPITULO IV

Capital - Recursos

Artículo 24 - El capital del Banco queda fijado en la suma de \$ 50.000.000 (Cincuenta millones de pesos).

Artículo 25 - El Banco dispondrá, para el cumplimiento de sus fines, de los siguientes recursos:

- a) Capital y reservas.
- b) El producido de la emisión de bonos, obligaciones y certificados de participación en los préstamos que otorgue.
- c) El producido por los gravámenes a las exportaciones e importaciones, que establezca el Poder Ejecutivo Nacional.
- d) Redescuentos que le otorgue el Banco Central de la República Argentina.
- e) Créditos otorgados por instituciones bancarias extranjeras, privadas, estatales o internacionales.
- f) Fondos que le asigne la Nación como aumento de capital.

CAPITULO V

Operaciones

Artículo 26 - Las operaciones específicas del Banco son:

- a) Emitir bonos, obligaciones y certificados de participación en los préstamos que otorguen;
- b) Acordar préstamos a corto, mediano y largo plazo para financiar la exportación de productos agropecuarios, preferentemente procesados, bienes durables y semidurables, bienes de capital, servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos al exterior, que cuenten con los respectivos seguros que amparen los riesgos comerciales y extraordinarios.
- c) Acordar préstamos, que guarden relación con la duración de los respectivos procesos productivos, a los fabricantes de artículos nacionales, cuyo destino final sea su exportación.
- d) Financiar la importación de materias primas y productos semielaborados, destinados a formar parte integrante de bienes que, sometidos a proceso en el país, estén destinados a su posterior exportación.
- e) Tomar préstamos de entidades financieras extranjeras o internacionales, con destino al financiamiento de exportaciones nacionales.
- f) Otorgar garantías o fianzas, en moneda nacional o extranjera, en relación a operaciones que pueden ser asistidas crediticiamente por el Banco.

- g) Operar en cambios, como consecuencia de operaciones que hacen al objeto del Banco.
- h) Otorgar y aceptar mandatos relacionados con sus operaciones.

Artículo 27 - El Banco no podrá:

- a) Conceder créditos a la Nación, provincias y municipalidades, ni a las reparticiones autárquicas. Se exceptúan de esta prohibición los créditos a las sociedades mixtas y empresas comerciales o industriales del Estado Nacional, siempre que las mismas tengan un patrimonio independiente del de la Nación, no subsistan de asignaciones del Estado y sus recursos sean suficientes para cumplir sus obligaciones con el Banco. Tales créditos deberán otorgarse en las mismas condiciones que se concedan a las empresas privadas.
- b) Adquirir inmuebles, salvo los necesarios para su uso propio y los que se adjudicaren en defensa de sus créditos, en cuyo caso estos últimos deberán ser enajenados en un plazo máximo de dos años, siempre que, causas debidamente justificadas, no aconsejaren acordar un plazo mayor.

CAPITULO VI

Utilidades

Artículo 28 - Las utilidades líquidas y realizadas que resulten al cierre de cada ejercicio, después de efectuados los castigos, amortizaciones y provisiones, se destinará 20%, como mínimo, para el Fondo de Reserva Legal, y el remanente para incrementar el capital y demás fines que determine el Directorio.

CAPITULO VII

Cuentas y Estados

Artículo 29 - El ejercicio financiero del Banco durará un año y finalizará el 31 de diciembre. Dentro de los 30 días hábiles siguientes el Banco pondrá en conocimiento del Poder Ejecutivo su Balance General y Cuenta de Ganancias y Pérdidas y lo publicará dentro de los 60 días siguientes.

Dentro del primer trimestre a la fecha de cierre del ejercicio elevará al Poder Ejecutivo Nacional y dará, simultáneamente, a publicidad la Memoria Anual correspondiente.

Artículo 30 - El Banco publicará, mensualmente, el estado de su activo y pasivo, que muestre las principales cuentas de su balan ce, el que será sometido al examen del Síndico del Banco.

Artículo 31 - A los efectos de la Ley de Contabilidad, el Banco estará sometido, únicamente, al examen anual de la cuenta de in versión.

Artículo 32 - La Nación resarcirá, al Banco, al cierre de cada ejerci cio, los gastos que demanden el cumplimiento de los obje tivos señalados en el Artículo 5° de la presente Carta Orgánica.

CAPITULO VIII

Disposiciones Generales

Artículo 33 - Todos los inmuebles del Banco, cualquiera fuese su desti no, sus operaciones propias y los actos de sus represen tantes y apoderados están exentos de toda contribución e impuesto nacie nal, provincial o municipal.

Artículo 34 - El Banco, como entidad del Estado Nacional está sometido, exclusivamente, a la Jurisdicción Nacional. Cuando sea ag tor en juicio, la competencia nacional será concurrente con la justicia ordinaria de las provincias y la competencia nacional especial de la ciudad de Buenos Aires con la de la justicia nacional común.

Artículo 35 - El Presidente del Banco absolverá, por escrito, posicio nes en juicio, no estando obligado a comparecer personal mente.

Artículo 36 - Las hipotecas de cualquier naturaleza que se constituyan a favor del Banco tendrán los mismos privilegios y el mis mo régimen de ejecución especial que atribuye la ley al Banco Hipoteca rio Nacional.

Artículo 37 - El Banco someterá a la aprobación del Banco Central de la República Argentina sus planes para obtener recursos en moneda extranjera, a fin de asegurar la debida coordinación entre la for

mulación y ejecución de dichos planes y las funciones que competen al Banco Central en relación con el balance de pagos y con la aplicación de disposiciones en materia cambiaria.

CAPITULO IX

Disposiciones Transitorias

Artículo 38 - El Directorio elevará al Poder Ejecutivo, por intermedio del Ministerio de Economía y Trabajo de la Nación, dentro del término de noventa días, contados a partir de la fecha de sanción de la presente Carta Orgánica, el pertinente proyecto de decreto reglamentario.

Artículo 39 - Quedan derogadas las leyes, decretos y demás disposiciones en cuanto se opongan a lo establecido en la presente.

Artículo 40 - Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

W.

H.N.

4. Análisis de las perspectivas económicas-financieras

4.1. Consideraciones generales

La creación de un banco de exportación exige, indudablemente, que esté dotado de un volumen de recursos compatible con el apoyo crediticio que se desea otorgar a ese sector de la actividad económica, en condiciones tales de plazos y tasas de interés, que sirvan para estimular a los exportadores para que se lancen a la conquista de nuevos mercados o bien que se promueva la colocación de los denominados productos no tradicionales y, en primer término, todo lo que sea como consecuencia de la actividad manufacturera, en la cual se apliquen la mayor cantidad de materias primas de origen nacional, sin descartar la posibilidad de que formen parte de aquélla, insumos de origen foráneo.

No puede dejarse de señalar que, a partir de la Circular B.344 de fecha 10.9.62, se inició en el país una política crediticia cuya finalidad primordial apuntaba al fomento de nuestras exportaciones. A la

referida circular le han sucedido otras en un proceso evolutivo que ha motivado la aparición, con fecha 16.2.71, de la Circular B. 788 pero que, indudablemente, deberá culminar con la creación de un banco, altamente especializado, que asista integralmente al sector exportador.

En todos los países que, de una u otra manera luchan por mantener sus mercados o bien conquistar otros nuevos, se le ha asignado a estos entes singular importancia. La entidad que marcó rubros, el Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos, también conocido como el Eximbank, señala en sus objetivos que el mismo "...está decidido a que ningún exportador del país vaya a perder una venta por falta de crédito, siempre que dicha venta ofrezca garantía."

Vemos así que los Estados Unidos, con todo su potencial financiero, creó ya en 1934 su primer banco especializado, mediante decreto presidencial, conforme a las leyes del Distrito de Columbia, con el nombre de Banco de Exportación e Importación de Washington.

Si así se procedió en un país cuya potencialidad financiera de su sistema bancario es de todos conocida, no cabe suponer que en nuestro país, sometido desde hace varias décadas a un constante proceso inflacionario, pueda satisfacer, por intermedio de las instituciones financieras, todo el requerimiento del crédito que le es menester y, además, estar en condiciones de prestar una eficiente ayuda al comercio de exportación.

Es evidente que si el sistema bancario tuviese absoluta posibilidad de decisión en el destino del crédito, los bancos comerciales, cumpliendo con una de las leyes de la gestión bancaria, conocida como la "Ley del dinamismo", optarían por los acuerdos a plazos breves que, por otra parte son los que compatibilizan con la fuente de los recursos de esos bancos.

Para impulsar a las referidas entidades a que encararan esos tipos de operaciones promocionadas, se ha tenido que recurrir a la constitución, por disposición del Banco Central de la República Argentina, de "Exigencias adicionales de efectivo" que sólo se pueden desafectar para determinadas colocaciones, entre las cuales figura el financiamiento de las exportaciones.

Aún así se advierte que hay vacíos que llenar, todo lo cual se habrá de lograr con el Banco de Exportación e Importación de la República Argentina.

4.2. Fuentes y Usos de los recursos

Sentadas las premisas del punto precedente, se procederá a analizar los cuadros de fuentes y usos de recursos, que se acompañan como A nexos Nos. 1 y 2.

4.2.1. Fuentes

Las fuentes de recursos propios están formadas por el aporte de capital, por parte del Gobierno Nacional, que asciende a 50 millones de pesos y por los ingresos operativos que, en el quinquenio proyectado, totalizan 120,3 millones de pesos.

En lo que se refiere a los recursos provenientes de terceros, tenemos, en primer término, los de origen interno y, en segundo lugar, los de procedencia externa.

Asumen mayor significación los recursos de terceros de origen interno que provienen de cuatro fuentes.

La primera corresponde a la emisión de "Bonos, obligaciones y certificados de participación", que si bien están previstos como recursos del banco, exigen para su colocación dos requisitos esenciales: a) que se restablezca el mercado interno de capital, dentro de una economía sin inflación, a fin de poder emitir estos títulos valores a tasas razonables de interés y a plazos adecuados para que los fondos así recogidos puedan prestarse o invertirse en condiciones compatibles con las finalidades del banco; b) que el Gobierno Nacional acuerde a estos títulos valores, de extraordinario interés por su objetivo, un tratamiento fiscal similar al que se otorga a las emisiones de títulos públicos, para lo cual está autorizado por el Artículo 19º, inciso p), de la Ley N° 11.682 (t.o. en 1968).⁽¹⁾

(1) - "No están sujetos al gravamen, los intereses de los debentures y otras obligaciones así como los dividendos fijos de acciones preferidas con rescate preestablecido que emitan empresas públicas o privadas o consorcios financieros para financiar obras o inversiones que a los fines de esta franquicia se declaren de interés nacional por el Poder Ejecutivo. Esta exención continuará hasta la total cancelación o rescate de dichas obligaciones".

e) Que la Tesorería General de la Nación se haga cargo, con imputación a Rentas Generales, de la eventual diferencia que surgiera entre el tipo de interés a que resulten colocados en el mercado de capitales los bonos, obligaciones o certificados de participación en los préstamos que otorgue el Banco y el que perciba por la inversión de los recursos así obtenidos, siguiéndose, en esta materia lo que al respecto ha consagrado la "Loi de finances rectificative pour 1960, del 13 de agosto de 1960", que autoriza al Ministerio de Hacienda y Asuntos Económicos de Francia, a cubrir la diferencia entre el tipo de interés que paga el Credit National por las sumas que percibe prestadas y el tipo preferencial que aplica a sus operaciones de refinanciación, d) También cabe la posibilidad de que un porcentaje prudente de las "Exigencias adicionales de efectivo", que regula la Circular D. 788 del 16.2.71, pueda ser invertida por los bancos en bonos, obligaciones o certificados de participación en los préstamos, siguiéndose, al respecto, similar temperamento que el que se acuerda a las colocaciones para Inversiones Bancarias en Bonos Nacionales.

Dado que no se prevé, para el período en examen, que se den los supuestos del párrafo precedente, se ha previsto la implantación de un gravamen sobre las exportaciones e importaciones, cuyo análisis se hará más abajo.

Una importante fuente de recursos para el banco proyectado, lo constituye los redescuentos que le otorgará el Banco Central de la República Argentina. En este aspecto se ha previsto otorgar, anualmente, redescuentos por un valor de 20 millones de pesos.

En el período de cinco años el Banco Central de la República Argentina otorgaría redescuentos por valor de 100 millones de pesos. Esta suma es equivalente al 50% de los redescuentos otorgados por el Banco Central hasta el 31.12.70, donde en su balance general a esa fecha, la cuenta "Otros activos en moneda extranjera", asciende a 47,6 millones de pesos, de los cuales más del 95% corresponden al redescuento de

letras provenientes de exportaciones de productos promocionados, cuyos recursos originarios provienen de los bancos comerciales.

En este aspecto puede estimarse que si las necesidades del Plan se superaran dicha previsión, no mediarían inconvenientes en aprovechar los importes proyectados atento al destino de los recursos que, originados en la emisión de circulantes por parte del Banco Central, tiene su contrapartida en valores en moneda extranjera.

Para este redondeo se ha previsto una tasa del 1% de interés anual que es la que actualmente viene aplicando el Banco Central en este tipo de operaciones.

Se ha previsto, asimismo, como fuente de recursos, la implantación de un "gravamen sobre las exportaciones e importaciones" que, para el quinquenio 1971/1975, se lo ha calculado en la suma de 34,1 millones de pesos, tomando en consideración la proyección de esos operaciones.

La implementación de este recurso quedó expuesta en el presente capítulo, en el punto 2.4., pero cabe agregar que su implementación dependerá a que se estén dadas las condiciones óptimas para recurrir a la colocación de "Bonos, obligaciones y certificados de participación" que prevé el Artículo 20, inciso b), de la Carta Orgánica que se ha proyectado para la institución.

Indo que el Banco de Exportación e Importación tendrá a su cargo la tarea inherente a la promoción de las exportaciones, mediante la realización de ferias y exposiciones en distintos países, se ha previsto que se le asigna, por vía del Presupuesto de la Nación, durante los cinco años, la suma de 18 millones de pesos.

En cuanto a los recursos de origen externo, se considera por el momento, la obtención de fondos provenientes del Banco Internacional de Desarrollo, que tiene asignada una línea de crédito para este tipo de actividades y que, al 12.7.70, la suma acordada a la República Argentina, ascendía a u\$s. 5,8 millones que al tipo de cambio vigente al 12.12.70, representaban 23,2 millones de pesos. Si tomamos en consideración

ción los fondos otorgados a otros países miembros, como México y Brasil, según quedó expuesto en el Capítulo V, punto 4., podemos considerar que la estimación prevista, de ser necesaria, no ofrecería mayores dificultades.

La tasa de interés para este tipo de financiamiento está fijada por el B.I.D. en el 6,5%.

Con respecto a esta fuente de recursos se la debe considerar como la más vulnerable de todas las previstas ya que, por ser deuda en moneda extranjera está sujeta a las contingencias propias de las reiteradas devaluaciones de nuestra moneda. Una estimación de ese riesgo, para un período de cinco años, entra en el campo de una total hipótesis sin ninguna base de sustentación. Considero que sólo cabe hacer su enunciación, a los fines de que se recurra a los préstamos del B.I.D. si las necesidades de financiamiento así lo requirieran, corriéndose por lo tanto con los riesgos inherentes. Este es un problema que es común con todas las líneas de créditos que provienen de organismos internacionales y que son otorgados en moneda extranjera.

Por otra parte cabe poner de relieve que los quebrantos provocados por las eventuales revaluaciones de las deudas en moneda extranjera siempre serán inferiores a las utilidades que arrojarán los créditos acordados a los exportadores.

4.2.2. Usos

La actividad del Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, no competirá, en modo alguno, con el resto de las instituciones financieras, sino que por el contrario su acción deberá ser complementaria, cubriendo aquellos sectores donde no se perciba una eficaz acción crediticia por parte de las mismas y, además, deberá actuar como ente promotor.

Con respecto a la política general de préstamos e inversiones cabe poner de manifiesto que la planilla que se acompaña como Anexo N°2, ha sido confeccionada sobre la base de incrementos anuales, vale decir que no se refleja entre los usos, la recolección de esos fondos perci-

lidos en el año. Por consiguiente, las cifras efectivas de préstamos anuales se incrementarán en el monto que resulte de las condiciones y plazos a que se hubieren acordado los préstamos precedentes.

4.2.2.1. Préstamos a corto plazo

El monto de los préstamos, a corto plazo, ha quedado reflejado para los cinco años bajo estudio, en el Anexo N° 2, con la salvedad señalada en el punto 4.2.2.

Dado que este tipo de crédito se la considera adicional de las líneas que otorgan los bancos comerciales, cabe aceptar como adecuados dichos importes, cuyo destino principal estará dirigido a la prefinanciación de exportaciones promocionadas, dentro de los lineamientos de la Circular B. 777 y su tasa de interés guardará correlación con la que rige en el resto del sistema financiero, o sea el 8%, según lo determina la Circular B. 789 - I.F. 223, del 16.2.1971.

4.2.2.2. Préstamos a mediano plazo

Es en este tipo de préstamos donde se debe hacer sentir, con mayor vigor, la acción del Banco, apoyando las exportaciones de bienes de capital, bienes durables y semidurables, mediante su financiamiento a los plazos que se ajusten en función de las características de los bienes a exportar. Es decir que para los bienes de capital se admitirán plazos de hasta cinco años y para los bienes durables y semidurables hasta dos años y medio de plazo, con amortizaciones, en ambos casos, como máximo, semestrales, siguiéndose en este aspecto las normas que señalan la Circular B. 689 - R.C. 378 y aplicándose, según está previsto la tasa del 6% anual.

El total de crédito a otorgar por este régimen surge de los datos consignados en el Anexo N° 2, con las consideraciones, en cuanto a su volumen total, a lo que quedó expuesto en el punto 4.2.2.

4.2.2.3. Préstamos a largo plazo

Este tipo de préstamos está destinado a facilitar las exportaciones de bienes de capital, incluidos en el Anexo II, Lista 1, de la Circular B. 689, codificados según la "Nomenclatura de Exportaciones" y

para los cuales se aplicará la tasa del 6% anual.

Para los bienes de capital y hasta un 10% adicional de su valor F.O.B., en concepto de repuestos y accesorios, para ser utilizados en los equipos que se exporten, se acordarán hasta ocho años y medio de plazo, con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo semestrales.

Para este tipo de créditos se acordarán los importes que se reflejan en el Anexo N° 2, siendo válidas, asimismo, para éstos las consideraciones formuladas en el punto 4.2.2., en los que se refiere al monto total.

4.2.2.4. Inversiones

Si bien la Carta Orgánica del Banco lo faculta para efectuar inversiones, para el período bajo estudio no se ha considerado tal eventualidad, toda vez que dicha finalidad será la consecuencia de un proceso, a través del cual se logre estructurar adecuadamente a la institución y recoja toda la experiencia necesaria, que demandará un período superior, quizá, al que abarca el que es motivo de análisis sobre sus perspectivas económico-financieras de los primeros cinco años.

4.2.2.5. Erogaciones de explotación

En este punto se consideran los gastos de explotación propiamente dicho y las erogaciones financieras

4.2.2.5.1. Gastos administrativos

Los gastos administrativos son, para los años I, II, III, IV y V, el 8,2; 5,5; 4,2; 3,9 y 3,4%, respectivamente, del monto de los préstamos. Estos índices, que se pueden considerar como muy aceptables, sobre todo si tomamos en consideración lo expuesto en el punto 4.2.2, fueron obtenidos multiplicando el monto de los préstamos anuales, por la tasa promedio resultante de sumar los gastos administrativos de cinco bancos representativos de nuestro medio.

4.2.2.5.2. Activos Fijos y Gastos de Organización

Para el período de los cinco años que abarca el presente estudio, se ha calculado un total de 12,5 millones de pesos en concepto de -

inversiones en activos y gastos de organización. El importe anual va en aumento tomando en consideración que a medida que el Banco logre completar su estructura sus gastos se incrementaran en las sumas previstas.

4.2.2.5.3. Intereses sobre redescuentos del Banco Central

El total de las erogaciones, por este concepto, en el período de los cinco años, representará un total de 9,0 millones de pesos que es el resultado de aplicar la tasa del 3% sobre el total de los redescuentos otorgados por el Banco Central de la República Argentina, cuyo monto mínimo previsto asciende, en ese mismo lapso, a 100 millones de pesos.

4.2.2.5.4. Intereses sobre fondos provistos por el Banco Interamericano de Desarrollo

En este rubro se ha considerado una erogación por este concepto que, para el total del período se ha calculado en 16 millones de pesos, para un monto total de préstamos de 242,4 sobre la base que el Banco Interamericano de Desarrollo aplica una tasa de interés para este tipo de préstamos del 6,5% anual.

4.3. Resultados anuales

Sobre la base de los elementos señalados precedentemente, al analizar todo lo referente a fuentes y gastos de recursos, se hizo la proyección de los resultados del Banco durante los primeros cinco años, que obra en la planilla que se agrega como Anexo N° 3.

Los ingresos y egresos operativos no merecen mayores comentarios por cuanto son la consecuencia de las tasas consideradas en los puntos 4.2.1. y 4.2.2. En cuanto a los gastos operativos se ha trabajado sobre la base de promedios obtenidos, en relación a la cartera de préstamos, de un grupo de bancos representativos. Es posible que esas cifras puedan ser reducidas pero, obrando con un criterio prudencial, se ha preferido mantenerlas.

No se calculan provisiones para deudores incobrables, atento que todos los créditos gozarán de la respectiva garantía del seguro de crédito a la exportación.

La distribución de utilidades responde a las provisiones de la respectiva Carta Orgánica, siendo de destacar que los dos primeros ejérci

cios arrojan pérdidas que son absorbidas en los dos siguientes. A partir del quinto ejercicio se obtienen beneficios que se acrecientan con considerablemente, en el último año del período bajo estudio.

4.4. Balances Generales

La proyección de los Balances Generales para los cinco años que figuran como Anexo N° 4, no merece mayores comentarios, toda vez que los mismos son el resumen de todos los meses anteriores. Sólo cabe poner de manifiesto que, al final del quinto año, el Banco tenía un activo de 591,7 millones de pesos, con un patrimonio neto de 445,0 millones de pesos.

FUENTES DE RECURSOS

(En millones de pesos)

	A Ñ O S				
	I	II	III	IV	V
A. PROPIAS					
1. Capital	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
2. Ingresos operativos	10,1	16,7	23,6	31,0	38,9
B. DE TERCEROS					
1. Internas					
a) B.C.R.A. (Redescuentos)	20,0	40,0	60,0	80,0	100,0
b) Gravámenes sobre las exportaciones e importaciones.	68,3	141,7	218,4	299,0	384,1
c) Rentas Generales (Actividades de Promoción).	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
d) Bonos, obligaciones y certificados de participación.	-	-	-	-	-
2. Externas					
a) Créditos del exterior (Banco Interamericano de Desarrollo)	24,3	36,4	48,5	60,6	72,7
C. SALDO ANTERIOR	-	1,1	7,3	15,3	19,0
	175,2	288,9	411,3	539,9	669,7

USOS DE RECURSOS

(En millones de pesos)

	A ñ o s				
	I	II	III	IV	V
A. <u>PRESTAMOS</u>					
1. A corto plazo	40,0	60,0	78,0	84,5	95,1
2. A mediano plazo	80,0	137,0	210,6	308,3	407,1
3. A largo plazo	35,0	61,5	80,8	95,8	115,0
	155,0	258,5	369,4	488,6	617,2
B. <u>INVERSIONES.</u>	-	-	-	-	-
C. <u>EROGACIONES DE EXPLOTACION</u>					
1. Gastos Administrativos (Excluidas Amortizaciones).	12,7	14,5	15,6	19,0	21,1
2. Activo fijo y Gastos de organización.	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5
3. Gastos de Promoción.	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
4. Intereses sobre Redescuentos del B.C.R.A.	0,6	1,2	1,8	2,4	3,0
5. Intereses sobre Fondos Provisos por el Banco Interamericano de Desarrollo.	1,8	2,4	3,2	3,9	4,7
D. <u>TOTALES</u>	174,1	281,6	396,0	520,5	654,5

RESULTADOS ANUALES

(En millones de pesos)

	A Ñ O S				
	I	II	III	IV	V
I - <u>INGRESOS</u>					
A. <u>Intereses sobre préstamos a:</u>					
1. Certo plazo - 8%	3,2	4,8	6,2	6,8	7,6
2. Mediano plazo - 6%	4,8	8,2	12,6	18,5	24,4
3. Largo plazo - 6%	2,1	3,7	4,8	5,7	6,9
B. <u>Recursos provenientes de Rentas Generales</u>	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
C. <u>TOTALES</u>	12,6	19,7	27,1	35,0	43,9
II - <u>EGRESOS</u>					
A. <u>Intereses</u>					
1. Sobre depósitos del B. C.R.A.	0,5	1,2	1,8	2,4	3,0
2. Sobre créditos del exterior.	1,8	2,4	3,2	3,9	4,7
B. Gastos administrativos	12,7	14,5	15,5	19,0	21,1
C. Gastos promocionales	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
D. <u>TOTALES</u>	17,6	21,1	24,1	29,3	33,8
III - <u>RESULTADOS</u>					
A. Del ejercicio	-5,0	-1,4	3,0	5,7	10,1
B. Anteriores	-	-5,0	-6,4	-3,4	2,3
C. <u>Totales</u>	-5,0	-6,4	-3,4	2,3	12,4
IV - <u>LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES</u>					
A. Reserva Legal	-	-	-	0,5	2,5
B. Reserva General	-	-	-	1,8	9,9
C. Al nuevo ejercicio	-5,0	-6,4	-3,4	-	-
D. <u>TOTALES</u>	-5,0	-6,4	-3,4	2,3	12,4

BALANCES ANUALES

(En millones de pesos)

	A ñ o s				
	I	II	III	IV	V
I - <u>ACTIVO</u>					
A. Caja y Bancos	1,1	1,2	1,6	0,8	1,0
B. Préstamos	155,0	258,5	369,4	488,6	617,2
C. Inversiones	-	-	-	-	-
D. Activo fijo y Gastos de Organización	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5
E. TOTAL DEL ACTIVO	157,6	261,7	373,5	492,4	621,7
II - <u>PASIVO</u>					
A. <u>Deudas</u>					
1. B.C.R.A.	20,0	40,0	60,0	80,0	100,0
2. Créditos Externos	24,3	36,4	48,5	60,6	72,7
B. <u>Total</u>	44,3	76,4	108,5	140,6	172,7
III - <u>CAPITAL, RESERVAS Y UTILIDADES</u>					
A. Capital integrado	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
B. Reserva Legal	-	-	-	0,5	2,5
C. Gravámenes	68,3	141,7	218,4	299,0	384,1
D. Utilidades	- 5,0	- 6,4	- 3,4	2,3	12,4
E. <u>Total</u>	113,3	185,3	265,0	351,8	449,0
IV - <u>TOTAL DEL PASIVO, CAPITAL, RESERVAS Y UTILIDADES</u>	157,6	261,7	373,5	492,4	621,7

5. Organización funcional

5.1. Consideraciones generales

En materia de organigramas bancarios debe tenerse presente, del mismo modo que para cualquier otro tipo de actividad, que es imposible el diseño de organigramas "tipo" de aplicación general ya que las particularidades de dichos esquemas de organización están condicionadas, tanto a las características propias de cada entidad, como al contexto en el cual las mismas operan.

No obstante existen ciertas pautas que son de aplicación general a todos los organigramas y que, por lo tanto, merecen ser tenidas en cuenta para su confección, a saber:

- a) El organigrama ha de basarse en criterios de funcionalidad, es decir, agrupar en unidades organizacionales funciones similares y/o afines.
- b) Ha de ser elástico, libre de todo tipo de rigideces, para poder crecer, junto a la empresa, sin alterar su estructura básica. Prever la ubicación de nuevos cargos funcionales sin cuando éstos no sean cubiertos de inmediato.
- c) Ajustarse a la dimensión real de la organización a los efectos de que mediante su aplicación se obtenga el más efectivo cumplimiento de los objetivos y metas fijados por la dirección con el menor costo.
- d) En resumen, ha de permitir una alta eficiencia operativa, con el mínimo de control y el mínimo de costo.

5.2. Relación de dependencia de los sectores

El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina estará integrado por los sectores que se detallan seguidamente, los que tendrán, respecto de los organismos de dirección, ejecución y áreas previstas por su Carta Orgánica, la relación de dependencia que se indica a continuación:

I - Directorio

- a. Comité de Crédito.
- b. Comité de Promoción y Propaganda.
- c. Auditoría Interna.
- d. Asesoría Legal.

II - Comité Ejecutivo

- a. Gerencia Administrativa.
- b. Gerencia Financiera.
- c. Gerencia de Créditos.
- d. Gerencia de Estudios Especiales.

5.3. Organigrama del Banco

A continuación obra el organigrama proyectado para el Banco -
de Exportación e Importación de la República Argentina.

5.4. Sectores del Banco y sus respectivas funciones

Los sectores que integran el Banco y las funciones que le competen a cada uno de ellos, son las que se mencionan seguidamente:

5.4.1. Comité de Crédito

Tendrá facultad resolutive en materia de créditos que, por su monto, no puedan ser resueltos por el Comité Ejecutivo.

5.4.2. Comité de Promoción y Propaganda

Tendrá a su cargo todo lo inherente a la más amplia difusión en el país y, en particular, en el exterior, de la acción del Banco.

5.4.3. Auditoría Interna

Actuará como organismo de asesoramiento directo del Directorio acerca de la gestión y funcionamiento de las dependencias del Banco en sus aspectos técnicos y administrativos.

Promoverá, en igual carácter, la racionalización orgánico-funcional de los distintos sectores, y la sistematización de los métodos, servicios y elementos de trabajo, a cuyo efecto se le dará previa y oportuna intervención en todos los casos de modificación de los existentes o de implantar otros nuevos.

Proyectará y preparará las normas generales de aplicación en el orden administrativo interno.

5.4.4. Asesoría Legal

Actuará como organismo de asesoramiento en todo asunto de orden jurídico vinculado al Banco, produciendo dictámenes e informes acerca de disposiciones, noticias o asuntos relacionados con la institución.

Ejercerá su patrocinio legal y representación en los juicios en que el mismo sea parte.

Instruirá los sumarios administrativos que el Directorio le sea comitado y prestará su colaboración y asesoramiento en los de otro carácter que deban suscribirse por la institución.

Tramitará los oficios judiciales que se cursen al Banco, centralizando los trámites internos vinculados con ellos.

5.4.5. Gerencia Administrativa

Atenderá todo lo relacionado con la prestación de servicios de carácter general necesarios para el regular desenvolvimiento del Banco, en lo referente a:

- a) La preparación del presupuesto de gastos; la formulación de los respectivos planes de compra; la adquisición y suministro de los útiles y elementos de labor, y contratación de los correspondientes servicios, y
- b) La conservación, mantenimiento y vigilancia de los muebles e inmuebles; el funcionamiento de los talleres, y la supervisión del personal de servicio y maestranza.

Entenderá, además, en las cuestiones relativas al personal del Banco en todo lo atinante a su ingreso y situaciones de revista, e intervenir en la preparación y aplicación de las normas respectivas.

Le compete encargarse del registro y el control de las operaciones del Banco. Preparar el presupuesto general y controlar su ejecución y atender la liquidación de haberes del personal y de otros gastos.

5.4.6. Gerencia Financiera

Tendrá a su cargo todo lo relacionado con el estudio y programación de las fuentes de financiamiento y captación de recursos, tanto del sector interno como del externo.

5.4.7. Gerencia de Créditos

Efectuará los estudios necesarios para el otorgamiento de los créditos, para lo cual estará dividida en sectores especializados por el tipo de préstamos.

5.4.8. Gerencia de Estudios Especiales

Realizará todos los estudios que requiera la gestión especializada del Banco y prestará apoyo técnico a los sectores operativos y proveerá los conocimientos especializados que requiera el Directorio.

CAPITULO III - CONCLUSIONES

La realización del presente trabajo, como tema de tesis, es el resultado de una amplia investigación respecto de los procedimientos puestos en vigencia por otros países, a fin de otorgar a su comercio de exportación las mejores condiciones en lo que atañe al financiamiento y, además, ofrecerle todo el apoyo necesario para que se sientan alentados a emprender operaciones que siempre están revestidas de las dificultades propias de tener que actuar en medios y bajo condiciones no siempre muy favorables, e - bien poco conocidas.

Es por ello que se ha estimado necesario hacer un estudio retrospectivo respecto de los sistemas aplicados por parte de aquellas naciones que ya tienen bien sentados sus prestigios como potencias exportadoras refinadas, sumamente, los métodos y procedimientos aplicados.

Ello nos ha llevado a comprender que a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial operada en 1945, comienza un proceso evolutivo que aún no se ha detenido, donde todas las potencias mundiales tratan de superarse, a efectos de no quedarse rezagadas en las velaciones de exportación extranjeras y, aún, superadas.

Se ha volcado, a través de los diversos capítulos toda una transformación, señalando métodos y procedimientos, estructuras de las organizaciones, en especial de las financieras, sin que por ello se haya dejado de ligar de mencionar las instituciones aseguradoras, aunque este último aspecto no ha sido profundizado por considerarlo que merece un estudio particularizado y que, por otra parte, trascendería los límites impuestos a este trabajo como asimismo, el área donde se realiza, o sea "Política Monetaria".

Sin perjuicio de lo expuesto cabe señalar que en el campo de la actividad aseguradora han aparecido nuevas concepciones, institucionales y temas y métodos, cuya concreción se lo considera como requisito indispensable para la obtención de los créditos de financiamiento. Lo que configura el aspecto más destacado es que el seguro ya no se limita a los riesgos comunes u ordinarios sino que, por el contrario, se han establecido regímenes

nes que cubren los eventos extraordinarios, también denominados políticos, que son reportados, como ocurre en la Argentina, por los respectivos gobiernos, de lo cual se ha hecho mención en el Capítulo VII.

Un aspecto digno de ser puesto de relieve en esta lucha que se ha entablado entre los principales países exportadores, es la concreción del Convenio de Berna, donde se ha tratado de establecer normas mínimas a las cuales deben ajustarse los miembros signatarios, con el objeto de poner fin que a los deudores de quienes, por contar con recursos abundantes y baratos, incurren en todo tipo de maniobras que, a la postre causan distorsiones, alentando a que se asuman compromisos por encima de las reales posibilidades de amortización de los deudores.

Es evidente que la consigna de la hora es exportar.

No cabe dudas que ese supuesto tiene como objetivos primordiales - permitir, en primer término el máximo de ocupación de los factores de la producción, y, en segundo lugar, incidir en la balanza de pagos.

En la publicación del Eximbank, "Programas para Financiar Exportaciones de los Estados Unidos" se lo reconoce sin ambages, en estos términos: "La afinancia de principal, intereses y comisiones de los créditos a largo plazo y de otros créditos otorgados directamente por el Eximbank, directamente a prestatarios extranjeros más las ventas en el extranjero, menos los pagos efectuados a tenedores extranjeros de participaciones en compañías, contribuyen anualmente en alto grado a apoyar la balanza de pagos de Estados Unidos. Otra aportación está constituida por los millones en pagos recibidos por los proveedores o sus bancos por concepto de las ventas financieras, al amparo de los programas de garantías y de seguro del Eximbank, que también contribuye al haber de la balanza de pagos norteamericana".

Es indudable que el problema de la balanza de pagos es común a casi todos los países.

En cuanto a la plena ocupación de los factores de la producción, existen diferenciaciones.

nada incidencia de las fluctuaciones de esos bienes en el más breve plazo.

De no lograrse soluciones adecuadas a este constante problema es indudable que los países que aún no han logrado su grado deseado, a pesar de que importen bienes de capital que sirven para tecnificar su producción, tendrán una dependencia con respecto a sus proveedores quizá más grave que cuando se limitaban, exclusivamente, a la exportación de materias primas.

En el caso de nuestro país debemos impulsar un sostenido crecimiento de las exportaciones, promoviendo una mayor participación de los productos manufacturados en el valor de las exportaciones, diversificando los mercados compradores de nuestros productos, desvinculándonos de problemáticas ideológicas y promoviendo el desarrollo de una industria exportadora mediante la eficiente asistencia crediticia a aquellos proyectos que dediquen específicamente, parte o el total de su producción a las exportaciones.

Con ello se logrará, sin duda alguna, un mayor grado de la apertura de la economía, dado que aumentaría la relación entre el valor de las exportaciones de las mercancías y el del producto bruto interno a precios de mercado.

Este mayor grado de apertura de la economía del país, en el contexto del comercio internacional, se debe lograr a través de un acertado plan de exportaciones tradicionales y no tradicionales. Estas últimas deben jugar un papel dinámico y ser estimuladas mediante una adecuada política de incentivos para el logro de mayores niveles de eficiencia en la producción, como ser reintegros impositivos, "draw-back" y financiamiento bancario preferencial.

En lo que atañe a lo realizado por la Argentina, se han venido implementando los procedimientos puestos en práctica por el sistema bancario, tanto oficial como privado que, sobre la base de disposiciones emanadas del Banco Central de la República, tienen como objetivos apoyar financieramente todo lo que se vincule con incremento de su capacidad exportadora.

Para la proyección de las exportaciones se tomaron en consideración las previsiones contenidas en el Plan de Desarrollo 1970/74, preparado por el Consejo Nacional de Desarrollo, donde se pone especial énfasis en el crecimiento de las minas y con una evidente modificación en su composición estructural, tratando de que los productos manufacturados adquieran, en la vez mayor preponderancia.

A este respecto es oportuno no dejarse llevar por un optimismo exagerado ya que la existencia de salidas exportables dependerá de las políticas que se adopten tendientes a lograr un incremento de las minas.

No sólo hace falta crear un organismo idóneo, con recursos suficientes y de bajo costo y, además, eficiencia técnica para alcanzar las metas previstas. El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, es un instrumento para la política de conjunto que se adapte en este campo.

Todo ello debe ser el resultado de un proceso integrado, ya que en una primera etapa habrá que lograr el incremento de nuestras salidas exportables de productos agropecuarios mediante una adecuada política crediticia e impositiva en el orden interno, para ir preparando las bases sobre las cuales se asiente una industria sólida que le permita irrupir en el mercado internacional ya que se cuenta con la suficiente capacidad técnica, recursos humanos y con una mano de obra altamente calificada como para alcanzar esos objetivos.

También se ha logrado acreditar experiencia en materia de seguros a los créditos a la exportación, requisito indispensable en el marco de estas operaciones.

Por lo tanto están dadas las condiciones óptimas para la creación de una institución que complete el grado de especialización en que se ha dividido la actividad de nuestra banca oficial, de acuerdo con el sistema inaugurado en el año 1957, y que se concreta en forma definitiva con el ordenamiento legal de 1969, mediante la Ley N° 18.061 (Ley de Entidades Financie-

ras), donde por vez primera se involucra a todos los intermediarios financieros, señalándose a cada uno de ellos su respectivo campo de acción, con la sola excepción de los bancos comerciales que, por imperio de lo dispuesto en el artículo 17, inciso a), del mencionado ordenamiento legal están habilitados, previa autorización por parte del Banco Central de la República Argentina, para realizar todas las actividades inherentes a las restantes entidades, claro está sujetas al cumplimiento de los requisitos que al respecto establezca el organismo rector.

Para aún así no se ha colmado la estructura que se le pretende otorgar al sistema bancario argentino, ya que en el mensaje al Poder Ejecutivo, con motivo de elevar el proyecto de ley, que luego fue sancionado por el N° 18.061, en su parte pertinente se expresaba: "Además, nada obsta a la posibilidad de que en un futuro no lejano se pueda contar con una banca de exportación, actividad que es básica para el adecuado proceso de capitalización del país".

Congruente con ese pensamiento, en el artículo 8° de la "Exposición de Motivos" de la ya citada ley, en su Título II, Operaciones, Capítulo I, artículo 16, último párrafo, al referirse a que no se ha pretendido agotar el número ni la clase de entidades, se dice: "...se ha tenido en cuenta que pueden nacer, o renacer, nuevas formas de entidades financieras -como los bancos de exportación, por ejemplo- que, si bien no enumeradas en el artículo 16°, caigan dentro de su ámbito de acuerdo con el artículo 3°".

Por último la Ley de Entidades Financieras (Ley N° 18.061), en su artículo 1°, inciso c), señala entre sus objetivos fundamentales las: "Optimización del ahorro público por las entidades financieras autorizadas para atender adecuadamente las necesidades crediticias de la producción, distribución, consumo y exportación de bienes y servicios".

Por otra parte las actuales autoridades nacionales, a cargo de la conducción económica, vienen sosteniendo reiteradamente la necesidad de -

crear dos instituciones bancarias, una el Banco de Desarrollo y otra el Banco de Comercio Exterior.

El Banco Nacional de Desarrollo ya ha sido concretado, mediante la adecuación de la estructura y, consecuentemente, de la Carta Orgánica del Banco Industrial de la República Argentina, conforme los términos de la Ley N° 18.899, a fin de que dicha institución tenga a su cargo todo lo concerniente a la financiación de la inversión de los sectores públicos y privado.

Resta aún, por lo tanto, integrar coherentemente el sistema bancario argentino con un organismo que impulse nuestro comercio exterior, no solamente con su apoyo crediticio. Se requiere, además, la adopción de una política que responda a dicha finalidad y que se proyecte, tanto en el orden interno como externo.

El Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971/1975, formulado por la Presidencia de la Nación, en su Capítulo IV.2. Sector Externo, propone un conjunto de medidas tendientes a concretar ambiciosas metas en el volumen y monto de las exportaciones, tanto tradicionales como no tradicionales, para lo cual prevé las "Adecuación de los mecanismos de financiación y programación de las relaciones económicas, y creación de un ente nacional para el fomento del comercio exterior".

A la expiración de la Ley N° 18.061, Ley de Entidades Financieras, a los requerimientos ya expresados por diversos sectores del quehacer exportador y a las preocupaciones de las actuales autoridades de la contabilidad y económica, responde este trabajo que, bajo el título de "Banco de Exportación e Importación de la República Argentina", se lo ha fundamentado y, asimismo, proyectado su pertinente estatuto legal.

Si con este estudio un aporte constructivo para el mejoramiento de las condiciones económicas-financieras de mi país, verá recompensado con creces toda la deuda que tengo contraída con la sociedad y en modo particular con los profesores que han contribuido a mi formación intelectual en las aulas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

BIBLIOGRAFIA**A - Libros**

1. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Memorias: Años 1965, 1966, 1967, 1968, 1969.
2. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.A.- CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO. Manual práctico del exportador. México, 1969.
3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.A. Hechos, cifras, tendencias México, D.F. 1968.
4. DEPARTMENT OF TRADE AND COMMERCE. Ottawa, Canadá, 1968. Cómo competir los mercados mundiales.
5. FERRER, Aldo. La economía argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. Buenos Aires, 1968.
6. MINISTERIO DE ECONOMIA Y TRABAJO. Informe económico. Cuarto trimestre de 1969. Buenos Aires, febrero de 1970.
7. NACIONAL FINANCIERA S.A. Promoción de exportaciones mexicanas de productos manufacturados. México, D.F. 1967.
8. NACIONES UNIDAS. Créditos de exportación y financiación del desarrollo. Nueva York, 1967.
9. NACIONES UNIDAS. Créditos de exportación y financiación del desarrollo. Sistemas nacionales de créditos de exportación. Nueva York, 1967.
10. OLIVARI, Ricardo. El Comercio Exterior Argentino. Edinorte Editores 1963.
11. SECRETARIA DEL GOBIERNO NACIONAL DE DESARROLLO. Plan Nacional de Desarrollo 1970/1974. a) Volumen 1. Análisis global; b) Volumen 5. Sector externo. Año 1970.

B - Revistas

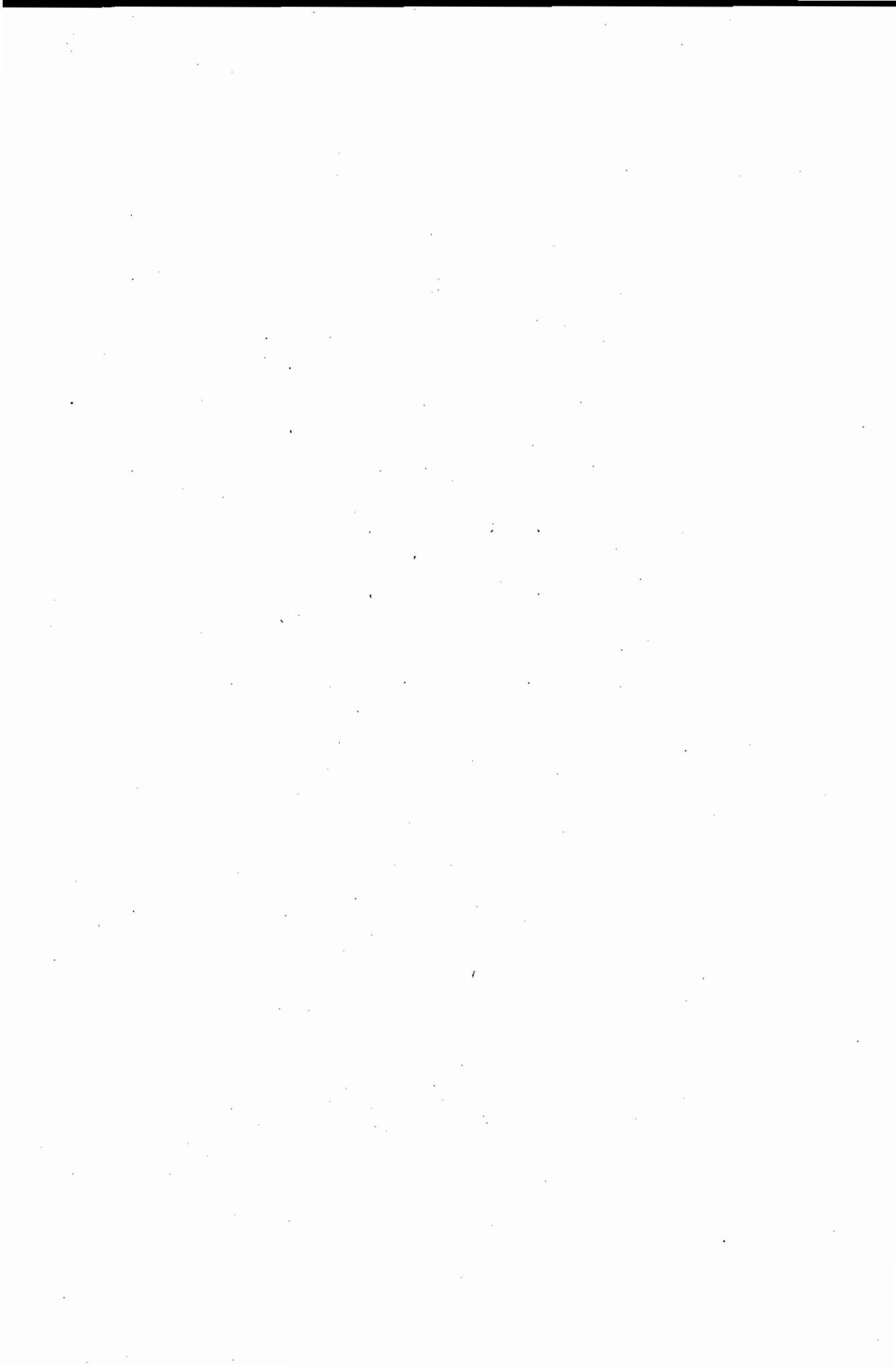
1. CARLIVARI, Imilde F. Problemas del desarrollo económico y el comercio exterior de la Argentina. Instituto de la Producción. Facultad de Ciencias Económicas. La Plata, serie Contribuciones N° 132. Marzo 1964, págs. 1/24.
2. COMPAÑIA ARGENTINA DE SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION S.A. Memoria del cuarto ejercicio cerrado al 30.6.1970.
3. DEL NOYO, Juan Luis. Organización bancaria. Año 1969.
4. LLIBREKARNE, Juan. Comercio internacional y desarrollo económico social. Cámara Argentina de Sociedades Anónimas y otros. Junio 19 de 1963.
5. KALLER, Simón. Comercio Exterior y economía equilibrada. "Canadá". Revista de economía y estadística, N° 210. Noviembre de 1957, págs. 148/51.

6. HERRIAGO, Ricardo Alberto. Banco de Exportación para la América del Sur. Banco de Exportación y Financiación de Exportaciones. Buenos Aires, 1962.

6- Leyes, Decretos, Resoluciones, etc.

1. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Boletín estadístico.
2. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Nómina de Circulares vigentes con el régimen de exportaciones promocionadas.
 - a) Circular B. 344 - R.O. 145, del 10.9.62.
 - b) Circular B. 372, del 17.5.63
 - c) Circular B. 388, del 11.9.63.
 - d) Circular B. 612, del 5.2.68.
 - e) Circular B. 689 - R.O. 378, del 3.9.69.
 - f) Circular B. 755 - R.O. 391, del 10.9.70.
 - g) Circular B. 777, del 31.12.70.
 - h) Circular B. 788, del 16.2.71.
 - i) Circular B. 789 - I.P. 223, del 16.2.71.
3. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Nómina de Circulares vigentes con el régimen financiero para el pago al exterior, de cheques comprendidos en el concepto de "bienes de capital", a sus efectos.
 - a) Circular R.O. 196, del 20.11.64.
 - b) Circular R.O. 388, del 15.6.67.
 - c) Circular R.O. 336, del 10.10.67.
 - d) Circular R.O. 341, del 28.12.67.
 - e) Circular R.O. 354, del 21.6.68.
 - f) Circular R.O. 370, del 21.1.69.
 - g) Circular R.O. 374, del 14.4.69.
4. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Reforma del sistema financiero argentino. Buenos Aires, 1971.
5. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.A. Escritura Constitutiva con sus reformas. México, 1969.
6. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Publicaciones Estadísticas del Financial Department. División of Treasure and Finance.
7. PODER EJECUTIVO NACIONAL. Decreto-Ley N° 13.126/57. Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina.
8. PODER EJECUTIVO NACIONAL. Decreto-Ley N° 13.127/57. Ley de Bancos.
9. PODER EJECUTIVO NACIONAL. Decreto-Ley N° 13.128/57. Carta Orgánica del Banco Hipotecario Nacional.
10. PODER EJECUTIVO NACIONAL. Decreto-Ley N° 13.129/57. Carta Orgánica del Banco de la Nación Argentina.
11. PODER EJECUTIVO NACIONAL. Decreto-Ley N° 13.130/57. Carta Orgánica del Banco Industrial de la República Argentina.

- 1. ... de
- 2. ... de
- 3. ... de
- 4. ... de
- 5. ... de
- 6. ... de
- 7. ... de
- 8. ... de
- 9. ... de
- 10. ... de
- 11. ... de
- 12. ... de
- 13. ... de
- 14. ... de
- 15. ... de
- 16. ... de
- 17. ... de
- 18. ... de
- 19. ... de
- 20. ... de
- 21. ... de
- 22. ... de
- 23. ... de
- 24. ... de
- 25. ... de
- 26. ... de
- 27. ... de
- 28. ... de
- 29. ... de
- 30. ... de
- 31. ... de
- 32. ... de
- 33. ... de
- 34. ... de
- 35. ... de
- 36. ... de
- 37. ... de
- 38. ... de
- 39. ... de
- 40. ... de
- 41. ... de
- 42. ... de
- 43. ... de
- 44. ... de
- 45. ... de
- 46. ... de
- 47. ... de
- 48. ... de
- 49. ... de
- 50. ... de
- 51. ... de
- 52. ... de
- 53. ... de
- 54. ... de
- 55. ... de
- 56. ... de
- 57. ... de
- 58. ... de
- 59. ... de
- 60. ... de
- 61. ... de
- 62. ... de
- 63. ... de
- 64. ... de
- 65. ... de
- 66. ... de
- 67. ... de
- 68. ... de
- 69. ... de
- 70. ... de
- 71. ... de
- 72. ... de
- 73. ... de
- 74. ... de
- 75. ... de
- 76. ... de
- 77. ... de
- 78. ... de
- 79. ... de
- 80. ... de
- 81. ... de
- 82. ... de
- 83. ... de
- 84. ... de
- 85. ... de
- 86. ... de
- 87. ... de
- 88. ... de
- 89. ... de
- 90. ... de
- 91. ... de
- 92. ... de
- 93. ... de
- 94. ... de
- 95. ... de
- 96. ... de
- 97. ... de
- 98. ... de
- 99. ... de
- 100. ... de



ADVERTENCIA.

Los puntos 4. y 5., Análisis de las perspectivas económico-financieras y Organización funcional, respectivamente, han sido incorporados al trabajo original, con el fin de complementar el Capítulo XI. El Banco de Exportación e-Importación de la República Argentina.

CAPITULO XI. EL BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LA REPUBLICA ARGENTINA

1. Causas que fundamentan su constitución.
2. Fuente de los recursos.
3. Estructura legal.
4. Análisis de las perspectivas económico-financieras.
41. Consideraciones generales.

La creación de un banco de exportación exige, indudablemente, que éste esté dotado de un volumen de recursos compatible con el apoyo crediticio que se desee otorgar a ese sector de la actividad económica, en condiciones tales de plazos y tasas de interés, que sirvan para estimular a los exportadores para que se lancen a la conquista de nuevos mercados o bien que se promueva la colocación de los denominados productos no tradicionales y, en primer término, todo lo que sea como consecuencia de la actividad manufacturera en la cual se apliquen la mayor cantidad de materias primas de origen nacional, sin descartar la posibilidad de que forman parte de aquélla, insumos de origen foráneo.

No puede dejarse de señalar que, a partir de la Circular B. 344 de fecha 10.9.62, se inició en el país una política crediticia cuya finalidad primordial apuntaba al fomento de nuestras exportaciones. A la referida circular le han sucedido otras en un proceso evolutivo que ha motivado la aparición, con fecha 16.2.71, de la Circular B. 788 pero que, indudablemente, deberá culminar con la creación de un banco, altamente especializado, que asista integralmente al sector exportador.

En todos los países que, de una u otra manera luchan por mantener sus mercados o bien conquistar otros nuevos, se le ha asignado a estos efectos singular importancia. La entidad que marcó rumbos, el Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos, también conocido como el Eximbank, señala en sus objetivos que el mismo "...está decidido a que ningún exportador del país vaya a perder una venta por falta de crédito, siempre que dicha venta ofrezca garantía".

Vemos así que los Estados Unidos, con todo su potencial financiero creó ya en 1934 su primer banco especializado, mediante decreto presidencial conforme a las leyes del Distrito de Columbia, con el nombre de Banco de Exportación e Importación de Washington.

Si así se procedió en un país cuya potencialidad financiera de sistema bancario es de todos conocida, no cabe suponer que en nuestro país sometido desde hace varias décadas a un constante proceso inflacionario, sea satisfactorio, por intermedio de las instituciones financieras, todo el requerimiento del crédito que le es menester y, además, estar en condiciones de prestar una eficiente ayuda al comercio de exportación.

Es evidente que si el sistema bancario tuviese absoluta posibilidad de decisión en el destino del crédito, los bancos comerciales, cumplido con una de las leyes de la gestión bancaria, conocida como la "Ley de dinamismo", optarían por los acuerdos a plazos breves que, por otra parte son los que compatibilizan con la fuente de los recursos de esos bancos.

Para impulsar a las referidas entidades a que encararan esos tipos de operaciones promocionadas, se ha tenido que recurrir a la constitución, por disposición del Banco Central de la República Argentina, de "Exigencias adicionales de efectivo" que sólo se pueden desafectar para determinadas colocaciones, entre las cuales figura el financiamiento de las exportaciones.

Aún así se advierte que hay vacíos que llenar, todo lo cual se habrá de lograr con el Banco de Exportación e Importación de la República Argentina

4.2. Fuentes y Usos de los recursos.

Sentadas las premisas del punto precedente, se procederá a analizar los cuadros de fuentes y usos de recursos, que se acompañan como Anexos Nos. 1 y

4.2.1. Fuentes.

Las fuentes de recursos propios están formadas por el aporte de capital por parte del Gobierno Nacional, que asciende a 50 millones de pesos y por los ingresos operativos que, en el quinquenio proyectado, totalizan 120,3 millones de pesos.

En lo que se refiere a los recursos provenientes de terceros, tenemos, en primer término, los de origen interno y, en segundo lugar, los de procedencia externa.

Asumen mayor significación los recursos de terceros de origen interno que provienen de cuatro fuentes.

La primera corresponde a la emisión de "Bonos, obligaciones y certificados de participación", que, si bien están previstos como recursos del banco, exigen para su colocación, *entre otros, de los siguientes* requisitos esenciales: a) que se restablezca el mercado interno de capitales, dentro de una economía sin inflación, a fin de poder emitir estos títulos valores a tasas razonables de interés y a plazos adecuados para que los fondos así recogidos puedan prestarse o invertirse en condiciones compatibles con las finalidades del banco; b) que el Gobierno Nacional acceda a estos títulos valores, de extraordinario interés por su objetivo, un tratamiento fiscal similar al que se otorga a las emisiones de títulos públicos, lo cual está autorizado por el Artículo 19º, inciso p), de la Ley Nº 11.682

en 1968).

(1)

~~Los títulos valores emitidos por el Banco Central de la República Argentina...~~ "No están sujetos al gravamen, los intereses de los debentures y otras obligaciones así como los dividendos fijos de acciones preferidas con rescate preestablecido que emitan empresas públicas o privadas o consorcios financieros para financiar obras o inversiones que a los fines de esta franquicia se declaren de interés nacional por el Poder Ejecutivo. Esta exención continuará hasta la total cancelación o rescate de dichas obligaciones".

c) Que la Tesorería General de la Nación se haga cargo, con imputación de Rentas Generales, de la eventual diferencia que surgiera entre el tipo de interés a que resulten colocados en el mercado de capitales los bonos, obligaciones o certificados de participación en los préstamos que otorgue el Banco y el que perciba por la inversión de los recursos así obtenidos, siguiéndose, en esta materia lo que al respecto ha consagrado la "Ley de finanzas rectificativa por 1960, del 13 de agosto de 1960", que autorizó al Ministerio de Hacienda y Asuntos Económicos de Francia, a cubrir la

En este aspecto puede estimarse que si las necesidades del Banco superaran dicha previsión, no mediarían inconvenientes en acrecentar los portes proyectados atento al destino de los recursos que, originados en la emisión de circulante por parte del Banco Central, tiene su contrapartida en valores en moneda extranjera.

Para este redescuento se ha previsto una tasa del 3% de interés anual que es la que actualmente viene aplicando el Banco Central para este tipo de operaciones.

Se ha previsto, asimismo, como fuente de recursos, la implantación de un "Gravamen sobre las exportaciones e importaciones" que, para el quinquenio 1971/1975, se lo ha calculado en la suma de 384,1 millones de pesos tomando en consideración la proyección de esas operaciones.

La fundamentación de este recurso quedó expuesta en el presente capítulo, en el punto 2.4., pero cabe agregar que su instauración responde a que no están dadas las condiciones óptimas para recurrir a la colocación de "Bonos, obligaciones y certificados de participación" que prevé el Artículo 20, inciso b), de la Carta Orgánica que se ha proyectado para la institución.

Dado que el Banco de Exportación e Importación tendrá, a su cargo la tarea inherente a la promoción de las exportaciones, mediante la realización de ferias y exposiciones en distintos países, se ha previsto que se asignen, por vía del Presupuesto de la Nación, durante los cinco años, la suma de 18 millones de pesos.

En cuanto a los recursos de origen externo, se considera por el momento, la obtención de fondos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo, que tiene asignada una línea de crédito para este tipo de actividades y que, al 31.7.70, la suma acordada a la República Argentina, ascendía a u\$s. 5,8 millones que al tipo de cambio vigente al 31.12.70, representaban 23,2 millones de pesos. Si tomamos en consideración los fondos otorgados a otros países miembros, como México y Brasil, según quedó expuesto en el Capítulo V, punto 4., podemos considerar que la estimación prevista, si fuera necesaria, no ofrecería mayores dificultades.

La tasa de interés para este tipo de financiamiento está fijada por el B.I.D. en el 6,5%.

Con respecto a esta fuente de recursos se la debe considerar como la más vulnerable de todas las previstas ya que, por ser deuda en moneda extranjera está sujeta a las contingencias propias de las reiteradas devaluaciones de nuestra moneda. Una estimación de ese riesgo, para un período de cinco años, entra en el campo de una total hipótesis sin ninguna base sustentación. Considero que solo cabe hacer su enunciación, a los fines que se recurra a los préstamos del B.I.D. si las necesidades de financiamiento así lo requirieran, corriéndose por lo tanto con los riesgos inherentes. Este es un problema que es común con todas las líneas de créditos provenientes de organismos internacionales y que son otorgados en moneda extranjera.

Por otra parte cabe poner de relieve que los quebrantos provocados por las eventuales revaluaciones de las deudas en moneda extranjera siempre serán inferiores a las utilidades que arrojarán los créditos acordados a los exportadores.

4.2.2. Usos.

La actividad del Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, no competirá, en modo alguno, con el resto de las instituciones financieras, sino que por el contrario su acción deberá ser complementaria, cubriendo aquellos sectores donde no se perciba una eficaz acción crediticia por parte de las mismas y, además, deberá actuar como ente promotor.

Con respecto a la política general de préstamos e inversiones debe poner de manifiesto que la planilla que se acompaña como Anexo N° 2, habiendo sido confeccionada sobre la base de incrementos anuales, vale decir que no refleja entre los usos, la recolocación de esos fondos percibidos en el futuro. Por consiguiente, las cifras efectivas de préstamos anuales se incrementarán en el monto que resulte de las condiciones y plazos a que se hubieren acordado los préstamos precedentes.

4.2.2.1. Préstamos a corto plazo.

El monto de los préstamos, a corto plazo, ha quedado reflejado en los cinco años bajo estudio, en el Anexo N° 2, con la salvedad señalada en el punto 4.2.2.

Dado que este tipo de crédito se lo considera adicional de las líneas que otorgan los bancos comerciales, cabe aceptar como adecuados dichos importes, cuyo destino principal estará dirigido a la prefinanciación de exportaciones promocionadas, dentro de los lineamientos de la Circular B. 789 y su tasa de interés guardará correlación con la que rige en el resto del sistema financiero, o sea el 8%, según lo determina la Circular B. 789 - I.F. 223, del 16.2.71.

4.2.2.2. Préstamos a mediano plazo.

Es en este tipo de préstamos donde se debe hacer sentir, con más vigor, la acción del Banco, apoyando las exportaciones de bienes de capital, bienes durables y semidurables, mediante su financiamiento a los plazos que se ajusten en función de las características de los bienes a exportar. Es decir que para los bienes de capital se admitirán plazos de hasta cinco años y para los bienes durables y semidurables hasta dos años y medio de plazos con amortizaciones, en ambos casos, como máximo, semestrales, siguiendo en este aspecto las normas que señalan la Circular B. 689 - R.C. 378 y aplicándose, según está previsto la tasa del 6% anual.

El total de crédito a otorgar por este régimen surge de los datos consignados en el Anexo N° 2, con las consideraciones, en cuanto a su volumen total, a lo que quedó expuesto en el punto 4.2.2.

4.2.2.3. Préstamos a largo plazo.

Este tipo de préstamos está destinado a facilitar las exporta

les se aplicará la tasa del 6% anual.

Para los bienes de capital y hasta un 10% adicional de su valor F.O.B., en concepto de repuestos y accesorios, para ser utilizados en los equipos que se exporten, se acordarán hasta ocho años y medio de plazo, con amortizaciones iguales, de periodicidad constante, como máximo semestrales.

Para este tipo de créditos se acordarán los importes que se reflejan en el Anexo N° 2, siendo válidas, asimismo, para éstos las consideraciones formuladas en el punto 4.2.2., en los que se refiere al monto total.

4.2.2.4. Inversiones.

Si bien la Carta Orgánica del Banco lo faculta para efectuar inversiones, para el período bajo estudio no se ha considerado tal eventualidad toda vez que dicha finalidad será la consecuencia de un proceso, a través del cual se logre estructurar adecuadamente a la institución y recoja toda la experiencia necesaria, que demandará un período superior, quizá, al que abarca el que es motivo de análisis sobre sus perspectivas economico-financieras de los primeros cinco años.

4.2.2.5. Erogaciones de explotación.

En este punto se consideran los gastos de explotación propiamente dicho y las erogaciones financieras.

4.2.2.5.1. Gastos administrativos.

Los gastos administrativos son, para los años I., II., III., IV y V., el 8,2, 5,5, 4,2, 3,9 y 3,4%, respectivamente, del monto de los préstamos. Estos índices, que se pueden considerar como muy aceptables, sobre todo si tomamos en consideración lo expuesto en el punto 4.2.2., fueron obtenidos multiplicando el monto de los préstamos anuales, por la tasa promedio ~~gastos~~ resultante de sumar los gastos administrativos de cinco bancos representativos de nuestro medio.

4.2.2.5.2. Activos Fijos y Gastos de Organización.

Para el período de los cinco años que abarca el presente estudio se ha calculado un total de 12,5 millones de pesos en concepto de inversiones en activos y gastos de organización. El importe anual va en aumento y se tiene en consideración que a medida que el Banco logre completar su estructura sus gastos se incrementaran en las sumas previstas.

4.2.2.5.3. Intereses sobre redescuentos del Banco Central.

El total de las erogaciones, por este concepto, en el período de los cinco años, representará un total de 9,0 millones de pesos que es el resultado de aplicar la tasa del 3% sobre el total de los redescuentos otorgados por el Banco Central de la República Argentina, cuyo total mínimo proyectado asciende, en ese mismo lapso, a 300 millones de pesos.

4.2.2.5.3. Intereses sobre fondos provistos por el Banco Interamericano de Desarrollo.

En este rubro se ha considerado una erogación por este concepto

para el total del período se ha calculado en 16 millones de pesos, para un total de préstamos de 242,4, sobre la base que el Banco Interamericano de Desarrollo aplica una tasa de interés para este tipo de préstamos del 6,5% anual.

4.3. Resultados anuales.

Sobre la base de los elementos señalados precedentemente, al analizar todo lo referente a fuentes y usos de recursos, se hizo la proyección de los resultados del Banco durante los primeros cinco años, que obra en la planilla que se agrega como Anexo N° 3.

Los ingresos y egresos operativos no merecen mayores comentarios por cuanto son la consecuencia de las tasas consideradas en los puntos 4.2 y 4.2.2. En cuanto a los gastos operativos se ha trabajado sobre la base de promedios obtenidos, en relación a la cartera de préstamos, de un grupo de bancos representativos. Es posible que esas cifras puedan ser reducidas obrando con un criterio prudencial, se ha preferido mantenerlas.

No se calculan provisiones para deudores incobrables, atento que todos los créditos gozarán de la respectiva garantía del seguro de crédito de la exportación.

La distribución de utilidades responde a las provisiones de la respectiva Carta Orgánica, siendo de destacar que los dos primeros ejercicios arrojan pérdidas que son absorbidas en los dos siguientes. A partir del quinto ejercicio se obtienen beneficios que se acrecientan, considerablemente en el último considerado en este trabajo.

4.4. Balances Generales.

La proyección de los Balances Generales para los cinco años que figuran como Anexo N° 4, no merece mayores comentarios, toda vez que sus cifras son el resumen de todos los anexos anteriores. Sólo cabe poner de manifiesto que, al final del quinto año, el Banco tendría un activo de 621,7 millones de pesos, con un patrimonio neto de 449,0 millones de pesos.

USOS DE RECURSOS

En millones de pesos

	AÑOS				
	I	II	III	IV	V
A. PRESTAMOS.					
1. A corto plazo	40,0	60,0	78,0	84,5	95,1
2. A mediano plazo	80,0	137,0	210,6	308,3	407,1
3. A largo plazo	35,0	61,5	80,8	95,8	115,0
	155,0	258,5	369,4	488,6	617,2
B. INVERSIONES	-	-	-	-	-
C. EROGACIONES DE EXPLOTACION.					
1. Gastos Administrativos (Excluidas Amortizaciones)	12,7	14,5	15,6	19,0	21,1
2. Activo Fijo y Gastos de Organización.	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5
3. Gastos de Promoción	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
4. Intereses sobre Redescuentos del B.C.R.A.	0,6	1,2	1,8	2,4	3,0
5. Intereses sobre Fondos Provis- tos por el Banco Interamericano de Desarrollo.	1,8	2,4	3,2	3,9	4,7
D. TOTALES.	174,1	281,6	396,0	520,9	654,5

RESULTADOS ANUALES

En millones de pesos

	AÑOS				
	I	II	III	IV	V
I. INGRESOS.					
A. <u>Intereses sobre préstamos a:</u>					
1. Corto plazo - 8%	3,2	4,8	6,2	6,8	7,6
2. Mediano plazo - 6%	4,8	8,2	12,6	18,5	24,4
3. Largo plazo - 6%	2,1	3,7	4,8	5,7	6,9
B. <u>Recursos provenientes de Rentas Generales.</u>	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
C. <u>TOTALES.</u>	12,6	19,7	27,1	35,0	43,9
II. EGRESOS.					
A. <u>Intereses.</u>					
1. Sobre redescuentos del B. C.R.A.	0,6	1,2	1,8	2,4	3,0
2. Sobre créditos del exterior	1,8	2,4	3,2	3,9	4,7
B. Gastos administrativos	12,7	14,5	15,6	19,0	21,1
C. Gastos promocionales	2,5	3,0	3,5	4,0	5,0
D. <u>TOTALES.</u>	17,6	21,1	24,1	29,3	33,8
III. RESULTADOS.					
A. Del ejercicio	-5,0	-1,4	3,0	5,7	10,1
B. Anteriores	-	-5,0	-6,4	-3,4	2,3
C. <u>TOTALES.</u>	-5,0	-6,4	-3,4	2,3	12,4
IV. DISTRIBUCION DE UTILIDADES.					
A. Reserva Legal	-	-	-	0,5	2,5
B. Reserva General	-	-	-	1,8	9,9
C. Al nuevo ejercicio	-5,0	-6,4	-3,4	-	-
D. <u>TOTALES.</u>	-5,0	-6,4	-3,4	2,3	12,4

BALANCES ANUALESEn millones de pesos

	AÑOS				
	I	II	III	IV	V
<u>I. ACTIVO.</u>					
A. Caja y Bancos	1,1	1,2	1,6	0,8	1,0
B. Préstamos	155,0	258,5	369,4	488,6	617,2
C. Inversiones	-	-	-	-	-
D. Activo Fijo y Gastos de Organización.	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5
E. TOTAL DEL ACTIVO	157,6	261,7	373,5	492,4	621,7
<u>II. PASIVO.</u>					
A. <u>Deudas.</u>					
1. B.C.R.A.	20,0	40,0	60,0	80,0	100,0
2. Créditos Externos	24,3	36,4	48,5	60,6	72,7
B. <u>Total.</u>	44,3	76,4	108,5	140,6	172,7
<u>III. CAPITAL, RESERVAS Y UTILIDADES.</u>					
A. Capital Integrado	50,00	50,0	50,0	50,0	50,0
B. Reserva Legal	-	-	-	0,5	2,5
C. Gravámenes	68,3	141,7	218,4	299,0	384,1
D. Utilidades	-5,0	-6,4	-3,4	2,3	12,4
E. <u>Total.</u>	113,3	185,3	265,0	351,8	449,0
<u>IV. TOTAL DEL PASIVO, CAPITAL, RESERVAS Y UTILIDADES.</u>	157,6	261,7	373,5	492,4	621,7

5. Organización funcional.

5.1. Consideraciones generales.

En materia de organigramas bancarios debe tenerse presente, de mismo modo que para cualquier otro tipo de actividad, que es imposible el diseño de organigramas "tipo" de aplicación general ya que las particularidades de dichos esquemas de organización están condicionadas, tanto a características propias de cada entidad, como al contexto en el cual las mismas operan.

No obstante existen ciertas pautas que son de aplicación general a todos los organigramas y que, por lo tanto, merecen ser tenidas en cuenta para su confección a saber:

- a) El organigrama ha de basarse en criterios de funcionalidad, es decir agrupar en unidades organizacionales funciones similares y/o afines
- b) Ha de ser elástico, libre de todo tipo de rigideces, para poder crecer junto a la empresa, sin alterar su estructura básica. Prever la ubicación de nuevos cargos funcionales aún cuando éstos no sean cubiertos de inmediato.
- c) Ajustarse a la dimensión real de la organización a los efectos de que mediante su aplicación se obtenga el más efectivo cumplimiento de los objetivos y metas fijados por la dirección con el menor costo.
- d) En resumen, ha de permitir una alta eficiencia operativa, con el máximo de control y el mínimo de costo.

5.2. Relación de dependencia de los sectores.

El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina estará integrado por los sectores que se detallan seguidamente, los que tendrán, respecto de los organismos de dirección, ejecución y áreas previas por su Carta Orgánica, la relación de dependencia que se indica a continuación:

I. Directorio.

- a. Comité de Crédito.
- b. Comité de Promoción y Propaganda.
- c. Auditoría Interna.
- d. Asesoría Legal.

II. Comité Ejecutivo.

- a. Gerencia Administrativa.
- b. Gerencia Financiera.
- c. Gerencia de Créditos.
- d. Gerencia de Estudios Especiales.

5.3. Organigrama del Banco.

A continuación obra el organigrama proyectado para el Banco de Exportación e Importación de la República Argentina.

5.4. Sectores del Banco y sus respectivas funciones.

Los sectores que integran el Banco y las funciones que le competen a cada uno de ellos, son las que se mencionan seguidamente:

5.4.1. Comité de Crédito.

Tendrá facultad resolutive en materia de créditos que, por su monto, no puedan ser resueltos por el Comité Ejecutivo.

5.4.2. Comité de Promoción y Propaganda.

Tendrá a su cargo todo lo inherente a la más amplia difusión en el país y, en particular, en el exterior, de la acción del Banco.

5.4.3. Auditoría Interna.

Actuará como organismo de asesoramiento directo del Directorio acerca de la gestión y funcionamiento de las dependencias del Banco en sus aspectos técnicos y administrativos.

Promoverá, en igual carácter, la racionalización orgánico-funcional de los distintos sectores, y la sistematización de los métodos, servicios y elementos de trabajo, a cuyo efecto se le dará previa y oportuna intervención en todos los casos de modificación de los existentes o de implantar otros nuevos.

Proyectará y propondrá las normas generales de aplicación en el orden administrativo interno.

5.4.4. Asesoría Legal.

Actuará como organismo de asesoramiento en todo asunto de orden jurídico vinculado al Banco, produciendo dictámenes o informes acerca de disposiciones, medidas o asuntos relacionados con la institución.

Ejercerá su patrocinio legal y representación en los juicios en que el mismo sea parte, acu

Instruirá los sumarios administrativos que el Directorio le encomiende y prestará su colaboración y asesoramiento en los de otro carácter que deban sustanciarse por la Institución.

Tramitará los oficios judiciales que se cursen al Banco, centralizando los trámites internos vinculados con ellos.

5.4.5. Gerencia Administrativa.

Atenderá todo lo relacionado con la prestación de servicios de carácter general necesarios para el regular desenvolvimiento del Banco, en lo referente a:

- a) la preparación del presupuesto de gastos; la formulación de los respectivos planes de compra; la adquisición y suministro de los útiles y elementos de labor, y contratación de los correspondientes servicios, y
- b) la conservación, mantenimiento y vigilancia de los muebles e inmuebles; el funcionamiento de los talleres, y la supervisión del personal de servicio y maestranza.

Entenderá, además, en las cuestiones relativas al personal del Banco en todo lo atinente a su ingreso y situaciones de revista, e intervenir en la preparación y aplicación de las normas respectivas.

Le compete encargarse del registro y el control de las operaciones del Banco. Preparar el presupuesto general y controlar su ejecución. y atender la liquidación de haberes del personal y de otros gastos.

5.4.6. Gerencia Financiera.

Tendrá a su cargo todo lo relacionado con el estudio y programación de las fuentes de financiamiento y captación de recursos, tanto del sector interno como del externo.

5.4.7. Gerencia de Créditos.

Efectuará los estudios necesarios para el acuerdo de los créditos para lo cual estará dividida en sectores especializados por el tipo de préstamos.

5.4.8. Gerencia de Estudios Especiales.

Realizará todos los estudios que requiere la gestión especializada del Banco y prestará apoyo técnico a los sectores operativos y proveerá los conocimientos especializados que requiera el Directorio.

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Tema:

"EL BANCO DE EXPORTACION E IMPORTACION DE LA REPUBLICA ARGENTINA"

Separata

conteniendo el "Prefacio" y Capítulo XII - Conclusiones,
de la tesis presentada para optar al título de
Doctor en Ciencias Económicas

Autor: JUAN CARLOS DE ANGELIS
Registro N° 12.978
Plan "D"
Año 1970

P R E F A C I O

1. La necesidad de los países industrializados de incrementar sus exportaciones de bienes de capital, de consumo durables y servicios, unida a la escasa capacidad de los países en desarrollo para importarlos a fin de satisfacer sus crecientes necesidades, dio lugar, desde la finalización de la segunda guerra mundial, a que los métodos de financiación del comercio internacional de estos bienes y servicios sufrieran profundos cambios.

2. En el pasado la financiación externa para la compra de bienes de capital que demandaban los países en vías de desarrollo se había obtenido mediante el otorgamiento de préstamos a mediano y largo plazo, proporcionados por los mercados de capitales e bien eran el resultado de las inversiones directas de empresas extranjeras.

Sin embargo ya antes de 1939 el acceso a los mercados de capitales resultaba cada vez más difícil para los países en desarrollo y todo hace presumir que dicha situación no se mejore en un futuro próximo.

La inversión directa privada aumentó con rapidez en la década del 50, pero se ha mantenido en la del 60 y parece un tanto difícil que se la pueda incrementar en la actual, en la medida compatible con las necesidades de los países en desarrollo.

Mediante la concreción de programas bilaterales e multilaterales, se ha acrecentado la financiación a largo plazo, de la cual una parte lo ha sido en forma de donaciones, pero su volumen no ha sido suficiente para hacer frente a la demanda de recursos para financiar la compra de bienes de capital originada por la ejecución de grandes programas de desarrollo en todos los países en vía de despegue, especialmente en los que han alcanzado su independencia hace poco tiempo.

3. En la búsqueda de otras fuentes de financiación los países en desarrollo se han orientado cada vez más hacia los exportadores con el objeto de obtener la necesaria financiación. De este modo, los tradicionales créditos de exportación a corto plazo se han transformado, gradualmente, en créditos a plazo medio y largo.

4. Resulta, asimismo, que el valor estimulativo de las exportaciones que se atribuye a estos planes en los países adelantados, ha despertado

ces, que son reportados, como ocurre en la Argentina, por los respectivos gobiernos, de lo cual se ha hecho mención en el Capítulo VII.

Un aspecto digno de ser puesto de relieve en esta lucha que se ha entablado entre los principales países exportadores, es la concreción del Convenio de Berna, donde se ha tratado de establecer normas mínimas a las cuales deben ajustarse los miembros signatarios, con el objeto de poner coto a las desherdas de quienes, por contar con recursos abundantes y baratos, incurren en todo tipo de maniobras que, a la postre causan distorsiones, alejando a que se asuma compromisos por encima de las reales posibilidades de amortización de los deudores.

Es evidente que la consigna de la hora es exportar.

No cabe dudas que ese empeño tiene como objetivos primordiales - permitir, en primer término el máximo de ocupación de los factores de la producción y, en segundo lugar, incidir en la balanza de pagos.

En la publicación del Eximbank, "Programas para Financiar Exportaciones de los Estados Unidos" se le reconoce sin ambages, en estos términos "La afluencia de principal, intereses y comisiones de los créditos a largo plazo y de otros créditos otorgados directamente por el Eximbank, directamente a prestatarios extranjeros más las ventas en el extranjero, menos los pagos efectuados a tenedores extranjeros de participaciones en préstamos, contribuyen amablemente en altísimo grado a apoyar la balanza de pagos de Estados Unidos. Otra aportación está constituida por los millones en dólares recibidos por los proveedores o sus bancos por concepto de las ventas financiadas, al amparo de los programas de garantías y de seguro del Eximbank, que también contribuye al haber de la balanza de pagos norteamericana".

Es indudable que el problema de la balanza de pagos es común a casi todos los países.

En cuanto a la plena ocupación de los factores de la producción, existen diferenciaciones.

Los países que disponen de gran cantidad de capital y una mano de

De no lograrse soluciones adecuadas a este acuciante problema es indudable que los países que aún no han logrado su ansiado despegue, a pesar de que importen bienes de capital que sirvan para tecnificar su producción, tendrán una dependencia con respecto a sus proveedores quizá más gravosa que cuando se limitaban, exclusivamente, a la exportación de materias primas.

En el caso de nuestro país debemos impulsar un sostenido crecimiento de las exportaciones, promoviendo una mayor participación de los productos manufacturados en el valor de las exportaciones, diversificando los mercados compradores de nuestros productos, desvinculándolos de problemas ideológicos y promoviendo el desarrollo de una industria exportadora mediante la eficiente asistencia crediticia a aquellos proyectos que dediquen específicamente, parte o el total de su producción a las exportaciones.

Con ello se logrará, sin duda alguna, un mayor grado de la apertura de la economía, dado que aumentaría la relación entre el valor de las exportaciones de las mercaderías y el del producto bruto interno a precios de mercado.

Este mayor grado de apertura de la economía del país, en el contexto del comercio internacional, se debe lograr a través de un acertado plan de exportaciones tradicionales y no tradicionales. Estas últimas deben jugar un papel dinámico y ser estimuladas mediante una adecuada política de incentivos para el logro de mayores niveles de eficiencia en la producción, como ser reintegros impositivos, "draw-back" y financiamiento bancario preferencial.

En lo que atañe a lo realizado por la Argentina, se han volcado los procedimientos puestos en práctica por el sistema bancario, tanto oficial como privado que, sobre la base de disposiciones emanadas del Banco Central de la República, tienen como objetivos apoyar financieramente todo lo que se vincule con incremento de su capacidad exportadora.

Para la proyección de las exportaciones se tomaron en consideración las previsiones contenidas en el Plan de Desarrollo 1970/74, preparado por el Consejo Nacional de Desarrollo, donde se pone especial énfasis en el a-

crecientemente de las mismas y con una evidente modificación en su composición estructural, tratando de que los productos manufacturados adquieran, cada vez mayor preponderancia.

A este respecto es oportuno no dejarse llevar por un optimismo exagerado ya que la existencia de saldos exportables dependerá de las políticas que se adopten tendientes a lograr un incremento de las mismas.

No sólo hace falta crear un organismo idóneo, con recursos suficientes y de bajo costo y, además, eficiencia técnica para alcanzar las metas previstas. El Banco de Exportación e Importación de la República Argentina, es un instrumento para la política de conjunto que se adopte en este campo.

Todo ello debe ser el resultado de un proceso integrado, ya que en una primera etapa habrá que lograr el incremento de nuestros saldos exportables de productos agropecuarios mediante una adecuada política crediticia e impositiva en el orden interno, para ir preparando las bases sobre las cuales se asiente una industria sólida que le permita irrupir en el mercado internacional ya que se cuenta con la suficiente capacidad técnica, recursos humanos y con una mano de obra altamente calificada como para alcanzar esos objetivos.

También se ha logrado acreditar experiencia en materia de seguros a los créditos a la exportación, requisito indispensable en el marco de estas operaciones.

Por lo tanto están dadas las condiciones óptimas para la creación de una institución que complete el grado de especialización en que se ha dividido la actividad de nuestra banca oficial, de acuerdo con el sistema inaugurado en el año 1957, y que se concreta en forma definitiva con el ordenamiento legal de 1969, mediante la Ley N° 18.061 (Ley de Entidades Financieras), donde por vez primera se involucra a todas las intermediarias financieras, señalándose a cada una de ellas su respectivo campo de acción, con la sola excepción de los bancos comerciales que, por imperio de lo dispuesto en el artículo 17, inciso n), del mencionado ordenamiento legal están habilitados, previa autorización por parte del Banco Central de la República

Argentina, para realinear todas las actividades inherentes a las restantes entidades, claro está sujetas al cumplimiento de los requisitos que al respecto establezca el organismo rector.

Pero aún así no se ha colado la estructura que se le pretende otorgar al sistema bancario argentino, ya que en el mensaje al Poder Ejecutivo, con motivo de elevar el proyecto de ley, que luego fue sancionada bajo el N° 18.061, en su parte pertinente se expresaba: "Además, nada obsta a la posibilidad de que en un futuro no lejano no pueda contarse con una banca de exportación, actividad que es básica para el adecuado proceso de capitalización del país".

Congruente con ese pensamiento, en el artículo 2° de la "Exposición de Motivos" de la ya citada ley, en su Título II, Operaciones, Capítulo I, artículo 16°, último párrafo, al referirse a que no se ha pretendido agotar el número ni la clase de entidades, se dice: "...se ha tenido en cuenta que pueden nacer, o renacer, nuevas formas de entidades financieras -como las bancas de exportación, por ejemplo- que, si bien no enumeradas -en el artículo 16°, caigan dentro de su ámbito de acuerdo con el artículo 3°".

Por último la Ley de Entidades Financieras (Ley N° 18.061), en su artículo 1°, inciso c), señala entre sus objetivos fundamentales la: "Captación óptima del ahorro público por las entidades financieras autorizadas para atender adecuadamente las necesidades crediticias de la producción, distribución, consumo y exportación de bienes y servicios".

Por otra parte las actuales autoridades nacionales, a cargo de la conducción económica, vienen sosteniendo reiteradamente la necesidad de crear dos instituciones bancarias, una el Banco de Desarrollo y otra el Banco de Comercio Exterior.

El Banco Nacional de Desarrollo ya ha sido concretado, mediante la adecuación de la estructura y, consecuentemente, de la Carta Orgánica del Banco Industrial de la República Argentina, conforme los términos de la Ley N° 18.899, a fin de que dicha institución tenga a su cargo todo lo que

cerniente a la financiación de la inversión de los sectores público y privado.

Esta aún, por lo tanto, integrar coherentemente el sistema bancario argentino con un organismo que impulse nuestro comercio exterior, no solamente con su apoyo crediticio. Se requiere, además, la adopción de una política que responda a dicha finalidad y que se proyecte, tanto en el orden interno como externo.

El Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad 1971/1975, formulado por la Presidencia de la Nación, en su Capítulo IV.2. Sector Externo, propone un conjunto de medidas tendientes a concretar ambiciosas metas en el volumen y monto de las exportaciones, tanto tradicionales como no tradicionales, para lo cual prevé las "Adaptación de los mecanismos de financiación y programación de las relaciones económicas, y creación de un ente nacional para el fomento del comercio exterior".

A la aspiración de la Ley N° 18.061, Ley de Entidades Financieras, a los requerimientos ya expresados por diversos sectores del quehacer exportador y a las preocupaciones de las actuales autoridades de la conducción económica, responde este trabajo que, bajo el título de "Banco de Exportación e Importación de la República Argentina", se le ha fundamentado y, asimismo, proyectado su pertinente estatuto legal.

Si con ello efectúo un aporte constructivo para el mejoramiento de las condiciones económico-financieras de mi país, verá recompensado con orgullo toda la deuda que tengo contraída con la sociedad y en modo particular con los profesores que han contribuido a mi formación intelectual en las aulas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

- URQUIZA ALMENDOS, OSCAR F.: "Historia económica y social de Entre Ríos (1600-1854)". [Paraná] Banco unido del Litoral S. a., [1978]. 574p. (B.3/V4).
- VAISECCHI, FRANCESCO: "Qué es la economía". 12a. ed., [Buenos Aires], Colunba, [1979]. 61p. (C.1/V1E).
- VAZQUEZ de PRADA, VALENTIN: "Historia económica mundial". 5a. ed., Madrid, Rialp [1976-78].
- VILLALOBOS, R. SERGIO: "La memoria de un destino". Para profesores de economía. Santiago (Chile). Nueva universidad [1979]. 273p. (B.3112/V38).
- VUONO de ASLIMORINO, RAFAEL: "Economía microeconómica". Buenos Aires, El Colapuro, [1978]. 365p. (C.21/V5).
- WALSH, FRANCIS J.: "Identifying accounting principles: the process of developing financial reporting standards and rules in the United States". New York, The Conference board [1979?]. 44p. (B.4001/V1).
- YABRA, MARIO: "Derivadas técnicas de la integración". Aplicaciones de las derivadas. Buenos Aires, El Colapuro, [1979]. 208p. (B.3004/Y1/1975).
- YABRA, MARIO: "Integración técnica de la integración". Aplicación de los integrales. [2a. ed.] Buenos Aires, El Colapuro, [1974]. 208p. (B.3004/Y11/1974).