

Universidad de la República  
Facultad de Ciencias Económicas  
y Administración

Trabajo de Investigación  
Monográfica  
Contador Público - Plan 90

Montevideo – Junio 2010

# Financiamiento de exportaciones del BCU comparado con regímenes similares del MERCOSUR y Chile



Estefanía Giudice

Lucía Veiga

Cátedra: Negocios con el exterior

Tutor: Cr. José Luis Rey

## **AGRADECIMIENTOS**

Expresamos nuestro más sincero y profundo agradecimiento a aquellas personas que gentilmente han aportado su conocimiento, experiencia y tiempo para enriquecer nuestro trabajo.

A nuestro coordinador y tutor Cr. José Luis Rey muchas gracias por guiarnos y acompañarnos a lo largo del desarrollo de este trabajo.

Por último y no por eso menos importante queremos brindarle un profundo agradecimiento a la Universidad de la República y Facultad de Ciencias Económicas y Administración, sus profesores y personal por la formación que hemos recibido a nivel profesional y personal que permitió que adquiriéramos las herramientas necesarias para desarrollar este proyecto de investigación con la madurez y dedicación que el mismo amerita.

## **GLOSARIO DE ABREVIATURAS**

ACC – Adelanto de Contrato de Cambios

ACE – Anticipo de Contrato de Exportación

ALADI – Asociación Latinoamericana de Integración

BACEN – Banco Central de Brasil

BCRA – Banco Central de la República Argentina

BCU – Banco Central del Uruguay

BICE – Banco de Inversiones y Comercio Exterior

BNA – Banco de la Nación Argentina

BNDES – Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social

BROU – Banco de la República Oriental del Uruguay

COBEX – Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores

CORFO – Corporación de Fomento a la Producción

FGCP – Fondo de Garantía para la Promoción de la Competitividad

FOGAPE – Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios

MEF – Ministerio de Economía y Finanzas

MIPyMEs – Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

MULC – Mercado Único y Libre de Cambios

OMC – Organización Mundial de Comercio

PAE – Préstamos a Exportadores

PROEX – Programa de Financiamiento a las Exportaciones

PyMEs – Pequeñas y Medianas Empresas

RBT – Régimen de Bonificación de Tasas

REDIEX – Red de Inversiones y Comercio Exterior

SBIF – Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras

UF – Unidades de Fomento

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
1. Objetivo del trabajo.....	1
2. Fundamento .....	1
3. Metodología.....	2
4. Contenido .....	3
CAPÍTULO 1- FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN URUGUAY .....	5
1.1. Financiación de Exportaciones del BCU.....	5
1.1.1. Reseña histórica del Banco Central del Uruguay .....	5
1.1.2. Régimen de financiamiento a las exportaciones.....	6
1.1.3. El financiamiento de exportaciones en cifras.....	15
1.2. Financiación de exportaciones del BROU .....	19
1.2.1. Pre- financiación de exportaciones .....	20
1.2.2. Post- financiación de exportaciones .....	22
1.2.3. Complemento al régimen BCU .....	23
CAPÍTULO 2 - FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN EL MERCOSUR Y CHILE .....	25
2.1. Incentivos financieros a las exportaciones en Argentina .....	25
2.1.1. Situación actual de Argentina .....	25
2.1.2. Financiación de exportaciones en Argentina .....	26

2.1.2.1. Banco Central de la República Argentina .....	27
2.1.2.2. Banco de Inversiones y Comercio Exterior .....	31
2.1.2.2.1. Pre- financiación.....	31
2.1.2.2.2. Post- financiación de exportaciones.....	33
2.1.2.3. Banco de la Nación Argentina.....	34
2.1.2.3.1. Pre- financiación de exportaciones de PyMEs .....	35
2.1.2.3.2. Post- financiación de exportaciones de PyMEs.....	36
2.1.2.3.3. Pre- financiación de grandes empresas .....	39
2.1.2.3.4. Post- financiación de grandes empresas.....	40
2.1.3. Otros incentivos financieros .....	42
2.1.3.1. Régimen de bonificación de tasas .....	42
2.2. Incentivos financieros a las exportaciones en Brasil .....	45
2.2.1. Situación actual de Brasil.....	45
2.2.2. Financiación de exportaciones en Brasil.....	47
2.2.2.1. BNDES-EXIM.....	47
2.2.2.1.1. Pre- embarque .....	50
2.2.2.1.2. Post- embarque.....	54
2.2.2.2. PROEX- Programa de financiamiento de exportaciones .....	56
2.2.2.2.1. PROEX - Financiamiento .....	57
2.2.2.2.2. PROEX - Ecuación de tasas de interés .....	59

2.2.2.3. Adelanto de contrato de cambio.....	61
2.2.2.4. Anticipo de contrato de exportación .....	62
2.3. Incentivos financieros en Chile .....	63
2.3.1. Situación actual en Chile .....	63
2.3.2. Financiamiento de exportaciones en Chile .....	65
2.3.2.1. Corporación de Fomento a la Producción.....	65
2.3.2.1.1. Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al exportador chileno.....	66
2.3.2.1.2. Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al comprador extranjero .....	69
2.3.2.1.3. Cobertura CORFO de préstamos bancarios a exportadores .....	71
2.3.2.2. Fondo de garantía para pequeños empresarios .....	73
2.4. Incentivos financieros a las exportaciones en Paraguay .....	76
2.4.1. Situación actual de Paraguay .....	76
2.4.2. Programas y políticas de apoyo a la exportación.....	77
2.4.3. La Red de Inversiones y Exportaciones del Paraguay.....	79
<b>CAPITULO 3 - ANALISIS COMPARATIVO DE LOS DIVERSOS REGIMENES DE FINANCIAMIENTO.....</b>	<b>80</b>
3.1. Consideraciones iniciales .....	80
3.2. Comparación de los diversos regímenes de pre y post financiación de exportaciones .....	81

3.3. Comparación entre el régimen de financiamiento del BCU, el régimen de bonificación de tasas de interés y el régimen PROEX-ecualización de tasas de interés .....	102
CAPÍTULO 4 - TRABAJO DE CAMPO.....	108
4.1. Objetivos.....	108
4.2. Información relevada .....	108
4.2.1. Instituciones Financieras .....	109
4.2.1.1. Productos financieros para exportadores y su promoción ..	109
4.2.1.2. Evolución del uso del mecanismo de financiamiento de exportaciones.....	110
4.2.1.3. Conocimiento del mecanismo y empresas que lo utilizan...	111
4.2.1.4. Determinación de la tasa de interés.....	111
4.2.1.5. Condiciones para el otorgamiento del crédito .....	112
4.2.1.6. Mejoras al régimen vigente y conocimiento de la normativa regional .....	113
4.2.2. Agencia de Consultoría Financiera .....	114
4.2.2.1. Actividad principal .....	114
4.2.2.2. Condiciones para acceder al financiamiento y principales clientes.....	115
4.2.2.3. Plazo, porcentaje y tasa de interés de los financiamientos.	115
4.2.2.4. Financiamiento de exportaciones con fondos propios .....	116
4.2.3. Banco Central del Uruguay .....	117

4.2.3.1. Régimen actual .....	117
4.2.3.2. Principales características.....	118
4.2.3.3. Administración del régimen de financiamiento de exportaciones.....	119
4.2.3.4. Posibles modificaciones .....	119
CONCLUSIONES.....	120
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	124

## INTRODUCCIÓN

### 1. Objetivo del trabajo

El presente trabajo tiene como objetivos realizar un análisis sobre el régimen de financiamiento de exportaciones del Banco Central del Uruguay, contenido en el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones y realizar un estudio comparativo con este tipo de regímenes de financiamiento en los países miembros del MERCOSUR y Chile, buscando así posibilidades de mejora para Uruguay.

Para esto realizaremos un estudio de los mecanismos de financiamiento vigentes en la región, específicamente para aquellos países que utilizan mecanismos de financiamiento similares al utilizado en Uruguay.

En este marco nos enfocaremos particularmente a investigar y analizar el grado de avance que presenta la normativa de pre y post financiación de exportaciones en el Uruguay, analizando si existen diferencias y similitudes con la establecida a nivel regional.

### 2. Fundamento

En primer lugar, consideramos que si bien se han realizado trabajos monográficos acerca del financiamiento de las exportaciones, creemos que sería conveniente focalizar el tema de este tipo de financiamiento a través del BCU en un momento de la economía en donde la banca privada busca negocios para desarrollarse y también la autoridad estatal busca profundizar el desarrollo de la inversión y de la producción en el país.

En segundo lugar, creemos que es de utilidad para los distintos agentes económicos tener información comparada sobre este tipo de financiamiento en el MERCOSUR.

Para el exportador es valioso tomar conocimiento de la situación en la que se encuentra frente a los competidores de la región, para poder desarrollar una estrategia de negocio basada en las diferencias que existan con los diversos regímenes de financiación de los países con los cuales compite en terceros mercados.

Desde el punto de vista de la autoridad estatal es de utilidad contar con información comparada del MERCOSUR, para poder realizar las modificaciones y mejoras a la normativa vigente, de forma tal de posicionar al exportador uruguayo en una mejor situación.

Según datos obtenidos del “Informe de comercio exterior” de Uruguay XXI, las exportaciones de bienes han disminuido en el 2009 un (8,7)% con respecto a 2008; esto sin embargo, no muestra la última tendencia de las exportaciones, ya que en los meses de noviembre y diciembre de 2009 las exportaciones de bienes crecieron un 7,2% y un 36,4% respectivamente con respecto a igual período del año anterior. Estas cifras son un fiel reflejo del crecimiento y la recuperación del país, ya que a pesar del devenir de la crisis financiera mundial, en que las exportaciones se retrajeron de forma significativa durante el año, hacia finales del 2009 mostraron marcados signos de mejoría; dadas estas condiciones, la importancia que tienen las herramientas referentes al financiamiento de las exportaciones.

Es por todos los motivos expuestos anteriormente que consideramos que el estudio y comparación de los diferentes regímenes de financiamiento a las exportaciones utilizados tanto en la región como en el ámbito nacional, amerita el desarrollo de una investigación sobre el tema.

### **3. Metodología**

En primer lugar se realizó una investigación de la diversa bibliografía técnica, artículos, y toda otra información disponible referente a los mecanismos de financiamiento en el MERCOSUR y Chile, con el objetivo de obtener una comprensión de los conceptos teóricos que estarán involucrados en el trabajo.

En una segunda instancia se estudiaron dichos mecanismos en el Uruguay, con especial énfasis en la pre y post-financiación de exportaciones, particularmente lo establecido por el régimen del BCU, analizando si se encuentran alineados con las mejores prácticas en la materia.

En una tercera etapa se expusieron los mecanismos de financiación de exportaciones vigentes en los restantes países miembros del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay) y Chile.

Como una cuarta etapa se realizó un análisis comparativo entre lo establecido por la normativa vigente en el Uruguay (Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones) y la normativa vigente a nivel regional.

En quinto lugar se efectuaron entrevistas a organismos relacionados con la actividad exportadora del Uruguay, BCU y otros (instituciones financieras, empresas).

Finalmente, sobre la base del trabajo realizado, se formularon las conclusiones sobre aspectos tales como: la situación del exportador uruguayo en la región, si las políticas de financiamiento de exportaciones en Uruguay están alineadas con las de la región, si se debería considerar realizar modificaciones a la normativa vigente, entre otras.

#### **4. Contenido**

El presente trabajo cuenta con cuatro partes que se han desarrollado en capítulos y sus respectivas conclusiones.

El capítulo 1 - Financiamiento de exportaciones en Uruguay, describe el régimen del BCU amparado en el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones, detallando sus principales características y funcionamiento. Se exponen también los mecanismos de financiamiento del BROU a fin de ser comparados con el régimen del BCU identificando similitudes y diferencias.

El capítulo 2 - Financiamiento de exportaciones en el MERCOSUR y Chile, consiste en un análisis de los principales mecanismos de financiamiento en Argentina, Brasil, Paraguay y Chile. El objetivo es exponer los distintos incentivos financieros que ofrecen dichos países a los exportadores en la fase de pre y post embarque para posteriormente ser comparados con el régimen del BCU.

El capítulo 3 - Análisis comparativo de los diversos regímenes de financiamiento, busca comparar los regímenes analizados en los capítulos 1 y 2, con la finalidad de determinar el grado de avance de Uruguay en materia de incentivos financieros a las exportaciones, en comparación con los países del MERCOSUR.

El capítulo 4 - Trabajo de campo, expone los resultados obtenidos de entrevistas realizadas a instituciones financieras de plaza, el BCU y otras instituciones o agencias vinculadas al financiamiento de exportaciones, sobre el conocimiento que existe acerca de los mecanismos de financiamiento en la región y las posibilidades de mejora de los mecanismos existentes.

## **CAPÍTULO 1- FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN URUGUAY**

### **1.1. Financiación de Exportaciones del BCU**

#### **1.1.1. Reseña histórica del Banco Central del Uruguay**

El Banco Central del Uruguay fue creado por el artículo 196 de la Constitución de la República Oriental del Uruguay de 1967, al tenor de “Habrá un Banco Central de la República, que estará organizado como ente autónomo y tendrá los cometidos y atribuciones que determine la ley aprobada con el voto de la mayoría absoluta del total de componentes de cada Cámara”.

Posteriormente, en virtud de la ley N° 13.594 de 6 de julio de 1967 se dispuso denominarlo Banco Central del Uruguay, a fin de evitar comprensibles confusiones derivadas de la evidente similitud con el nombre Banco de la República Oriental del Uruguay.

Previo a la creación del BCU, la emisión de billetes, el gobierno del régimen monetario y la supervigilancia y fiscalización de la banca privada (funciones luego asignadas a éste) eran ejercidas por el Departamento de emisión del BROU, en cumplimiento de lo dispuesto por su Carta Orgánica, aprobada por la ley N° 9.808 de 2 de enero de 1939.

La Carta Orgánica del BCU fue aprobada por la ley N° 16.696 de 30 de marzo de 1995. Luego fue modificada y aprobada por la ley N° 18.401 del 24.10.08.

En el art. 3 de dicha ley se enuncian sus finalidades primordiales:

a) La estabilidad de precios que contribuya con los objetivos de crecimiento y empleo.

b) La regulación del funcionamiento y la supervisión del sistema de pagos y del sistema financiero, promoviendo sus solidez, solvencia, eficiencia y desarrollo.

A su vez tiene otros cometidos específicos vinculados a: la emisión de billetes y acuñación de moneda, aplicación de instrumentos monetarios, cambiarios y crediticios, asesor económico, banquero y representante del Gobierno, administración de las reservas internacionales del Estado, entre otras. Entre sus nuevas atribuciones se encuentran las de regulación y control Administradoras de fondos de ahorro provisional, de Seguros y reaseguros, de Mercado de valores y de los Fondos de inversión.

### **1.1.2. Régimen de financiamiento a las exportaciones**

Financiamiento de exportaciones es el régimen previsto en el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones artículos 19 y siguientes. Dicho régimen fue desarrollado por el Ministerio de Economía y Finanzas y es administrado por el BCU; sus sucesivas modificaciones se realizan a través de circulares emitidas por el BCU, pero desarrolladas en conjunto con el MEF.

#### **Alcance**

El financiamiento de exportaciones será aplicable a la adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional (pre-financiación), así como a la colocación de éstas en el exterior hasta el momento de su cobro (post-financiación).

Básicamente están amparadas todas las mercaderías, tanto las tradicionales como las no tradicionales, existiendo algunas pocas excepciones como es el

caso de las lanas sucias, el ganado ovino y bovino en pie (con excepción del de pedigrí y puro por cruza), los cueros ovinos y bovinos secos y salados, cueros y descarnes, pickelados y wet-blue. Las excepciones son pocas, por lo que podemos decir que estamos frente a un régimen de financiamiento de carácter bastante general. A pesar de que las excepciones, son algunos de los principales productos de Uruguay, esto tiene su razón de ser; lo que se busca es que la mercadería que se exporte, cumpla con un proceso de industrialización que le agregue valor. Así podemos ver que las exportaciones de ganado en pie son una excepción al régimen, pero no los son las exportaciones de la industria frigorífica. Lo mismo pasa con las exportaciones de lanas sucias, que también son una excepción, sin embargo las exportaciones de la industria textil están comprendidas en el régimen.

Por otra parte, vemos que el mencionado régimen abarca solamente las exportaciones de bienes, dejando de lado las exportaciones de servicios, que crecen constantemente. Esto también tiene su fundamento y es que el control de las exportaciones de servicios, tiene importantes diferencias con los controles de las exportaciones de bienes. Es por esto que a pesar de varias solicitudes de creación de un régimen específico para la exportación de servicios, aún no se ha desarrollado un mecanismo similar.

### **Partes intervinientes**

En la concertación del financiamiento de exportaciones intervienen tres figuras, por un lado el BCU y por otro, un exportador y una institución financiera (banco, casa financiera o cooperativa de intermediación financiera). El exportador se presenta a dicha institución financiera, solicitando financiar una determinada exportación. Lo que hace el banco es, presentar la solicitud de constitución de financiamiento en el BCU, y automáticamente éste la autoriza y queda constituido el financiamiento.

### **Beneficiarios**

Podrán acceder a este régimen los exportadores directos e indirectos definidos en el artículo 8 del Decreto No. 67/975 del 23 de enero de 1975.

Son exportadores directos, aquellos que exportan lo que producen. Son exportadores indirectos aquellos productores de insumos que cumplan con las siguientes condiciones:

- Se incorporen materialmente al producto final y provengan del grado de industrialización inmediato anterior o le sirvan de envase.
- Signifique un mínimo del 15% del valor FOB de exportación del producto final.
- Ese insumo tenga el beneficio de la devolución de tributos si hubiera sido exportado directamente.

Cuando intervenga un exportador indirecto será indispensable la suscripción, por parte del vendedor FOB de la mercadería uruguaya en plaza y del exportador, de una declaración jurada en la que se especifique la función cumplida por cada uno de ellos, asumiendo la responsabilidad solidaria correspondiente.

Observamos que pueden acceder entonces a este financiamiento tanto pequeñas y medianas empresas como grandes, siempre y cuando cumplan con las condiciones impuestas por BCU y aquellas que le establezca la institución otorgante del crédito.

### **Moneda estipulada**

La entrega de divisas al BCU, a efectos de concertar el financiamiento, deberá pactarse exclusivamente en dólares estadounidenses. La lógica de esto radica en que la mayoría de las operaciones de comercio exterior se pactan en dólares, además de que muchos de los insumos que los exportadores necesitan para producir tienen sus precios fijados en esta moneda, por ejemplo los productos agrícolas o el ganado. Estos dos sectores son los que tienen mayor volumen de exportaciones y por consiguiente un mayor uso de este mecanismo.

## **Constitución de financiamiento**

El exportador se presenta a una empresa de intermediación financiera solicitando la financiación de determinada exportación. Básicamente lo que hace el banco es, presentar la solicitud de constitución de financiamiento en el BCU y automáticamente éste la autoriza salvo que fuese de algunas de las mercaderías no elegibles. Esto no tiene ningún trámite de gestión personal ni nada similar, es un régimen automatizado a través de la red de intercomunicación del sistema financiero.

El financiamiento se constituirá a partir del día hábil siguiente a que la empresa de intermediación financiera presente la solicitud al BCU. La sola presentación de la solicitud autoriza al BCU a debitar el 30% del financiamiento o el 10% del mismo, de su cuenta corriente en dólares estadounidenses, a opción del beneficiario. Cuando se autoriza la constitución de la exportación se origina o se crea un depósito en el BCU al plazo elegido por el exportador. El BCU debita de la cuenta la de institución financiera intermediaria, el monto de ese depósito.

## **Monto mínimo**

A pesar de no haberse fijado un monto máximo, sí existe un monto mínimo. Este establece que no se admiten operaciones por un monto inferior a U\$S 10.000 (diez mil dólares estadounidenses). Por operación se entiende que puede ser una o más exportaciones. En el caso de que un exportador no llegase al monto mínimo para acceder al régimen con una sola exportación, este tendrá la posibilidad de hacer un “pool” de exportaciones y así poder beneficiarse de este mecanismo.

Con la fijación de este monto mínimo, se busca evitar centrar la atención en operaciones de cuantía poco significativa en el monto global de exportaciones, además de que tampoco sería muy rentable para los exportadores la constitución de financiamientos por montos menores.

### **Monto máximo**

La normativa vigente no establece un monto máximo de financiamiento, por lo que se deduce que el exportador tendrá la posibilidad de financiar el 100 % del valor FOB de las exportaciones.

### **Plazo**

El plazo de financiamiento es elegido por el exportador y este no podrá exceder de 180, 270 o 360 días corridos, que se contarán desde la fecha de su constitución. El beneficiario tomará la opción de su conveniencia al momento de presentar la solicitud ante el BCU. Existen ciertas disposiciones circunstanciales que otorgan plazos adicionales; estas se emiten a raíz de situaciones particulares que impiden que los exportadores puedan cumplir con los plazos pactados, como por ejemplo el advenimiento de una crisis internacional, en la que se cierran los mercados y los exportadores no pueden exportar todo lo prometido. La principal diferencia de estos plazos adicionales con el plazo original, es que no se generan intereses por ese período de tiempo.

### **Intereses**

El principal beneficio de este régimen, son los intereses que paga el BCU al exportador. Estos intereses no son exclusivamente por el monto que está depositado en BCU (30% o 10% dependiendo de la opción tomada), sino que son sobre el 100% de la operación. De esta forma el exportador obtiene una doble rentabilidad por el capital tomado en préstamo, por un lado obtiene una ganancia comercial por la exportación de sus productos y por otro una ganancia financiera resultante del interés que le paga el BCU.

Se observa que el costo financiero del exportador que toma capital prestado se verá disminuido por los intereses que percibe del BCU.

A los efectos de liquidar intereses sobre el financiamiento constituido se toma la tasa LIBOR a seis meses de plazo de cierre del último día del mes anterior al de la fecha de constitución del financiamiento según el plazo seleccionado.

De acuerdo con esto, la tasa a aplicar por el BCU, será:

A) Si la empresa registra exportaciones por hasta U\$S 5.000.000 anuales:

PLAZO MAXIMO	DEPÓSITO EN BCU	
	30%	10%
180 DÍAS	5,00 % ANUAL + 30 % LIBOR	3,50 % ANUAL + 10 % LIBOR
270 DÍAS	3,75 % ANUAL + 30 % LIBOR	2,45 % ANUAL + 10 % LIBOR
360 DÍAS	2,50 % ANUAL + 30 % LIBOR	1,50 % ANUAL + 10 % LIBOR

B) Si la empresa registra exportaciones totales por más de U\$S 5.000.000 anuales:

PLAZO MAXIMO	DEPÓSITO EN BCU	
	30%	10%
180 DÍAS	1,78 % ANUAL + 30 % LIBOR	1,00 % ANUAL + 10 % LIBOR
270 DÍAS	1,34 % ANUAL + 30 % LIBOR	0,70 % ANUAL + 10 % LIBOR
360 DÍAS	0,89 % ANUAL + 30 % LIBOR	0,40 % ANUAL + 10 % LIBOR

### Disposiciones circunstanciales:

1) A los efectos de liquidar intereses sobre el financiamiento constituido hasta el 31 de diciembre de 2009, la tasa a aplicar por el BCU, será:

Si la empresa registra exportaciones totales por más de U\$S 5.000.000 anuales:

PLAZO MAXIMO	DEPÓSITO EN BCU	
	30%	10%
180 DÍAS	2,78 % ANUAL + 30 % LIBOR	1,56 % ANUAL + 10 % LIBOR
270 DÍAS	1,85 % ANUAL + 30 % LIBOR	1,04 % ANUAL + 10 % LIBOR
360 DÍAS	1,39 % ANUAL + 30 % LIBOR	0,78 % ANUAL + 10 % LIBOR

A partir del 1 de enero del 2010, esta situación cambia para aquellas empresas que hayan tomado la opción de depósito del 10%, las tasas de interés a aplicar serán las siguientes:

PLAZO MAXIMO	DEPOSITO EN BCU
	10%
180 DÍAS	1,78 % ANUAL + 10 % LIBOR
270 DÍAS	1,34 % ANUAL + 10 % LIBOR
360 DÍAS	0,89 % ANUAL + 10 % LIBOR

2) Hasta el 30 de junio de 2010, las tasas previstas para empresas indicadas en punto A (exportaciones menores a 5 millones de dólares anuales) se aplicarán también a las exportaciones de la cadena textil, exportaciones del sector automotriz, exportaciones de curtiembres, marroquinería y calzado y exportaciones del sector de madera para construcción y papel estucado. Estas disposiciones circunstanciales surgen a raíz del deterioro que enfrentan estos sectores y la crisis económica recientemente atravesada.

Podemos observar que las tasas de interés pagadas por el BCU, decrecen a mayor volumen de exportaciones, mayor plazo y menor monto de depósito. Si realizamos un análisis de las distintas opciones, vemos que al exportador que desea financiarse, le será más rentable tomar financiamiento a plazos más cortos y con la opción de depósito del 30%, pero esto no siempre es posible dadas las condiciones del negocio, como plazo para producir y el monto de capital necesario. Además vemos que mediante este diferencial en las tasas, se busca beneficiar al pequeño empresario, que es sin duda quien se encuentra en una situación más desfavorable y a quién le es más difícil insertarse en mercados internacionales.

### **Embarques afectados dentro del plazo**

Dentro del plazo establecido (180, 270 o 360 días), el exportador deberá presentar a la institución de intermediación financiera interviniente todos los

cumplidos de embarque referentes a la operación de financiamiento. Esta deberá informar al BCU el cumplimiento de exportaciones en cantidad suficiente para cubrir el importe constituido originalmente en moneda extranjera.

A tal efecto deberán considerarse los valores FOB reales cumplidos, arbitrados a dólares estadounidenses según cierre de la mesa de cambios del día anterior al de la fecha de solicitud de financiamiento.

Los embarques que se afecten no podrán tener una antigüedad superior a los 360 días corridos a la fecha de cancelación total o parcial del financiamiento.

### **Cancelación del financiamiento**

Existen cuatro formas de cancelar el financiamiento; las mismas se describen a continuación:

1) Dentro de los 30 días corridos de recibidas las divisas provenientes de la exportación, ya sea a través del pago del importador, como en el caso de que se obtengan las mismas en forma adelantada por negociación de los documentos de adeudo provenientes de la operación comercial. Por lo tanto, si durante el plazo no sólo materializa la exportación sino que además la cobra, el exportador tiene la obligatoriedad dentro de los 30 días de recibida la divisa de presentar los cumplidos de embarque correspondientes y efectuar la cancelación. Se liberan los fondos del depósito más los intereses en función del plazo adoptado. Siempre es conveniente para el exportador hacer uso de estos 30 días adicionales y no presentar los cumplidos inmediatamente después de cobrada la exportación ya que perdería un mes de intereses.

2) Al vencimiento del plazo máximo por el que optó el exportador al momento de la constitución, en caso de que no se haya recibido previamente la divisa. . Por lo tanto, aún no habiendo cobrado la exportación el exportador presenta los cumplidos de embarque, demuestra que ha materializado la exportación dentro del plazo y el BCU automáticamente da por cancelada la operación, liberando los fondos depositados más los intereses. La operación con la institución

financiera interviniente puede seguir vigente ya que el exportador no ha recibido el producido de sus exportaciones para poder cancelar su obligación.

3) En cualquier momento que lo soliciten el exportador y la empresa de intermediación financiera interviniente, conjuntamente, o solamente esta última, por razones fundadas a juicio del BCU.

4) Al vencimiento del plazo optado y no habiendo exportado el monto suficiente para cubrir el importe del financiamiento concertado, el BCU cancela la operación. Se libera el depósito, no se pagan intereses sobre el mismo y además se le cobra una multa al exportador del 2.5% anual por el período que va desde la fecha de la constitución del financiamiento hasta su liquidación.

### **Liquidación de la operación**

El BCU libera el depósito constituido (10% ó 30%), más los intereses calculados sobre el total del financiamiento por el lapso comprendido entre la fecha de constitución y la de liquidación y este se deposita en la cuenta que la institución financiera interviniente tiene en BCU.

No obstante, si la fecha de liquidación excediera en más de 30 días corridos a la de recepción de divisas, se tomará esta última.

El exportador podrá optar por recibir en dólares americanos o en pesos uruguayos la devolución del depósito realizado en oportunidad de la constitución del financiamiento, incrementado con los intereses correspondientes para todas aquellas constituciones vigentes al 31 de octubre de 2009, en tanto que las nuevas constituciones a partir de noviembre de 2009 serán canceladas exclusivamente en pesos uruguayos.

### **Control**

El BCU podrá efectuar en las empresas solicitantes del financiamiento las inspecciones contables, administrativas o técnicas que juzgue oportunas.

### **1.1.3. El financiamiento de exportaciones en cifras**

Mediante los cuadros siguientes, buscamos exponer información sobre el grado de utilización de este régimen en el total de exportaciones, sobre el sector de actividad que más lo utiliza y sobre cuál de todas las opciones de financiamiento es la más utilizada.

Las cifras que se exponen a continuación son para los primeros nueve meses del 2009, ya que esta es la última información que se encuentra disponible en la página web del BCU.

**Constituciones de financiamientos por rama de actividad**

<b>Actividad</b>	<b>Constituciones a setiembre 2009</b>	<b>%</b>
Agrícola	724.575	28,87%
Frigorífica	406.944	16,21%
Productos Alimenticios	331.091	13,19%
Lácteos	171.460	6,83%
Extracción de Madera	143.824	5,73%
Productos Químicos	122.694	4,89%
Textiles	104.007	4,14%
Plástico	95.747	3,81%
Curtiembres y Marroquinería	82.860	3,3%
Caucho	81.558	3,25%
Productos del Mar	70.785	2,82%
Minerales No Metálicos	50.020	1,99%
Papel y Productos de Papel	46.359	1,85%
Material de Transporte	35.830	1,43%
Metálicas Básicas	18.317	0,73%
Otros Grupos de Actividad	15.840	0,63%
Prendas de Vestir	3.900	0,16%
Maquinas y Aparatos elect.	3.136	0,12%
Tabaco	1.000	0,04%
Molinera	200	0,01%
<b>Total general</b>	<b>2.510.147</b>	<b>100%</b>

(cifras en miles de dólares)

**Exportaciones totales de la economía por rama de actividad**

<b>Actividad</b>	<b>Exportaciones a setiembre 2009</b>	<b>%</b>
Agrícola	1.468.731	27%
Frigorífica	1.208.933	23%
Extracción de Madera	292.388	5%
Curtiembres y Marroquinería	161.569	3%
Textiles	163.612	3%
Productos del Mar	150.791	3%
Lácteos	183.400	3%
Plásticos y Envases	131.074	2%
Vehículos	68.512	1%
Otros	1.521.697	28%
<b>Total</b>	<b>5.350.707</b>	<b>100%</b>

(cifras en miles de dólares)

En el cuadro de “Constituciones de financiamientos por rama de actividad” se muestran las constituciones de financiamientos por rama de actividad para los primeros nueve meses del 2009. De aquí concluimos que los sectores que más utilizan el régimen de financiamiento de exportaciones son el sector agrícola con un 28,87% y la industria frigorífica con un 16,21%. Otras industrias que también tienen un peso importante son la alimenticia, los lácteos, la industria maderera, la industria textil y las curtiembres. Esto está en concordancia con el segundo cuadro “Exportaciones totales de la economía por rama de actividad”, que muestra el volumen de exportaciones totales por sector de actividad. Aquí podemos observar que los sectores que más exportan, son también quienes dan más uso a este mecanismo.

### **Constituciones por régimen**

<b>Nro Circ.</b>	<b>Días</b>	<b>Régimen</b>	<b>Acumulado a setiembre 2009</b>	<b>Cantidad</b>
43	180	Exportaciones > 5 millones 2.78% + 30% LIBOR	1.512.765	748
44	270	Exportaciones > 5 millones 1.85% + 30% LIBOR	543.257	165
23	180	Exportaciones < 5 millones 5.00% + 30% LIBOR	120.949	276
45	360	Exportaciones > 5 millones 1.39% + 30% LIBOR	86.932	34
33	180	Textil 5.00% + 30% LIBOR	75.923	92
46	180	Exportaciones > 5 millones 1.56% + 10% LIBOR	70.923	54
63	180	Cuero y marroquinería 5.00% + 30% LIBOR	58.540	40
53	180	Automotriz 5.00% + 30% LIBOR	17.100	8
73	180	Madera y papel 5.00% + 30% LIBOR	7.550	7
47	270	Exportaciones > 5 millones 1.04% + 10% LIBOR	7.300	4
74	270	Madera y papel 3.75% + 30% LIBOR	3.893	3
34	270	Textil 3.50% + 30% LIBOR	3.635	4
24	270	Exportaciones < 5 millones 3.75% + 30% LIBOR	700	2
25	360	Exportaciones < 5 millones 2.50% + 30% LIBOR	600	1
26	180	Exportaciones < 5 millones 3.50% + 10% LIBOR	80	1
<b>Total General</b>			<b>2.510.147</b>	<b>1.439</b>

(cifras en miles de dólares)

En este cuadro vemos las constituciones de financiamientos por régimen para los primeros nueve meses del 2009. El financiamiento de exportaciones se constituye bajo alguno de los seis regímenes previstos en la reglamentación, los que se identifican con distintos números de “circulares”. Estos seis regímenes son:

- Exportaciones mayores a U\$S 5 millones
- Exportaciones menores U\$S 5 millones
- Régimen textil
- Régimen automotriz
- Régimen de curtiembres, marroquinería y calzado

- Régimen de madera para construcción y papel estucado.

Cada una de estas circulares tiene una especificación en cuanto a plazo, monto del depósito a constituir y tasa de interés, que determina el pago de los intereses al momento de la cancelación.

Con esta información podemos ver que los regímenes más utilizados son, en primer lugar con 51,4% de las operaciones constituidas, el régimen de exportaciones mayores a U\$S 5 millones a 180 días de plazo con un depósito del 30%. En segundo lugar con un 19,2%, el régimen de exportaciones menores a U\$S 5 millones con un plazo de 180 días y un depósito del 30%. En tercer lugar con un 11,5% el régimen de exportaciones mayores a U\$S 5 millones a 270 días de plazo y un depósito del 30%. De aquí podemos concluir que la mayoría de los exportadores, toman la opción de financiamiento que les reporta una mayor rentabilidad, tanto para el caso de grandes exportadores como los pequeños.

A su vez también es importante remarcar que los pequeños exportadores tienen un menor uso de este mecanismo. Esto puede deberse a dos motivos principales, a la falta de información sobre este régimen, así como también a las mayores dificultades para acceder a los créditos.

## **1.2. Financiación de exportaciones del BROU**

El Banco de la República Oriental del Uruguay, fundado en 1896, es el banco más importante en Uruguay. Desde su creación, ha jugado en forma ininterrumpida, un rol decisivo en el desarrollo económico del país.

Su misión es brindar servicios financieros accesibles a toda la población a costos adecuados, estimular el ahorro y fomentar la producción de bienes y servicios contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

El BROU apoya a los exportadores tanto en las etapas previas como posteriores al embarque, ofreciéndole distintos productos para su financiación.

Mediante la pre-financiación, el banco asiste la preparación de los productos a exportar, en tanto que con el financiamiento de post-exportación, es posible obtener el adelanto de un porcentaje sustancial del producido de las ventas al exterior.

Es importante destacar que el BROU no compite con el régimen del BCU, es decir, no ofrece incentivos diferentes a los ofrecidos por las instituciones de intermediación financiera privadas de plaza. El régimen del BCU es por excelencia el más utilizado por los exportadores, y en consecuencia no hay institución que ofrezca un incentivo tal, que pueda hacer disminuir la utilización del mismo. Los créditos ofertados por las instituciones de intermediación financiera actúan como complementarios del régimen del BCU. Lo que buscamos al desarrollar los productos que ofrece el BROU, es mostrar algunas de las opciones de financiamiento complementarias que dispone el exportador.

### **1.2.1. Pre- financiación de exportaciones**

#### **Alcance**

Financia la compra de materias primas, insumos y gastos de producción de los bienes a exportar. También financia la compra de lana para la exportación; el financiamiento será con pago directo a los productores, consignatarios o acopiadores. En este último caso, el exportador no podrá ampararse bajo el régimen del BCU.

#### **Beneficiarios**

Serán beneficiarios de este financiamiento todas las empresas exportadoras sin distinción alguna de tamaño ni ramo de actividad.

Para aquellos exportadores con antecedentes de negocios con el BROU, será más fácil el acceso al financiamiento que para aquellos nuevos clientes, dado que el banco tiene conocimiento del negocio del cliente y ha determinado su riesgo.

### **Plazo**

Es una línea anual, renovable al vencimiento. El documento de adeudo, puede tener hasta seis meses de plazo, siendo repetible por hasta dos veces de tres meses cada una, hasta el vencimiento de la línea (lo que corresponde a un año como máximo).

### **Moneda**

El financiamiento podrá constituirse en dólares estadounidenses o euros.

### **Monto**

Se realiza una fijación anual del tope de la línea de crédito del cliente, en función de sus antecedentes y el nivel proyectado de exportaciones. El exportador podrá constituir operaciones de financiamiento dentro de este tope.

### **Intereses**

La tasa de interés a aplicar, es aquella vigente al momento de la operación. Para esto se considera también el riesgo de crédito del cliente y los descuentos que podrían realizarse.

Las tasas vigentes (en dólares estadounidenses) al 01.10.09 van desde 5,00% para las operaciones con clientes categoría 1A, hasta el 8,00% para los clientes categoría 3.

### **Liquidación**

El pago se realizará al momento del vencimiento del documento de adeudo. El producido líquido de las divisas provenientes de las exportaciones correspondientes al presente financiamiento se aplicará a la cancelación de las

obligaciones originadas por el mismo. El eventual remanente se destinará a la cancelación de obligaciones vencidas en el sector exportaciones o en el resto del BROU. De existir un excedente será de libre disponibilidad. La liquidación y cancelación de la operación con el BROU, es independiente a de la cancelación de la operación con el BCU.

### **1.2.2. Post- financiación de exportaciones**

#### **Alcance**

Adelanto sobre exportaciones cursadas por el BROU.

#### **Beneficiarios**

Serán beneficiarios de este financiamiento todas las empresas exportadoras sin distinción alguna de tamaño ni ramo de actividad.

Para aquellos exportadores con antecedentes de negocios con el BROU, será más fácil el acceso al financiamiento que para aquellos nuevos clientes, dado que el banco tiene conocimiento del negocio del cliente y ha determinado su riesgo.

#### **Plazo**

Es una línea anual, renovable al vencimiento. El documento de adeudo, puede tener hasta seis meses de plazo, siendo repetible por hasta dos veces de tres meses cada una, hasta el vencimiento de la línea.

#### **Moneda**

El financiamiento podrá constituirse en dólares estadounidenses o euros.

### **Monto**

Se realiza una fijación anual del tope de la línea de crédito del cliente. Se podrá financiar hasta el 70% del valor FOB de cada exportación.

### **Intereses**

La tasa de interés a aplicar, es aquella vigente al momento de la operación. Para esto se considera también el riesgo de crédito del cliente y los descuentos que podrían realizarse.

Las tasas vigentes (en dólares estadounidenses) al 01.10.09 van desde 5,00% para los clientes con categoría 1A, hasta el 8,00% para los clientes categoría 3.

### **Liquidación**

Se realiza el pago al momento de recibir las divisas provenientes del exterior. La cancelación y liquidación de la operación con el BROU, son independientes a la cancelación y liquidación de la operación con el BCU.

## **1.2.3. Complemento al régimen BCU**

### **Alcance**

Financiación de parte de los fondos inmovilizados por la utilización de la operativa de asistencia a las exportaciones ofrecida por el BCU. Con fondos inmovilizados hacemos referencia a aquellos que están depositados en BCU (30% o 10%).

### **Beneficiarios**

Serán beneficiarios de este financiamiento, todos aquellos exportadores usuarios del régimen del BCU.

### **Plazo**

El plazo será el mismo que el de la operación original con el BCU, siendo este 180, 270 o 360 días.

### **Moneda**

El financiamiento podrá constituirse exclusivamente en dólares estadounidenses, ya que esta es la única moneda admitida por el BCU para este régimen.

### **Monto**

Podrá financiarse hasta el 25% de la operación original con el BCU.

### **Intereses**

De existir financiamiento original con el BROU, a la misma tasa. De lo contrario, a la tasa financiera vigente al momento de la operación, considerándose el riesgo de crédito y los descuentos que correspondan.

### **Liquidación**

El exportador deberá pagar al vencimiento del plazo.

### **Otras disposiciones**

La garantía es autoliquidable, por lo que deben cederse a favor del BROU, los derechos del depósito en el BCU más el 100% de los intereses devengados en la operación.

## **CAPÍTULO 2 - FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN EL MERCOSUR Y CHILE**

### **2.1. Incentivos financieros a las exportaciones en Argentina**

#### **2.1.1. Situación actual de Argentina**

La crisis financiera global de fines de 2008 repercutió sensiblemente en el desempeño del intercambio comercial argentino. Para el mes de agosto se vislumbraba un año de crecimiento récord de las exportaciones, estimado en un 40%. Sin embargo, las retracciones interanuales durante los meses de noviembre y diciembre derivaron en un incremento que encontró su techo en el 26,5%. Las importaciones, por su parte, corrieron igual suerte: crecieron a una tasa del 28,4%, luego de registrar a mediados de año aumentos acumulados cercanos al 45%.

En el comparativo de la evolución de las exportaciones respecto del año 2002, los números de 2008 muestran un aumento del 174,6%, mientras que las importaciones crecieron durante el mismo lapso a una notable tasa del 540%.

Pero más allá de no haber conseguido el crecimiento esperado, las exportaciones e importaciones, crecen a tasas considerables; es por esto que en el correr de los últimos años, se han venido desarrollando mecanismos para incentivar y promocionar las exportaciones de las MIPyMEs, algunos de los cuales desarrollaremos a lo largo de este capítulo.

### **2.1.2. Financiación de exportaciones en Argentina**

El acceso a una financiación adecuada del comercio es un elemento fundamental para lograr buenos resultados en materia de exportación, es por esto que los gobiernos implementan ciertos estímulos financieros con el propósito de sostener y acrecentar sus exportaciones. Estas políticas de aliento con miras a ensanchar sus mercados y conquistar otros nuevos, no se refiere sólo a los productos primarios o tradicionales sino también a los bienes industriales lo que significa la exportación de mano de obra, tecnología, fletes, seguros, en si valor agregado.

La necesidad de financiación puede suscitarse ya antes del envío de la mercadería, cuando la empresa necesita adquirir insumos (sean materias primas, bienes de capital, etc.) y además realizar las labores de transformación. Este tipo de créditos, conocido como prefinanciación de exportaciones, consiste en conceder un adelanto (un anticipo de fondos) parcial al beneficiario/exportador sobre una venta realizada en firme, para que el mismo pueda hacer frente a todas las necesidades de producción. Este tipo de créditos, es particularmente necesario cuando las actividades manufactureras de que se trate lleven un tiempo considerable de elaboración o cuando se deba importar insumos para elaborar los productos a exportar, o simplemente cuando el exportador no pueda financiar sus compras con recursos propios.

Las empresas también podrán necesitar que se financien sus exportaciones una vez fabricados los bienes, ya que su capacidad para competir eficazmente dependerá de que puedan respaldar sus ofertas a los compradores extranjeros con condiciones crediticias atractivas (concesión de facilidades de pago para la compra de sus productos).

Para el estudio de los mecanismos de promoción de exportaciones en Argentina, especialmente la pre y pos-financiación de exportaciones, realizaremos un análisis de las alternativas de financiamiento a las

exportaciones que ofrecen las principales Instituciones financieras de dicho país, estas son: el Banco de Inversiones y Comercio Exterior (BICE) que ofrece líneas de financiamiento a exportadores fomentando la inversión productiva, el Banco de la Nación Argentina (BNA) cuya participación en el total de créditos otorgados por el sistema financiero asciende a 19,7% y el Banco Central de la República Argentina (BCRA), que si bien no se encarga directamente de financiar operaciones, dicta cierta normativa en materia de financiación de exportaciones.

### **2.1.2.1. Banco Central de la República Argentina**

El Banco Central de la República Argentina nació como consecuencia de la reforma monetaria y bancaria de 1935, que implantó cambios fundamentales a través de seis leyes, las que fueron promulgadas el 28 de mayo de ese año con los números 12.155 a 12.160. Ese día dejó de existir formalmente la Caja de Conversión vigente desde 1899 y comenzó la existencia del Banco Central de la República Argentina.

El BCRA es una entidad autárquica del Estado nacional, cuya misión primaria y fundamental es preservar el valor de la moneda.

Son funciones del BCRA vigilar el buen funcionamiento del mercado financiero y aplicar la Ley de entidades financieras y demás normas que se dicten, actuar como agente financiero del Gobierno nacional, concentrar y administrar sus reservas de oro, divisas y otros activos externos, y propender al desarrollo y fortalecimiento del mercado de capitales y ejecutar la política cambiaria.

Existen normas cambiarias que regulan ciertos aspectos del financiamiento de las exportaciones, como ser el ingreso de nuevas operaciones al mercado de cambios. El 22 de mayo del 2005 el BCRA emitió la Comunicación A-4443, la cual reemplaza a la Comunicación A-4415; en la nueva comunicación se dispone que se podrá ingresar nuevas operaciones de endeudamiento al

mercado de cambios, en concepto de anticipo de clientes o prefinanciación de exportaciones cuando se cumpla con las siguientes condiciones:

### **Requisitos de documentación**

Los exportadores deben de presentar copia de contrato u orden de compra o pedido de suministros de compradores de bienes del exterior, documentado de acuerdo a los usos y costumbres de la actividad y con embarques dentro de los plazos máximos establecidos.

### **Límites para el ingreso al mercado de cambios**

El valor que resulte de sumar el total adeudado por anticipos y por prefinanciaciones locales y con el exterior a fecha de concertación de nuevas operaciones, más la nueva deuda por los fondos que se desea ingresar al mercado de cambios, no debe superar el 25% de las exportaciones con cumplimiento de embarque registradas por el exportador en los últimos doce meses calendario previos. El porcentaje máximo de endeudamiento para el ingreso de nuevas operaciones, se elevará al 50% en los casos que todos los bienes embarcados en los últimos doce meses, correspondan a las categorías de bienes comprendidas en plazos de embarque no menor a los 365 días. De registrar el exportador exportaciones de bienes a distintos plazos máximos para la fecha de embarque, el límite de endeudamiento se calculará ponderando las exportaciones de los últimos 12 meses, por los límites del 25% y 50%, según corresponda el plazo de embarque aplicable al tipo de bien.

Deuda por anticipos + prefis + nueva deuda a ingresar al MULC <	25% exportaciones últimos 12 meses calendario previos si plazo embarque < 365 d
Deuda por anticipos + prefis + nueva deuda a ingresar al MULC <	50% exportaciones últimos 12 meses calendario previos si plazo embarque bienes > 365 d
Deuda por anticipos + prefis + nueva deuda a ingresar al MULC <	25% exportaciones últimos 12 meses bienes plazo < 365 d + 50% exportaciones últimos 12 meses bienes plazo > 365d

## **Plazos de embarque**

El exportador no deberá registrar demoras en la ejecución de embarques de acuerdo a los plazos establecidos en la norma.

Los plazos establecidos para realizar los embarques, según el tipo de bien, son los siguientes:

- 90 días corridos, para los bienes de la clasificación establecida en la Resolución No. 120/2003 de la Ex Secretaría de Industria, Comercio y Minería (cereales, animales vivos y petróleo).
- 365 corridos para las exportaciones de frutas, cítricos, café, té, yerba, arroz, aceites de oliva, jugos de frutas, vino de uvas, tabaco, algodón y otros incluidos en el Anexo de la comunicación A-4443.
- 540 días corridos para las exportaciones de bienes de capital, tecnológicos y régimen de exportación “llave en mano”.
- 180 días corridos para el resto de los bienes.

## **Prórrogas en los plazos de embarque**

Las entidades financieras, podrán otorgar un plazo adicional de 30 días corridos para la materialización del embarque, cuando existan causales ajenas a la voluntad del exportador, como ser huelgas, falta de bodegas, desastres climáticos, etc. La entidad otorgante del plazo adicional deberá dejar constancia de los motivos que fundamenten su decisión.

## **Efecto de las demoras en los plazos de embarque**

De no efectuarse los embarques en los plazos máximos establecidos por tipo de bien, respetando el ordenamiento establecido, el exportador no puede liquidar nuevas operaciones por los conceptos de anticipos y prefinanciaciones en el mercado local de cambio, hasta que se regularice su situación.

Esta regularización se materializa con:

- La realización de los embarques pendientes con plazo vencido, o

- La cancelación de sus obligaciones con el exterior por cualquier modalidad que no sea la aplicación de divisas de embarques, o
- La cancelación de la deuda con la entidad financiera local por cualquier modalidad, que no sea la aplicación de anticipos o cobros de exportaciones.

En los dos últimos casos, se aplica un bloqueo adicional de 60 días, para el ingreso de nuevas prefinanciaciones locales o del exterior, no para anticipos.

La entidad designada para el seguimiento del anticipo o prefinanciación, deberá informar al BCRA por el régimen informativo correspondiente, el estado de cada operación, con respecto al cumplimiento de los plazos para materializar el embarque.

Los exportadores pueden aplicar embarques a las cancelaciones de anticipos y prefinanciaciones de exportaciones, independientemente que correspondan o no a las órdenes o contratos de compra utilizados para avalar el endeudamiento. En todos los casos el plazo máximo esta dado por el tipo de producto embarcado.

### **Cancelación**

El exportador deberá dentro de los 45 días corridos de la fecha de cumplido de embarque:

- Aplicar los cobros a la cancelación total o parcial de la deuda, o
- Informar a la entidad designada para el seguimiento del anticipo o prefinanciación de exportaciones, la futura afectación de las divisas de ese embarque a la cancelación de la prefinanciación.

Las operaciones que no cumplan los requisitos establecidos en la norma, deberán contar con la conformidad previa del BCRA antes de la liquidación de las divisas por el mercado de cambios, para poder ser ingresados como anticipos o prefinanciaciones de exportaciones.

### **2.1.2.2. Banco de Inversiones y Comercio Exterior**

El Banco de Inversiones y Comercio Exterior es una sociedad anónima de capital estatal, cuyos accionistas son el Ministerio de economía y el Banco de la Nación Argentina. Fue creado en 1991 y autorizado por el BCRA como banco comercial público de segundo grado (no puede captar depósitos del público para su fondeo). Puede operar en plaza a través de entidades financieras minoristas consideradas elegibles y, además, presta directamente a las empresas en operaciones de comercio exterior e inversión.

Su misión es fomentar la inversión productiva, la modernización de la infraestructura y el comercio exterior de empresas argentinas, incentivando la creación de nuevas fuerzas exportadoras y financiándolas para que operen exitosamente en el mercado mundial. Además, cumple las funciones de autoridad de aplicación del seguro de crédito a la exportación, la de organizar e invertir en fideicomisos y la de ser socio protector en sociedades de garantía recíproca.

Entre las distintas líneas de financiamiento a los exportadores, el BICE ofrece:

#### **2.1.2.2.1.Pre- financiación**

Financiación de la producción de bienes y servicios destinados a la exportación. Los préstamos son en dólares estadounidenses, las tasas de interés son libremente pactadas y los plazos se ajustan al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes y/o servicios exportados.

### **Alcance**

El BICE financia la producción de bienes y prestación de servicios dedicados al mercado externo.

### **Beneficiarios de la financiación**

Exportadores, productores, fabricantes, prestadores de servicios de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial.

### **Límites al financiamiento**

El límite mínimo a financiar es de U\$S 20.000, mientras que el máximo es de U\$S 2.000.000.

### **Porcentaje de la financiación**

Hasta el 75% del valor FOB de las exportaciones o del monto de los servicios y requiere un contenido del valor FOB de al menos 60% de componentes nacionales.

### **Moneda de crédito**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

### **Tasa de interés**

La tasa es fija y se sitúa entre un 4,75% y 5,75% anual dependiendo del proyecto.

### **Plazo**

Se ajusta al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes y/o servicios exportados a partir de la fecha de los desembolsos. Siempre deben respetarse los plazos establecidos por la normativa del BCRA.

## **Cancelación**

Tanto la amortización del capital como el pago de intereses serán al vencimiento del plazo.

### **2.1.2.2.2. Post- financiación de exportaciones**

Se financia la exportación de bienes sin uso, servicios de origen argentino y plantas industriales u otras obras que se contraten con la condición de ser entregadas “llave en mano”. Los créditos pueden otorgarse a los proveedores-exportadores, a los compradores-importadores o a los bancos de estos últimos en el exterior.

#### **Alcance**

Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, bienes durables y bienes de capital.

#### **Beneficiarios de la financiación**

Serán beneficiarios de este régimen los exportadores, productores, fabricantes y prestadores de servicios.

#### **Límites al financiamiento**

El límite mínimo a financiar es de U\$S 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes y de U\$S 200.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano. Existe también un límite máximo a financiar de U\$S 3.000.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes y de U\$S 15.000.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.

#### **Porcentaje de la financiación**

Se financia hasta el 100% del valor FOB.

### **Moneda de crédito**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

### **Tasa de interés**

La tasa es fija y se sitúa entre un 4,75% y 5,75% anual dependiendo del proyecto.

### **Plazo**

Conforme al plazo acordado según la exportación realizada, dentro de lo dispuesto por la normativa cambiaria vigente.

### **Cancelación**

Tanto la amortización del capital como el pago de intereses serán al vencimiento del plazo.

#### **2.1.2.3. Banco de la Nación Argentina**

El Banco de la Nación Argentina (principal entidad financiera del país) posee numerosos instrumentos de financiación para apoyar a las exportaciones. Entre sus líneas de crédito para exportaciones se encuentran la pre financiación de exportaciones y la financiación (o post financiación) de exportaciones.

### **2.1.2.3.1. Pre- financiación de exportaciones de PyMEs**

#### **Alcance**

La prefinanciación de exportaciones, es un préstamo en moneda extranjera (dólares estadounidenses), otorgado con anterioridad al embarque de las mercaderías a ser exportadas, para financiar el proceso productivo y de acondicionamiento de las mismas.

Es de gran utilidad, ya que provee de recursos financieros al exportador para que esté en condiciones de atender las diversas fases del proceso de producción y comercialización de los bienes a ser exportados, constituyéndose en un incentivo a la exportación.

#### **Beneficiarios**

Los usuarios serán los exportadores finales de los sectores agropecuario, industrial y minero, que sean clientes del BNA y dispongan de un límite de crédito aprobado, que tendrán como beneficio, la obtención de recursos para producir los bienes a ser exportados, a tasas de interés altamente competitivas.

#### **Porcentaje de financiamiento**

Se financia hasta un 80% del valor FOB.

#### **Moneda**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

#### **Tasa de interés**

Se negociará con cada cliente dependiendo del plazo elegido.

### **Plazo**

Obtención de capital de trabajo por hasta 180 días de plazo antes del embarque de la mercadería a ser exportada. En determinadas circunstancias el plazo puede ser de hasta 270 días o 360 días, dependiendo del ciclo de producción de los bienes a exportar.

### **Cancelación**

Con la percepción del pago de la venta realizada, sin exceder el plazo máximo acordado

### **Otros**

En el caso del BNA, para poder acceder a dicho financiamiento, se requiere, además de tener vinculación crediticia con el banco, ciertos elementos que se detallan a continuación:

- Para el sector agropecuario se solicita, crédito documentario irrevocable abierto a su favor, o contrato u orden de compra firme o confirmación de la transacción por parte del broker interviniente o del comprador.
- Para el sector industrial y minero se solicita crédito documentario abierto a su favor o contrato u orden de compra en firme.

#### **2.1.2.3.2. Post- financiación de exportaciones de PyMEs**

### **Alcance**

Es una financiación en moneda extranjera, para vender a plazo bienes de origen argentino en los mercados del exterior y cobrar al contado.

Este mecanismo beneficia a los exportadores argentinos de mercaderías, permitiéndoles colocar sus productos en los mercados externos en mejores

condiciones de oferta. Para ello, el BNA cuenta con un régimen de financiación de exportaciones de bienes de capital y contratos de exportación llave en mano, a mediano y largo plazo, "*sin recurso*", y otro régimen de financiación de exportaciones de bienes en general (incluye bienes de consumo durables) a corto plazo, "*con recurso*" o "*sin recurso*" (forfaiting).

### **Beneficiarios**

Los usuarios de este mecanismo pueden ser, los exportadores finales de bienes de capital, contratos de exportación llave en mano, y de otros bienes en general.

En operaciones "*con recurso*" (que afectan el margen de crédito del cliente) el exportador deberá estar vinculado crediticiamente al BNA. En operaciones "*sin recurso*" (que no afectan el margen de crédito del cliente) se deberá ser titular de una cuenta corriente o sólo ser beneficiario de créditos documentarios de exportación notificados por el BNA (sujeto a ciertas restricciones).

### **Porcentaje de financiamiento**

Para bienes de capital y contratos de exportación llave en mano, la financiación puede alcanzar hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF del bien exportado o sus equivalentes para otros medios de transporte. También se podrá financiar hasta el 10% del valor FOB o FCA en repuestos y accesorios; hasta el 100% de los servicios técnicos facturados concernientes a la instalación y puesta en marcha del bien exportado con un máximo del 10% del valor FOB o FCA y hasta el 100% de la prima de seguro de crédito a la exportación contra los riesgos extraordinarios.

Para exportaciones de bienes en general la financiación puede alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos.

### **Moneda**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

## Tasa de interés

La tasa de interés depende de varios factores como ser el cliente, el plazo de la financiación y el monto de la operación. A continuación se exponen las distintas tasas de interés en función de los diversos escenarios.

Usuario	Monto Financiable	Plazo	Tasa
Exportadores finales de bienes de capital y contratos de exportación llave en mano	Hasta el 100% del valor FOB, CIF o CFR o equivalente para otros medios de transporte	Hasta 1 año	Operaciones > U\$S 1.000.000: LIBOR + 4% n.a.
			Operaciones <= U\$S 999.999: LIBOR + 4,75% n.a.
		De 1 a 3 años	Operaciones > U\$S 1.000.000: 7 % na.
			Operaciones <= U\$S 999.999: 8 % na.
Condiciones especiales de financiación de exportaciones de bienes de capital (I)	Hasta el 100% del valor FOB, CIF o CFR o equivalente para otros medios de transporte	Hasta 5 años	Operaciones sin recurso : 6,5% n.a.
Financiación de exportaciones de bienes en general (incluye bienes de consumo durables)	Hasta el 100% del valor de los documentos	Hasta 1 año	Operaciones sin recurso: LIBOR + spread (4% a 4,75%) según monto.
			Operaciones con recurso: LIBOR + spread (4 % a 8,50%) según monto. (II)
Condiciones especiales de financiación de exportaciones de bienes de consumo durables.	Hasta el 100% del valor de los documentos	Hasta 1 año	Operaciones sin recurso: LIBOR + 3%

(I) La financiación de exportaciones de bienes de capital contempla una tasa fija del 6,50% n.a. y un plazo de hasta 5 años de financiación en la medida

que la operación se curse con afectación al convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI.

- (II) El rango de la tasa de interés es más amplio en las operaciones con recurso. Esto puede darse en caso de que dichas operaciones involucren documentos con discrepancias; en este caso se corre un mayor riesgo de que el banco emisor no los acepte y en consecuencia no pague.

### **Plazo**

Exportaciones de bienes de capital y contratos de exportación “llave en mano”. Son operaciones cursadas sin recurso en dólares estadounidenses, por plazos de hasta 5 años. Para bienes en general, son operaciones cursadas con o sin recurso por plazos de hasta 360 días.

## **2.1.2.3.3. Pre- financiación de grandes empresas**

### **Alcance**

Este régimen tiene el mismo alcance que el régimen de pre financiación de PyMES.

### **Beneficiarios**

Serán beneficiarias de este régimen aquellas empresas clientes exportadoras finales de los sectores agropecuario, industrial y minero.

### **Porcentaje de financiamiento**

La proporción del apoyo alcanza hasta el 80% del valor FOB.

### **Moneda**

Dólares estadounidenses.

## **Plazo**

El plazo puede ser de hasta 180 días.

### **2.1.2.3.4. Post- financiación de grandes empresas**

La post financiación de exportaciones a grandes empresas puede ser de dos tipos, corto plazo y mediano y largo plazo, dependiendo del bien a exportar.

- **Corto plazo**

## **Beneficiarios**

Serán beneficiarios de este financiamiento aquellas empresas exportadoras finales de bienes en general.

## **Porcentaje de financiamiento**

La proporción de apoyo que puede alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos.

## **Moneda**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

## **Tasa de interés**

Se negocia con el cliente dependiendo del plazo del financiamiento.

## **Plazo**

El plazo puede ser de hasta 360 días.

## **Otros**

Estas operaciones pueden realizarse con o sin recurso (forfaiting) y su instrumentación es mediante el descuento de letras de cambio o la cesión de los derechos de cobro de los instrumentos.

- **Mediano y largo plazo**

## **Beneficiarios**

Serán beneficiarias de este régimen aquellas empresas exportadoras finales de bienes de capital.

## **Porcentaje de financiamiento**

El apoyo financiero podrá alcanzar hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF del bien exportado o sus equivalentes para otros medios de transporte. Además, se podrán financiar los repuestos, accesorios y el servicio técnico concerniente a la instalación y puesta en marcha del bien, como así también, la prima de seguro de crédito a la exportación cubriendo los riesgos extraordinarios.

## **Moneda**

El financiamiento se pacta en dólares estadounidenses.

## **Tasa de interés**

Se negocia con el cliente dependiendo del plazo del financiamiento.

## **Plazo**

El plazo es de hasta 5 años para los bienes de capital.

### **2.1.3. Otros incentivos financieros**

#### **2.1.3.1. Régimen de bonificación de tasas**

El régimen de bonificación de tasas (RBT) nace en el marco de la Ley N° 24.467 y su modificatoria la Ley 25.300, e instrumentado por el “Programa de estímulo al crecimiento” creado por el Decreto 748/2000, modificado y complementado posteriormente por el Decreto 871/2003 y el Decreto 159/2005. El objetivo del programa es facilitar el acceso de las MIPyMEs al crédito bancario mediante el otorgamiento de subsidios a la tasa de interés nominal de los préstamos otorgados por las entidades financieras que participan del programa, tendiente a disminuir el costo del crédito. La proporción bonificada, dependerá del grado de desarrollo de cada región. Se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- Regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;
- Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

Podrán acceder a este régimen las MIPyMEs cuyas ventas totales anuales, excluido el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto interno que pudiera corresponder, no superen, promediando los registros de los tres últimos estados contables, los montos establecidos en la Disposición 147/2006. Se

entiende por ventas totales anuales los ingresos originados en la producción y comercialización de bienes, y en la prestación de servicios, netas de devoluciones y bonificaciones.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales, verificado desde su puesta en marcha.

***Disposición 147/2006 (categorización de las MIPyMEs)***

<b>Sector / Tamaño</b>	<b>Agropecuario</b>	<b>Industria y Minería</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>	<b>Construcción</b>
<b>Microempresa</b>	456.000	1.250.000	1.850.000	467.500	480.000
<b>Pequeña Empresa</b>	3.040.000	7.500.000	11.100.000	3.366.000	3.000.000
<b>Mediana Empresa</b>	18.240.000	60.000.000	88.800.000	22.440.000	24.000.000

(cifras pesos argentinos)

La bonificación será de entre tres y ocho puntos porcentuales de la tasa nominal anual que establezcan las entidades financieras por préstamos que se otorguen en el marco de este régimen. Dicha bonificación no podrá superar, en ningún caso, el cincuenta por ciento (50%) de la tasa nominal anual, ofertada por las entidades financieras, a las que se les adjudicó un determinado cupo de crédito bonificable.

La bonificación, será solventada por el Estado, y el crédito solicitado deberá ser destinado a:

- a) Constitución de capital de trabajo.
- b) Adquisición de bienes de capital nuevos.

**c) Pre-financiación y/o financiación de exportaciones de bienes y servicios.**

d) Facilitar la creación y el desarrollo de nuevos emprendimientos.

e) Adquisición de bienes de capital mediante el sistema de leasing.

f) Industrialización de bienes y servicios desarrollados por innovación tecnológica.

g) Actividades de investigación científica y tecnológica, modernización e innovación productiva.

h) Otras operaciones tendientes a facilitar las inversiones y el crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

En cuanto a los montos, plazos y períodos de gracia para el pago, estos varían de acuerdo al destino del crédito de que se trate.

- Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional: por un monto máximo de hasta el 80% del precio de compra sin incluir el IVA, sin superar la suma de \$A 500.000 y a un plazo máximo de 18 meses, admitiéndose, hasta 6 meses de gracia para capital y/o intereses.
- Constitución de capital de trabajo: hasta la suma de \$A 300.000, sin superar el 25% de las ventas anuales y a un plazo máximo de 18 meses, admitiéndose plazo de gracia de hasta 6 meses.
- Pre financiación de exportaciones: por un monto máximo de \$A 500.000 y a un plazo máximo de 18 meses.
- Post financiación de exportaciones: por un monto máximo de hasta el 80% de la operación, sin superar la suma de \$A 500.000, y a un plazo máximo de 18 meses.

La tasa nominal anual promedio a pagar por la PyMEs, asciende a un 12% (tasa fija y en \$A).

Para acceder al programa de bonificación, las MIPyMEs deberán dirigirse a las sucursales de las entidades financieras participantes que tengan cupo disponible de fondos para otorgar en el marco del RBT. La adjudicación de los cupos para las entidades financieras participantes se realiza a partir de licitaciones. El procedimiento de presentación de carpeta crediticia y aprobación del préstamo está a cargo de la entidad financiera que es la que asume el riesgo crediticio de los préstamos.

## **2.2. Incentivos financieros a las exportaciones en Brasil**

### **2.2.1. Situación actual de Brasil**

A lo largo de la década del 90, la economía brasileña atravesó grandes cambios en el contexto macroeconómico e institucional. Los procesos acontecidos fueron consolidando el marco en el que actúan las empresas junto con su posición competitiva en los mercados interno y externo.

Hoy en día, el desempeño exportador brasileño se encuentra en el centro de las políticas públicas. Esto se justifica por la importancia del desempeño comercial para continuar en la senda de crecimiento económico con equilibrio externo ínter temporal.

El gobierno brasileño, atento a esta realidad, y consciente de la importancia del comercio exterior, viene desarrollando su propio sistema de apoyo a las exportaciones. Particularmente, patrocina estas actividades a través de subvenciones, reintegros a las exportaciones, moratorias y desgravaciones fiscales, como así también proporciona financiamiento, seguros y garantías de crédito a las exportaciones.

En línea con la experiencia internacional, en los últimos años, los bancos comerciales, y en menor medida los mercados de capitales, han ido ampliando

su participación en la canalización de recursos hacia el sector exportador. Podemos encontrar el origen de esta tendencia en su mayor capacidad para determinar el riesgo de las operaciones y crear instrumentos adecuados a las necesidades de las empresas.

En tal sentido, es posible identificar cierta tendencia hacia la complementación, en el apoyo a las actividades exportadoras, entre el sector privado y el público. Por un lado, las instituciones financieras del sector privado se encargan fundamentalmente de otorgar créditos a la producción de bienes exportables, mientras que, por otro lado, los sistemas gubernamentales de apoyo a las exportaciones contribuyen poniendo a disposición del exportador instrumentos de financiamiento y garantía, siendo esto último, en muchos casos, condición necesaria para que se haga efectiva la financiación.

Según datos obtenidos del Departamento de Operaciones de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio Exterior, el comercio exterior brasileño presentó, en el 2008, cifras jamás registradas en dos siglos de actividad en el país. De enero a diciembre, las exportaciones sumaron US\$ 197,9 billones y las importaciones US\$ 173,2 billones, valores records para las dos operaciones. Los productos brasileños más exportados son: equipos de transporte, mineral de hierro, soja, calzado, café y automóviles. Los principales destinos de sus exportaciones son: EE.UU. 14,4%, China 12,4%, Argentina 8,4%, Países Bajos 5%, Alemania un 4,5%.

La crisis internacional interrumpió la trayectoria de crecimiento que se registraba de esta forma, ya que las exportaciones disminuyeron en un 20% en el 2009 y las importaciones lo hicieron en un 16%.

Debido a la capacidad de respuesta del gobierno y de los agentes para contrarrestarlo se espera que en el 2010 las exportaciones e importaciones aumenten en un 13% con respecto al período anterior.

## **2.2.2. Financiación de exportaciones en Brasil**

Brasil ofrece diferentes instrumentos de financiamiento para que el exportador pueda llevar a cabo sus exportaciones en caso que necesite financiarse. Estos pueden ser ofrecidos por cualquier entidad financiera habilitada a pesar de que algunos de ellos son regulados por entidades financieras particulares. Los instrumentos que se analizarán son los siguientes:

- BNDES – EXIM
- Programa de financiamiento a las exportaciones - PROEX
- Adelanto de contrato de cambios - ACC
- Anticipo de contrato de exportación - ACE

### **2.2.2.1. BNDES-EXIM**

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social es una empresa pública federal vinculada al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, que tiene como objetivo financiar a largo plazo los emprendimientos que contribuyan al desarrollo del país. Es el principal instrumento del Gobierno Federal para poner en marcha políticas de industria e infraestructura. Esta acción financiadora da como resultado una mejora en la competitividad de la economía brasileña y en la mejora de la calidad de vida de su población.

Desde su fundación, el 20 de junio de 1952, BNDES ha financiado grandes emprendimientos industriales y de infraestructura, teniendo una posición notable en el apoyo a las inversiones en la agricultura, en el comercio y servicio y en las micro, pequeñas y medianas empresas.

El BNDES ofrece a las empresas brasileñas líneas de financiamiento a la exportación en condiciones adecuadas a las exigencias del comercio

internacional, buscando garantizar la competitividad de los productos y servicios locales.

Las líneas de apoyo financiero y los programas de BNDES atienden las necesidades de inversiones de las empresas de cualquier porte y sector, establecidas en el país. La alianza con instituciones financieras, con agencias establecidas en todo el país, permite la diseminación del crédito, posibilitando un mayor acceso a los recursos de BNDES.

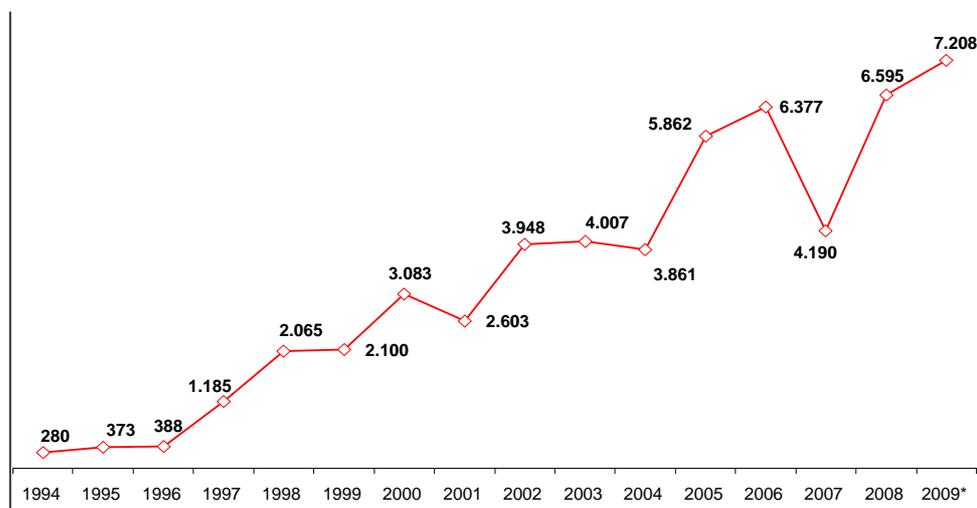
Uno de los objetivos fundamentales del gobierno Brasileño es promover el aumento de las ventas externas, y hace quince años el BNDES viene participando activamente de ese bien sucedido esfuerzo. A través del BNDES-EXIM, la producción brasileña de bienes y servicios de mayor valor agregado ha encontrado financiamiento con costos y plazos diferenciados, permitiendo así su inserción en mercados internacionales altamente competitivos

La política del BNDES de apoyo al comercio exterior, articulada a las prioridades definidas por el Gobierno Federal, proporciona así un avance significativo en la capacidad gubernamental de promover el desarrollo económico, por la oferta de instrumentos de financiamiento fundamentales para el suceso de la acción empresarial brasileña en el exterior.

Como forma de optimizar la aplicación de los recursos y diluir el riesgo, el BNDES busca alternativas de compartir las operaciones con otras instituciones financieras.

El Programa BNDES - EXIM financia, por un lado la producción de bienes a ser exportados por medio de las líneas de pre-embarque, y por otro lado la comercialización de los bienes y servicios en el exterior, por medio de línea de post-embarque.

### **Desembolsos anuales de BNDES- EXIM (U\$S millones)**



\*Octubre 2009

En el 2009 las exportaciones brasileras alcanzaron un valor de 158,3 mil millones de dólares, y los desembolsos del incentivo BNDES EXIM alcanzaron un valor de 7,208 mil millones de dólares. Dicho incentivo representa un 5% del monto total de las exportaciones, lo cual se considera un alto nivel de participación dada la variedad de instrumentos financieros disponibles para el exportador.

A continuación se analizarán las dos modalidades de BNDES-Exim: pre-embarque y post-embarque.

### **2.2.2.1.1. Pre- embarque**

#### **Alcance**

El objetivo de este programa es financiar la producción de bienes nacionales que serán exportados dentro de un período predeterminado. Los mismos se encuentran establecidos en la Carta Circular N° 31/07. La lista de productos financiables es extensa y variada, clasificándose en tres grupos distintos, permitiendo que empresas de diferentes ramas de actividad accedan a dicho mecanismo.

#### **Beneficiarios**

Apunta a empresas de cualquier porte, constituidas bajo las leyes brasileñas.

#### **Partes intervinientes**

Intervienen en este financiamiento, un exportador, una institución financiera habilitada o agente y el BNDES.

Los interesados en realizar operaciones en las líneas de financiamiento, se deben dirigir a la institución financiera habilitada, dicha institución será la responsable por el análisis de la concesión del crédito, así como por el encaminamiento de la operación de financiamiento al BNDES, para aprobación y posterior liberación de los recursos. El financiamiento del BNDES es transferido a las empresas exportadoras por medio de los agentes.

#### **Moneda**

Las operaciones pueden pactarse en dólares estadounidenses o reales, el costo financiero será diferente en uno u otro caso.

#### **Porcentaje de financiamiento**

Los niveles de participación se diferencian dependiendo del tamaño de la empresa:

- Micro, pequeñas y medianas empresas

Hasta 100% del valor FOB, excluidos, además del flete y del seguro internacional, la comisión de agente comercial y adelantos financieros.

- Grandes Empresas

Hasta 60% del valor FOB, excluidos, además del flete y del seguro internacional, la comisión de agente comercial y adelantos financieros.

### **Tasa de interés**

La tasa de interés se compone de la siguiente manera:

***Costo financiero + Remuneración del BNDES + Remuneración de la institución financiera habilitada***

A continuación se analizarán cada uno de estos conceptos, los cuales se diferencian también según el tamaño de la empresa.

### **Costo financiero**

El costo financiero varía en función de la moneda elegida para el financiamiento (dólares o reales); la tasa de interés para operaciones en reales será la TJLP mientras que para operaciones en dólares se utilizará la tasa LIBOR.

- Micro, pequeñas y medianas empresas:
  - TJLP<sup>1</sup> - Tasa de interés de largo plazo equivalente a un 6,00 % a.a.
  - LIBOR semestral, reajutable el primer día de los meses de abril y octubre de cada año, disponible, más la variación cambiaria del dólar estadounidense.
  
- Grandes empresas:
  - para máquinas industriales, clasificadas en el Grupo I de la relación de productos financiables:
    - TJLP - Tasa de interés de largo plazo; o
    - LIBOR semestral, reajutable el primer día de los meses de abril y octubre de cada año, más la variación cambiaria del dólar estadounidense.
  
  - para los demás bienes clasificados en el Grupo I y para los bienes clasificados en el Grupo II de la lista de productos financiables, la tasa de interés será fija e igual a:
    - TJLP + 1,00% a.a.
    - TJFPE (tasa de interés fija pre embarque)

---

<sup>1</sup> La Tasa de Intereses de Largo Plazo – TJLP, definiéndose como el costo básico de las financiaciones concedidas por BNDES es fijada por el Consejo Monetario Nacional y se divulga hasta el último día del trimestre inmediatamente anterior al de su vigencia (en el caso, 31 de diciembre, 31 de marzo, 30 de junio y 30 de septiembre). La misma tiene un período de vigencia de un trimestre calendario y se calcula a partir de los siguientes parámetros: I - meta de inflación calculada a prorrata para los doce meses siguientes al primer mes de vigencia de la tasa, inclusive, basada en las metas anuales fijadas por el Consejo Monetario Nacional; II - prima de riesgo.

### **Remuneración de BNDES**

- Micro, pequeñas y medianas empresas
  - 0,90% a.a.
  
- Grandes empresas:
  - para máquinas industriales, clasificadas en el Grupo I de la relación de productos financiables: 1,8% anual
  - para los demás bienes clasificados en el Grupo I y para los bienes clasificados en el Grupo II de la lista de productos financiables, ya incluida en la tasa de interés fija.

### **Remuneración de la institución financiera habilitada**

Negociada entre la institución financiera habilitada que garantiza la operación y el cliente. En el caso de que la operación involucre recursos del Fondo de Garantía para la Promoción de Competitividad <sup>2</sup>, el spread no podrá superar el 4%.

### **Plazo máximo**

El plazo total de financiamiento será de hasta 24 meses. En los casos de producción de bienes, estos plazos podrán ser extendidos a 30 meses, mediante consulta previa al BNDES.

---

<sup>2</sup> El Fondo de Garantía para la Promoción de la Competitividad (FGPC) se instituyó por medio de la Ley 9.531, del 10.12.1997, y pasó a regir reglamentado el 06.07.1999, por medio del Decreto nº 3.113. Se trata de un fondo creado con recursos del Tesoro Nacional, administrado por BNDES. Tiene como finalidad garantizar parte del riesgo de crédito de las instituciones financieras en las operaciones de MyPYMEs exportadoras que utilicen las líneas de financiación de BNDES.

## **Garantías**

Las garantías serán negociadas entre la institución financiera habilitada y el cliente.

### **2.2.2.1.2. Post- embarque**

#### **Alcance**

El objetivo de este programa es financiar la comercialización de bienes y servicios nacionales en el exterior, por medio de la refinanciación al exportador (*supplier`s credit*), o por medio del otorgamiento de crédito al importador (*buyer`s credit*).

Crédito al exportador (*supplier`s credit*): Financiamiento para la adquisición de bienes calificados para apoyo del BNDES y/o servicios, mediante el descuento de instrumentos de crédito (notas promisorias o letras de cambio) o mediante la cesión de cartas de crédito referente a las exportaciones, de acuerdo con los criterios del BNDES y de conformidad con los estándares internacionales.

Crédito al comprador (*buyer`s credit*): Financiamiento a importadores para la adquisición de bienes indicados en la lista de bienes calificados para apoyo del BNDES e/o servicios provistos por exportadores brasileños.

En este apartado se analizará la modalidad *supplier`s credit* ya que es el crédito otorgado directamente al exportador.

#### **Beneficiarios**

El mismo apunta a empresas exportadoras de cualquier porte, constituidas bajo las leyes brasileñas y que tengan sede y administración en Brasil, inclusive empresas dedicadas al trading. La lista de productos es la misma que para la financiación de la modalidad pre-embarque.

### **Porcentaje de financiamiento**

El nivel de participación es hasta el 100% del valor de la exportación, en cualquier INCOTERM.

### **Tasa de interés**

La tasa de interés se compone de la siguiente manera:

<b><i>Costo Financiero + Remuneración del BNDES + Remuneración da Institución Financiera Habilitada</i></b>
---

### ***Costo Financiero***

Tasa LIBOR correspondiente al período de financiamiento. En las operaciones de bienes será utilizada la LIBOR de la fecha de embarque; en las operaciones de exportación de servicios, la fecha de referencia de la LIBOR será definida en el análisis de cada operación.

### ***Remuneración de BNDES***

Se fija caso a caso, estableciéndose un mínimo de 1% anual.

### ***Remuneración de la Institución Financiera Habilitada***

Negociada entre la institución financiera que garantiza la operación y el cliente.

### **Plazo máximo**

El plazo máximo del financiamiento puede llegar hasta 12 años.

## **Garantías**

Los instrumentos de garantía utilizados son los mismos que los ofrecidos por las agencias de crédito (ECA's) para facilitar el acceso al crédito a la exportación. Los títulos de crédito (pagarés y letras de cambio) se garantizarán por aval o fianza bancaria de instituciones financieras o por seguro de crédito, por aseguradoras especializadas, a criterio de BNDES. Por ejemplo, la operación puede incluir el seguro de crédito a la exportación, que posibilita la cobertura de los riesgos comercial y político. En Brasil, este instrumento lo operan las compañías de seguro privadas a corto plazo y por el Gobierno Federal a largo plazo. Las cartas de crédito las deberán emitir las instituciones financieras, también a criterio de BNDES.

### **2.2.2.2. PROEX- Programa de financiamiento de exportaciones**

El PROEX, es un programa del Gobierno Federal, creado por la ley 8.187 de junio de 1991, que tiene como objetivo proporcionar a las exportaciones brasileñas en la fase de post-embarque condiciones de financiamiento equivalentes a las vigentes en el mercado internacional. El Banco de Brasil es el agente financiero designado por el Gobierno para administrar este programa.

A lo largo de los años el PROEX se estableció como una de las principales fuentes de financiamiento del comercio exterior brasileño. Inicialmente el PROEX fue concebido para apoyar exportaciones de bienes de capital para luego ampliar su lista de productos elegibles, incluyendo bienes de consumo durables y no durables, servicios y bienes intermedios.

El PROEX opera por medio de dos modalidades: financiamiento a la exportación de bienes y servicios y ecualización de tasas de interés.

### 2.2.2.2.1. PROEX - Financiamiento

#### Alcance

Consiste en otorgarle financiamiento directo al exportador brasileño o al importador con recursos del Tesoro Nacional.

El financiamiento, concedido al exportador (*supplier's credit*) o al importador (*buyer's credit*), se obtiene mediante el descuento de títulos de exportación, avalados o no, y cartas de crédito, siendo el descuento realizado por alguna institución financiera junto al Banco de Brasil.

#### Beneficiarios

Empresas brasileñas exportadoras de bienes y servicios con facturación anual bruta de hasta R\$ 600 millones equivalente aproximadamente a U\$S 330 millones.

#### Porcentaje de financiamiento

El porcentaje financiable está limitado a 85% del valor de la exportación sólo en los financiamientos con plazos mayores a 2 años, puede llegar hasta un 100% para plazos menores. Es financiable cualquier modalidad del INCOTERM. Si el índice de nacionalización de la mercadería fuera menor al 60% esto implicará una reducción del porcentaje financiable. El porcentaje financiado se calculará de la siguiente manera:

$$PF = (A+40\%) * 85\%$$

PF = porcentaje máximo financiado

A = porcentaje de nacionalización de la mercancía.

### **Moneda estipulada**

La moneda de pago es el dólar estadounidense u otra moneda de libre conversión.

### **Tasa de interés**

Las tasas de interés son las corrientes del mercado internacional. Es la tasa LIBOR fija o variable aplicada sobre el saldo deudor. Las tasas de las exportaciones de servicios se determinarán en cada caso, de conformidad con la práctica internacional.

### **Plazo máximo de financiamiento**

Los plazos varían desde 2 meses hasta 10 años. Los plazos son definidos de acuerdo con el valor agregado de la mercadería o de la complejidad del servicio prestado. Los plazos definidos en el anexo del Decreto MDIC 58, pueden ser aumentados en función del valor unitario de la mercadería.

### **Liquidación**

Se paga en cuotas semestrales, iguales y consecutivas.

### **Garantías**

Son admitidos como instrumentos de garantía o aval, las cartas de crédito, seguro de crédito a la exportación, aval del gobierno o de un banco oficial, o bien otros instrumentos similares.

#### **2.2.2.2.2. PROEX - Ecuación de tasas de interés**

##### **Alcance**

Consiste en una forma de crédito al exportador o importador de bienes y servicios brasileños, concedido por instituciones financieras, en el país o en el exterior, incluido el Banco de Brasil. El PROEX asume parte de los costos financieros con recursos del Tesoro Nacional, haciéndolos compatibles con los practicados en los mercados internacionales. El propósito principal es estimular a instituciones financieras a proporcionar financiamiento a exportaciones brasileñas, exclusivamente en la fase post-embarque.

##### **Beneficiarios**

Los beneficiarios son las instituciones financieras de crédito (financiador) que proveen los recursos del financiamiento. En Brasil son los bancos múltiples, comerciales, de inversión, de desarrollo. En el exterior es el establecimiento de crédito o financiero, cuyo estatuto prevea la posibilidad de conceder crédito de cualquier forma de mutuo acuerdo.

El exportador es beneficiado por la reducción de intereses, pero no recibe los recursos directamente. La ecuación se paga a la institución que financia la operación.

##### **Porcentaje de financiamiento**

El porcentaje máximo de financiamiento se negocia con el financiador, este podrá llegar al 100% de la exportación. La ecuación es calculada sobre el saldo deudor del monto principal. El porcentaje máximo equiparable es del 85% del valor exportado.

##### **Tasa de interés**

La tasa de interés del crédito es libremente pactada con el financiador. Esta tasa de interés es la que se subsidia con la ecuación.

En la circular N° 2.881/99 del BACEN se establecen los porcentajes máximos de ecualización aplicables. Dichos porcentajes varían de 0,5% a 2,5% anual en función del plazo de la operación, el cual puede ser de hasta 10 años.

### ***Porcentaje máximo de ecualización***

Hasta 6 meses	0,50%
6 meses a 1 año	1,00%
1 año a 2 años	1,10%
2 años a 3 años	1,20%
3 años a 4 años	1,30%
4 años a 5 años	1,50%
5 años a 6 años	1,70%
6 años a 7 años	1,90%
7 años a 8 años	2,10%
8 años a 9 años	2,30%
9 años a 10 años	2,50%

### **Plazo máximo de financiamiento**

Los plazos varían desde 2 meses hasta 10 años. Los plazos son definidos de acuerdo con el valor agregado de la mercadería o de la complejidad del servicio prestado. El plazo de equiparación será siempre limitado por el plazo del financiamiento negociado con el agente financiero.

### **Liquidación**

La única exigencia del PROEX es que el pago de los intereses sea semestral, venciendo el primer pago 6 meses después del embarque de la mercadería.

El valor resultante de la equiparación es pagada al financiador a través de la emisión de "Notas do Tesoro Nacional" de la serie I (NTN-I), monetizadas en las fechas de vencimiento de los intereses del financiamiento

### **2.2.2.3. Adelanto de contrato de cambio**

#### **Alcance**

Se trata del mecanismo de financiamiento a las exportaciones más difundido en Brasil, tanto en la esfera privada como pública. Los bancos que operan con cambio conceden a los exportadores anticipos sobre contratos de cambio (ACC), que consiste en el adelanto parcial o total al exportador del monto en moneda nacional equivalente a la cuantía en moneda extranjera comprada a término por el banco. Es el anticipo del precio de la moneda extranjera que el banco negociador de las divisas concede al exportador. Esta herramienta se destina a las empresas exportadoras en general en la fase de pre-embarque.

El objetivo es proporcionar recursos al exportador para hacer frente a las diversas etapas del proceso de producción y comercialización, constituyéndose en un incentivo a la exportación.

#### **Tasa de interés**

El costo es nítidamente inferior a las tasas del mercado doméstico, pero superior a las tasas internacionales de referencia, tomando en consideración factores como el riesgo de crédito sectorial y empresarial, tal como es percibido por los bancos.

El costo total del ACC está constituido por la tasa LIBOR más el spread del banco interviniente en la financiación. El costo del ACC, cobrado en forma de intereses, depende de las siguientes variables:

- Tasa LIBOR
- Valor de la operación
- Plazo de adelanto y liquidación
- Plazo de embarque
- Riesgo del exportador y del importador
- Reciprocidad del exportador en otras carteras

### **Plazo máximo de financiamiento**

En los inicios la concesión del anticipo era de 180 días antes del embarque. A partir de agosto de 1999, con la edición de la Circular BACEN N° 2.919, el ACC pasó a poder ser cerrado 360 días antes del embarque.

### **Garantías**

Respecto de las garantías solicitadas para la operación, normalmente son negociadas entre la institución financiera y el exportador.

#### **2.2.2.4. Anticipo de contrato de exportación**

### **Alcance**

El ACE es un adelanto en moneda nacional realizado por una institución financiera al exportador, luego del embarque de la mercadería y contra la entrega de los documentos correspondientes.

Este instrumento reduce los costos financieros afrontados por el exportador brasileño, incrementando de este modo, la competitividad de las exportaciones.

### **Tasa de interés**

El ACE mantiene una estrecha relación con el ACC, los intereses cobrados son semejantes, con tendencia a ser menores, dado que ya se ha embarcado la mercadería y, consecuentemente, se reducen los riesgos de la operación.

### **Plazo máximo de financiamiento**

El ACE tiene su plazo máximo en 180 días.

## **Relación ACC-ACE**

Estas dos líneas son complementarias, pudiendo iniciarse con un ACC y transformarse en ACE, garantizando y asegurando negociaciones en el exterior. Por lo tanto, el exportador puede disponer de un plazo máximo de anticipación para la obtención de adelantos de 540 días; esto es, hasta 360 días para la contratación del ACC previo al embarque y hasta 180 días posteriores al embarque para el cierre del ACE.

## **Ventajas**

Resumiendo lo expuesto anteriormente, las ventajas que tiene estos mecanismos para el exportador son las siguientes:

- La obtención inmediata de la moneda nacional para financiar la producción de la mercadería o conceder crédito al importador.
- Un costo más atractivo en comparación a los recursos disponibles del mercado doméstico.
- La celebración de un contrato de intercambio con antelación de hasta 360 días anterior a la fecha de embarque y hasta 180 días posteriores a fecha de embarque.
- Agilidad en el procesamiento de las operaciones.
- Por la propia naturaleza de la operación el riesgo cambiario es eliminado.

## **2.3. Incentivos financieros en Chile**

### **2.3.1. Situación actual en Chile**

La economía de Chile es considerada como una de las más desarrolladas de Latinoamérica; en los últimos años la misma ha mostrado un dinamismo y una

tasa de crecimiento muy estable, promediando el 5%, el cual fue sólo frenado por la crisis económica internacional. Según datos obtenidos del Banco Central de Chile, las exportaciones alcanzaron los U\$S 54.119 millones en los nueve primeros meses del 2008, mientras que para igual período del año 2009 alcanzaron los U\$S 37.962 millones, esto muestra una disminución de las exportaciones de aproximadamente un 30%.

La mayor incertidumbre respecto al crecimiento de la economía mundial y de financiamiento, han generado un endurecimiento en la disponibilidad y condiciones de los créditos. Este puede ser un fenómeno transitorio, pero tiene un efecto importante en las empresas con menor acceso al financiamiento y en particular a las empresas exportadoras. En este escenario es fundamental proveer los instrumentos que permitan asegurar rápidamente el crédito a exportadores y pequeñas y medianas empresas. A su vez, los exportadores, deberán modificar su estrategia de negocios, enfocándose en los mercados más estables y rentables, concentrándose fundamentalmente en las fuentes de acceso a financiamiento.

Es por esto que la autoridad estatal chilena, ha decidido tomar algunas medidas para enfrentar la crisis; entre ellas se destacan:

- Incremento del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE) en U\$S 130 millones.
- Ampliación de la cobertura del FOGAPE a empresas con ventas de hasta UF 100.000.
- Incremento del fondo de la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO) para financiamiento de PyMEs en U\$S 200 millones.
- Incremento del Fondo de Cobertura CORFO de Préstamos Bancarios a Exportadores (COBEX) en U\$S 50 millones, permitiendo aumentar los préstamos garantizados en U\$S 1.000.
- Ampliación del conjunto de empresas que pueden acceder al programa COBEX (ventas de U\$S 20 millones a U\$S 30 millones) y ampliación del alcance de la cobertura (de U\$S 2 millones a U\$S 5 millones).

A continuación se analizarán cada uno de estos programas y mecanismos de ayuda a pequeños empresarios y exportadores.

### **2.3.2. Financiamiento de exportaciones en Chile**

#### **2.3.2.1. Corporación de Fomento a la Producción**

La Corporación de Fomento a la Producción (CORFO), creada en 1939, es el organismo del Estado chileno, encargado de impulsar la actividad productiva nacional.

CORFO apoya a las empresas chilenas para que estén en condiciones de competir en los mercados actuales. Su acción abarca desde el ámbito individual de cada empresa y grupos empresariales que trabajan asociativamente hasta cadenas de producción, incluyendo clusters o concentraciones geográficas de empresas e instituciones.

También promueve el surgimiento de nuevos negocios, que renueven y diversifiquen las oportunidades de crecimiento. Por eso, apoya el emprendimiento innovador y las inversiones, especialmente aquellas que le permiten a Chile integrarse a redes productivas internacionales de alta competitividad.

CORFO cuenta con más de 50 líneas de apoyo a disposición de sus clientes. Las líneas de apoyo son créditos y subsidios de carácter concursable, a las cuales las empresas o personas pueden postular. Dichas líneas se han agrupado en torno a las necesidades que están destinadas a cubrir; particularmente pone a disposición de los exportadores una amplia gama de herramientas financieras que tienen como propósito contribuir al desarrollo de una adecuada gestión de exportación.

A continuación se desarrollaran tres de los productos ofrecidos por CORFO. Los dos primeros constituyen mecanismos de financiamiento y el último de ellos es una cobertura o garantía.

#### **2.3.2.1.1. Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al exportador chileno**

##### **Alcance**

Es un crédito a mediano y largo plazo que permite a las empresas exportadoras chilenas, financiar sus requerimientos de insumos e inversiones para la fabricación de bienes y servicios a exportar, así como los gastos de comercialización en el exterior. También financia préstamos a exportadores de pre y post embarque. Dicho crédito es otorgado por bancos comerciales con recursos de CORFO.

Este crédito financia la adquisición de insumos de producción (materias primas, materiales, partes, piezas, repuestos y servicios) necesarios para la fabricación de bienes y servicios exportables correspondientes a rubros no tradicionales (se consideran no tradicionales todos los productos excepto: cobre, harina de pescado, celulosa, hierro, salitre, plata metálica, minerales de oro, madera aserrada y cepillada, y metanol).

También financia inversiones, capital de trabajo, gastos de venta y gastos generales y administrativos requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización destinadas a comercializar productos y servicios que tengan carácter de no tradicionales.

Financia gastos e inversiones derivadas de los procesos de certificación para acceder a los mercados externos.

Por último, otorga préstamos a las exportadores para períodos de pre y post-embarque.

## **Beneficiarios**

Sólo podrán acceder al crédito, las empresas chilenas, con ventas anuales de hasta U\$S 30 millones (excluido el IVA), que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productoras de bienes y servicios destinados a la exportación, por ejemplo, proveedores permanentes de empresas exportadoras de insumos productivo.

## **Partes intervinientes**

En la concertación de una operación de financiamiento intervienen tres partes, un exportador, una institución financiera intermediaria y CORFO.

La empresa que desea llevar a cabo una exportación y que para materializarla requiere el financiamiento ofrecido por CORFO, debe acercarse directamente a las oficinas de los bancos que pueden otorgar este crédito. Para que un crédito sea aprobado, debe realizarse la evaluación inicial por parte del banco, según sus políticas comerciales y de riesgo crediticio. Luego de aprobar el crédito, el banco solicita el financiamiento a CORFO, que evalúa la elegibilidad del proyecto según las pautas establecidas en las normas de utilización de la línea.

Una vez que CORFO realiza el estudio de la solicitud de financiamiento presentada, le comunica el resultado al banco para que este se lo comunique a la empresa solicitante. Si este es aprobado, el banco envía a esta corporación, una solicitud de desembolso del préstamo (incluye datos de la empresa, objeto del financiamiento y un detalle de la distribución de los recursos). Posteriormente, CORFO transfiere los fondos al banco para que éste los traspase a la empresa beneficiaria. El banco debe realizar el primer desembolso del préstamo antes de 6 meses de la fecha de aprobación por parte de CORFO y girar el crédito en su totalidad dentro del plazo de un año desde dicha aprobación.

## **Monto máximo**

Este crédito tiene un monto máximo de U\$S 3 millones por beneficiario.

## Moneda

Estos créditos son otorgados en dólares estadounidenses o unidades de fomento.

## Tasa de Interés

La tasa de interés cobrada por la institución financiera interviniente, dependerá de la tasa que CORFO le cobre a esta. La misma podrá ser fija o variable.

Las tasas de interés vigentes con que CORFO otorga los recursos de sus líneas de intermediación financiera a los intermediarios (préstamos de refinanciamiento) son:

Plazo Años	Tas en UF	Tasa en U\$\$	
	Fija	Fija	Variable
1	2,30%	3,10%	LIB + 2,70%
2	2,40%	3,15%	LIB + 2,75%
3	2,50%	3,20%	LIB + 2,80%
4	2,52%	3,22%	LIB + 2,82%
5	2,54%	3,24%	LIB + 2,84%
6	2,56%	3,26%	LIB + 2,86%
7	2,58%	3,28%	LIB + 2,88%
8	2,60%	3,30%	LIB + 2,90%
9	2,62%	3,32%	LIB + 2,92%
10	2,64%	3,34%	LIB + 2,94%

Vigencia: 01/02/10-15/04/10

## Plazo máximo de financiamiento

Los plazos de pago fluctúan entre 6 meses y 8 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses.

## **Cancelación**

En lo concerniente a la cancelación del financiamiento, cabe resaltar que los bancos deberán otorgar los créditos a los beneficiarios con las mismas condiciones de reajuste o moneda y plazo total de pago de los refinanciamientos que soliciten a CORFO. El pago de los préstamos se efectuará en cuotas semestrales. Sin embargo, el banco interviniente, podrá convenir con sus clientes periodicidades en el pago de las cuotas de amortización e intereses distintos a los de los préstamos de refinanciamiento.

### **2.3.2.1.2. Crédito CORFO Exportación: Financiamiento al comprador extranjero**

#### **Alcance**

Es un crédito que permite al exportador chileno, ofrecer a su comprador en el extranjero financiamiento de largo plazo para la adquisición de los bienes o servicios exportados. El financiamiento es provisto por CORFO y se otorga a través de entidades financieras en los países de destino con las cuales la institución tiene convenio.

#### **Beneficiarios**

Pueden postular al crédito, aquellas empresas chilenas, exportadoras de bienes de capital, bienes de consumo durables, servicios de ingeniería y de consultoría (reconocidos como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas), sin distinción de tamaño. No obstante, si las ventas de la empresa superan los U\$S 30 millones, se requiere autorización previa de CORFO.

## **Partes intervinientes**

Las partes intervinientes en esta operación son cinco, el exportador, el importador, la institución financiera chilena, la institución financiera del exterior y CORFO.

La postulación al crédito se realiza a través de las instituciones financieras multilaterales y bancos en países de destino que tienen convenio con CORFO.

El comprador extranjero se contacta en su país con alguna de las instituciones financieras con las cuales CORFO tiene convenio vigente para la operación de esta línea de crédito. Estas instituciones evalúan la operación y deciden sobre su financiamiento. De aprobarlo le solicitan a CORFO la imputación de la operación a la línea y pagan al exportador a través de un banco comercial en Chile designado a tales efectos.

Luego de conocida la aprobación de CORFO, la institución financiera en el país de destino envía a esta corporación una solicitud de desembolso del préstamo. La institución debe adjuntar a la solicitud de desembolso una copia del o de los documentos únicos de salida emitidos por el Servicio Nacional de Aduanas en relación a los embarques realizados y una ficha que detalle las características de la operación de exportación. CORFO transfiere los fondos a la institución financiera para que ésta los traspase, a su vez, a un banco local y éste al comprador del bien o servicio nacional.

## **Monto máximo**

Este crédito tiene un monto máximo de U\$S 3 millones por beneficiario.

## **Porcentaje de financiación**

Se financia el 100% del valor CIF, pudiendo destinarse un 20% adicional para gastos de instalación.

Los bienes exportados por la empresa chilena deben contar con un componente nacional no inferior al 40% de su composición total. Para la

empresa compradora en el extranjero no hay condiciones establecidas por CORFO.

### **Moneda**

El financiamiento se otorga en dólares estadounidenses.

### **Tasa de interés**

La tasa de interés que la institución intermediaria cobra a sus clientes dependerá de la tasa que CORFO le cobre a esta. La misma es fija y fue detallada anteriormente.

### **Plazo máximo de financiamiento**

Los plazos de pago fluctúan entre 1 y 10 años, incluyendo un período de gracia para el pago del capital de hasta 30 meses.

## **2.3.2.1.3. Cobertura CORFO de préstamos bancarios a exportadores**

### **Alcance**

Es un tipo de cobertura o garantía de CORFO que apoya las ventas al exterior de las empresas nacionales, facilitando el financiamiento bancario a los exportadores. CORFO entrega la cobertura por el riesgo de no pago de los préstamos que los bancos otorguen a las empresas exportadoras chilenas medianas y pequeñas.

### **Beneficiarios**

Podrán postular aquellas empresas exportadoras privadas (personas jurídicas o personas naturales con giro), con ventas anuales (suma de ventas internas y

exportaciones) de hasta U\$S 30 millones, excluido el IVA. El saldo deudor de los préstamos a un mismo exportador que se acoja a la cobertura, no puede exceder de U\$S 5 millones en todo el sistema financiero.

### **Partes intervinientes**

En la realización de la operación están involucradas tres partes, el exportador, el banco interviniente y CORFO.

La solicitud de la cobertura COBEX la realiza la empresa exportadora directamente en las oficinas de los bancos que operan este programa.

Para seleccionar una postulación, la primera evaluación la realiza el banco, verificando que la empresa cumple con los requisitos establecidos en las normas del programa. Posteriormente CORFO revisa la disponibilidad de cupo del exportador y la elegibilidad de éste.

### **Monto máximo de la cobertura**

La cobertura CORFO alcanza al 50% del saldo del capital insoluto de los préstamos a exportadores (PAE) elegibles. A solicitud de los bancos, CORFO aprueba una solicitud de cobertura PAE para cada exportador, expresada en dólares, unidades de fomento, euros o pesos. La aprobación de una solicitud de cobertura PAE está sujeta al pago (por parte del banco) de una comisión única equivalente al 0,75% sobre el monto del PAE. La cobertura se hace efectiva ante el incumplimiento del deudor y sólo una vez que se verifique que se ha notificado judicialmente la demanda al deudor.

### **Plazo**

Los préstamos deberán otorgarse a plazos mínimos de 30 días y máximo 1 año, prorrogables indefinidamente hasta por el plazo de 1 año.

### **2.3.2.2. Fondo de garantía para pequeños empresarios**

El Fondo de garantía para pequeños empresarios (FOGAPE) fue creado como persona jurídica de derecho público y duración indefinida por el Decreto Ley 3.472 de 1980 (cuya última modificación fue el 03 de Agosto del 2007) y se rige por dicho decreto ley y por el Reglamento de Administración del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios” de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

La administración del FOGAPE le corresponde al Banco Estado, siendo supervisado por la SBIF.

#### **Alcance**

El FOGAPE, es un fondo estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a micro y pequeños empresarios, exportadores y organizaciones de pequeños empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las instituciones financieras en la solicitud de sus financiamientos.

Cabe destacar que el FOGAPE no es un crédito, sino una garantía.

#### **Funcionamiento**

La normativa legal establece que el administrador (Banco Estado), debe realizar licitaciones de derechos de garantía entre las Instituciones elegibles, las cuales podrán adjudicarse dichos derechos de acuerdo a las ofertas presentadas.

La institución que se adjudique derechos de garantías, podrá utilizarlos, en un plazo máximo definido en cada licitación, en el otorgamiento de financiamientos destinados a micro pequeños empresarios, exportadores y organizaciones de pequeños empresarios elegibles según normativa. El plazo actual para el uso

por parte de las instituciones es de siete meses (este plazo no tiene relación con el plazo de los financiamientos ofrecidos por las instituciones financieras a los empresarios).

### **Condiciones de los financiamientos**

<b>Financiamiento</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>Plazo de financiamiento</b>	<b>Máxima Garantía</b>
Financiamientos efectivos de fomento (a)	Pequeñas empresas emergentes (menos de 1 año)	Sin restricciones	80%
	Pequeñas empresas (más de 1 año)	Mínimo 37 meses	
	Exportadores	Sin restricciones	
	Organizaciones de pequeños empresarios	Sin restricciones	
Financiamientos efectivos de corto plazo (a)	Pequeñas empresas con más de 1 año de funcionamiento	Menor a 37 meses	70%
Créditos Contingentes (b)	Exportadores	4 años	80%
	Pequeñas empresas		

(a) Créditos tradicionales o efectivos: es el financiamiento directo de necesidades de la empresa según los objetivos ya señalados, representando un desembolso de recursos al momento de ser otorgado. En cualquier caso, el plazo máximo de garantía será de 10 años. En caso de financiamientos de más de U.F. 3.000, la cobertura máxima para pequeñas empresas será de un 50%; no así para exportadores y organizaciones de pequeños empresarios en que se mantiene en 80%. La tasa de interés del financiamiento u otras condiciones, serán fijadas por la institución financiera que otorgue el crédito.

(b) **Créditos contingentes:** es una modalidad de financiamiento que no implica un desembolso de recursos en el momento de ser otorgado, pero puede constituirse en un crédito efectivo; por ejemplo: líneas de crédito, contratos de factoring, boletas de garantía y cartas de crédito. El plazo máximo se determina en cada licitación, estando fijado en la actualidad en un máximo de dos años.

El beneficiario de la garantía FOGAPE, deberá pagar una comisión de uso que puede llegar a un máximo de 2% anual del capital garantizado. Actualmente dicha comisión se asigna de acuerdo al riesgo de cada institución financiera, siendo cobrada de forma anticipada por periodos anuales.

En caso de mora del deudor, la institución financiera podrá solicitar al fondo la restitución del capital adeudado (sin intereses) dentro de los 425 días siguientes en que el deudor debió pagar, para cuyo efecto, el acreedor deberá demostrar que inició las respectivas acciones de cobro (presentación de demanda y notificación del deudor).

### **Ventajas**

Las ventajas de operar con FOGAPE, podemos clasificarlas en función de los distintos grupos vinculados con dicho régimen.

#### *Empresarios:*

- Da acceso al financiamiento bancario a aquellos empresarios (pequeños y medianos) que no cuenten con garantías suficientes.
- No exige garantías adicionales, quedando a criterio de la Institución Financiera correspondiente, la solicitud de garantías adicionales.

#### *Instituciones Financieras:*

- La parte garantizada con FOGAPE, puede ser utilizada a efectos de clasificación de la cartera y es considerada como un elemento favorable a la hora de determinar el riesgo de crédito.
- Es considerada una garantía líquida en comparación con otras.

*País:*

- Permite a las pequeñas y medianas empresas acceder al financiamiento bancario, contribuyendo al crecimiento del país.
- Genera un impacto social elevado con pocos recursos.

## **2.4. Incentivos financieros a las exportaciones en Paraguay**

### **2.4.1. Situación actual de Paraguay**

De manera análoga a lo registrado en otros mercados latinoamericanos, desde el cuarto trimestre del 2008 comenzaron a ser notorios los efectos de la crisis internacional sobre la economía paraguaya, poniendo un freno al dinamismo que exhibía el nivel de actividad.

La crisis financiera internacional que interrumpió la fase de crecimiento económico más rápida de las últimas tres décadas, puso a prueba la fortaleza macroeconómica del Paraguay que se había alcanzado en años anteriores, caracterizada por la normalización de los precios, la estabilidad del sistema financiero, el engrosamiento de las reservas internacionales, y el equilibrio fiscal. De igual modo, la crisis global puso a prueba la reacción y flexibilidad de las políticas económicas, así como la capacidad de coordinación de las políticas monetaria y fiscal. De no ser por la estabilidad económica lograda en los últimos años, y resguardada hasta la fecha por el actual gobierno, el impacto de la crisis hubiese sido más dañino al verificado.

Las exportaciones paraguayas de bienes, que en el 2008 habían alcanzado los 4.433,7 millones de dólares estadounidenses (récord histórico), registraron un retroceso muy importante en el 2009, dichas exportaciones disminuyeron en un -27,3%, tras alcanzar un nivel de U\$S 3.191 millones. En términos absolutos la

caída respecto al año 2008 fue de U\$S 1.199 millones. La retracción de las exportaciones del 2009 fue inclusive superior a la del 2002 cuando retrocedieron en -4%.

Existen ciertas leyes, programas y proyectos, que en los últimos años se han desarrollado en el país, los cuales pretenden potenciar al sector productivo y/o las exportaciones paraguayas. Al respecto, cabe señalar que Paraguay no tiene una tradición de apoyo a las PyMEs y mucho menos en la promoción de exportaciones. Solamente la Dirección General de Promoción de las Exportaciones e Inversiones del Paraguay (Pro-Paraguay) se ocupaba del tema exportaciones. La institución, si bien tuvo proyectos y programas importantes, como la participación de ferias comerciales y la conformación de consorcios de exportación, tuvo un impacto reducido en el incremento de las ventas externas del país y en la promoción de las exportaciones no tradicionales, sus principales objetivos. Actualmente, esta institución ha sido absorbida por la Red de Inversiones y Exportaciones del Paraguay (REDIEX).

#### **2.4.2. Programas y políticas de apoyo a la exportación**

El sector exportador carece de instrumentos financieros que faciliten el acceso a financiamientos suficientes para llevar a cabo la producción y exportación de los bienes.

Es por estos motivos que se crean programas y políticas de apoyo que se desarrollan a continuación.

- Ley de Reordenamiento Administrativo y Adecuación Fiscal, N° 2.421/04
- Ley 60/90 de Incentivos Fiscales Para las Inversiones
- Régimen Automotor Nacional

- Programa de Competitividad Empresarial (PR100)

Seguidamente, se citan otros programas que están en etapa de implementación o bien tienen aún un bajo impacto en las operaciones de las PYMES.

- Fortalecimiento de la Competitividad del Sector Exportador Paraguayo (FOCOSEP). Este programa afecta tres áreas de la competitividad empresarial: i) fortalecimiento de las instituciones públicas, responsables del Sistema Nacional de Calidad; ii) mejora de las capacidades institucionales de los organismos oficiales de Paraguay, responsables de la certificación sanitaria y la salubridad de los productos, y; iii) Fortalecimiento de los *cluster* del sector privado. Este proyecto, financiado por la Unión Europea, ya fue aprobado, y está en proceso de implementación esperándose un impacto positivo, de suma importancia en las áreas que pretende afectar.
- Programa de Apoyo al Desarrollo de la Ciencia, Tecnología e Innovación de la economía paraguaya.
- Agencia Financiera de Desarrollo (AFD). Es el más novedoso sistema de financiamiento de la producción existente en el país y opera hace aproximadamente 4 años. La Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) es un banco público de segundo piso creado por Ley 2640/05, que ofrece productos crediticios exclusivamente a través de bancos, financieras y cooperativas habilitadas. La institución tiene programas destinados a las Micro y Pequeñas Empresas y los Proyectos de Inversión de las empresas, a tasas y plazos favorables con relación a otras instituciones de plaza. Los objetivos de la AFD son, el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, la consolidación de los sectores exportadores tradicionales y el desarrollo de sectores exportadores no tradicionales, entre otros.

### **2.4.3. La Red de Inversiones y Exportaciones del Paraguay**

Es el programa de promoción de exportaciones más importante existente en el país. Su surgimiento data del año 2004, por lo que el impacto real sobre las exportaciones totales del país es aún difícil de medir. Este programa del Ministerio de Industria y Comercio busca desarrollar e implementar el plan nacional de exportación como una política integral, involucrando a las instituciones del Estado, el sector privado y las universidades. Dicho plan, fue desarrollado teniendo en cuenta experiencias de países como Brasil (APEX) y Chile (CORFO), entre otros.

Antes que implementar un programa formulado y proyectado desde el sector público, el plan funciona a través de la conformación de foros de discusión permanentes, constituidos en las llamadas mesas sectoriales, que fueron elegidas, según REDIEX, bajo criterios estratégicos y técnicos, centrando su atención sobre las potencialidades de cada sector.

Actualmente, las mesas sectoriales conformadas son carne y cuero, software, turismo, algodón, textiles y confecciones, productos forestales, frutas y hortalizas. Operativamente, cada mesa sectorial está presidida por un representante del sector privado, y están integradas por instituciones públicas, privadas y las universidades, que están relacionadas directamente con el sector. La mesa sectorial trabaja diseñando estrategias para el mejoramiento de la competitividad del sector y de las empresas.

## **CAPITULO 3 - ANALISIS COMPARATIVO DE LOS DIVERSOS REGIMENES DE FINANCIAMIENTO**

### **3.1. Consideraciones iniciales**

El análisis sobre el financiamiento de exportaciones se realiza sobre los regímenes de financiamiento de exportaciones de cuatro países con grados disimiles de avance en cuanto a los regímenes existentes, cada uno de ellos con distintos instrumentos, modalidades, tasas de interés, criterios de elegibilidad, plazos, etc. Ello permitirá concluir sobre los distintos papeles que juegan el Estado, las agencias de crédito a la exportación, los bancos y otros agentes involucrados.

Para la realización del análisis comparativo, debemos considerar ciertas particularidades que limitan nuestra comparación.

- Dado que Paraguay se encuentra en pleno proceso de desarrollo de sus sistemas de incentivos a las exportaciones, no lo consideraremos en el análisis comparativo; de esta forma es que se agregó Chile a nuestro análisis para que el mismo pudiese ser más completo.
- De la búsqueda de información, surge que todos los países (a excepción de Uruguay), cuentan con diversos mecanismos de incentivos financieros a las exportaciones, lo que dificulta mucho la comparación; es por esto que consideraremos sólo los más importantes, siendo tales los que ofrecen, el Banco Central del Uruguay, el BICE en Argentina, el BNDES en Brasil y CORFO en Chile.
- Como se mencionó en el capítulo I, el régimen de financiamiento de exportaciones de Uruguay es exclusivamente para bienes, no así en el resto de los países analizados; es por esto que intentaremos extraer de

nuestro análisis comparativo, la parte relativa a exportaciones de servicios, sin dejar de considerarlo como una posible mejora a incluir en régimen uruguayo ya existente.

- En los casos de Uruguay y Chile, el régimen es igual tanto para pre-financiaciones como para post-financiaciones, no siendo así para Argentina y Brasil; de esta forma se efectuarán dos cuadros comparativos (uno para cada caso).

Por otra parte, los regímenes seleccionados para cada uno de los países objeto de estudio, no son los que poseen mayores similitudes con el régimen del BCU. Es por esto que además efectuaremos una comparación adicional con aquellos mecanismos que, sin ser los más importantes, sean los que presenten similares características.

### **3.2. Comparación de los diversos regímenes de pre y post financiación de exportaciones**

A continuación se analizarán los regímenes expuestos en el cuadro comparativo, destacando las principales similitudes y diferencias con el régimen del BCU.

#### **I. Alcance**

Es importante destacar que el BICE en Argentina es de los regímenes, el que tiene un mayor alcance ya que financia todo tipo de producción de bienes y prestación de servicios. Cualquier exportador tiene acceso a este financiamiento, sin considerar (a diferencia del BCU) que sus productos tengan un cierto grado de industrialización. El BCU por otra parte, promueve a aquellas empresas que incorporen en su proceso productivo valor agregado, es por esto

que las lanas sucias, ganado ovino y bovino en pie, cueros secos y salados no están incluidos dentro de su alcance. Si bien a simple vista esta diferencia podría verse como una ventaja de Argentina en comparación con Uruguay, ya que esta buscaría incentivar a cualquier empresa de distintos ramos, no hay que dejar de tener en cuenta que Argentina no tiene libre entrada y salida de divisas. La misma opera bajo un mercado de cambios donde todas las entradas y salidas de divisas son controladas por el BCRA, por lo que no todas las operaciones de financiamiento pueden ser concretadas, las mismas están limitadas en cuanto a su monto. Lo que parecía ser una ventaja de Argentina con Uruguay ahora no lo es.

BNDES (Brasil) financia todo tipo de bienes y servicios con excepción de ciertos commodities (materias primas a granel sin valor agregado). Brasil al igual que Uruguay busca fomentar la producción de aquellos bienes con valor agregado por lo que el alcance de ambos regímenes es similar.

CORFO (Chile) por su parte, se inclina a financiar únicamente productos no tradicionales, aquellos que incorporan en su proceso productivo valor agregado, dejando fuera de su alcance productos como carnes, lácteos, aceites, y todos aquellos a los que se les incorporen insumos para producirlos pero que no son lo suficientemente importantes como para transformar su esencia natural.

Es importante destacar que a un país le conviene exportar mayor cantidad de productos no tradicionales, dado que para producirlos, ha de verse afectada favorablemente una mayor cantidad de personas, generándose puestos de trabajo directos e indirectos, y a su vez se requiere de una mayor inversión e involucran la utilización de mayores recursos económicos.

Todos estos regímenes apuntan a incrementar la exportación de este tipo de productos, pero estos incluyen ciertas excepciones, dependiendo de los principales productos que exporte cada país. Se observa que las principales exportaciones de Argentina son productos agrícolas como carnes, granos, trigo, maíz, leche, soja, y es por esto que el alcance de sus mecanismos de

incentivos es tan amplio. Los principales productos de exportación de Brasil son automóviles, calzados, granitos para construcción, todos estos productos no tradicionales y por lo tanto incluidos en la lista de productos financiables del BNDES. El café, producto calificado como tradicional también es uno de los bienes que más exporta Brasil, es por este motivo que también se encuentra incluido en dicha lista.

Los principales rubros exportados desde Uruguay provienen de la industria frigorífica (carnes y sus productos), agrícola (trigo, lino, soja y arroz), del cuero (curtiembres y marroquinería) y de la industria textil (lanas y sus productos). Tradicionalmente las carnes se exportaban en cuartos y por tanto con huesos pero las exigencias de los mercados hacen evolucionar la industria hacia la preparación de carnes más elaboradas y de mayor valor (cortes especiales, carnes desosadas, etc.). Los cueros, otro de los grandes rubros exportables, se preparan en 3 formas: cueros secos, cueros salados y curtidos, los dos primeros se encuentran exceptuados del régimen, mientras que el último, siendo el que lleva un proceso de elaboración más complejo, está comprendido.

Tradicionalmente, dentro de la industria textil, las lanas constituían el principal rubro de exportaciones. Estas se venían exportando durante años en concepto de lanas sucias, pero con el desarrollo de la industria textil se manifiesta la tendencia creciente hacia la exportación con una primera elaboración, como lanas lavadas o lanas peinadas con una industrialización más avanzada.

Es por todo lo planteado que el alcance de la normativa del BCU tiene ciertas excepciones mencionadas anteriormente, ya que esta normativa apunta a fomentar la elaboración de materias primas nacionales para poder exportar productos manufacturados que tengan un mayor valor.

## II. Partes intervinientes

En los casos de Brasil, Chile y Uruguay, intervienen tres agentes, el exportador que es quien solicita el financiamiento, un banco interviniente y la institución que promueve el incentivo, BNDES, CORFO o BCU.

En los primeros dos casos, la institución financiera interviniente, tiene una función de intermediario y contralor, ya que recibe los recursos del BNDES y del CORFO, los transfiere al exportador y controla que este cumpla con las condiciones estipuladas. El BNDES y el CORFO entonces operan a través del banco interviniente.

Se observa que en estos casos, son beneficiadas las tres partes intervinientes; por un lado el exportador reduce sus costos y obtiene financiamiento para producir, el banco interviniente no compromete sus recursos, ya que estos son aportados por el gobierno, con lo cual minimiza el riesgo crediticio y a la vez obtiene una rentabilidad, y la agencia o institución (BNDES o CORFO) cumple con su objetivo de facilitar la obtención de fondos a exportadores para que estos puedan competir en el mercado internacional.

En Uruguay la situación es la contraria, mientras que el banco interviniente es quien provee los recursos para financiar al exportador asumiendo el riesgo crediticio, es el BCU quien ejerce la función de control.

La situación es diferente en el caso del BICE, ya que este presta directamente a exportadores en operaciones de comercio exterior, sin necesidad de una institución financiera intermediaria.

Por todo lo expuesto anteriormente, se observa que en Uruguay no existe una Institución que se encargue de promover el desarrollo del sector exportador y que proporcione los recursos necesarios para que pueda operar en los mercados internacionales. Dichas agencias cumplen un papel fundamental en el financiamiento de exportaciones ya que proveen fondos, garantías y seguros que son respaldados por los gobiernos, con el objetivo de minimizar

el riesgo crediticio y fomentar la participación de estas en el otorgamiento de incentivos financieros a los exportadores.

### **III. Beneficiarios**

Empresas de cualquier tamaño pueden ser beneficiarias de estos regímenes. Sin embargo, en el régimen del BNDES y BCU, las micro, pequeñas y medianas empresas son las que obtienen los mayores beneficios, ya que su costo financiero es el que se ve más reducido.

La reglamentación del BNDES establece que podrán ser beneficiarias de este régimen, todas las empresas exportadoras constituidas bajo leyes brasileñas. Se entiende que no existen restricciones en cuanto al tamaño; o sea que el acceso a este régimen, es independiente de la dimensión de la empresa. Sin embargo, sí existen diferencias vinculadas al tamaño de la empresa en relación a las tasas de interés a cobrar y los límites al financiamiento, pero esto se tratará en detalle más adelante.

En el caso de Uruguay, se establece que los beneficiarios son los exportadores directos e indirectos independientemente del tamaño de la empresa. Cualquier empresa que realice operaciones mayores a U\$S 10 mil podría acceder a este régimen, siempre respetando las excepciones establecidas. De acuerdo a entrevistas realizadas y a datos obtenidos del BCU se observa que las grandes empresas son las que más utilizan este régimen. Las PyMEs a pesar de recibir los mayores beneficios de este tipo de mecanismo, no hacen tanto uso del mismo, debiéndose esto a la falta de conocimiento sobre la existencia del mecanismo y a su escasa participación en mercados internacionales. Según datos obtenidos de "Uruguay en cifras 2009" del INE las empresas exportadoras grandes cubren el 93% de las exportaciones totales del país mientras que el restante 7% es cubierto por pequeñas empresas. Con este mecanismo se busca incentivar a las PyMES a incrementar sus exportaciones, otorgándoles una mayor bonificación en las tasas de interés.

Esto se puede visualizar por medio de un ejemplo:

La tasa pagada por el BCU correspondiente a prefinanciaciones constituidas a 180 días de plazo con la opción de un depósito del 30% es la siguiente:

5,00% + 30% LIBOR para empresas que exporten < U\$S 5.000.000 anuales

1.78% + 30% LIBOR para empresas que exporten > U\$S 5.000.000 anuales

De esta forma podemos observar que existe una notoria diferencia en el beneficio que se otorga a los pequeños y grandes exportadores.

En el caso de Argentina y Chile tampoco existen distinciones de tamaño para solicitar dichos financiamientos. La diferencia que tienen con los dos regímenes mencionados anteriormente es que se ofrecen los mismos beneficios a todos los exportadores, sin discriminar entre micro, pequeña, mediana o gran empresa.

Es importante destacar que la mayoría de las empresas de los países analizados son PyMEs, por lo que es necesario que los gobiernos apoyen ampliamente a este sector. Consideramos que los mecanismos del BNDES y BCU son los que se acercan más al cumplimiento de este objetivo.

Por último, y no menos importante, se observa que los beneficiarios de los regímenes del BNDES, CORFO y BICE, no son solo productores y exportadores de bienes sino también exportadores de servicios. La única excepción a esto es el caso de Uruguay, quien no ha desarrollado aún mecanismos particulares para ello.

#### **IV. Moneda**

El BICE y el BCU pactan sus operaciones de financiamiento en dólares estadounidenses. CORFO además de utilizar dólares también ofrece pactar las operaciones en unidades de fomento. El BNDES por su parte, ofrece la opción de tomar financiamiento tanto en dólares como en reales. El dólar es la divisa

por excelencia utilizada en operaciones de comercio exterior y es por esto que es la moneda más utilizada en operaciones de financiamiento de exportaciones.

## **V. Constitución**

De estas cuatro instituciones solo BICE es el que tiene un contacto directo con el cliente, ya que tiene la facultad de prestarle dinero directamente a las empresas en operaciones de comercio exterior e inversión. Por lo que cualquier interesado que se encuentre dentro de los beneficiarios puede presentarse a dicho banco y solicitar un financiamiento a sus exportaciones tanto en la fase de pre o post- embarque. Luego el banco evaluará al cliente y decidirá otorgarle o no el crédito. En cambio, BNDES, CORFO y BCU no interactúan directamente con el interesado sino que lo hacen a través de una institución financiera habilitada.

La aprobación del financiamiento al exportador atraviesa un análisis más exhaustivo en los regímenes de BNDES y CORFO, ya que necesita dos aprobaciones, una de cada organismo interviniente. Primero el banco de intermediación financiera debe aprobar el crédito, luego se contactará con BNDES o CORFO para que estos también lo aprueben y posteriormente realizar la liberación de los fondos. Los mismos serán transferidos al exportador por medio de estos agentes financieros.

Para acceder al régimen de financiamiento del BCU depende solamente de la agilidad con el cual el banco intermediario apruebe el crédito, ya que con la sola presentación de la solicitud al BCU queda constituido el mismo. De acuerdo a las entrevistas realizadas a instituciones de intermediación financiera, para que un crédito sea otorgado se debe analizar a cada cliente en particular, ya que cada situación es diferente, por lo que no se ha podido determinar con exactitud el tiempo de demora de dicha aprobación. Aún así, el

régimen de aprobación es menos burocrático en comparación con los otros dos.

Es importante destacar que los fondos para financiar al exportador provienen íntegramente de BNDES, CORFO y BICE, mientras que los fondos para financiar al exportador uruguayo provienen de la institución financiera, es por este motivo que solo se necesita la aprobación de dicha institución para acceder al régimen de financiamiento BCU.

A su vez BNDES, CORFO y BICE son entidades estatales creadas exclusivamente para fomentar y promover el desarrollo del país haciendo énfasis en aumentar las ventas externas y así poder insertarse cada vez más en los mercados internacionales. Se puede observar que fomentar las exportaciones es una de las funciones del BCU pero el mismo no fue creado exclusivamente para ello ya que tiene otras funciones primordiales. Es por este motivo que el BCU no compromete sus recursos para financiar al exportador, solo lo incentiva con una bonificación en la tasa de interés, a diferencia de las instituciones mencionadas anteriormente que si lo hacen ya que fueron creadas exclusivamente para promover el comercio exterior.

## **VI. Límites al financiamiento**

Cada régimen establece los límites al financiamiento de una manera diferente. Existen límites de monto por operación (mínimos y máximos) que dependen del tipo de bien o servicio a exportar y de la fase (pre-embarque o post-embarque). También existen límites en relación al beneficiario, en este caso no se toma en cuenta la calidad de los bienes y servicios a sino la dimensión y el tipo de empresa que utilice el régimen. Los límites por beneficiario pueden ser de dos tipos: uno es estableciendo un porcentaje del INCOTERM a financiar y otro estableciendo un monto máximo en relación al total de las operaciones.

El régimen del BICE en Argentina establece montos mínimos y máximos que difieren por tipo de bien o servicio exportado y por ser pre-financiación o post-

financiación de exportaciones. De esta forma se establece un monto mínimo de U\$S 20 mil para pre-financiaciones o post-financiaciones de bienes de capital, bienes durables y servicios y un monto mínimo de U\$S 200 mil para post-financiaciones de plantas industriales y proyectos llave en mano. Entendemos que este monto se eleva no sólo por ser proyectos de mayor envergadura económica sino también por poseer una mayor complejidad en la exportación. En cuanto al monto máximo este asciende a U\$S 2 millones para pre financiaciones de bienes y servicios, elevándose para post financiaciones a U\$S 3 millones en caso de bienes de capital, bienes durables y servicios y a U\$S 15 millones para plantas industriales y proyectos llave en mano. Por otra parte, el BICE financia un máximo del 75% del valor FOB de las exportaciones. Se deben considerar las limitaciones impuestas por el BCRA en cuanto al ingreso de divisas al mercado de cambios. Existe un porcentaje máximo de endeudamiento para el ingreso de nuevas operaciones al MULC, y es el equivalente al 25% de las exportaciones con cumplimiento de embarque registradas por el exportador en los últimos 12 meses calendario previos.

Dicho porcentaje se elevará al 50% en los casos que todos los bienes embarcados en los últimos 12 meses correspondan a las categorías de bienes comprendidos en plazos de embarque no menores a 365 días.

Para el caso de CORFO en Chile, no se establece un monto mínimo para las fases de pre y post-embarque, pero sí se fija un monto máximo por beneficiario que asciende a U\$S 3 millones. Este es el único tope que se establece, respetando este máximo podría financiarse hasta el 100% del INCOTERM utilizado.

En el caso del BNDES en Brasil, los límites establecidos para el financiamiento, difieren en la fase de pre o post-embarque y según la dimensión de la empresa. Para las pre-financiaciones de PyMEs, se financia hasta el 100% del FOB y para grandes empresas hasta un 60% del FOB. En el caso de las post-financiaciones, el porcentaje de financiación puede ser hasta de un 100% del INCOTERM utilizado en la exportación. No se establecen montos mínimos y

máximos por operación o beneficiario, pero el exportador debe mantenerse siempre dentro de los límites anteriores.

El escenario uruguayo, difiere sustancialmente de los tres anteriores. El régimen del BCU establece únicamente un monto mínimo por operación de financiamiento equivalente a U\$S 10 mil, lo que se busca con esto, es no desviar la atención en operaciones de cuantía poco significativa. Dado que cada operación que se ingrese a este sistema implica un cierto grado de control lo que conlleva un costo administrativo considerable, no sería conveniente ni rentable tanto para el BCU como para las instituciones intervinientes, concentrarse en ese tipo de operaciones.

Al no existir un monto máximo establecido por operación ni un límite en el porcentaje de financiamiento, las grandes empresas tienen la posibilidad de financiar la totalidad de sus exportaciones si lo consideran conveniente

De acuerdo a entrevistas realizadas a gerentes de instituciones de intermediación financiera, la mayoría de las grandes empresas uruguayas utilizan este régimen como mecanismo principal de financiamiento, esto es muy importante ya que en definitiva son quienes proveen un mayor ingreso de divisas al país.

Se observa que el régimen del BCU y del BNDES son los que ofrecen un espectro más amplio en cuanto a la admisión de operaciones a ser financiadas.

## **VII. Plazo de financiamiento y realización de embarques**

Los plazos para materializar los embarques y los plazos de financiamientos otorgados por cada uno de estos regímenes varían dependiendo del bien a exportar.

En Argentina, para la fase de pre-embarque, los plazos máximos los establece la normativa del Banco Central Argentino. Bienes como cereales, animales vivos y petróleo tienen un plazo máximo de embarque de 90 días. Frutas,

cítricos, café, te, yerba, arroz, aceites de oliva, jugos de frutas, vino de uvas, tabaco, algodón y otros incluidos en la comunicación A – 4443 tienen un plazo máximo de 365 días. Para los bienes de capital 540 días y 180 días para el resto de los bienes. Cuando existan causales ajenas a la voluntad del exportador que impliquen que no se pueda materializar el embarque, las entidades financieras están autorizadas a otorgar una prórroga de 30 días. El exportador deberá dentro de los 45 días corridos de la fecha de cumplimiento de embarque, aplicar los cobros a la cancelación total o parcial de la deuda, o informar a la entidad designada para su seguimiento, la futura afectación de las divisas de ese embarque a la cancelación de la prefinanciación, siempre con conformidad previa del Banco Central. Con estas pautas establecidas, cada institución financiera de Argentina fija sus propios plazos para financiar a los exportadores. El BICE determina los plazos de financiamiento de la fase pre-embarque y post-embarque de acuerdo al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes, siempre alineado con la normativa vigente.

Con respecto al BNDES, los plazos establecidos para la materialización de los embarques oscilan entre 12 y 24 meses dependiendo del bien o servicio a exportar.

En relación a los plazos de financiamiento, el BNDES otorga un plazo máximo de 24 meses en la fase pre-embarque que podrá extenderse en caso de producción de bienes hasta 30 meses previa consulta a dicha institución. En la fase post-embarque el plazo de financiamiento máximo puede llegar hasta 12 años dependiendo del bien a exportar. Se observa que este régimen apunta a financiamientos de largo plazo.

CORFO otorga plazos de financiamiento que oscilan entre 6 meses y 8 años dependiendo del bien, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses. No existen límites establecidos en cuanto a la materialización de los embarques, sino que los mismos dependerán de las características de cada operación y de lo pactado entre la institución financiera intermediaria y el exportador.

El BCU otorga los mismos plazos tanto para la materialización del embarque como para el financiamiento. Los mismos son de 180, 270 o 360 días a opción del beneficiario sin discriminar el tipo de bien que se exporte. En caso que el exportador reciba las divisas antes del vencimiento del plazo, deberá presentar los cumplidos de embarque dentro de los 30 días de recibidas las mismas. Es importante recalcar que los plazos de financiamiento establecidos por el BCU rigen para el 30% o 10 % depositado en él. Para el monto restante de la operación, es decir, el 70% o 90 % son negociados entre la institución financiera intermediaria y el exportador. Los mismos varían en función de las características del cliente y de la operación.

Se puede observar que el régimen que ofrece mayores plazos de financiamiento en la fase de pre-embarque es el de CORFO, pero es la institución de intermediación financiera chilena la que decidirá el plazo final a otorgar, siempre teniendo en consideración los parámetros establecidos por este. Esto dependerá de cada cliente y la calidad del bien a exportar.

Se justifica el plazo extenso debido a que uno de los fines de CORFO es dotar a los exportadores con recursos de largo plazo requeridos para la reposición permanente de materias primas e insumos de producción. De esta manera el exportador tiene la posibilidad de reinvertir los fondos provenientes de sus exportaciones en el proceso productivo e ir amortizando el capital prestado en cuotas semestrales sin necesidad de cancelarlo inmediatamente de recibidas las divisas de la exportación. El exportador no tendrá la necesidad de incurrir en nuevos financiamientos para poder continuar con sus operaciones.

El BCU por su parte, otorga plazos de hasta 360 días para cada operación, pero el exportador puede hacer uso de este financiamiento la cantidad de veces que lo considere necesario. Es decir, puede solicitar el financiamiento, cancelarlo mediante la presentación de los cumplidos y luego puede solicitarlo nuevamente para financiar sus próximas exportaciones constituyéndose una nueva operación de financiamiento.

Se puede apreciar que son dos maneras diferentes de financiar un cierto volumen de operaciones; en el caso de CORFO se solicita el financiamiento una sola vez mientras que en BCU debe solicitarse tantas veces como operaciones se constituyan.

En la fase de post-embarque la institución que otorga mayores plazos de financiamiento es BNDES ya que los mismos pueden alcanzar los 12 años dependiendo las características de cada bien. Dentro de los bienes financiables del BNDES se encuentran los bienes de capital. El motivo de dichos plazos tan extensos encuentra su justificación en el incentivo del comercio internacional (entre exportadores brasileños e importadores de diversos países). Dado que en general son bienes y servicios con un mayor valor agregado, se dan mejores condiciones de financiamiento para que los exportadores se encuentren en una mejor situación para competir en mercados internacionales, siendo ventajoso tanto para los exportadores brasileños como para los importadores.

### **VIII. Tasas de interés**

El factor común que tienen las tasas de interés cobradas al exportador es que las mismas son fijadas por quien presta el dinero, la diferencia radica en si el intermediario entre el exportador y el prestatario agrega o no un componente adicional a la tasa de interés.

En el caso del BICE, la tasa de interés es fijada directamente por este ya que en operaciones de comercio exterior presta directamente a las empresas, no existiendo un intermediario. La tasa de interés oscila entre un 4,75% y un 5,75% anual, dependiendo del proyecto que se esté financiando. En este caso al ser el BICE quien provee los fondos y al no existir intermediario, no existe un plus valor para agregar a la tasa de interés. Esta tasa corresponde a operaciones de pre y post financiación.

En cambio, en los regímenes de BNDES y CORFO el dinero se otorga al exportador a través de instituciones intermediarias, por lo que hay que incorporar a la tasa de interés pagada por el exportador un concepto adicional, que es la remuneración de dichas instituciones.

En Brasil, la tasa de interés tiene 3 componentes: costo financiero de la operación, remuneración del BNDES y remuneración de la institución financiera habilitada. Cada uno de los componentes será diferente en función del tamaño de la empresa y del tipo de bien exportar. A su vez, varía en la etapa de pre y post embarque.

En la fase de pre embarque, la tasa de interés para un préstamo en reales para la micro, pequeña y mediana empresa oscila entre un 6,90% y 10,90% anual. Para un préstamo en dólares estadounidenses la tasa de interés varía entre un 1,29% y 5,29% anual. En ambos casos para la determinación de dichas tasas se considera que la institución financiera habilitada involucra en la operación recursos del FGPC (Fondo de Garantía para la Promoción de Competitividad con recursos del tesoro nacional administrada por BNDES). Para las grandes empresas la tasa de interés oscila entre 7,80% y 11,8% anual para financiamientos en reales y entre un 2,19% y 6,19% para financiamientos en dólares estadounidenses. En caso que la institución financiera intermediaria no involucre recursos del FGPC, las tasas serán más elevadas, ya que el riesgo que corre dicha institución será mayor por no contar con esta garantía

A continuación se expone un cuadro que determina la tasa de interés total a pagar por el exportador en la fase de pre-embarque para diversas situaciones posibles:

Tipo de empresa	Caso	Costo financiero (*)	Remuneración BNDES	Costo sin incluir la tasa de la institución financiera	Remuneración institución financiera con FGPC	Total tasa máxima
<b>Micro, pequeña y mediana</b>	A)	TJLP = 6,00% aprox.	0,9%	<b>6,90%</b>	máximo 4%	<b>10,90%</b>
	B)	LIBOR=0,39% aprox.+var T/C	0,9%	<b>1,29%</b>	máximo 4%	<b>5,29%</b>
<b>Grandes</b>	A)	TJLP = 6,00% aprox.	1,8 %	<b>7,80%</b>	máximo 4%	<b>11,80%</b>
	B)	LIBOR=0,39% aprox.+var T/C	1,8%	<b>2,19%</b>	máximo 4%	<b>6,19%</b>

(\*) Para el caso de préstamos en dólares, no se ha podido determinar con precisión la tasa de interés total que debe pagar el exportador dado que no hemos encontrado información respecto al criterio de cálculo de la variación cambiaria.

Para la fase de post-embarque tampoco se ha podido determinar la tasa de interés dado que el componente remuneración BNDES y la remuneración de la institución financiera se negocia caso a caso y dichas instituciones son muy reservadas con este tipo de información.

En el caso de CORFO, la tasa de interés a cobrar al exportador tiene dos componentes; la tasa de interés con la que CORFO otorga las líneas de financiamiento a los bancos intermediarios y el adicional que cobran estos bancos al exportador. El préstamo para financiar exportaciones puede otorgarse en dólares estadounidenses o unidades de fomento y en un plazo entre 1y 10 años. En el caso de préstamos en dólares, la tasa de interés ofrecida por CORFO puede ser fija o variable, dependiendo la última de la variación de la tasa LIBOR. Si utilizamos la tasa LIBOR de febrero 2010 correspondiente a un 0.39%, la tasa de interés variable tomaría valores entre 3,09% anual para el plazo de un año y 3,33% anual para un plazo de diez años. La tasa fija lo haría entre un 3,10% y 3,34 % anual, para plazos de uno a diez años respectivamente

En el caso de préstamos en unidades de fomento, la tasa de interés es fija. La misma se encuentra entre un 2,3% y 2,64 % anual.

Para obtener la tasa de interés final que paga el exportador por la utilización del régimen CORFO habría que considerar a su vez el adicional que cobran las instituciones intermediarias, pero no se cuenta con dicha información.

En el caso de Uruguay, dado que los prestatarios de fondos son los bancos, estos son quienes fijan las tasas de interés a cobrar a los exportadores. Dada la competencia que existe entre las instituciones financieras de plaza por otorgar estos créditos, las tasas no se encuentran disponibles al público. Es por este motivo que la tasa de interés cobrada por los bancos para operaciones de financiamiento de exportaciones, surge de las entrevistas realizadas, esta oscila entre un 4% y un 6%, dependiendo de cada banco en particular, del volumen de negocios que mantenga el exportador con el banco, de la categoría de riesgo del cliente, etc.

Como se mencionó en el capítulo 1, el financiamiento de exportaciones ofrecido por las diversas instituciones financieras tiene dos componentes, uno de ellos es la porción de capital que queda depositada en BCU (30% o 10%) y el remanente de ese capital (70% o 90%) es el que dispone el exportador para financiar su capital de trabajo. Estos dos componentes que integran la operación de financiamiento tienen un riesgo diferente, por lo que sus respectivas tasas de interés podrían ser disímiles; el primero de estos componentes, es menos riesgoso que el segundo, ya que la porción de capital que queda depositada en BCU, esta prendada a favor del banco interviniente (operación autoliquidable) y por lo tanto casi no tiene riesgo. Por este motivo, la institución intermediaria podría cobrar por este capital una tasa de interés menor, pero esta situación no siempre aplica.

A continuación se expone un cuadro que refleja los distintos escenarios que puede alcanzar el costo financiero total del exportador, luego de considerar la bonificación otorgada por el BCU. Es importante destacar que la tasa LIBOR utilizada para efectuar dicho cuadro corresponde a la del mes de Febrero 2010.

**Exportaciones < U\$S 5.000.000**

Plazo máximo	Deposito en BCU 30%	Total pagado por BCU al exportador (A)	Tasa promedio cobrada por institución financiera (B)	Costo financiero del exportador (B-A)
180	5,00% anual + 30% LIBOR	5,117%	5%	-0,117%
270	3,75% anual + 30% LIBOR	3,867%	5%	1,133%
360	2,50% anual + 30% LIBOR	2,617%	5%	2,383%

Plazo máximo	Deposito en BCU 10%	Total pagado por BCU al exportador (A)	Tasa promedio cobrada por institución financiera (B)	Costo financiero del exportador (B-A)
180	3,50% anual + 10% LIBOR	3,539%	5%	1,461%
270	2,45% anual + 10% LIBOR	2,249%	5%	2,751%
360	1,50% anual + 10% LIBOR	1,539%	5%	3,461%

**Exportaciones > U\$S 5.000.000**

Plazo máximo	Deposito en BCU 30%	Total pagado por BCU al exportador (A)	Tasa promedio cobrada por institución financiera (B)	Costo financiero del exportador (B-A)
180	1,78% anual + 30% LIBOR	1,897%	5%	3,103%
270	1,34% anual + 30% LIBOR	1,457%	5%	3,543%
360	0,89% anual + 30% LIBOR	1,007%	5%	3,993%

Plazo máximo	Deposito en BCU 10%	Total pagado por BCU al exportador (A)	Tasa promedio cobrada por institución financiera (B)	Costo financiero del exportador (B-A)
180	1,00% anual + 10% LIBOR	1,039%	5%	3,961%
270	0,70% anual + 10% LIBOR	0,739%	5%	4,261%
360	0,40% anual + 10% LIBOR	0,439%	5%	4,561%

## **IX. Cancelación y Liquidación**

En el universo de casos estudiados, la cancelación de la operación implica el pago del préstamo por parte del exportador a la institución financiera interviniente, pero en el caso particular de Uruguay, la cancelación del financiamiento implica la cancelación de la operación con el BCU. O sea, que la deuda con el banco y la operación con el BCU, pueden coexistir o no.

Existen tres formas de cancelar el financiamiento con el BCU:

- Al vencimiento del plazo y no habiendo exportado la cantidad suficiente, el BCU cancela la operación (se cobra multa y no se acreditan los intereses correspondientes); solo aplica para prefinanciación.
- Si se cobra la exportación, antes del vencimiento del plazo, debe cancelarse la operación dentro de los 30 días de recibida la divisa.
- Si no se cobró la exportación, se debe cancelar, antes del vencimiento del plazo acordado.

La cancelación de la operación con BCU implica que dejan de generarse intereses por el depósito del 10% o 30%, se liberan los fondos y los intereses generados hasta el momento. Dichos fondos son depositados en la cuenta del banco interviniente en el BCU. Cuando el exportador cancela la operación con el banco interviniente, deberá pagar la totalidad del capital prestado más los intereses perdidos descontando el mencionado depósito y los intereses ganados.

En el caso de Argentina, la cancelación de la operación de prefinanciación con el BICE debe hacerse dentro de los 45 días corridos de la fecha de cumplimiento de embarque, esto está regulado por la normativa del BCRA. De no disponer de las divisas, el exportador deberá notificar al BICE la futura afectación de dichas divisas a la cancelación de la deuda, siempre con previa conformidad del BCRA. Para la post-financiación, la cancelación se da al vencimiento del vale o con anterioridad a esto, de acuerdo a los plazos acordados con el exportador.

Por otra parte, el BNDES otorga plazos mayores en la fase de pre-embarque, en comparación con estos dos últimos, ya que la cancelación debe efectuarse dentro de los seis primeros meses posteriores al embarque. Para la fase de post-embarque, los plazos para la liquidación son determinados en función de las características de la mercadería exportada. La cancelación del préstamo y los intereses correspondientes, deberá efectuarse en cuotas semestrales.

Para el caso de CORFO, tanto para la fase de pre y post-embarque, los plazos para cancelar el financiamiento serán entre seis meses y ocho años, con períodos de gracia para el pago del capital de 18 meses. El principal y los intereses se pagarán en cuotas semestrales. Es importante recalcar que la cancelación es determinada en forma independiente a la realización de los embarques.

## **X. Control**

En todos los casos, tanto para pre o post-financiación de exportaciones, la entidad que otorga el beneficio, ya sea mediante una bonificación o prestando los fondos, tiene la posibilidad de realizar todos aquellos controles que estime necesarios para verificar el cumplimiento de las pautas establecidas por este.

## **XI. Cuadros comparativos**

A continuación se exponen los cuadros comparativos de los diversos regímenes analizados en el presente capítulo; el primero se basa en los diferentes regímenes de pre-financiación de exportaciones, mientras que el segundo es sobre los regímenes de post-financiación de exportaciones.

## Comparación de regímenes de pre-financiación de exportaciones

Ref	Régimen Características	Argentina (Prestación del BICE)	Brasil (Prestación del BNDES)	Chile (Prestación de CORFO)	Uruguay (Prestación del BCU)
I	<b>Alcance</b>	Producción de bienes y prestación de servicios dedicados al mercado externo.	Producción de bienes detallados en lista de productos financiados en la carta circular Nº 31/2007; se divide en 3 grupos distintos. Prestación de servicios.	Adquisición de insumos de producción (materias primas, materiales, partes, piezas, repuestos y servicios) necesarios para la fabricación de bienes y servicios exportables correspondientes a rubros no tradicionales. También financia capital de trabajo, gastos de venta y gastos generales y administrativos requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización para productos y servicios no tradicionales.	Adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional; no incluye lanas sucias, ganado ovino y bovino en pie -con excepción del de pedigri y puro por cruce-, cueros ovinos y bovinos secos y salados, cueros y descarnes, pickelados y wet-blue.
II	<b>Partes intervinientes</b>	Las partes intervinientes son 2: -BICE -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -BNDES -Institución financiera acreditada -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -CORFO -Banco comercial -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -Banco Central del Uruguay -Institución de intermediación financiera -Exportador
III	<b>Beneficiarios</b>	Exportadores, productores, fabricantes, prestadores de servicios de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial.	Empresas exportadoras de cualquier tamaño constituidas bajo las leyes brasileñas.	Empresas chilenas, con ventas anuales de hasta USD 30 millones (excluido el IVA), que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productores de bienes y servicios destinados a la exportación.	Exportadores directos e indirectos.
IV	<b>Moneda</b>	Dólares estadounidenses.	Dólares estadounidenses o reales.	Dólares estadounidenses o unidades de fomento (UF).	Dólares estadounidenses. No puede pactarse otra distinta a la estipulada.
V	<b>Constitución</b>	Los exportadores deben dirigirse al BICE quien solicita cierta documentación y estudia el cliente para el posterior otorgamiento del crédito.	Los interesados deben dirigirse a la institución financiera habilitada de su preferencia para negociar la operación. Esta será la responsable de analizar la concesión del crédito y contactarse con el BNDES para aprobación y posterior liberación de recursos. El financiamiento del BNDES es transferido a las empresas exportadoras por medio de estos agentes financieros.	Primero se realiza la evaluación del crédito por parte del banco, luego de aprobarlo este le solicita el financiamiento a CORFO. Si es aprobado, CORFO le transfiere los fondos al banco para que este los traspase al beneficiario. El banco debe realizar el primer desembolso dentro de los 6 meses y transferir la totalidad dentro del primer año desde su aprobación.	El financiamiento se constituye a partir del día hábil siguiente a que la empresa de intermediación financiera presente la solicitud al BCU. La sola presentación de la solicitud autoriza al BCU a debitar el 30% del financiamiento o el 10% del mismo, de su cuenta corriente en dólares USA, a opción del beneficiario.
VI	<b>Monto mínimo de financiamiento</b>	USD 20.000 por operación.	No hay.	No hay.	USD 10.000 por operación.
VI	<b>Monto máximo de financiamiento</b>	USD 2.000.000 por operación.	No hay.	USD 3.000.000 por beneficiario.	No hay.
VI	<b>Porcentaje de financiación</b>	75% del valor FOB de las exportaciones o del monto de los servicios.	Micro, pequeñas y medianas empresas: -Hasta el 100% del valor FOB Grandes empresas: -Hasta el 60% del valor FOB	Hasta el 100% de la/las exportación.	Hasta el 100% de la/las exportación.
VII	<b>Plazo de financiamiento</b>	Se ajusta al ciclo productivo, al despacho y negociación de los instrumentos de pago.	El plazo máximo del financiamiento será de 24 meses; previa consulta al BNDES puede extenderse a 30 meses.	Los plazos de pago fluctúan entre 6 meses y 8 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses.	A opción del beneficiario: -180 días -270 días -360 días
VII	<b>Plazos de embarque</b>	Los embarques deben realizarse dentro de los plazos establecidos en la normativa del BCRA: -90 días (cereales, animales vivos, petróleo) -365 días (frutas, yerba, arroz y similares) -540 días (bs de capital y exp llave en mano) -180 días (resto de los bienes)	El plazo para embarque es de 12 a 24 meses para embarcar.	No hay límite.	Los embarques deben afectarse dentro del plazo establecido (180, 270 o 360 días) y los mismos no pueden tener una antigüedad superior a 360 días.
VIII	<b>Intereses</b>	Fija, entre 4,75% y 5,75%, según el proyecto.	Costo Financiero + Remuneración al BNDES + Remuneración a la IF habilitada (1)	Tasa fija o variable (2)	Tasa promedio de las IF aprox. 5%
IX	<b>Cancelación y Liquidación</b>	Según la normativa del BCRA, el exportador, dentro de los 45 días corridos de la fecha de cumplimiento de embarque deberá: -aplicar los cobros a la cancelación de la deuda - o informar a la entidad designada para su seguimiento, la futura afectación de divisas. En este último caso el préstamo se cancela al vencimiento o con anterioridad a esto, de acuerdo con las condiciones pactadas.	La operación debe cancelarse dentro de los 6 meses posteriores al embarque.	Las condiciones de cancelación del préstamo, deben ser las mismas que las del préstamo de refinanciamiento del Banco Interviniente con CORFO; esto es plazos de entre 6 meses y 8 años, con períodos de gracia para el pago del capital de 18 meses, a su vez las cuotas serán semestrales. No obstante ello, el Banco podrá pactar otras condiciones con su cliente.	Se podrá cancelar el financiamiento: -Al vencimiento del plazo y no habiendo exportado la cantidad suficiente el BCU cancela la operación. -Si se cobra la exportación antes del vencimiento del plazo, dentro de los 30 días de recibida la divisa. -Si no se cobró la exportación, se debe cancelar antes del vencimiento del plazo acordado. El BCU entrega al Banco Interviniente el depósito constituido (10% ó 30%) y los intereses sobre el 100% de la operación, por el lapso entre la constitución y la liquidación, este luego se los transfiere al exportador.
X	<b>Control</b>	El BICE realizará los controles que estime necesarios.	El BNDES realizara los controles que estime necesarios.	CORFO realizara los controles que estime necesarios.	El BCU realizara los controles que estime necesarios.

## Comparación de regímenes de post-financiación de exportaciones

Ref	Régimen Características	Argentina (Post-financiación del BICE)	Brasil (Post-financiación del BNDES)	Chile (Post-financiación de CORFO)	Uruguay (Post-financiación del BCU)
I	<b>Alcance</b>	Se financia la exportación de bienes sin uso, servicios de origen argentino y plantas industriales u otras obras que se contraten con la condición de ser entregadas "llave en mano". Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario o industrial, bienes durables y bienes de capital.	Se financia la comercialización de bienes y servicios nacionales para ser exportados. La lista de productos financiables se encuentran en la carta circular N° 31/2007.	Adquisición de insumos de producción (materias primas, materiales, partes, piezas, repuestos y servicios) necesarios para la fabricación de bienes y servicios exportables correspondientes a rubros no tradicionales. También financia capital de trabajo, gastos de venta y gastos grles y admin requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización para productos y servicios no tradicionales.	Adquisición o producción de mercaderías destinadas a la exportación tradicional y no tradicional; no incluye lanas sucias, ganado ovino y bovino en pie -con excepción del de pedigri y puro por cruce-, cueros ovinos y bovinos secos y salados, cueros y descarnes, pickelados y wet-blue.
II	<b>Partes intervinientes</b>	Las partes intervinientes son 2: -BICE -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -BNDES -Institución financiera acreditada -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -CORFO -Banco comercial -Exportador	Las partes intervinientes son 3: -Banco Central del Uruguay -Institución de intermediación financiera -Exportador
III	<b>Beneficiarios</b>	Exportadores, productores, fabricantes, prestadores de servicios.	Empresas exportadoras de cualquier tamaño constituidas bajo las leyes brasileñas inclusive trading company o empresa comercial exportadora.	Empresas chilenas, con ventas anuales de hasta USD 30 millones (excluido el IVA), que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productoras de bienes y servicios destinados a la exportación.	Exportadores directos e indirectos.
IV	<b>Moneda</b>	Dólares estadounidenses.	Dólares estadounidenses.	Dólares estadounidenses o unidades de fomento (UF).	Dólares estadounidenses. No puede pactarse otra distinta a la estipulada.
V	<b>Constitución</b>	Los exportadores deben dirigirse al BICE quien solicita cierta documentación y estudia el cliente para el posterior otorgamiento del crédito.	Los interesados deben dirigirse a la institución financiera habilitada de su preferencia para negociar la operación. Esta será la responsable de analizar la concesión del crédito y contactarse con el BNDES para aprobación y posterior liberación de recursos. El financiamiento del BNDES es transferido a las empresas exportadoras por medio de estos agentes financieros.	Primero se realiza la evaluación del crédito por parte del banco, luego de aprobarlo este le solicita el financiamiento a CORFO. Si es aprobado, CORFO le transfiere los fondos al banco para que este los traspase al beneficiario. El banco debe realizar el primer desembolso dentro de los 6 meses y transferir la totalidad dentro del primer año desde su aprobación.	El financiamiento se constituye a partir del día hábil siguiente a que la empresa de intermediación financiera presente la solicitud al BCU. La sola presentación de la solicitud autoriza al BCU a debitar el 30% del financiamiento o el 10% del mismo, de su cuenta corriente en dólares USA, a opción del beneficiario.
VI	<b>Monto mínimo de financiamiento</b>	USD 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. USD 200.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.	No hay.	No hay.	USD 10.000 por operación.
VI	<b>Monto máximo de financiamiento</b>	USD 3.000.000 (por operación) para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. USD 15.000.000 (por operación) para plantas industriales y proyectos llave en mano.	No hay .	USD 3.000.000 por beneficiario.	No hay.
VI	<b>Porcentaje de financiación</b>	Hasta el 100% del FOB	Hasta el 100% del valor de la exportación, en cualquier INCONTERM.	Hasta el 100% de la/las exportación.	Hasta el 100% de la/las exportación.
VII	<b>Plazo de financiamiento</b>	Conforme al plazo acordado según la exportación realizada, dentro de lo dispuesto por la normativa cambiaria vigente.	El plazo máximo del financiamiento puede llegar a 12 años dependiendo de las características de la operación.	Los plazos de pago fluctúan entre 6 meses y 8 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses.	A opción del beneficiario: -180 días -270 días -360 días
VIII	<b>Intereses</b>	Fija, entre 4,75% y 5,75% según proyecto.	Costo Financiero + Remuneración al BNDES + Remuneración a la IF habilitada (1)	Tasa fija o variable (2)	Tasa promedio de las IF aprox. 5%
IX	<b>Cancelación y Liquidación</b>	La cancelación del financiamiento se da al vencimiento del vale o con anterioridad a este, de acuerdo a los plazos acordados con el exportador.	Los plazos para la liquidación son determinados en función de las características de la mercadería exportada. El principal y los intereses se pagan en cuotas semestrales.	Las condiciones de cancelación del préstamo, deben ser las mismas que las del préstamo de refinanciamiento del Banco Interviniente con CORFO; esto es plazos de entre 6 meses y 8 años, con períodos de gracia para el pago del capital de 18 meses, a su vez las cuotas serán semestrales. No obstante ello, el Banco podrá pactar otras condiciones con su cliente.	El financiamiento se cancela: -Si se cobra la exportación antes del vencimiento del plazo, dentro de los 30 días de recibida la divisa. -Si no se cobró la exportación, se debe cancelar antes del vencimiento del plazo acordado. El BCU entrega al exportador el depósito constituido (10% ó 30%) y los intereses sobre el 100% de la operación, por el lapso entre la constitución y la liquidación.
X	<b>Control</b>	El BICE realizará los controles que estime necesarios.	El BNDES realizara los controles que estime necesarios.	CORFO realizara los controles que estime necesarios.	El BCU realizara los controles que estime necesarios.

(1) No se cuenta con información sobre las tasas cobradas por las IF habilitadas.

(2) Sólo disponemos de la tasa que cobra CORFO al banco interviniente; no se encontró información sobre la tasa que cobra el banco.

	Menos favorable que el BCU
	Neutro
	Más favorable que el BCU
	Sin determinar

### **3.3. Comparación entre el régimen de financiamiento del BCU, el régimen de bonificación de tasas de interés y el régimen PROEX-ecualización de tasas de interés**

En el punto anterior se ha realizado una comparación entre los regímenes de mayor incidencia en el financiamiento de exportaciones de cada país estudiado, aquellos que financian un mayor porcentaje de exportaciones en relación a la totalidad de exportaciones de cada país.

En este punto, nos focalizaremos en comparar 3 mecanismos de incentivos que si bien son disímiles en cuanto a sus características principales, tienen una similitud importante, y es que en los tres casos existe una bonificación a la tasa de interés que debe pagar el exportador para obtener financiamiento bancario. Dichos regímenes son, el régimen de bonificación de tasas de Argentina, el régimen PROEX de ecualización de tasas de Brasil y el régimen del BCU de Uruguay.

A continuación se analizarán los tres regímenes, exponiendo sus principales diferencias y similitudes.

- La primera distinción entre estos tres regímenes, es la fase donde pueden ser utilizados. El RBT y el régimen del BCU pueden ser utilizados tanto en la fase de pre-embarque como en la de post-embarque, mientras que ecualización de tasas de interés de PROEX es utilizada exclusivamente en la fase de post-embarque.
- En segundo lugar, existe una diferencia en cuanto a quien es el beneficiario de cada régimen y el propósito principal de estos. El régimen del BCU incluye a todos los exportadores de bienes (existen pocas excepciones), con la condición que cada operación supere los U\$S 10.000. Empresas micro, medianas y grandes pueden utilizarlo, de hecho las grandes son las que más lo utilizan.

Los beneficiarios de la equalización de tasas de PROEX son los mismos que en el régimen BCU; todo tipo de empresas. En el RBT apunta solamente a las micro, pequeñas y medianas empresas buscando facilitarles el acceso al crédito bancario. Se han establecido topes máximos de ventas anuales (excluido el IVA) donde aquellas empresas que lo superen no podrán acceder a este régimen.

A su vez la bonificación varía según el grado de desarrollo de cada región del país, ya que aquellas regiones que presenten tasas de desempleo superiores a la media o su tasa de crecimiento de la actividad económica sea inferior a la media reciben una mejor bonificación. Se observa que los dos primeros mecanismos tienen objetivos generales, no se focalizan en un determinado sector de la economía ya que en principio todas las empresas podrían acceder al mismo. Argentina busca favorecer a un determinado sector, aquel que le es más difícil conseguir créditos bancarios dadas las condiciones anteriormente mencionadas.

- Los montos y plazos de financiamiento varían según el régimen. En el RBT el monto máximo de financiamiento asciende a \$A 500.000 que son aproximadamente a U\$S 129.000, con un plazo máximo de 18 meses.

En la equalización de tasas el monto máximo equiparable es del 85% del valor exportado y el plazo varía de 2 meses a 10 años dependiendo del valor agregado de la mercadería o de la complejidad del servicio prestado.

En el régimen del BCU no existe un monto máximo estipulado lo cual es muy beneficioso para aquellos exportadores que requieran elevados montos de financiamiento. Pero los plazos son inferiores a los regímenes anteriores, ya que el plazo máximo es de 360 días.

- Con respecto a la tasa de interés, la misma es subsidiada en diferentes porcentajes dependiendo del plazo de financiamiento.

En el RBT, la bonificación se encuentra entre 3 y 8 puntos porcentuales de la tasa nominal anual que establecen las entidades financieras por los préstamos que otorgan al exportador. Dicha bonificación no podrá superar en ningún caso el 50% de la tasa nominal anual ofertada por las entidades financieras, a las que se le adjudica un determinado cupo de crédito bonificable. La tasa nominal anual promedio a pagar por la PYME asciende a un 12%.

En la ecualización de tasas los porcentajes de bonificación varían entre 0,5% y 2,5% dependiendo del plazo de financiamiento, de 6 meses a 10 años.

En el régimen del BCU las tasas de interés son diferentes dependiendo de las ventas anuales, del plazo elegido y del porcentaje de depósito en el BCU. En el punto dos del presente capítulo se ha expuesto un cuadro donde se determina las tasas de interés aproximadas de los distintos escenarios de financiamiento. Es importante destacar que el régimen del BCU es el único de los tres mecanismos que permite al exportador poder acceder a financiamiento a tasas negativas, esto se puede dar cuando la empresa tiene ventas menores a U\$S 5.000.000, plazo de 180 días y 30% depositado en el BCU.

A continuación se ha realizado un ejemplo numérico de la aplicación de cada régimen.

Una pequeña empresa desea solicitar financiamiento bancario a 360 días de plazo para la fase de post-embarque por U\$S 125.000 en mercadería. El motivo por el cual se ha elegido este monto es debido a que el monto máximo para que se pueda utilizar el RBT es de aproximadamente U\$S 129.000. Se considera la fase de post-embarque porque la ecualización de tasas no aplica

para la fase de pre-embarque. El plazo elegido fue de 360 días, ya que es el plazo máximo del régimen BCU.

### **Supuestos**

- Arbitraje U\$\$/\$A Febrero 2010: 3,8595
- Tasa LIBOR Febrero 2010: 0,39% aprox.
- El único costo que tiene el exportador es el costo financiero; no se toman en cuenta costos de seguros, fletes, ni aduaneros.
- Se supondrá la situación más beneficiosa para el exportador dentro de cada régimen.

#### **1) Costo financiero del RBT**

-Capital financiado: U\$\$ 125.000 x 3,8595 = \$A 482.438

-Tasa establecida por entidades financieras: 12 % nominal anual

-Bonificación de la tasa de interés (máxima posible, sin superar el

50% de la tasa nominal anual):  $12\% * 50\% = 6\%$  [3%; 8%]

Tasa final pagada por exportador: $12\% - 6\% = 6\%$
--

**2) Costo financiero de la ecualización de tasas**

- Capital financiado: U\$S 125.000

- Tasa establecida por entidades financieras: 4 % n.a.

(suponiendo que utilice recursos del FGPC)

- Bonificación de la tasa de interés para 360 días: 1%

Tasa final pagada por exportador: $4\% - 1\% = 3\%$
---

**3) Costo financiero del régimen del BCU**

- Capital financiado: U\$S 125.000

-Tasa promedio establecida por entidades financieras: 5% n.a.

-Bonificación de la tasa de interés para 360 días:

a) Depósito en BCU de un 30%

Tasa de interés pagada por BCU: 2,617%

Tasa de interés por 30% del capital adicional (\*): 5%

Tasa final pagada por exportador: $(5\% - 2,617\%)*0,7 + 5\%*0,3 = 3,168\%$
---

b) Depósito en BCU de un 10 %

Tasa de interés que paga BCU: 1,539%

Tasa de interés por 10% del capital adicional (\*): 5%

Tasa final pagada por exportador: $(5\% - 1,539\%)*0,9 + 5\%*0,1 = 3,615\%$
---

(\*) Dado que el exportador no puede cubrir totalmente su necesidad de capital, ya que tiene un 30% o 10% depositado en BCU, deberá solicitar un nuevo crédito por ese monto.

A través de este ejemplo numérico, podemos observar que dados los supuestos establecidos, el régimen más beneficioso para el exportador sería la ecualización de tasas de PROEX, utilizando los fondos del FGPC. No obstante debido a que no siempre es posible acceder a financiamientos con dichos fondos, concluimos que en líneas generales el régimen del BCU con el depósito del 30%, podría llegar a ser el más beneficioso.

Es importante destacar que las tasas de interés no son totalmente equiparables, ya que debemos considerar la incidencia del riesgo país en dichas tasas. Argentina tiene mayor riesgo país que Brasil y Uruguay, lo que se ve reflejado en una mayor tasa de interés.

## **CAPÍTULO 4 - TRABAJO DE CAMPO**

### **4.1. Objetivos**

Los objetivos del presente trabajo se orientaron a obtener información sobre los mecanismos de financiamiento que ofrecen las diversas instituciones financieras de plaza, sobre el conocimiento que existe acerca de los mecanismos de financiamiento en la región y de las posibilidades de mejora de los mecanismos existentes para favorecer al exportador.

### **4.2. Información relevada**

El relevamiento de información consistió en una serie de entrevistas a instituciones financieras de plaza, el Banco Central del Uruguay y otras instituciones o agencias vinculadas al financiamiento de exportaciones.

Para la selección de las instituciones financieras se decidió abarcar un amplio espectro por lo que se entrevistó a una institución financiera en pleno proceso de expansión y crecimiento, a una institución financiera que se encuentra a la venta y a la institución financiera más grande de plaza.

## **4.2.1. Instituciones Financieras**

### **4.2.1.1. Productos financieros para exportadores y su promoción**

En la generalidad de los casos, vimos que el producto más ofrecido por las instituciones financieras entrevistadas, es la pre o post-financiación de exportaciones regulada por el Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones del BCU. Esta denominación se le da a la porción del capital prestada por la institución financiera que es depositada en BCU (30% o 10%); para el resto del capital existen diferentes denominaciones y condiciones, dependiendo de cada institución. Por otra parte, las instituciones financieras ofrecen otras líneas de capital, pero para el exportador siempre va a ser más ventajoso financiarse de esta forma. A pesar de que no existe promoción alguna de este régimen y por esto no todos los exportadores lo conocen, cuando el exportador se acerca a ellas para obtener financiamiento dicho producto es el primero ofrecido por las mismas. A su vez se ofrecen otros productos complementarios para aumentar el volumen de negocios del banco y con ello su rentabilidad.

Ante la pregunta de qué porcentaje de participación tienen este tipo de créditos en el total de préstamos otorgados por la institución, observamos que no es una práctica habitual realizar estudios sobre la incidencia de este tipo de préstamos, ya que solo uno de los entrevistados pudo responder a dicha pregunta explicando que los créditos para financiar exportaciones representan aproximadamente un 35% del total de créditos otorgados por la institución. Dado que no pudimos verificar este porcentaje, no podemos extrapolar esta cifra al resto de las instituciones financieras. De todas formas, observamos que este tipo de créditos representan una parte sustancial de los negocios del banco.

#### **4.2.1.2. Evolución del uso del mecanismo de financiamiento de exportaciones**

Todos los entrevistados coinciden en que dados los beneficios que ofrece este régimen, el mismo ha sido muy utilizado por los exportadores desde sus comienzos, pero también vemos que a medida que el BCU impone condiciones más favorables para los exportadores, aumenta el volumen de operaciones. Por otra parte el BCU, consciente de las distintas etapas que atraviesan la economía y los distintos sectores, va adecuando las normas y realizando las modificaciones para que se adecue a las necesidades de estos.

En cuanto a la consulta de cuál es la opción más utilizada por los exportadores, los tres entrevistados coincidieron en que casi todos los exportadores se inclinan por la opción más rentable siendo esta la del 30% y 180 días de plazo. Actualmente dadas las condiciones de la tasa LIBOR los exportadores podrían empezar a tomar más financiamiento con la opción del 10% en lugar del 30% ya que la diferencia en la tasa de interés que obtienen no sería demasiada y tendrían más capital disponible para producir o brindarle crédito a sus clientes.

Con relación al cumplimiento de las condiciones estipuladas, todos los entrevistados coinciden en que la gran mayoría de los exportadores cumple con los plazos previstos para presentar los cumplidos de embarque. Los entrevistados manifestaron que existen ciertos casos en que las condiciones estipuladas podrían ser más flexibles, por ejemplo del advenimiento de una crisis financiera internacional, como es el caso actual, el BCU emite alguna disposición circunstancial modificando los plazos o las tasas de interés para que el exportador no caiga en incumplimiento y no tenga que pagar multa. También podría suceder, como ha acontecido, que la Aduana tenga algún conflicto, con lo que se demore la emisión y entrega de los DUA's y que por este motivo el BCU otorgue prórrogas. Los bancos no realizan un seguimiento del cliente para verificar si este está cumpliendo con las condiciones estipuladas, sino que cuando reciben los conocimientos de embarque los ingresan al sistema y ahí se controlan las fechas y condiciones.

#### **4.2.1.3. Conocimiento del mecanismo y empresas que lo utilizan**

Todos los entrevistados coinciden en que existe un mayor conocimiento y por lo tanto una mayor utilización de este régimen por parte de las grandes empresas. Las PyMES por el contrario, no tienen un profundo conocimiento de dicho régimen y por lo tanto no todas hacen uso del mismo a pesar de ser las que obtienen mayores beneficios. Según cifras del BCU, las constituciones de financiamientos de exportaciones por parte de las empresas que exportan menos a U\$S 5.000.000 anuales alcanzan un 4,8% del total de constituciones de financiamientos de exportaciones. Esto se explica por dos motivos, el primero es que son pequeñas y medianas empresas, por lo que su volumen de exportaciones es menor y en segundo lugar porque no cuentan con suficiente información sobre este régimen.

#### **4.2.1.4. Determinación de la tasa de interés**

Las tres instituciones financieras entrevistadas coinciden en que la tasa de interés depende de diversos factores como la categoría de riesgo del cliente, volumen de negocios que mantenga el cliente con la institución, la dimensión del cliente, el riesgo de la operación, entre otros. A su vez, todos coinciden en la existencia de una tasa máxima y una mínima o tasa preferencial, a esta última acceden los mejores clientes del banco. En todos los casos la tasa mínima cobrada por los bancos se ubica en torno al 4%, siendo la máxima de un 6% en dos de ellos y en el tercer caso de un 8,5% (tasa clientes de categoría 3).

Por otra parte, dado que estas operaciones de financiamiento involucran distintos riesgos para las instituciones financieras, se consultó si existían diferencias en las tasas de interés cobradas, o sea si a la porción de capital prestada que está depositada en BCU se le cobraba un interés menor por ser

menos riesgosa. Ante esta pregunta dos de los entrevistados respondieron que la tasa era la misma para el 100% de la operación mientras que el otro de los entrevistados mencionó que a ese capital depositado en BCU, ya sea el 30% o el 10% se le podría cobrar un interés menor, pero esto dependerá de la calificación que asigna la institución financiera a cada cliente.

#### **4.2.1.5. Condiciones para el otorgamiento del crédito**

En la totalidad de los casos, para el otorgamiento de un crédito de financiamiento de exportaciones, se realizan los mismos estudios que para cualquier otra línea de capital; esto está regido por normas del BCU, por lo que deben presentarse balances, flujos de fondos, declaraciones juradas, entre otros. Además el banco puede realizar visitas al cliente para tener un mayor conocimiento del negocio. Por otra parte, uno de los entrevistados manifestó que en caso de ser una prefinanciación financiera, en la que el exportador solo toma el préstamo por la porción de capital que va a quedar depositada en BCU, solo se exige ser cliente del banco.

Por otra parte, en caso de ser una empresa en proceso de instalación y que por lo tanto, no ha cerrado su primer ejercicio económico, el análisis que debe efectuarse para otorgar el crédito es diferente ya que no puede estudiarse a la empresa históricamente sino que debe proyectarse a futuro y además considerar otros factores como por ejemplo si es multinacional, el tipo de garantías que ofrece, entre otros.

#### **4.2.1.6. Mejoras al régimen vigente y conocimiento de la normativa regional**

Todos los entrevistados coinciden en que el régimen como tal es un instrumento muy utilizado, es muy beneficioso para el exportador y constituye un gran incentivo económico; por consiguiente también lo es para los bancos ya que les proporciona un mayor volumen de negocios. Además el Banco Central del Uruguay ha estado adecuando dicho régimen a los tiempos que corren ya que la realidad económica del país va cambiando y con ella la naturaleza de los negocios.

En cuanto a la operativa del mecanismo, los entrevistados coincidieron en que sí existen mejoras a realizar. Este tipo de financiamiento les representa a los bancos un costo altísimo de administración, principalmente por los salarios. El sistema que maneja BCU para el ingreso de los cumplidos se encuentra obsoleto para lo que son las necesidades actuales. Por cada cumplido que se ingresa es necesario reingresar muchos datos como el número de prefinanciación, el RUT del cliente, entre otros. Esto trae aparejado también mayores posibilidades de error en la reiteración del ingreso de datos.

Relacionado con las posibilidades de mejora al régimen vigente, se consultó a los entrevistados si tenían conocimiento de la normativa regional sobre el financiamiento de exportaciones y si en base a esta considerarían alguna mejora a la normativa nacional. La respuesta fue la misma en todos los casos, no se conocen los beneficios que se ofrecen a nivel del MERCOSUR y Chile, por lo que no vemos que surja una iniciativa de mejora propuesta por el Sector Financiero.

## **4.2.2. Agencia de Consultoría Financiera**

### **4.2.2.1. Actividad principal**

La organización entrevistada es una empresa de consultoría financiera que se dedica al asesoramiento de empresas en el régimen de financiamiento de exportaciones del BCU. Su objetivo es conseguir líneas de capital de trabajo para financiar las exportaciones de sus clientes, obteniendo tasas altamente competitivas. Lo que hacen es reunir un pool de clientes que necesiten financiar sus exportaciones en un determinado mes y se dirigen a las instituciones financieras para negociar las tasas, obteniendo de esta forma mejores tasas que si el cliente solicitase el financiamiento en forma independiente.

El primer paso de esta organización es el contacto con el cliente. La empresa se acerca a este para ofrecerle su servicio. Pueden existir algunos problemas en este acercamiento ya que si no se estaba utilizando este mecanismo o se estaba utilizando incorrectamente, podrían generarse conflictos entre el Gerente Financiero y el titular de la empresa. El concepto fundamental de esta organización es agregar valor a los clientes y que los mismos perciban la existencia de este valor agregado; este se consigue mediante la obtención de menores tasas de financiamiento bancario y la realización de todos los trámites necesarios para la exportación, tanto los trámites iniciales como de seguimiento (contacto con despachantes, obtención de los DUA's y cumplidos de embarque, entre otros).

También existe la opción que el contacto con el cliente surja a través de un banco interviniente, esto se daría en el caso de que el cliente no tenga una buena calificación en el banco, pero aún así desee utilizar el mecanismo de financiamiento de exportaciones, entonces el banco contacta al cliente con esta organización para que estos últimos se encarguen de administrarlo y realizar todo el seguimiento de la operación.

#### **4.2.2.2. Condiciones para acceder al financiamiento y principales clientes**

De la entrevista surge que, para que una empresa pueda acceder al financiamiento del BCU, debe existir un banco al que le interese financiar al exportador. Esto depende en parte, del análisis del crédito por parte del departamento de riesgo del banco. Otro factor que influye en el otorgamiento del crédito es la situación en que se encuentre el banco interviniente. Si se tratase de un banco en crecimiento que quiere insertarse en plaza, será más probable que esté dispuesto a prestar dinero. Si por el contrario, fuese un banco que se encuentra a la venta, seguramente prefiera mantener una cartera de clientes lo más “limpia” posible, por lo que será más limitado al momento de prestar el dinero.

Con relación al tipo de clientes, esta organización trabaja con diversos tipos de empresas, desde grandes organizaciones que exportan más de 150 millones de dólares al año, hasta pequeñas empresas que exportan como máximo 9 millones de dólares anuales. Además existe una gran diversidad de rubros, se trabaja con arroceras, frigoríficos, exportadores de madera y troncos, exportadores de software, exportadores de pescado y caviar, entre otros. También trabajan con multinacionales.

#### **4.2.2.3. Plazo, porcentaje y tasa de interés de los financiamientos**

Lo que determina la elección del plazo y porcentaje de financiamiento, es la rentabilidad que obtiene el exportador. Por lo tanto se busca realizar las operaciones con los clientes a plazos que puedan cumplirse, y que sean lo más rentables posibles. No siempre es más conveniente realizar la operación a menor plazo (180 días) y mayor depósito en BCU (30%); se dio el caso en que

la tasa LIBOR sobre la que paga intereses el BCU, cayó más de un 30% de un mes a otro. Como el BCU para calcular la tasa de interés toma la tasa LIBOR del mes anterior, era conveniente realizar la mayor cantidad posible de operaciones en ese mes porque de hacerlo en los meses siguientes perderían un 30% en la tasa de interés. Era también más conveniente realizar operaciones a 270 días en ese mes, que esperar 90 días y hacer operaciones a 180 días.

En cuanto a la tasa de interés que cobran las instituciones financieras por este tipo de financiamiento dependerá en gran medida del volumen de operaciones que se presente a la institución, del poder de negociación del cliente y del riesgo de la operación. La tasa de interés piso para este tipo de operaciones ronda el 4% y la máxima es aproximadamente un 5%. Dada la estructura de costos actual de los bancos, es muy difícil conseguir mejores tasas de interés (sueldos en pesos que aumentan, mantenimiento de la caja bancaria, dólar que baja más de un 20%, etc). De todas formas, esta sigue siendo una tasa muy rentable para los bancos, ya que de no prestar este dinero, lo tendrían depositado en otro banco obteniendo una rentabilidad sustancialmente menor.

#### **4.2.2.4. Financiamiento de exportaciones con fondos propios**

De acuerdo a lo que manifestó el entrevistado, este régimen de financiamiento es una modalidad que permite al exportador disminuir el costo de la tasa de interés que paga a los bancos, es decir disminuir el costo de su capital de trabajo. Además de este, existe otro aspecto positivo sobre este régimen y es que no solo pueden usarlo aquellos exportadores que necesiten financiamiento bancario para producir, sino también aquellos que no lo necesiten. De esta forma se constituye lo que se llamaría financiamiento con fondos propios o pre-financiación financiera. Cuando la empresa tiene más exportaciones que su necesidad de capital de trabajo, lo que hace es dirigirse al banco con el cual trabaja y financiarse por el monto que necesita, pero por el excedente

constituye una operación en la que el banco, solamente le presta el 30% o el 10% (a opción del exportador) y eso es lo que se deposita en el BCU, pero la operación en si es por el 100%, por lo que el BCU le estará pagando intereses sobre ese 100%. El financiamiento no es exactamente con fondos propios ya que es el banco quien presta el dinero, pero el exportador queda comprometido a presentar cumplidos de embarque por ese 100%. El riesgo para el banco en este tipo de financiamiento es muy bajo ya que tiene prendado el depósito en BCU a favor suyo; en el caso de que el exportador incumpliera con las exportaciones, lo único que se cobrará al banco es la multa, quien intentará trasladarla al exportador.

### **4.2.3. Banco Central del Uruguay**

#### **4.2.3.1. Régimen actual**

De acuerdo a lo relevado en la entrevista, este es un mecanismo desarrollado por el MEF que es quien provee los fondos para el beneficio, el BCU se encarga de administrarlo. Existen casos en los que los cambios los resuelve el MEF directamente, otras veces el directorio del BCU y otras se resuelven en conjunto; estos cambios o modificaciones, se realizan de acuerdo a las nuevas necesidades que surgen o a nuevas problemáticas. Por ejemplo, ante el caso de la disminución de los precios de los commodities por la crisis, en que los exportadores no iban a poder cumplir con las exportaciones en el plazo acordado, se resolvió otorgar ciertas prórrogas. Otro caso similar son por ejemplo los atrasos genéricos en la Aduana. También se dan casos de modificaciones de tasas para determinados sectores (cueros, calzados, vestimenta, textil) donde por medio de una comunicación se resuelve una tasa preferencial.

#### **4.2.3.2. Principales características**

Ante la consulta del fundamento de las principales características del régimen, se obtuvo la siguiente información:

El régimen de financiamiento de exportaciones del BCU, es exclusivamente para bienes. Esto una decisión del MEF. Se han realizado trabajos con Uruguay XXI y el BCU sobre la exportación de servicios, existe todo un expediente en relación a este tema. La problemática es como se controla una exportación de servicios, por ejemplo determinar el valor en el caso de los software. Se hace referencia a este ya que es el servicio más importante actualmente exportado. La exportación de bienes por el contrario, tiene todo un mecanismo estipulado en la Aduana y es fácil de controlar. Si bien no existen empresas exportadoras de servicios que estén utilizando este régimen si han existido varias solicitudes.

En cuanto a la moneda utilizada, se ha establecido en la normativa que las operaciones se pactan en dólares estadounidenses. En un futuro próximo no está previsto que se incorpore otra moneda, dado que en general las exportaciones en el comercio internacional se pactan en dólares.

Con relación a los montos mínimos y máximos por operación, no se establecieron límites máximos mientras sea depositado en BCU el porcentaje que corresponda; por el contrario sí existe un límite mínimo por operación de U\$S 10.000. Esto es así ya que para el exportador, no serían rentables operaciones por debajo de este mínimo. Por ejemplo, para financiar una operación de U\$S 5.000, correspondería un depósito de U\$S 500 o U\$S 1.500 generando un interés de U\$S 50 aproximadamente. Para el caso del banco, tampoco sería conveniente ya que le insumiría gran cantidad de recursos obteniendo una baja rentabilidad.

#### **4.2.3.3. Administración del régimen de financiamiento de exportaciones**

Ante la consulta de quien debía administrar este tipo de beneficio, la respuesta fue que era correcto que fuese administrado por el BCU. Esto se debe a que este es el agente financiero del Estado y además dadas las características del beneficio, es el único que puede manejar las cuentas de las instituciones financieras para acreditar los montos del depósito y los intereses. Si se instrumentase otro mecanismo de incentivos directo para los exportadores, en donde no interviniesen los bancos o lo hiciesen en forma diferente, podría ser útil la existencia de una agencia dedicada exclusivamente a esto y así el BCU centraría exclusivamente su atención en las actividades principales para las cuales fue creado.

#### **4.2.3.4. Posibles modificaciones**

En cuanto a posibles modificaciones a las características principales del régimen el entrevistado manifestó que no está planeada la implementación de cambio alguno. Sin embargo agregó que en cuanto a lo que es la operativa del mecanismo, se prevé desarrollar e instalar un nuevo software que sea más amigable para los usuarios (instituciones financieras). El sistema actual se encuentra obsoleto ya que se deben ingresar muchos datos y más de una vez, por lo que se busca desarrollar un sistema más moderno para que los bancos puedan utilizarlo con mayor agilidad y facilidad. Para ello se ha solicitado a los bancos que envíen al BCU sus dificultades e inconvenientes con el sistema actual a fin de mejorarlo.

## CONCLUSIONES

Como se mencionó a lo largo de todo el trabajo, uno de los objetivos principales es concluir sobre cómo está posicionado Uruguay frente a la región en materia de financiamiento de exportaciones. Es por esto que nuestras conclusiones apuntan hacia este objetivo, pero sin dejar de lado otros temas importantes.

1. En primer lugar vemos que en Uruguay no existe o no está desarrollada una entidad autónoma y especializada que se dedique exclusivamente al comercio exterior; que dentro de sus cometidos se encuentren: impulsar la actividad productiva nacional, fomentar la inversión productiva y el comercio exterior de las empresas, incentivar la creación de nuevas fuerzas exportadoras y financiarlas para que operen exitosamente en el mercado mundial. Es por este motivo que algunas funciones que deberían desarrollar esas unidades, se encuentran distribuidas en distintas entidades gubernamentales, en este caso el BCU es quién está encargado del financiamiento de exportaciones, no siendo dicha función uno de sus principales cometidos.

De acuerdo a la información relevada, se podría concluir que el país que se encuentra más avanzado en esta materia es Brasil. Se puede observar que las tres partes intervinientes: el banco intermediario, el exportador y la agencia se ven ampliamente beneficiados por la utilización de dichos incentivos. El exportador porque logra reducir sus costos y puede ofrecer precios competitivos a nivel internacional, la institución intermediaria porque no utiliza fondos propios por lo cual el riesgo crediticio se minimiza y la agencia porque logra su objetivo de fomentar las exportaciones y acrecentar el PBI.

2. Consideramos que es importante que el Estado participe activamente en asuntos de comercio exterior, ya sea a través de la fijación de políticas o apoyo financiero. En cuanto al tipo de apoyo al financiamiento, observamos que existen países en los que el Estado se encuentra más involucrado en el financiamiento directo a los exportadores, otorgando además garantías y seguros para cubrir riesgos comerciales y políticos. Existen otros países en los que el financiamiento se encuentra exclusivamente en manos de los bancos comerciales, los cuales tendrán distintos grados de exigencia para sus requerimientos.

La situación de Uruguay se asemeja al segundo caso, ya que dado que son las instituciones financieras privadas las que proveen el financiamiento, pueden fijar condiciones que no todos los exportadores puedan cumplir, minimizando sus posibilidades de exportar y limitando así el desarrollo del país. Creemos que si el Gobierno tuviese una mayor participación en dicho financiamiento fijando condiciones más accesibles a los exportadores, se permitiría a empresas como las PyMEs, aumentar su actividad en los mercados internacionales.

3. El comercio exterior de los servicios es una parte importante del PBI, tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Especialmente en estos últimos, y específicamente para Uruguay, consideramos que es poco lo que se ha hecho en cuanto a promoción, políticas y normativa. En el desarrollo de nuestro trabajo, no hemos encontrado legislaciones ni reglas específicas que apoyen la producción y exportación de servicios. A nuestro entender, para que Uruguay pueda posicionarse en una situación de equidad con respecto a Argentina, Brasil y Chile, que si ofrecen incentivos a la exportación de servicios, se debería ampliar la normativa existente en cuanto al financiamiento de exportaciones, para que esta abarque también a los servicios, siempre considerando las características particulares que tienen los mismos.

4. Observamos que muchos de los países analizados ofrecen financiamientos a largo plazo, para promover la exportación de bienes con mayor valor agregado como ser bienes de capital y proyectos llave en mano. En el caso de Uruguay, se observa que el régimen del BCU no incentiva la exportación de este tipo bienes, ya que los plazos de financiamiento que se otorgan no lo permiten (máximo 360 días), limitando así las posibilidades de desarrollo de este tipo de industria.
  
5. Cada país desarrolla sus mecanismos de incentivos en función de sus propias necesidades, para poder tener una mejor inserción en los mercados internacionales. De todas formas, y a pesar de que el resto de los países están más avanzados que Uruguay en materia de financiamiento de exportaciones, vemos que este último es el único que ofrece la posibilidad de financiarse a tasas muy bajas y hasta negativas, lo cual es ampliamente beneficioso para el exportador. Aún así, entendemos que este beneficio no es utilizado por toda la gama de exportadores, ya que no existe suficiente promoción del mismo y las PyMEs (99,5% de las empresas uruguayas), lo desconocen; este desconocimiento limita su posibilidad de obtener una ventaja competitiva y disminuye su participación en el total de exportaciones del país.
  
6. Se desprende de la información relevada, que no existe un conocimiento general acerca de los diversos mecanismos de financiamiento de exportaciones de la región. Consideramos que esta falta de conocimiento podría conllevar a que se pasen por alto posibles mejoras al régimen vigente en nuestro país y el desarrollo de nuevas políticas de comercio exterior más favorables para el exportador.

7. Como vimos, el régimen del Libro III de la Recopilación de Normas de Operaciones, ofrece un subsidio<sup>3</sup> a la tasa de interés, pero no por esto se considera un subsidio recurrible o que va contra las prácticas admitidas por la OMC. Para esto debiera ocasionar un daño al país que importa la producción o perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados. Consideramos que no hay país que se vea perjudicado por la existencia de este subsidio, ya que Uruguay tiene poca incidencia en las exportaciones globales y a su vez no hemos encontrado evidencia de reclamos por daños ocasionados por el mismo.

De esta forma, concluimos que este régimen no es una práctica ilegal y no se desvía de los lineamientos aceptados internacionalmente.

8. Como conclusión final, observamos que el régimen del BCU, podría considerarse la opción de financiamiento más beneficiosa para el exportador, dado que es la que permite una mayor reducción de sus costos financieros. Es importante destacar también, que pueden acceder a este incentivo aquellos exportadores que no necesiten financiamiento de terceros, esto es lo que se denomina financiamiento con fondos propios, ya mencionado en el capítulo 4. De esto se desprende que es un régimen que busca mantener una situación de equidad entre los distintos exportadores con posibilidades de financiamiento disímiles.

---

<sup>3</sup> Se considera subsidio cuando la producción, transporte o exportación del bien importado o de sus materias primas o insumos, han recibido directa o indirectamente, cualquier prima, ayuda, premio, estímulo o incentivo de carácter financiero del gobierno del país de origen.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### CAPÍTULO I – FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN URUGUAY

- Página web del Banco Central del Uruguay: [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy)
- Página web del Banco de la República Oriental del Uruguay: [www.brou.com.uy](http://www.brou.com.uy)
- Circular 107/062 del Banco de la República Oriental del Uruguay
- Rodríguez, Ana Laura y Zardain, Giselle. “Financiación de exportaciones”. (1997).

### CAPÍTULO II - FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES EN EL MERCOSUR Y CHILE

#### Incentivos financieros a las exportaciones en Argentina

- Página web del Banco Central de la República Argentina: [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)
- Página web del Banco de Inversiones y Comercio Exterior: [www.bice.com.ar](http://www.bice.com.ar)
- Página web del Banco de la Nación Argentina: [www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)
- Página web de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional: [www.sepyme.gov.ar](http://www.sepyme.gov.ar)
- Página web del Instituto de Fomento Empresarial: [www.ife.gov.ar](http://www.ife.gov.ar)
- “Desempeño de las exportaciones e importaciones argentinas en 2008” disponible en página web de Fundación Exportar: [www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar)

### **Incentivos financieros a las exportaciones en Brasil**

- Página web del Banco Central de Brasil: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)
- Página web del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social: [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)
- Página web del Sistema de Información sobre Comercio Exterior: [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)
- Página web del Banco de Brasil: [www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)
- Página web del Banco Itaú de Brasil: [www.ita.com.br](http://www.ita.com.br)
- Da Motta Veiga, Pedro. “Políticas de apoyo a las exportaciones en Brasil: antecedentes, situación actual y principales tendencias.”
- Cabariti, Damián. “Apoyo al desarrollo exportador: Políticas y principales instrumentos financieros disponibles en Brasil”

### **Incentivos financieros a las exportaciones en Chile**

- Página web de la Corporación de Fomento a la Producción: [www.corfo.cl](http://www.corfo.cl)
- Moyano, Eduardo. “Coyuntura económica y sector exportador.” (2008)
- “Estado de la coyuntura económica” disponible en la página web del diario La Nación de Chile: [www.lanación.cl](http://www.lanación.cl)
- Página web del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios: [www.fogape.cl](http://www.fogape.cl)

### **Incentivos financieros a las exportaciones en Paraguay**

- Ramírez, Julio. “Las PYMES exportadoras paraguayas: situación actual, perspectivas y desafíos” disponible en: [www.aclalc.org](http://www.aclalc.org)
- Página web de la Unión Industrial Paraguaya: [www.oip.org.py](http://www.oip.org.py)
- Página web de la Agencia Financiera de Desarrollo: [www.afd.gov.py](http://www.afd.gov.py)
- Página web de la Red de Inversiones y Comercio Exterior: [www.rediex.gov.py](http://www.rediex.gov.py)