

UNIVERSIDAD
DE LA
REPÚBLICA

Facultad
de
Ciencias Económicas
y de
Administración



Cuaderno
Nº 59

Instituto de Administración

**Financiamiento
de
Exportaciones**

Cra. Celina M. Leis

MONTEVIDEO – URUGUAY
1970

UNIVERSIDAD
DE LA
REPÚBLICA

—
Facultad
de
Ciencias Económicas
y de
Administración



Instituto de Administración

**Financiamiento
de
Exportaciones**

Cra. Celina M. Leis

**Cuaderno
Nº 59**

**MONTEVIDEO - URUGUAY
1970**

PROLOGO

Uno de los obstáculos más señalados, detectado en el trabajo realizado por el Instituto "Problemas de las exportaciones del Uruguay a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio", fue la falta de un financiamiento adecuado para las operaciones de exportación.

Dado que el financiamiento en el comercio exterior se ha transformado en un importante instrumento para la conquista de los mercados el Instituto se abocó a la realización de la presente investigación a efectos de determinar las características del financiamiento en nuestro país y las medidas que sería aconsejable adoptar a efectos de que el mismo se transforme en un eficaz estímulo de nuestro comercio exterior.

El presente trabajo estuvo a cargo de la Cra. Celina Ma. Leis. Colaboraron en la realización de distintos capítulos del mismo los Cres. Roberto Brezzo, Raúl Cancela y Walter Pérez Decarolis.

La tarea de relevamiento se realizó en el transcurso del año 1969, habiéndose finalizado el trabajo en el primer trimestre del año 1970.

LA DIRECCION

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
1. INTRODUCCION	
1.1. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA	2
1.1.1. <u>Evolución de las exportaciones</u>	2
1.1.2. <u>Características de las exportaciones</u>	3
1.1.3. <u>La política comercial de los países desarrollados</u>	3
1.1.4. <u>La política comercial de los países de economía centralmente planificada</u>	6
1.1.5. <u>El comercio intrazonal</u>	6
1.2. LAS EXPORTACIONES DE URUGUAY	8
1.3. IMPORTANCIA Y CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO	10
1.3.1. <u>Importancia</u>	10
1.3.2. <u>Distintos tipos de financiamiento</u>	10
A. Financiamiento de la pre-exportación	12
B. Prefinanciamiento de la exportación	13
C. Financiamiento de la exportación	14
D. Refinanciamiento de la exportación	17
2. LINEAS DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION	
2.1 LINEAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO EN URUGUAY	20
2.1.1. Organismos oficiales	20
A. Introducción	20

Pág.

B. Programas de Asistencia Financiera a la exportación de Productos no Tradicionales	24
B.1. Financiamiento de la pre-exportación	24
Objetivo	24
Mecanismo del crédito	24
Monto del crédito	25
Costo del crédito	25
Plazos	26
Requisitos exigidos	26
B.2. Prefinanciamiento de la exportación	27
a) Régimen de pre-anticipo de divisas	27
Objetivo	27
Mecanismo del crédito	27
Monto del crédito	28
Costo del crédito	29
Plazos	29
Requisitos exigidos	30
b) Créditos en moneda nacional	31
Objetivo	31
Mecanismo del crédito	31
Plazos	32
Requisitos exigidos	32
Otras características	33
Monto del crédito	34
Costo del crédito	34
B.3. Financiamiento de la exportación	35
Objetivo	35
Mecanismo del crédito	35
Monto del crédito	35
Costo del crédito	36
Plazos	37
Requisitos exigidos	37

Pág.

C. Programas de Asistencia Financiera a la Exportación de Productos Tradicionales	38
a) Régimen de pre-anticipo de divisas sobre cereales y oleaginosos industrializados y sus derivados	39
Objetivo	39
Mecanismo del crédito	39
Monto del crédito	40
Costo del crédito	40
Plazo del crédito	41
Destino del crédito	41
b) Régimen de pre-anticipo de divisas sobre lanas	41
Objetivo	41
Mecanismo del crédito	41
Monto del crédito	42
Plazo de la operación	42
Costo del crédito	43
Destino del crédito	43
D. Préstamos para importación de Bienes de Capital destinados al reequipamiento de Industrias de Exportación	43
Objetivo	43
Sectores de actividad económica beneficiados	43
Mecanismo del crédito	44
Monto del crédito	45
Costo del crédito	46
Plazo del crédito	46
	46

	<u>Pág.</u>
2.1.2. <u>Organismos privados</u>	46
A. Principales características del crédito a la exportación	46
a. Importancia de los créditos otorgados y su orientación	47
b. Mecanismo de la operación de crédito	48
c. Costo del crédito	50
d. Plazos	51
e. Requisitos exigidos	52
2.2. <u>LÍNEAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO EN OTROS PAÍSES</u>	54
2.2.1. <u>Introducción</u>	54
2.2.2. <u>Argentina</u>	55
2.2.3. <u>Bolivia</u>	59
2.2.4. <u>Brasil</u>	61
2.2.5. <u>Colombia</u>	63
2.2.6. <u>Chile</u>	68
2.2.7. <u>Méjico</u>	70
2.2.8. <u>Perú</u>	74
2.2.9. <u>Venezuela</u>	76
2.2.10. <u>Otros países</u>	79
2.3. <u>CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE ASISTENCIA FINANCIERA A LA EXPORTACIÓN EN PAÍSES DE ALALC.</u>	82
2.3.1. <u>Objetivo</u>	82
2.3.2. <u>Características generales</u>	83
A. Tipos de asistencia	83
B. Porcentaje o monto del financiamiento	83
C. Plazos	84
D. Costo del servicio	86
E. Cuadro resumen	86

2.4. LINEAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO	92
 2.4.1. Características generales	92
A. Plazo de los créditos	92
B. Clase de prestatarios	93
C. Clase de prestamistas	93
D. Uso de los préstamos	94
E. Condiciones	95
 2.4.2. El sistema de financiamiento de exportaciones del BID.	96
A. Antecedentes	96
B. Características Generales	97
a. Objetivos	98
b. Bienes financiados	98
c. Plazos	98
d. Intereses	98
e. Porcentajes de financiamiento	99
f. Tareas de organismos nacionales	99
g. Técnicas de operación	99
C. El Uruguay y el Programa del BID	99
 2.4.3. La Corporación Financiera Internacional (C.F.I.)	100
A. Características Generales	100
a. Objetivo	100
b. Clases de préstamos	101
c. Origen de los fondos	101
d. Destino de los préstamos	102
B. El Uruguay y el programa de la CFI	102
 2.4.4. La Asociación Internacional de Fomento (A.I.F.)	103
A. Características Generales	103
a. Objetivo	103
b. Clases de préstamos	103
c. Origen de los fondos	104
d. Destino de los préstamos	104
B. El Uruguay y el programa de la A.I.F.	104

<u>3. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION</u>	
<u>3.1. INTRODUCCION</u>	107
<u>3.2. CARACTERISTICAS GENERALES</u>	108
<u>3.2.1. Definición</u>	108
<u>3.2.2. Caracteres</u>	109
<u>3.2.3. Ventajas</u>	109
<u>3.2.4. Origen y Desarrollo</u>	111
<u>3.3. EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LOS PAISES DESARROLLADOS</u>	113
<u>3.3.1. Características Generales</u>	113
A. Bienes y Servicios cubiertos.	
Plazos.	113
B. Beneficiarios	113
C. Riesgos cubiertos	113
D. Porcentaje del riesgo cubierto	116
E. Tipos de pólizas	117
F. Determinación de las primas	117
G. Organización institucional y administrativa	118
<u>3.3.2. El Seguro de Crédito a la exportación en algunos países desarrollados</u>	119
A. Alemania Occidental	119
B. Bélgica	119
C. España	120
D. U.S. UU.	121
E. Francia	123
F. Gran Bretaña	125
G. Holanda	125
H. Italia	126
<u>3.4. EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN ALGUNOS PAISES D. A.I.A.L.C.</u>	128
<u>3.4.1. Argentina</u>	130
<u>3.4.2. Brasil</u>	133
<u>3.4.3. Colombia</u>	139
<u>3.4.4. Chile</u>	141
<u>3.4.5. Perú</u>	145
<u>3.4.6. México</u>	145
<u>3.4.7. Venezuela</u>	147
<u>3.5. LA SITUACION DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN URUGUAY</u>	148

	<u>Pág.</u>
4. CONCLUSIONES	150
4.1. EL RÉGIMEN VIGENTE	151
4.1.1. Aspectos generales	151
4.1.2. Líneas específicas	152
4.2. LÍNEAS EXTRERAS DE FINANCIAMIENTO	153
4.3. EL SEGURO DE CRÉDITO	154
4.4. CONCLUSIONES	154

1. I N T R O D U C C I O N

A los efectos de poder apreciar la importancia que tiene el financiamiento de las exportaciones para los países de América Latina en general y de Uruguay en particular, se considera conveniente, señalar, a grandes rasgos, las características de las exportaciones latinoamericanas y de la política comercial de los distintos bloques o regiones económicas en que actualmente está dividido el mundo.

1.1. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA LATINA.

1.1.1. Evolución de las exportaciones

La participación de América Latina en el total de exportaciones mundiales disminuyó en un 50% en los últimos veinte años. En efecto en 1950 dichas exportaciones representaban el 11,2% del total y en 1967 sólo el 5,4%. Este hecho resulta aún más significativo si se tiene en cuenta que en el mismo período las exportaciones mundiales crecieron a una tasa acumulativa del 7% mientras que la de América Latina fue sólo de un 3,5% (x).

Resulta conveniente analizar la evolución producida a nivel de países, ya que la misma presenta diferencias apreciables en relación a la situación general ya vista, es así que en el período 50-52, 65-67 las exportaciones de Nicaragua, Panamá y Perú crecieron a una tasa acumulativa anual del 9,8%, 8,9% y del 8,2% respectivamente, tasa que supera a la del comercio mundial en el mismo período. Nueve países entre los que se cuentan los ya citados y El Salvador, Chile, Venezuela, Ecuador, Guatemala y Honduras crecieron a una tasa acumulativa superior al 5%. Los

restantes países crecieron a tasas menores debiendo destacarse que sólo Uruguay, Cuba y Haití sufrieron una declinación absoluta (x).

1.1.2. Características de las exportaciones

En la división internacional del trabajo establecida por los países desarrollados se le asignó a América Latina el papel de abastecedor de productos primarios, los que representan más del 90% del valor total exportado.

Considerando individualmente a cada país la situación general se repite, y es así como el petróleo representa alrededor del 90% de las exportaciones de Venezuela, el cobre más del 60% de las de Chile y el estaño cerca del 70% de las de Bolivia (xx).

1.1.3. La política comercial de los países desarrollados del mundo occidental

La política comercial de los países desarrollados del mundo occidental se caracteriza por el multilateralismo entre regiones integradas económica o comercialmente, característica genérica de la organización económica internacional actual. La tarifa aduanera en general es el principal instrumento de política comercial utilizado por estos países.

El comercio internacional de los principales productos exportados por los países subdesarrollados tiene características que resulten perjudiciales para los mismos. Así por ejemplo

(x) Fuente: INTAL. Boletín de la Integración. N° 39 de febrero de 1969.

(xx) IEPAL: Estudios de Actualidad N° 9 ALALC.

el comercio internacional de productos primarios se ve en -frentado a una serie de problemas que perjudican a los países productores y exportadores de los mismos. Dichos problemas podrían sintetizarse en el largo plazo, por el lento crecimiento de la demanda y el deterioro en la relación de los términos del intercambio y en el corto plazo, por la inestabilidad de los mercados y las fluctuaciones de precios. Por otra parte la unilateralización de las exportaciones en cuanto a productos y destino de los mismos hace a las economías de los países latinoamericanos altamente sensibles a las fluctuaciones de las economías de los países desarrollados con los que se hallan ligados.

- A ello debe agregarse el manejo oligopólico o monopolístico de los compradores de productos primarios, las políticas de autorquía en materia agrícola llevadas a cabo por los países desarrollados, los que en algunos casos han llegado a transformarse en competidores de los subdesarrollados en el comercio internacional de productos primarios a través de incentivos a la producción interna, generalmente antieconómica. En otros casos se han establecido restricciones cuantitativas a la importación o impuestos internos, que restringen el consumo.

. Dadas las dificultades señaladas Latinoamérica trató de seguir una política de diversificación de sus exportaciones en cuanto a productos y mercados. Ello la enfrentó a nuevos problemas ya que los países desarrollados aplican medidas proteccionistas que impiden el acceso a sus mercados de materias primas que hayan sido sometidas a un proceso de elaboración en los países de origen.

Por otra parte en materia de productos manufacturados se sigue una política de tratamiento igual para países con desi-

gual grado de desarrollo. Las diferencias existentes entre los países desarrollados plenamente industrializados y los subdesarrollados que recién han iniciado su proceso de industrialización no justifican la aplicación indiscriminada del principio de la nación más favorecida que a la postre va a beneficiar a los primeros.

Todas estas prácticas llevadas a cabo por los países desarrollados ya fueron discutidas en el ámbito internacional, en especial en el seno de la UNCTAD. Soluciones propuestas por los países subdesarrollados fueron, en principio, aceptadas por los países desarrollados como por ejemplo el principio de reciprocidad relativa, el sistema de preferencias concedidas sin reciprocidad por todos los países desarrollados a las exportaciones de manufacturas o semimanufacturas de los países subdesarrollados, pero fueron soluciones parciales que no se han traducido en medidas concretas, que es en definitiva lo que importa.

- Por otra parte, en lo que tiene relación con sus exportaciones; los países desarrollados aplican políticas agresivas de promoción en donde juega un papel importante el financiamiento y su complemento el seguro de crédito. Esto les crea nuevos problemas a los países subdesarrollados que si no cuentan con instrumentos similares, también desde este punto de vista se encuentran en inferioridad de condiciones para competir en el plano internacional.

Hay que partir de la base entonces de que en el corto plazo no se van a producir transformaciones dentro del cuadro institucional descrito.

1.1.4. La política comercial de los países de economía centralmente planificada

Los instrumentos de política comercial usados por estos países, son completamente distintos a los que aplican los países de economía de mercado ya que el consumo, la producción y la importación están establecidos en un plan, no dependiendo de las fuerzas del mercado. Como consecuencia de ello la tarifa aduanera pierde toda significación como instrumento de política comercial.

Cuando se negocia con estos países, como todo acuerdo debe partir de la base de concesiones recíprocas, es difícil encontrar equivalencias entre los mismos. Por ello debe buscarse una compensación equivalente a las ventajas que se otorgan, no a través de reducciones tarifarias (que como ya se vió no producen ningún efecto) sino negociando la concesión de cuotas crecientes de importación para determinados productos.

1.1.5. El comercio intrazonal

Dadas las dificultades señaladas podría pensarse que la solución para Latinoamérica está en el aumento del comercio intrazonal. Si bien a partir de la firma del Tratado de Montevideo se produjo un incremento en el mismo, aún a la fecha el comercio extrazonal tiene una importancia mucho mayor, importancia que presumiblemente se mantenga en el futuro debido entre otras razones a:

- la estructura de la economía y de las exportaciones de los países miembros.
- el objetivo principal perseguido en el Tratado - la formación de una Zona de Libre Comercio y el instru-

mento básico previsto para alcanzarlo "La Lista Común (a la que se arriba a través de negociaciones entre los países miembros fruto de la filosofía liberal imperante en el momento de su confección).

- el hecho de que el Tratado no fuera el fruto de una decisión política.

Alalc nació bajo la filosofía liberal que sostiene que la integración lleva a la competencia y especialización espontánea, filosofía inaplicable en un continente de las características del Latinoamericano. Afortunadamente ello fue reconocido posteriormente y ya existe una tendencia en su seno que defiende la posición estructuralista o voluntarista, que tiende a la complementación entre los países a través de una especialización orientada, llevando a un segundo plano el programa de liberación que, tal como estí concebido, beneficiaría especialmente a los países más desarrollados (dentro de su subdesarrollo) del continente.

Lo señalado permite explicar la razón por la cual la firma de la segunda Lista Común, se encuentra en una "Impasse" y cada vez resulta más difícil la negociación de las listas nacionales. Parecería que ha llegado el momento de modificar el Tratado con vista a lograr la integración latinoamericana sobre base de una filosofía estructuralista o voluntarista, única fórmula capaz de asegurar el desarrollo de todos los países miembros, camino arduo y de largo plazo. En la Conferencia IX celebrada en Caracas de octubre a diciembre de 1969 no se adoptaron soluciones de fondo. El contenido del "Protocolo de Caracas" no hace más que ratificar lo expuesto en cuanto a que los mecanismos previstos en el Tratado para constituir la Zona de Libre Comercio encuentran serias dificultades para su aplicación, lamentablemente las medidas tomadas sólo tienden a prolongar el estancamiento actual.

Se considera que sólo a través de la integración, los países latinoamericanos lograrán superar, entre otras cosas, la debilidad de sus economías externas y la pérdida de significación internacional, frente al fortalecimiento de los grandes centros políticos y económicos del mundo.

1.2. LAS EXPORTACIONES DE URUGUAY

Uruguay no escapa al esquema general de América Latina en materia de comercio exterior. Dos productos, la lana y la carne representan más del 75% de sus exportaciones. Las exportaciones de productos agropecuarios superan el 90% del total. Por otra parte como ya se señalara en el período 1950-67, Uruguay conjuntamente con Haití y Cuba son los únicos países de América Latina cuyas exportaciones han disminuido en valores absolutos.

Hacia el N.E.E., el Reino Unido y los EE. UU. se dirige un 60% aproximadamente de las exportaciones; a Alalc solamente el 10,5% (x).

Los problemas de orden externo que afronta Uruguay son análogos a los ya citados para América Latina por lo que deberá partirse de la base de que en el corto plazo Uruguay tendrá que delinear su política de comercio exterior teniendo en cuenta que existen una serie de factores, sobre los cuales no puede influir, pero que le afectan, entre los que cabe citar que:

- no tiene poder de negociación frente a los países desarrollados
- estos van a continuar con su política comercial actual

(x) Un detalle más completo de la evolución de las exportaciones en cuanto a productos y destino puede verse en el anexo Nº 1.

- La demanda de productos primarios va a crecer lentamente (xx)
- el deterioro de los términos del intercambio va a continuar
- por mucho tiempo aún los productos primarios van a constituir la base de sus exportaciones
- Alajc pese a las limitaciones ya consideradas constituye el mercado que ofrece mayores posibilidades para la colocación de productos manufacturados o semimanufacturados.

Es necesario considerar además las posibilidades que ofrecen los países de economía centralmente planificada que últimamente están siguiendo una política más liberal en materia de comercio internacional.

A los problemas de orden externo ya citados, deben agregarse los de orden interno, que han contribuido al descenso de las exportaciones, entre los que se cuenta el estancamiento del sector agropecuario, la disminución de la superficie destinada al cultivo de productos agrícolas de exportación, el mayor consumo interno, el estancamiento de la industria cuya participación en lo exportado es mínima.

Lo señalado servirá de marco de referencia a efectos de evaluar las posibilidades y limitaciones de las alternativas de solución al problema del financiamiento que se considera en el presente trabajo.

(xx) La FAO prevé para 1975 un déficit mundial de carne bovina de 2 a 3 millones de toneladas y de ovina de 12 a 14 millones pero no debe olvidarse que el consumo puede limitarse a través de políticas que persigan ese fin.

1.3. IMPORTANCIA Y CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO

1.3.1. Importancia

El financiamiento constituye uno de los instrumentos básicos en la promoción de mercados internacionales. Es tal su importancia que todos los países que han desarrollado políticas de fomento a las exportaciones han puesto énfasis en las medidas de tipo financiero.

El crédito de exportación, que originalmente tuvo como propósito el de atender una necesidad legítima de financiamiento del comercio internacional, se ha transformado en la actualidad en una importante herramienta de competencia comercial.

El problema del financiamiento abarca fundamentalmente dos grandes campos: los créditos y los pagos internacionales. El presente trabajo tratará, en especial, el problema crediticio, sin dejar de reconocer que ambos campos están íntimamente vinculados.

1.3.2. Distintos tipos de financiamiento

La necesidad del financiamiento varía fundamentalmente en relación con las características de la economía y las empresas de los países importadores y exportadores, así por ejemplo en lo que tiene relación con los países latinoamericanos merecen especial atención entre otros la oferta de capital bancario, tasa de interés, especialización de la producción y la fluctuación del tipo de cambio.

Oferta de capital bancario: Los países subdesarrollados se caracterizan por su escaso ahorro. El crédito generalmente es restringido, por lo cual los importadores dependen en gran parte los vendedores para financiar sus compras, y éstos últimos si son originarios también de países subdesarrollados generalmente están imposibilitados de conceder créditos competitivos con los que otorgan los países desarrollados.

Tasa de interés: Lo limitado de la oferta de capital da lugar a una constante tensión entre oferta y demanda, de capital cuyo resultado inmediato es la elevación de la tasa de interés, lo que consecuentemente eleva los costos.

Especialización de la producción: La escasa dimensión del mercado de los países latinoamericanos derivada en general de los bajos ingresos de la población obliga a las empresas a combinar varias líneas de producción para así poder obtener un retorno adecuado sobre la inversión. Esta falta de especialización impone a las empresas una mayor responsabilidad financiera.

Fluctuación del tipo de cambio: La fluctuación del tipo de cambio se da con cierta regularidad en algunos países latinoamericanos. Si el exportador y el importador no pueden cubrirse frente a estas posibles fluctuaciones el riesgo que asumen es muy grande y muchas veces representa un obstáculo insalvable para concertar la operación de exportación.

Las características antes mencionadas justifican, en el caso de los países latinoamericanos, la necesidad de la existencia de eficientes sistemas de financiamiento de las exportaciones como uno de los principales instrumentos de implementación de una política comercial agresiva.

Toda empresa que toma la decisión de conquistar nuevos

mercados en el exterior, se ve obligado a realizar una serie de desembolsos, por distintos conceptos, que por norma general no son reditables de inmediato, lo cual le plantea problemas de carácter financiero y económico.

Teniendo en cuenta la etapa del proceso de exportación que se financia se puede distinguir el financiamiento de la pre-exportación; el pre-financiamiento de la exportación, el financiamiento de la exportación y el refinanciamiento de la exportación.

A) Financiamiento de la pre-exportación

A los efectos de detectar los mercados más atractivos y lograr concertar operaciones de exportación las empresas se ven obligadas a realizar investigaciones de mercado en el exterior, a participar en ferias y exposiciones, a enviar muestras, realizar viajes, lo que debe complementarse, en algunos casos, con estudios técnicos a efectos de adecuar la producción a las exigencias del mercado exterior en cuanto a calidad, cantidad, presentación, etc. y la consiguiente adaptación de su estructura, tanto productiva como de comercialización.

Esta primera etapa requiere determinados desembolsos, que no siempre las empresas están en condiciones de realizar, de ahí que sea fundamental la existencia de una línea de crédito que financie esta etapa de pre-exportación lo que posibilita no sólo un futuro incremento de las exportaciones sino también una diversificación en cuanto a productos o mercados.

En este primer grupo se incluyen todas aquellas líneas de crédito destinadas a la adquisición de bienes de capital necesarios para adaptar el aparato productivo de la empresa a la

exportación e incluso la financiación de la instalación de nuevas industrias de exportación.

Este último caso supone importantes inversiones por parte de las empresas que hace indispensable la existencia de un sistema crediticio a mediano y largo plazo destinado a financiar la implantación de los equipos necesarios para las industrias de exportación.

B) Prefinanciamiento de la exportación

Concretada una exportación la empresa debe financiar el capital de trabajo necesario para la producción que comprenderá las materias primas, tanto nacionales como extranjeras, salarios y demás gastos de producción y comercialización.

Desde este punto de vista es necesario tener en cuenta que las operaciones de exportación generalmente, tienen un mayor volumen que las internas, en virtud de que en la misma inciden una serie de gastos fijos que no lo hacen redituable en pequeña escala. Además otras veces deben producirse artículos diferentes a los que se ofrecen en el mercado nacional lo que supone también una serie de erogaciones complementarias entre otras cosas por la utilización de materias primas diferentes, cambios en el envase, etc. Ello aumenta la necesidad de capital de trabajo de las empresas que, para hacer frente a esas erogaciones se ven generalmente obligadas a recurrir al crédito, ya que no tienen una situación financiera lo suficientemente sólida como para soportar un desembolso o inmovilización tan elevados.

La existencia de una línea de crédito que contemple en forma especial esta necesidad financiera es un instrumento fundamental en la aplicación de tales políticas de promoción de ex-

portaciones.

c) Financiamiento de la exportación

Al considerar el financiamiento de la exportación propiamente dicho resulta conveniente analizar determinadas características especiales del comercio internacional, que lo distinguen del comercio interno y que es necesario tener en cuenta cuando se establecen líneas especiales de financiación de exportación tales como el riesgo, la competencia y el tiempo en el tráfico y la rotación de stock.

Riesgo: Si bien en toda operación comercial existe un riesgo implícito, en las transacciones internacionales éste adquiere características especiales. Cabe citar al respecto: la mayor dificultad para obtener referencias sobre el importador, determinados riesgos imposibles de prever, aún por las más eficientes organizaciones, tales como guerras, revoluciones, cambios drásticos de orientación económica del país importador que impiden, dificultan o prolonguen el cobro. Además de las diferencias señaladas, relacionadas en especial con la naturaleza del riesgo, debe tenerse en cuenta el monto de la posible pérdida. Como ya se señaló, las operaciones de exportación se realizan por montos superiores a los de las domésticas, por ello, en algunos casos, una pérdida puede provocarle a las empresas de pequeña o mediana dimensión serios problemas financieros y hasta hacer peligrar su estabilidad.

La existencia de un sistema de créditos adecuado que incluya un seguro de crédito, es condición esencial para que la empresa afronte los riesgos que le significa el comercio internacional.

Competencia: La competencia de los países para la colocación de sus productos en los mercados externos, es cada vez mayor y dentro de esta competencia, como ya se señalara juega un papel muy importante el crédito, tanto a nivel de las empresas como de los gobiernos. El crédito de exportación se ha transformado así en una importante herramienta de competencia comercial, en especial cuando se quiere competir en la colocación de productos en mercados subdesarrollados caracterizados como ya se señalara por las dificultades para conseguir créditos y donde los importadores dependen en gran parte de los vendedores extranjeros para financiar sus compras.

Los principales países desarrollados si bien ya contaban desde antes de la 2da. Guerra Mundial con sistemas de crédito y de seguro de crédito a la exportación, han tomado medidas para su expansión y perfeccionamiento en los últimos 15 o 20 años.

Generalmente, en estos países el financiamiento de las exportaciones se ha organizado sobre la base de un sistema de crédito y otro paralelo de seguro de crédito, a cargo de instituciones especializadas establecidas por el Estado o que cuentan con su apoyo.

Si bien se financian fundamentalmente bienes de capital, que comprende también, en los casos de proyectos de inversión la prestación de los servicios técnicos necesarios, se concede también financiamiento para otras clases de bienes, inclusive bienes intermedios y de consumo así como para ciertos servicios relacionados con la propia exportación.

Ante esta situación los países subdesarrollados que no cuentan con mecanismos similares no pueden competir con los primeros y se van desplazados de los mercados internacionales.

Tiempo en el Tráfico y en la rotación de stock: Dentro del comercio internacional generalmente las distancias que deben recorrer las mercaderías para llegar al mercado de destino son grandes. El transporte marítimo, que constituye la principal vía utilizada, es lento. Esto da lugar a que desde el momento en que son embarcadas las mercaderías hasta su llegada al puerto de destino transcurre un plazo que puede oscilar desde días a meses. Ese lapso que medía entre el despacho de la mercadería por parte del exportador hasta la recepción por el importador debe ser financiado. Por otra parte el exportador al no tener asignado un rápido abastecimiento debe incrementar sus existencias.

Los factores antes señalados hacen necesaria la existencia de mecanismos de financiamiento de las exportaciones. La financiación de la exportación lo permite al exportador conceder a su vez crédito al importador, por lo cual podría considerarse que indirectamente es un crédito al importador.

Las facilidades que el exportador puede otorgar al importador dependen fundamentalmente de sus posibilidades de lescontar los documentos que avalen la operación a una tasa de descuento razonable.

Dentro de la financiación de exportaciones debe considerarse cuál es el tipo de documentos que mejor se adapta a las necesidades del exportador e importador.

Las características del sistema bancario en los países intervinientes, condicionan la seguridad y la agilidad de la concesión de créditos.

Los bancos tienen un papel principal en la concreción de este tipo de crédito ya que en general la operación se re-

aliza con su intervención y por otra parte su capacidad para descontar los documentos emergentes de las operaciones de exportación condiciona a las mismas.

Teniendo en cuenta el plazo puede diferenciarse la financiación a corto, mediano y largo plazo. El sistema bancario latinoamericano concede financiación a corto plazo, generalmente a través de la vía de los créditos documentarios.

La financiación a mediano y largo plazo utilizada en exportaciones de bienes de consumo de uso duradero y fundamentalmente en los bienes de capital presenta problemas especiales ya que el sistema bancario privado latinoamericano generalmente no interviene en este tipo de financiación.

Si se quiere competir con terceros países que ofrecen este tipo de financiación se hace necesario contar con un sistema similar. Existe para los países latinoamericanos el sistema de financiación del BID el cual será analizado más adelante, al considerar las líneas externas de financiación.

D) Refinanciamiento de la Exportación

Tal como su nombre lo indica, este tipo de asistencia se refiere al refinanciamiento de una financiación ya otorgada, concediéndose en esos casos una segunda financiación bancaria con el fin de asegurar la continuidad del proceso exportador.

Hasta el presente se ha trabajado muy poco en estos programas siendo contados los casos en que se han llevado a la práctica. Por lo general se utilizan en los mismos recursos de organismos multilaterales.

Dadas las características que presenta actualmente el mercado internacional resulta evidente que el empresario nacional necesite contar con líneas de crédito similares a las existentes en los demás países para poder estar en condiciones de salir a competir en el exterior.

2. LINEAS DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

2.1. LÍNEAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO EN URUGUAY.

2.1.1. Organismos oficiales

A. Introducción.

Dentro de las instituciones del sector público, el Banco de la República, a través de sus Departamentos Crediticio y de Negocios con el Exterior, y el Banco Central realizan operaciones que tienden al fomento y a la diversificación de las exportaciones nacionales no tradicionales a través del financiamiento.

Dentro de esas operaciones se pueden distinguir básicamente tres líneas de crédito:

- una de ellas está destinada al financiamiento de la pre - exportación de productos no tradicionales constituyéndose en un tipo de asistencia que comprende entre otros:
- Estudios sobre planeamiento y desarrollo de mercados extranjeros tendientes a determinar el mercado para productos uruguayos así como la viabilidad de producción de los mismos.
- Promoción de exportaciones a través del financiamiento de giras comerciales para la venta de productos no tradicionales en el exterior, participación en exposiciones y ferias internacionales, etc.
- Créditos para la importación de bienes de capital destinados al reequipamiento de industrias de productos de exportación.

- la segunda línea está destinada a prefinanciar exportaciones de productos no tradicionales, vale decir que tiene por principal objetivo reforzar el capital de trabajo de aquellas empresas productoras de esos bienes destinados a la exportación, ofreciéndoles recursos financieros adicionales para atender los diversos aspectos de la producción. A su vez esta línea de crédito de acuerdo a las disposiciones actuales en vigencia se refleja a través de dos modalidades diferentes que luego se analizarán.

Estas normas especiales de crédito posibilitan el otorgamiento de préstamos de capital de trabajo en favor de aquellos industriales - exportadores que deben financiar la adquisición y almacenamiento de materias primas, bienes intermedios, pago de salarios y otros insumos.

La referida línea de crédito contempla la financiación tanto de insumos nacionales como importados que en definitiva permitirán a las firmas exportadoras preparar sus futuros embarques.

La tercera línea de crédito está constituida por una serie de facilidades que se otorgan al exportador uruguayo permitiéndole a éste la concesión de plazos de pago al comprador del exterior ofreciéndole así condiciones semejantes a las otorgadas por la competencia internacional. El descuento de letras de cambio y/o pagarés provenientes de esas exportaciones son las formas que se utilizan con esa finalidad.

Si bien la legislación vigente contempla la asistencia crediticia en favor de la exportación tanto de productos tradicionales como de no tradicionales, es posible observar como se otorga una fuerte preeminencia al financiamiento de las exportaciones de éstos últimos.

Resulta interesante destacar también que las primeras medidas del Banco de la República dirigidas a facilitar y estimular la exportación de productos no tradicionales, tenían como objetivo promover la comercialización de determinados productos y sólo en determinadas épocas del año. (1)

Ultimamente se han tomado medidas tendientes a dinamizar las exportaciones no tradicionales, siendo uno de los principales instrumentos utilizados, el financiamiento.

En efecto a través de la Circular 73/79 de 6 de noviembre de 1968 del Banco de la República se crea un régimen con el fin de prefinanciar exportaciones no tradicionales (no sujetas al pago de detracciones) por la vía de préstamos de capital de trabajo. Se contempla también a través de uno de los artículos de la referida Circular la posibilidad de financiar la exportación de muestras, tipo de asistencia, que podría asimilarse al financiamiento de la pre-exportación.

A su vez el Banco Central a través de la Circular 108 de 26 de diciembre de 1968 reglamenta operaciones de crédito en moneda nacional destinados también al prefinanciamiento de exportaciones no tradicionales.

Los recursos respectivos provienen de la venta de excedentes agrícolas importados en uso de la Ley Nº 480 de los EE. UU.

(1) A vía de ejemplo cabe mencionar la Res. del Banco de la República de 18.1.68 por la que se crea un régimen de asistencia financiera "para que los industriales puedan adquirir gran parte de la producción de frutas y/o tomates del país a efectos de su industrialización con miras a la exportación...". Este programa de financiamiento no sólo incluye la compra de productos sino también los gastos de empaque y diversos insumos.

En junio de 1969 ha entrado en vigencia una nueva línea de crédito, de acuerdo a lo establecido en la Circular N° 74/6 de 30 de mayo de 1969, medida que puede encuadrarse dentro del marco general del actual programa de promoción de exportaciones.

La operación se refiere básicamente al descuento de letras de cambio libradas por los exportadores nacionales, como así también de pagarés emitidos por bancos nacionales o incluso por los propios importadores en favor de exportadores locales, documentos cuya emisión ha tenido origen en exportaciones de productos no tradicionales.

El 28 de agosto de 1969 por Circular 74/11 el Directorio del Banco de la República aprobó una nueva circular creando a través de la misma un régimen de asistencia que comprende la financiación de préstamos para apertura de mercados y promoción de exportaciones (envío de muestras y exhibición de productos en el exterior, investigación técnica, estudios de mercados, etc.)

Por último las disposiciones contenidas en la Circular N° 159 de 23 de diciembre de 1969 reglamentan el uso de créditos en dólares a mediano plazo destinados a la importación de bienes de capital, pudiendo beneficiarse de la referida línea ciertas industrias en actividad dedicadas a la elaboración de productos para la exportación.

Los fondos provienen de un convenio de Préstamo suscrito entre los Gobiernos de EE. UU. y Uruguay por el cual se destina la suma de quince millones de dólares a los fines precedentes.

Como puede apreciarse estas sucesivas medidas tomadas por los institutos bancarios oficiales tienden al establecimiento de un vasto programa de apoyo financiero a la exportación no tradicional; programa que se ha ido ampliando progresivamente a través de diferentes modalidades de ayuda.

Por otra parte, debe mencionarse que la asistencia crediticia dirigida al fomento de exportaciones de productos tradicionales se ha reflejado hasta el momento en ciertas medidas aisladas aprobadas con el fin de facilitar la comercialización de ciertos productos tradicionales en determinadas épocas del año.

B. Programas de Asistencia Financiera a la exportación de Productos no tradicionales

Considerando a las circulares citadas, de interés informativo para la presente investigación, se sintetizan seguidamente las disposiciones y reglamentaciones que regulan los beneficios de que gozan los productos de exportación no tradicional y que son a saber:

B.1. Financiamiento de la pre-exportación

(Circular 74/11 de 28 de agosto de 1969, del Banco de la República)

Objetivo: Con la finalidad de financiar nuevos proyectos tendientes a posibilitar la colocación en el mercado internacional de productos nacionales no tradicionales ha sido aprobada una Circular del Banco de la República cuyas características se analizan seguidamente.

Mecanismo del crédito: La ayuda financiera consiste en el otorgamiento de préstamos en moneda nacional, documentados en vales, con el fin de que los interesados puedan atender las necesidades originadas por la promoción de las exportaciones que pretenden llevar a cabo.

También se contempla a través de los referidos préstamos la apertura de mercados financiando proyectos que permitan determinar el mercado exterior para productos uruguayos no tradicionales así como la viabilidad de producción de los mismos.

En el primer caso, se pueden financiar entre otros, viajes de promoción, el envío de muestras al exterior, la participación en ferias y exposiciones internacionales, etc. El segundo caso se refiere a la financiación de estudios de mercado, ya sea directamente o a través de agencias especializadas, así como también al financiamiento de investigaciones técnicas con el fin de planificar o mejorar la producción.

Monto del crédito: El porcentaje máximo de financiación puede alcanzar hasta el 60% de la inversión a realizar, fijándose siempre en función de la importancia del gasto a realizar la responsabilidad moral y material del solicitante y el interés que la exportación pueda representar en la economía nacional.

Costo del crédito: La tasa de interés varía en función de la garantía que presenta el solicitante; si ésta es a sola firma, de otra forma o se presentan títulos, la tasa es del 10% anual. Si en cambio la garantía es real (prenda, hipoteca, etc.) - la tasa de interés es del 9% anual incluyendo la misma un 1% por contralor técnico.

Adicionalmente y en ambos casos, el costo está integrado a su vez por una comisión del 3% anual, de manera que el usuario no alcanza a pagar en ningún caso más del 13% anual por el préstamo que recibe.

Plazo del crédito: Estos préstamos pueden otorgarse a plazos no mayores de 18 meses, debiendo amortizarse periódicamente, de preferencia en cuotas trimestrales o semestrales.

Tanto el plazo como la amortización del préstamo se regulan de acuerdo a las posibilidades de pago del solicitante y al monto otorgado.

Requisitos exigidos: Dentro de las Condiciones Generales que figuran en la Circular que se analiza, aparecen entre otros, los requisitos siguientes:

- a) Cuando se trata de envío de muestras, concurrencia con productos a ferias o exposiciones, etc. los interesados deberán justificar ampliamente que se encuentran en condiciones de preparar y/o producir las mercaderías objeto de futura exportación en volúmenes que justifiquen el gasto a realizar.
- b) En el caso de estudios técnicos, asesoramientos, etc. para actividades a implantarse, los interesados deberán proporcionar toda la información y documentación necesaria que permita determinar las posibilidades de concreción de la actividad proyectada.

En el plazo que en cada caso se determine, los beneficiarios de estos préstamos deberán justificar fehacientemente el empleo de los fondos.

En los casos que corresponda, se solicitará el previo informe de la Comisión de Exposiciones y Ferias Internacionales (CEFI).

B.2 Prefinanciamiento de la exportación

(Circular N° 73/79 de 6.11.1968 del Banco de la República)

a) Régimen de pre-anticipo de divisas.

Objetivo: El principal objetivo de este régimen es la concesión de líneas de crédito en moneda uruguaya a firmas exportadoras que cedan divisas para ser aplicadas a futuros embarques con el fin de amparar y estimular las exportaciones de productos no tradicionales (no sujetos al pago de detacciones). Las características más salientes de este Programa de asistencia son las siguientes:

Mecanismo del crédito: La firma exportadora puede beneficiarse de la referida asistencia financiera presentando su solicitud en el Departamento de Negocios con el Exterior. Como requisito previo a la consideración de la solicitud presentada se exige que el exportador proporcione una serie de datos referidos a la exportación que pretende concretar. (1)

Considerada y aprobada la solicitud por parte del BNU, trámite que por lo general insume 20 días, de acuerdo a lo que se informará en el Banco, la firma debe adelantar las divisas al Banco, base sobre la que, se abre posteriormente la línea de preanticipo en moneda nacional en favor del exportador.

Para poder llevar a cabo la entrega de esa moneda extranjera requerida, el exportador puede recurrir:

(1) Ver requisitos exigidos pág. 30

- a) a un Banco de plaza solicitando un préstamo en moneda extranjera para luego convertirlo en preanticipo.
- b) al propio comprador del extranjero, solicitándole un adelanto de divisas sobre la operación acordada, o bien,
- c) a sus propios recursos.

Una vez que el BR&U aprueba la solicitud presentada por la firma exportadora y recibe las divisas, automáticamente queda abierta la línea de crédito en favor de esta última.

Monto del crédito: Si bien el monto del crédito es determinado en cada caso en particular, luego de considerar la naturaleza de la exportación a realizar, existen límites mínimos que regulan la operación. En efecto, las partidas se otorgan con mínimos de U\$S 5.000, o su equivalente en otras monedas; si se trata de la exportación de muestras, caso que se podría asimilar al financiamiento de una pre-exportación, el mínimo está fijado en U\$S 1.000. La Circular no hace mención en ninguno de sus artículos a límites máximos del monto de los créditos.

Cabe mencionar que desde el momento que la línea de crédito se extiende exclusivamente en moneda uruguaya, el monto del préstamo se calcula en base a las divisas adelantadas, las que reciben como valor de cambio el 90% del tipo vigente en el momento de concederse el preanticipo.

Costo del Crédito: Cabe analizar este aspecto en función de como el exportador obtiene la moneda extranjera que debe adelantar al Banco. Si interviene un banco de plaza, el costo total podrá oscilar en alrededor de un 15% aproximadamente, porcentaje que está integrado por un 3% anual de comisión que cobra el BROU por la moneda nacional anticipada y por un 12% anual aproximadamente que como tasa de interés cobra el banco interviniente.

Si el exportador consigue que el comprador del exterior adelante las divisas, entonces el costo del crédito podría reducirse al 3% anual que cobra el BROU, ya que por lo general el importador no suele cobrar intereses por los adelantos que pueda realizar.

Por último quedaría la tercera posibilidad prevista, o sea que el propio exportador sea quien adelante las divisas, en cuyo caso el costo teórico de la conversión sería igualmente el 3%. El costo efectivo estaría dado por el 3% ya citado más la suma que deja de ganar por no invertir la cantidad de dólares depositada en otras actividades.

Plazos de los Créditos: El plazo del financiamiento es determinado en cada caso en particular, y siempre en función del tiempo necesario para preparar el embarque futuro, el que a su vez va a depender en definitiva de la naturaleza de los bienes que se pretende exportar. Cabe mencionar asimismo que el plazo total otorgado se fija en la siguiente forma:

- : - un plazo inicial dentro del cual el tipo de cambio es fijado a la fecha del embarque, afectando al mismo las divisas preanticipadas o de su transformación en anticipo de divisas.

- un plazo suplementario dentro del cual se podrán afectar las divisas a exportaciones cumplidas durante el mismo si no lo hubieren hecho en el curso del plazo inicial.

Sin embargo, de acuerdo a este régimen de financiamiento existe un plazo máximo por el que, en ningún caso se extenderán líneas de crédito por plazos mayores a los 210 días.

Según las informaciones recabadas en el propio BROU, las operaciones realizadas al amparo de este mecanismo, se han otorgado, en general, con plazos que oscilan entre los 60, 120 y 180 días siendo muy contados los casos en que esos plazos han sido mayores.

Requisitos exigidos: Como se ha mencionado anteriormente el requisito previo a efectos de que el Banco de la República considere la solicitud de concesión de la línea de crédito, radica en que la firma exportadora debe presentar un memorandum explicativo del plan de producción, indicando costos de materias primas, pago de salarios, y otros insumos o gastos de producción. Además de todas aquellas informaciones que el solicitante estime de interés para el estudio de su solicitud, deberá hacer referencia, entre otros, a los siguientes datos: el o los productos a exportar, el destino probable de sus exportaciones, la obtención del medio de transporte, etc.

Con todos estos antecedentes, así como con cualquier otro que pueda requerírsele a la firma exportadora, el BROU está en condiciones de pronunciarse sobre las solicitudes presentadas.

Cabe destacar por último que en caso de que la exportación no se lleve a cabo, ya sea total o parcialmente, el Banco podrá adquirir las divisas correspondientes a la exportación no cumplida, al tipo de cambio vigente al término del plazo inicial, realizando en esa operación un descuento del 2% sobre el monto correspondiente.

b) Créditos en moneda nacional.

Fondo de 500 millones de pesos para financiar o prefinanciar exportaciones no tradicionales (Circular 108 de 26.11.1968 del Banco Central).

Objetivo: Como se ha mencionado, a través de la Circular 108 del Banco Central se pretende prefinanciar las exportaciones de productos no tradicionales creándose así otro mecanismo de asistencia financiera y técnica en favor de industriales y/o exportadores de esos productos.

El proyecto de financiamiento de exportaciones cristalizó a través de un convenio firmado entre el gobierno uruguayo y la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) el 12 de agosto de 1968 por el cual se destinaban 1.000 millones de pesos provenientes de la Ley 480 de los E.E.U.U. para ese fin posteriormente el Fondo se redujo a 500 millones.

Mecanismo del Crédito: De acuerdo a las exigencias del Programa el industrial y/o exportador de productos que se encuentran comprendidos en el alcance del mismo, para solicitar la financiación de una exportación, sea ésta, nueva o adicional, debe dirigirse en primer lugar a un banco de plaza.

Una vez sometidos a consideración de éste, los planes de exportar, y en caso de aceptar el banco intervenir en la operación, de por sí se constituye automáticamente en el aval bancario.

En una segunda etapa, interviene el Ministerio de Industria y Comercio que con asistencia del Centro de Productividad del Uruguay se pronuncia sobre la viabilidad de la solicitud presentada. Este último instituto viene a actuar en definitiva como un aval técnico; en efecto, su objetivo en esta etapa consiste en examinar técnicamente la factibilidad del proyecto.

Finalizada esta actuación, el C.P.U. estudia las posibilidades de que el prometente exportador pueda cumplir con el volumen de la operación prevista, así como también con las especificaciones técnicas y comerciales del producto y ofrecer un precio que le permita competir en el mercado internacional. De considerar viable el proyecto presentado se emite en favor del solicitante un Certificado de Exportación que deberá presentar al Banco Privado, certificado en base al que se firma el documento que luego se presenta al descuento en el Banco Central.

Plazo del Crédito: Estas operaciones pueden otorgarse a 180 días de plazo; sin embargo ese plazo puede ser aún mayor en todos aquellos casos que justifiquen su necesidad.

En efecto, una vez conocido el ciclo de producción de cada caso en particular, el que se extiende desde la iniciación de la producción hasta el embarque previsto, el Centro de Productividad puede aconsejar la concesión del crédito a un plazo mayor de 180 días siendo el Ministerio de Industrias y Comercio el organismo que en última instancia debe aprobar la extensión del plazo.

Requisitos exigidos: El exportador para poder beneficiarse a través de este Programa debe presentar en todos los casos una solicitud de financiamiento de exportaciones, ante el Ministerio de Industria y Comercio, en la que debe mencionar entre otros conceptos, los siguientes:

- a. Datos sobre la operación a financiar haciendo mención a los productos a exportar.

Como documentación de la venta debe adjuntarse la copia del pedido conteniendo necesariamente las siguientes menciones:

- cantidad pedida
- precio convenido
- condiciones y plazos de entrega
- condiciones, plazo y formas de pago
- identificación del comprador y vendedor

- b. Composición de los costos, referida a la materia prima, materiales generales, mano de obra directa, gastos generales, etc.

Asimismo debe adjuntarse a la solicitud el balance y estado de pérdidas y ganancias del último ejercicio, así como todos los anexos explicativos de los diferentes elementos del costo.

Otras características: De acuerdo al proyecto vigente la empresa solicitante puede beneficiarse, en caso de aceptarla, con asistencia técnica. La misma está a cargo del Centro de Productividad del Uruguay sin representar un costo adicional para la empresa beneficiada.

Por último debe mencionarse que el pronunciamiento favorable sobre la factibilidad del proyecto puede emitirse en un todo o condicionando a que la empresa cumpla con ciertos requisitos técnicos. A manera de ejemplo se le puede exigir la sustitución de parte del equipo actual de producción, etc.

Monto del crédito: Aprobada la solicitud de crédito el monto del financiamiento se determina sobre el valor FOB de la mercadería a exportar, existiendo a la vez un tope máximo para el mismo. En efecto el monto del crédito que finalmente otorga el Banco Central podrá alcanzar como máximo el 75% del referido valor concediéndose siempre en moneda nacional.

El banco comercial interviniendo al mismo tiempo debe financiar a través de sus propios recursos como mínimo un 10% del valor FOB de la exportación total. Debe mencionarse asimismo que existe para cada caso un monto mínimo de financiación que actualmente alcanza a los \$ 50.000.-

Por último, cabe indicar que trimestralmente los fondos aplicados no pueden superar los 250 millones.

Costo del crédito: De acuerdo a la circular que reglamenta el Programa de Asistencia que se analiza, existe un tope máximo de interés de manera que el usuario no llegue a pagar en ningún momento y bajo ningún concepto más del 18% anual.

Ese porcentaje máximo está integrado por el 12% de interés del redescuento, y un 6% sobre la tasa de redescuento que puede cobrar el banco privado. De esta manera el industrial exportador recibe recursos que le van a permitir preparar un futuro embarque financiando su exportación a un costo relativamente accesible si se considera el costo actual del dinero en plaza.

B.3. Financiamiento de la exportación

Régimen de Descuento de documentos provenientes de exportaciones no tradicionales.

(Circular 74/6 de 30.5.969 del Banco de la República)

Objetivo: Esta nueva línea de crédito también destinada a fomentar un mayor volumen de exportaciones ha comenzado a aplicarse en los primeros días de junio del corriente año y permite financiar exportaciones no tradicionales mediante el descuento de documentos provenientes de ventas al exterior.

Mecanismo del crédito: La operación que se lleva a cabo por intermedio del Departamento de Negocios con el Exterior del Brou se realiza a través del descuento de letras de cambio y/o pagarés provenientes de la exportación de productos no tradicionales. De esta manera las firmas exportadoras pueden disponer en el corto plazo de fondos que deben necesariamente ser aplicados al giro normal de su actividad exportadora.

El descuento se opera sobre letras de cambio libradas por los exportadores nacionales o sobre pagarés suscritos por bancos de plaza o por compradores del exterior en favor de exportadores nacionales.

A su vez el referido Departamento queda habilitado para redescontar en bancos correspondentes, los documentos que pueda descontar de acuerdo al temoramiento anterior o directamente - descuentar en esos bancos las letras o pagarés provenientes de exportaciones no tradicionales.

Monto del crédito: El monto de estas operaciones se fija teniendo en cuenta el volumen previsto de las exportaciones a realizar por parte de la firma solicitante, como así también - su capacidad de endeudamiento y - el tipo de documentos negociables.

Cabe mencionar por otra parte que la determinación del monto se realiza considerando si los documentos son:

- a) emitidos, aceptados o avalados por bancos de plaza del exterior de reconocida solvencia, o
- b) aceptados por compradores del exterior.

Si se trata de documentos comprendidos en el primer caso el monto se fija con suficiente amplitud y flexibilidad; si se trata de documentos incluidos en el segundo caso, donde la garantía principal está representada por el descontante, se procede de acuerdo a las normas corrientes de crédito, vale decir, teniendo en cuenta la solvencia moral y material del solicitante, garantías reales o de firma que constituyere, etc.

Costo del crédito: El costo de este servicio está integrado por los intereses y comisiones que la firma solicitante debe pagar. La tasa de interés tiene un máximo del 10% anual existiendo a su vez un interés mínimo que resulta ser el equivalente a un mes.

En caso de que exista una garantía prendaria respaldando la operación la tasa de interés llega al 8% anual cobrándose adicionalmente un 2% anual por concepto de controlor técnico.

La comisión que se cobra asciende a un 0,5% por mes o fracción no pudiendo exceder ese porcentaje en ningún caso el 3%.

De esa manera, a través de estos topes máximos, el usuario del servicio no llega a pagar más del 13% por la negociación de sus documentos.

Plazos de los créditos: Los documentos podrán ser descontados y/o remitidos al descuento por hasta un plazo máximo de 180 días. Sin embargo no existe una rigidez absoluta en respecto por cuanto ese plazo puede ser mayor si se presentan causas que exijan consideraciones especiales.

Requisitos exigidos: Para hacer uso de este mecanismo de financiación, los exportadores al solicitar la cesión de la línea de crédito deberán presentar los respectivos documentos, debiendo reunir éstos las siguientes condiciones:

En caso de tratarse de letras de cambio, deberán ser libradas por:

- a) exportadores nacionales, aceptadas por compradores del exterior y avaladas por bancos del exterior o de plaza de reconocida solvencia.
- b) exportadores nacionales, aceptadas por bancos de plaza de reconocida solvencia por cuenta de compradores del exterior.
- c) exportadores nacionales de reconocida solvencia y aceptadas por compradores del exterior. Las firmas de los compradores del exterior deberán venir certificadas por un banco del exterior o de plaza.

En caso de tratarse de pagarés, deberán ser suscritos por:

- a) bancos de plaza de reconocida solvencia, por cuenta de compradores del exterior, a favor de exportadores nacionales.

- b) compradores del exterior, a favor de exportadores nacionales y avalados por bancos del exterior o de plena reconocida solvencia.
- c) compradores del exterior, a favor de exportadores nacionales. La firma de los compradores del exterior deberá venir certificada por un banco del exterior de plaza.

Otro requisito exigido obliga a que los documentos estén extendidos originalmente a la orden del titular de la línea, el que deberá endosarlos a favor del Banco o de la Institución que éste indique.

En todos los casos deberá dejarse constancia en los documentos del número y fecha de la solicitud o cumplido de embarque así como también cualquier otro dato que los vincule a una operación de exportación.

Por último cabe mencionar que el procedimiento de estas operaciones deberá ser aplicado al giro normal de la actividad exportadora del beneficiario.

C. Programas de Asistencia Financiera a la exportación de Productos Tradicionales

Se analizan seguidamente algunas resoluciones adoptadas en el año 1969, por el Banco de la República a través de las cuales se pretende promover e incrementar por la vía del financiamiento las exportaciones de algunos productos tradicionales del país, tales como lanas, cereales y oleaginosos.

a) Régimen de preanticipo de divisas sobre cereales y oleaginosos industrializados y sus derivados.

(Circular N° 74/l de 2 de febrero de 1969 del Banco de la República)

Objetivo: Se crea este mecanismo de asistencia crediticia con el fin de amparar y estimular las exportaciones de estos productos tradicionales (aquellos sujetos a detracción) pudiendo beneficiarse del mismo las firmas exportadoras que entreguen divisas para ser aplicadas a futuros embarques.

Mecanismo del crédito: La base del mecanismo de crédito es la compra del cambio futuro a percibirse por la exportación. El exportador al no contar con los recursos necesarios para poner a disposición del Banco de la República la divisa correspondiente a su exportación, recurre a un banco de plaza autorizado a operar en cambios.

En caso de serle concedido por parte del banco privado el crédito en moneda extranjera solicitado y acreditado su importe en favor del Banco de la República, éste entrega al exportador el 90% del contravalor en moneda nacional.

Cumplido el embarque y teniendo la documentación en forma, se realiza la liquidación definitiva de la operación.

De acuerdo a las disposiciones legales vigentes, la divisa proveniente de las exportaciones de productos tradicionales debe necesariamente negociarse en el Banco Central. A tal efecto se realiza el registro del contrato de cambio con la enumeración del rubro genérico y el valor total de la moneda extranjera correspondiente. Posteriormente el exportador que ya solicitó el preanticipo debe transformarlo en anticipo de divisas de acuerdo a los plazos de vigencia del contrato.

Por tal operación al exportador se le reliquida el valor del contrato liquidado en oportunidad del preanticipo por la cantidad aún no percibida y además dejar de pagar la comisión por la moneda nacional anticipada.

De no transformarse el preanticipo en anticipo de divisas o aplicarse en forma definitiva a la exportación cumplida, las divisas podrán ser adquiridas por el Banco a su sola y única opción a un tipo comprador, al cierre del día del vencimiento del plazo, aplicándose a la operación un descuento del 2% (dos por ciento).

Monto del Crédito: Toda operación de exportación debe ser precedida de una solicitud de embarque donde debe constar entre otros, el valor FOB unitario de la mercadería, claves y cotización de la moneda, la devolución, etc. (1).

Sobre las bases del tratamiento cambiario y tipo de cambio comprador que rijan en el momento de concretar el preanticipo se estima el registro de exportación teórico sobre el cual en definitiva se fija el porcentaje de financiación. Ese porcentaje asciende al 90% del valor teórico de la exportación debiendo observarse que no pueden realizarse operaciones por partidas inferiores a los U\$S 10.000 o sus equivalentes en otras monedas.

Costo del Crédito: Por la moneda nacional anticipada el BROU cobrará a la firma exportadora por concepto de Comisión un 3% anual, por el lapso comprendido entre la concertación de cada operación y la fecha de transformación en anticipo de divisas; la su afectación a exportaciones cumplidas; o de su compra efectiva por vencimiento del plazo del preanticipo.

(1) Circular 73134 de 27.12.68.

Plazo del crédito: Se otorga un plazo único de 90 días dentro del cual debe necesariamente la firma exportadora transformar el preanticipo en anticipo de divisas.

Destino del crédito: El controvalor en moneda nacional recibible debe efectarse al siguiente destino:

- a) el 80% debe destinarse a la adquisición de productos a exportarse, debiendo justificar el empleo de esos fondos mediante una declaración jurada por parte del beneficiario ante el Banco interveniente y con anterioridad al registro de exportación.
- b) el restante 20% se otorga a libre disponibilidad en favor del titular de la operación.

Se establece expresamente la prohibición de destinar los fondos a la compra directa e indirecta de moneda extranjera.

b) Régimen de preanticipo de divisas sobre lanas.

(Circular 74/12 de 11 de setiembre 1969, del Banco de la República)

Objetivos: Por la vía del preanticipo de divisas se crea un mecanismo de financiamiento a la comercialización de la lana con el fin de acelerar las exportaciones de ese producto y de facilitar el abastecimiento industrial.

Mecanismo del crédito: Podrán beneficiarse de estas operaciones las firmas exportadoras que entreguen divisas para ser aplicadas a futuros embarques, en base a las condiciones que se mencionan a continuación.

Monto del crédito: El porcentaje de financiación puede alcanzar hasta un 90% del valor líquido de un registro de exportación teórico que se estima sobre las bases del contrato cambiario y tipo de cambio comprador que rigen en el momento de concertar el preanticipo, del cual se considerarán a estos efectos: el 65% en el caso de lanas sucias (sin desbordar); el 70% en el caso de lanas desbordadas o industrializadas.

En este último caso el exportador recibe en moneda nacional el 63% de su equivalente en moneda extranjera del monto de la operación al tipo de cambio comprador vigente.

Existe en este caso también un límite mínimo por partida, la cual no podrá ser inferior a U\$S 10.000 o su equivalente en otras monedas.

Plazo de la operación: Se fija en cada caso particular, otorgándose un plazo de hasta 45 días si se trata de lanas sucias.

Para lanas desbordadas o industrializadas el plazo se puede extender hasta los 75 días. Durante el plazo que se determina en cada caso, la firma exportadora deberá transformar en anticipo de divisas los preanticipos, debiendo efectuarse los ajustes que correspondan en moneda nacional.

No obstante estos plazos pueden ser prorrogados de acuerdo a la fecha en que se realicen las operaciones; si las mismas se conciernen entre el 1º de octubre y 30 de diciembre de cada año el plazo podrá ser ampliado en 45 días. Para aquellas operaciones que se realicen entre el 1º y 31 de diciembre puede concederse una ampliación del plazo en 30 días. De no transformarse el preanticipo en anticipo de divisas e liquidarse en forma definitiva la exportación las divisas podrán ser adquiridas por el Banco a su sola y única opción, a su tipo de cambio comprador, al cierre del día de vencimiento del plazo y con un descuento del 2%.

Costo del crédito: El Banco cobra por concepto de comisiones el 3% anual sobre la moneda nacional anticipada pagadera por el lapso comprendido entre la concertación de cada operación y la fecha de transformación en anticipo de divisas.

Destino del crédito: De la moneda nacional entregada, el 80% debe destinarse a la adquisición del textil, quedando el 20% restante de libre disponibilidad en favor del beneficiario.

D. Préstamos para Importación de bienes de capital destinados al reequipamiento de industrias de exportación
(Circular N° 159 de 23.12.969 del Banco Central)

Objetivo: El objetivo de la presente reglamentación consiste en brindar asistencia financiera a las industrias en actividad dedicada a la elaboración de productos de exportación. Los créditos se otorgan a mediano plazo existiendo un fondo de 15 millones de dólares aplicables a tales fines.

El convenio por el cual se crea el Préstamo Sectorial de referencia fue suscrito el 17 de noviembre de 1969 entre los gobiernos de E.S. UU. y Uruguay actuando en representación del primero, la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID).

Sectores de actividad económica beneficiados.

La Circular que se analiza incluye entre aquellos sectores de actividad económica que pueden beneficiarse de estos préstamos, a las plantas industriales destinadas a la producción de bienes de exportación tradicionales y no tradicionales.

En efecto, los bienes de capital que pueden importarse a través de este mecanismo deben de estar destinados al reequipamiento o ampliación de industrias pertenecientes a los siguientes sectores de actividad económica:

- industria de la carne y derivados
- industria del cuero
- industrias extractivas
- pesca
- procesamiento de productos alimenticios

No obstante, aquellas industrias en actividad que elaboran bienes complementarios de exportación para las industrias anteriores, también podrán beneficiarse de este régimen de financiación siempre que la solicitud que deben presentar, sea aprobada por la Comisión creada con esos fines.

Mecanismo del crédito: Las solicitudes de préstamo deberán ser iniciadas ante un banco privado de plaza debiendo adjuntarse a las mismas la factura proforma proporcionada al industrial por el proveedor norteamericano.

Cabe mencionar que los bienes de capital cuya importación puede financiarse bajo este régimen, deben ser originarios y embarcados en los E.U. UU. de Norteamérica.

Una vez que el banco interviniente considera viable la operación deben someterse los antecedentes a estudio de una Comisión creada por decreto N° 533/69 del Poder Ejecutivo de fecha 28.10.69. Esta Comisión tiene el cometido de dictaminar sobre la procedencia de la solicitud de importación.

Aprobada la misma el banco interviniente presenta ante el Banco Central la correspondiente denuncia de Importación y una vez aprobada procede a la apertura de la Carta de Crédito Comercial en el banco correspondiente que indique el Banco Central.

Al abrir la Carta de Crédito Comercial el Banco interviniente se presenta ante el Banco Central con el fin de solicitar la Autorización de Reembolso contra el correspondiente norteamericano donde se encuentren los fondos del préstamo. A través de una copia de ese documento el Banco correspondiente norteamericano se reembolsa de los pagos autorizados que efectúa con cargo a los recursos de AID.

A la vez que el Banco interviniente recibe la Autorización de Reembolso que se ha emitido en su favor, extiende en favor del Banco Central una carta asumiendo la responsabilidad frente a ese Banco por el buen término de la operación.

Reembolsado el importe de la carta de crédito con los fondos administrados por este Convenio de Préstamo Sectorial, la carta de responsabilidad mencionada debe ser sustituida por una Carta de adeudo en favor del Banco Central. A través de este documento el banco interviniente se declara deudor del Banco Central por el importe correspondiente al reembolso efectuado de la importación gestionada.

Monto del préstamo: La importación gestionada al amparo de esta reglamentación puede financiarse hasta el 100% del valor en dólares de la misma, incluyendo en esa cifra el valor del flete y del seguro cuando hayan sido contratados en barcos de bandera de U.S. UU. y en compañías de seguro autorizadas que operen en el mercado norteamericano.

Existen topes mínimos y máximos de financiación: la transacción mínima por empresa es de U.S 15.000 mientras que la máxima puede llegar a los U.S 250.000. Sin embargo se ha previsto también la financiación de importaciones de mayor valor, en cuyo caso se necesita la aprobación previa de AID/Montevideo.

Plazo del préstamo: Estos préstamos se pueden otorgar a un plazo comprendido entre los 2 y 6 años. Los importes deben cancelarse en cuotas semestrales pagaderas a partir de los seis meses posteriores a la fecha en que el banco correspondiente se reembolse de AID. Las cuotas cubren la amortización y los intereses del préstamo.

Costo del préstamo: Las operaciones deben documentarse en vales moneda extranjera, cargándose en los mismos un interés del 4% anual computable sobre los saldos pendientes de la operación financiada.

2.1.2. Organismos privados.

La entrevista ha sido la base de la metodología empleada a efectos de detectar las principales características del financiamiento de las exportaciones en el sector bancario privado. A través de ella se trató de detectar, la importancia que tienen estas operaciones de crédito dentro del volumen total de negocios bancarios, - al plazo generalmente otorgado -, - el costo, así como también, - los requisitos exigidos y el destino que reciben.

A. Principales características del crédito a la exportación.

Dentro de las instituciones del sector privado, los bancos comerciales, a través de sus departamentos de negocios con el Exterior, realizan operaciones de financiamiento de exportaciones.

a) Importancia de los créditos otorgados y su orientación.

Si bien no fue posible cuantificar el grado de importancia de estos créditos, fue opinión general de los ejecutivos entrevistados que este tipo de negocios constituyen dentro del volumen global de las operaciones bancarias, un porcentaje de marcada consideración. En estos últimos años, más precisamente en el último trienio, se ha podido observar un aumento progresivo de las operaciones bancarias que tienen por objeto la financiación de las ventas de productos nacionales en el exterior. Este incremento se ha debido en algunos casos al mayor número de exportadores que se han beneficiado con los mecanismos de financiación mientras que en otros, tiene su causa en un mayor volumen de las exportaciones realizadas por el mismo número de exportadores.

Cabe señalar que un 60% de los bancos privados entrevistados concentran su asistencia financiera en favor de aquellos clientes ya conocidos que exportan productos catalogados como "tradicionales" sobre todo lanas y carnes. El porcentaje restante lo absorben aquellos bancos que no sólo financian exportaciones tradicionales, sino que a la vez atienden exportaciones de productos no tradicionales; a vía de ejemplo cabe citar entre otros productos, vidrio, arroz, cueros trabajados, cemento portland, pelo de oreja de buey, etc.

Con el objetivo de detectar los motivos por los cuales los bancos comerciales orientan sus recursos básicamente hacia la financiación de operaciones de productos tradicionales fue posible recoger las siguientes opiniones:

- En primer lugar, un elevado porcentaje de los ejecutivos entrevistados han expresado la mayor seguridad que ofrece la comercialización de estos productos si se considera sobre todo la antigüedad y experiencia en esta actividad por parte de las firmas exportadoras.

- En segundo lugar, se mencionó la continuidad en el tiempo de este tipo de negociaciones por el hecho de ser productos que tradicionalmente han venido exportándose y que indirectamente representan operaciones seguras para las diversas instituciones bancarias.
- Por último se ha destacado el hecho de que las operaciones realizadas por ese número reducido de clientes representan en cifras volúmenes importantes de capital que cuantitativamente son de gran significación. Por otra parte esas cifras estarían en franca oposición con el monto de aquellas operaciones relacionadas con la financiación de exportaciones de productos no tradicionales, que en general son considerablemente menores.

Cabe señalar que las opiniones que han respaldado la tendencia a orientar parte de los recursos crediticios hacia las exportaciones de productos no tradicionales han reconocido a su vez la necesidad de ayudar a concretar nuevas ideas de aquellos ejecutivos deseosos de intensificar la corriente exportadora nacional.

b) Mecanismo de la Operación de crédito.

Relacionado con este aspecto cabe puntualizar que las respuestas obtenidas fueron en su mayor parte, coincidentes con lo que a continuación se analiza.

El mecanismo de las operaciones de crédito se encuentra directamente relacionado con el régimen de comercialización de las divisas originadas por las exportaciones sean éstas de productos tradicionales o no tradicionales.

En el primer caso una vez denunciada y registrada la exportación a realizar y en virtud de la obligación que tiene el exportador de entregar la totalidad de las divisas dentro de un determinado plazo, después de cumplido el embarque, el banco interviniente deberá ofrecer en venta esas divisas al Banco Central. Las divisas son vendidas al Banco Central por intermedio del Banco de la República (Sección Registros de Exportación) (1) y por cuenta y orden del exportador, siempre de acuerdo al contrato de cambio realizado por éste.

Es entonces que el organismo oficial realiza una liquidación provisoria entregando aproximadamente el 90% del importe líquido resultante del monto de la operación, deducidos las detracciones, comisiones, etc.

De manera que el exportador recibe gran parte del equivalente en moneda nacional de su venta manteniendo al mismo tiempo una deuda frente al Banco interviniente, por el adelanto de las divisas resultantes de la exportación que obligatoriamente debió negociar en el Banco de la República.

El crédito concedido está documentado ya sea por carta de crédito abierta por el importador o letra de cambio librada por el exportador, con cuyo cobro se cancela la deuda que se mantiene con el Banco por el adelanto de la divisa.

Tratándose de exportaciones no tradicionales, la intervención del Banco privado puede orientarse hacia:

- la concesión de créditos directamente al industrial y/o exportador, proporcionándole recursos para crear o aumentar su capital de trabajo.

(1) Circular № 138 de 14/7/69.

- asesoramiento y orientación al exportador en cuanto a mecanismos de exportación, técnicas bancarias y comerciales, preparación de muestrarios, etc.
- el descuento de documentos de crédito originados por exportaciones, pueden posteriormente redescuentarse en el banco oficial.

c) Costo del crédito.

El precio total de este tipo de crédito está integrado, por el interés que se cobra sobre el capital adelantado, comisiones, y otros gastos de diversa naturaleza.

Para comenzar este análisis conviene distinguir los préstamos que se realizan en moneda extranjera de aquellos que se otorgan en moneda nacional, ya que el costo del servicio varía en ambos casos.

La financiación otorgada por el Banco internamente al exportador, a efectos de liquidar la exportación ante el Banco de la República dentro del plazo reglamentario, se realiza en la mayoría de los casos en moneda extranjera. De acuerdo a las respuestas obtenidas los adelantos que los bancos comerciales realizan tienen un costo que en total alcanza en forma aproximada a un 12% aunque a veces lo sobrepasa.

Los préstamos en moneda nacional, otorgados en la mayoría de los casos para contemplar la financiación de la producción de bienes exportables, tienen un costo más elevado. En efecto, de acuerdo, a la opinión general de las personas entrevistadas, aquellos que reciben estos préstamos suelen pagar un precio total por el capital recibido, que supera el 40%. Ese porcentaje está representado por los intereses y por las comisiones que la institución bancaria cobra por el servicio que presta.

Es de destacar por otra parte que en una investigación anterior realizada por el Instituto de Administración (1) fue posible detectar la opinión de los ejecutivos de las propias empresas exportadoras, que haciendo referencia al problema financiero ubicaron al crédito bancario como uno de los principales factores que obstaculizaban la gestión de sus empresas, sobre todo por el alto costo que lo caracteriza, lo que resulta confirmado por lo expuesto anteriormente.

Por último es interesante mencionar la opinión de dos de los ejecutivos consultados, quienes refiriéndose al precio que el exportador nacional debe pagar por la financiación que obtiene, manifestaron que en los casos en que el exportador conoce bien a sus clientes habituales del exterior, ha tratado en muchos casos de que sean estos últimos los que consigan la financiación puesto que resulta económicamente más conveniente.

También podría asimilarse a este caso la financiación que reciben empresas filiales o subsidiarias de firmas extranjeras que operan en nuestro medio. En efecto, éstas reciben a través de órdenes de pago, el capital necesario para comprar, a los productores del país en el que realizan sus actividades, la mercadería que desean enviar al extranjero, no requiriéndose en esos casos la intermediación financiera de los institutos bancarios nacionales.

d) Plazos de los créditos.

Los plazos de los créditos que normalmente otorga la banca privada no son uniformes; en efecto los mismos varían fundamentalmente en función del mecanismo de comercialización del producto aplicado en cada caso concreto como así también de las firmas que realizan las operaciones.

(1) Problemas de las exportaciones del Uruguay a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio. G. Serrano, C. Leis. Cuaderno N° 46 del Instituto de Administración.

En caso del prefinanciamiento de una exportación el plazo suele variar entre 90 y 180 días; si se trata de un financiamiento, una vez realizado el embarque, el plazo del crédito por lo general no supera los seis meses. En este último caso depende en gran parte, del producto así como de la forma en que el mismo se comercializa en el exterior.

De acuerdo a la mayoría de opiniones recogidas son muy contadas las veces que los créditos a la exportación alcanzan ese plazo máximo por cuanto el comúnmente otorgado oscila entre los 20, 30 y 60 días.

e) Requisitos exigidos.

También aquí es preciso dividir los créditos de prefinanciamiento de aquellos otorgados para financiar exportaciones.

En los primeros rigen los mismos requisitos que para un crédito común, vale decir, presentación de balances, estados patrimoniales, movimientos bancarios anteriores, garantía real de directores, firmas de referencia, etc.

Algunos de los ejecutivos entrevistados también han mencionado como requisito necesario el depósito en prenda de las mercaderías de exportación. En efecto, algunos bancos exigen al exportador que las mercaderías se mantengan en los depósitos que para tales fines tienen esas instituciones. Ese depósito se extiende hasta el momento de realizar el embarque aunque muy rara vez se llega al extremo de hacer un contrato de prenda e inscribirlo, ya que el mismo contribuiría a encarecer aún más la operación.

En los casos de financiamiento, los requisitos son diferentes encontrándose la razón de ello en la estrecha relación comercial y bancaria que se sucede año a año entre la firma exportadora y el Banco. Resulta obvio que el requisito básico exigido en estos casos es que el negocio de exportación se realice a través de los servicios que presta la institución bancaria que otorga el crédito.

En segundo lugar se exige la documentación del crédito de exportación que en definitiva se constituye en la garantía más segura para el Banco.

Es de destacar que en estos casos el banco suele otorgar poca importancia al riesgo comercial ya que se cuenta por lo general con la solvencia de la firma importadora.

Una vez presentada la solicitud, el trámite absorbe entre cinco y diez días hasta conocer la resolución definitiva.

2.2 LÍNEAS INTERNAS DE FINANCIAMIENTO EN OTROS PAÍSES.

2.2.1 Introducción.

Con el fin de proporcionar una visión general de los regímenes crediticios de estímulo a las exportaciones existentes en otros países, se presenta a continuación una recopilación y análisis de la mayoría de disposiciones relacionadas con los referidos programas de asistencia financiera.

En el presente capítulo se analizan en forma muy breve las principales características de esos mecanismos de ayuda vigentes en otros países, de preferencia en aquellos que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Se ha pretendido uniformizar la presentación de las referidas características analizando las mismas de acuerdo al siguiente orden:

- Objetivo del Programa.
- Instituciones que intervienen en el mismo.
- Monto de los créditos a otorgar.
- Plazo de los mismos.
- Costo del servicio.
- Requisitos exigidos y otras características.

Por último se ha confeccionado un cuadro sinóptico en el que se identifican las disposiciones que seguidamente se analizan y las vigentes en el Uruguay a los efectos de facilitar su comparación.

2.2.2 ARGENTINA.

Se señalan a continuación las principales disposiciones relacionadas con la materia a estudio.

Circular B 380 del 10 de setiembre de 1963.

Objetivo: Financiación de la producción de mercaderías de exportación no tradicional.

Instituciones intervenientes: Los fabricantes de las mercaderías a exportar gestionan el crédito ante un banco privado que debe someter previamente a consideración del Banco Central el carácter de "elegibles" de las operaciones. Una vez aprobado, los créditos concedidos son redescantados por el Banco Central de la República Argentina.

Monto: El monto puede alcanzar hasta el 60% del valor F.O.B. de la mercadería a exportar. Sólo se consideran solicitudes con un valor F.O.B. de exportación cuyo equivalente alcance como mínimo los U\$S 10.000.

Plazo: Hasta un año en función de las características y naturaleza de los bienes a fabricar sin exceder de la fecha de efectiva exportación de la mercadería.

Costo del servicio: Los bancos privados convienen libremente la tasa de interés con el exportador existiendo como tope máximo el admitido para los préstamos en general. Si la operación se realiza a través de un banco del Estado, el interés máximo es del 8% anual, porcentaje que incluye el 3% anual en favor del Banco Central.

Circular B 502 de 20 de Diciembre de 1965 del Banco Central

Objetivo: Establecer un régimen de asistencia crediticia en favor de firmas que realicen exportaciones no tradicionales.

Los préstamos se otorgan teniendo en cuenta el monto de cada liquidación de divisas correspondientes a exportaciones de mercaderías ya efectuadas.

Instituciones intervenientes: Las firmas exportadoras y las entidades bancarias que deberán constatar fehacientemente que las divisas correspondientes a la exportación se han negociado en tiempo y forma.

Monto: Importe máximo equivalente al 30% de las divisas liquidadas. Debe formalizarse la operación dentro de los 30 días posteriores a la negociación de las respectivas divisas.

Plazo: Se otorgan plazos de hasta 180 días renovables.

Costo del Servicio: La tasa de interés no podrá exceder del 12% anual (1).

(1) Reducido al 11% anual s/Circular N° B 679 de 30.5.969.

Circular B 689 RC 378 de 3 de setiembre de 1969 del Banco Central de la República Argentina.

Objetivo: Promover las exportaciones de productos y servicios de origen nacional a través de financiamientos especiales otorgados por el sistema bancario y en favor de los exportadores.

Instituciones intervenientes: Los bancos autorizados para operar en cambios son los que tienen a su cargo la consideración y ejecución de las operaciones de financiamiento. A su vez los bancos podrán descontar los documentos provenientes de las exportaciones en el Banco Central.

Montos: Son variables de acuerdo a la naturaleza del bien o del servicio que se exporta. Si se trata de:

<u>Naturaleza del bien</u>	<u>Monto máximo de financiación</u>
Exportación de Bienes de Capital	85% del valor F.O.B.
Exportación de otros bienes	80% del valor F.O.B.
Venta de servicios técnicos, investigaciones y estudios	90% de su valor

Plazos: También son variables de acuerdo al bien o servicio que se exporta. Tratándose de:

<u>Naturaleza del bien</u>	<u>Plazo máximo</u>
Bienes de capital	8 años y medio con amortizaciones iguales y periódicas, como máximo semestrales.
Bienes durables y semidurables	3 años con amortizaciones iguales y periódicas como máximo semestrales.
Otros bienes	18 meses con amortizaciones iguales y periódicas, como máximo trimestrales.
Servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos al exterior	A convenir por el Banco Central.

Costo del Servicio: Como única retribución por estas operaciones se podrá cobrar hasta el 6% anual.

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

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

Las operaciones deben estar cubiertas por un seguro de crédito a la exportación contra los riesgos comerciales ordinarios.

rios o por el contrario, deben estar avaladas por un banco del exterior de reconocida solvencia.

En cuanto a la Moneda de pago, se establece que: Las operaciones deben pactarse en todos los casos en dólares estadounidenses.

2.2.3 BOLIVIA.

Disposiciones vigentes: Decreto Supremo № 7254 y Reglamento de 30.11. de 1967 del Bco. Central.

1) Decreto Supremo № 7254 de 21.7.965

Objetivo: Se autoriza a los bancos del país a conceder créditos de exportación con garantía de documentos de embarque de productos consignados al firme a compradores en el extranjero.

Instituciones intervenientes: Bancos del país y el Departamento Monetario del Banco Central de Bolivia que realiza redescuentos, abre créditos o concede préstamos a esos bancos con la garantía de las operaciones anteriores.

Monto: Los créditos bancarios no deberán exceder del 70% del valor de la exportación a precios del mercado internacional en el puerto o lugar de destino.

Plazo: El plazo no podrá exceder los 90 días, pudiendo ser renovados solo en aquellos casos que se demuestre satisfactoria ante quella operación de exportación no ha sido concluída.

Costo del Servicio: La tasa máxima de interés es del 12,6 anual.

2) Reglamento de la Sección Exportaciones e Importaciones de 30.11.67 del Banco Central.

Objetivo: La Sección Exportaciones del Departamento Bancario del Banco Central de Bolivia tiene como finalidad fundamental la promoción e incremento de las exportaciones de productos naturales renovables, materias primas semielaboradas y productos manufacturados.

A tal fin otorga financiamiento para este tipo de operaciones a través de recursos propios o utilizando fondos de redescuento y líneas de crédito exterior.

Operaciones: Se realizan básicamente las siguientes operaciones:

1) Prefinanciamiento de exportaciones

1.1 Préstamos para Acopiamiento

2) Financiamiento de exportaciones

2.1 Descuento de documentos

Monto: Los financiamientos tienen un límite máximo que asciende al 70% del valor de las exportaciones según factura comercial.

Plazos: El plazo de los préstamos para acopamiento tiene un máximo de 180 días debiendo amortizarse el mismo mensualmente.

En el sistema de documentos en cobranza el financiamiento se extiende hasta que el cobro se haga efectivo considerando siempre el plazo máximo de 180 días.

Costo del Servicio: Los préstamos para mantenimiento en stock devengan un interés del 12% anual.

La operación con documentos en cobranza genera en favor del Departamento Monetario el 5% de interés sobre el capital prestado por concepto de redescuento siempre que el financiamiento se haya hecho a través del referido Departamento.

2.2.4 BRASIL.

Disposiciones vigentes: Resolución № 3 del Consejo Nacional de Comercio Exterior y Resolución № 71 del Banco Central.

1) Resolución № 3 del 1º de Setiembre de 1966.

Objetivo: Financiar la exportación de bienes de capital y de consumo durable.

Instituciones interviniéntes: Fondo de Financiación de la Exportación (FINEX), instituto que proporciona fondos al Banco del Brasil para que, a través de su Cartera de Comercio Exterior (Cacex) y de bancos comerciales, puedan realizarse las operaciones de financiación de exportaciones.

Monto: El financiamiento no puede exceder del 80% del monto de las exportaciones, siendo obligación del importador pagar el 20% de la operación al contado. Puede incluirse en el valor facturado, los gastos de flete y seguro.

Plazos: La Cartera de Comercio Exterior financia exportaciones de bienes de capital y durables que hayan sido vendidos a plazo superior a los 180 días. Las exportaciones financiadas a plazo igual o inferior a 180 días son negociadas en el Departamento de Cambios del Banco de Brasil.

Costo del Servicio: El mínimo de la tasa de interés vigente asciende al 7% anual.

2) Resolución № 71 del 1º de noviembre de 1967.

Objetivo: Establecer una línea especial de prefinanciamiento con el fin de amparar los contratos de financiación relativa a la fabricación de productos destinados a la exportación.

Instituciones intervientes: Banco Central del Brasil, bancos comerciales y firmas productoras de bienes de exportación. No interesa que la venta de los productos en el exterior sea realizada por el propio beneficiario sino que la misma se puede perfeccionar a través de un comerciante-exportador, cooperativas, asociaciones o consorcios de exportación.

Plazo: Los contratos de financiamiento no podrán tener plazos mayores de 1 año.

Costo del Servicio: Para este tipo de financiamiento la tasa de interés es del 4% anual. Los bancos comerciales pueden recargar esta tasa hasta un 4% anual, incluidas comisiones, de manera tal que el usuario no pague más del 8% anual.

2.2.5 COLOMBIA.

Disposiciones vigentes: Decreto - ley 444/67 de 22 de Marzo de 1967. Resolución 25/67 de la Junta Monetaria y Circulares del Banco de la República.

1) Decreto - ley 44/67.

Objetivo: Se crea el Fondo de Promoción de Exportación con el fin de incrementar el comercio exterior del país fomentando y diversificando las exportaciones.

Operaciones: Para que los exportadores colombianos puedan contar con recursos financieros oportunos que les permitan competir en los mercados externos, el Fondo realiza entre otras, las siguientes operaciones:

1. Financiación de la pre-exportación.

1.a Préstamos para estudios sobre aumento y diversificación de exportaciones.

1.b Préstamos para promoción de exportaciones.

2. Prefinanciamiento de la exportación.

2.a Préstamos de capital de trabajo.

2.a.1 Financiación de insumos nacionales e importados.

2.a.2 Gastos de almacenamiento.

2.a.3 Préstamos con garantía de los certificados de abono tributario.

2.a.4 Cancelación de pasivos externos.

3. Financiamiento de la Exportación.

3.a Descuento y compra de letras u otros documentos representativos de los créditos que concedan a los compradores del extranjero.

3.b Avances sobre cartas de crédito.

Instituciones intervinientes: Fondo de Promoción de Exportaciones, bancos

Comerciales y corporaciones financieras que actúen en el país. Las operaciones se pueden realizar directamente por el interesado o a través de los referidos institutos de crédito, pudiendo estar respaldados por garantías hipotecarias, prendarias, personales, de compañías de seguros o de bancos que operen en Colombia o en el exterior.

2) Resolución 25 del 10 de Mayo de 1967.

Objetivo: Reglamentar las operaciones financieras del Fondo de Promoción de Exportaciones.

Las modalidades vigentes relacionadas con los préstamos de referencia son las que se mencionan a continuación.

Montos: El porcentaje de financiación del proyecto varía de acuerdo a la naturaleza de cada préstamo.

<u>Naturaleza del Préstamo</u>	<u>Porcentaje Máximo de Financiación</u>
1. Apertura de mercados	
a) Estudios sobre aumento y diversificación de exportaciones.	100%
b) Programas para promoción de exportaciones:	
• Viajes	50%
• Ferias, Publicidad	80%
• Muestras	100%
2. Capital de trabajo para producción	
a) Financiación de insumos	80%
b) Gastos de almacenamiento	75%
c) Préstamo con garantía de CAT(1)	100%
d) Cancelación de pasivos externos	100%
3. Créditos a la exportación	
a) Descuento y compra de letras	100%
b) Avances sobre cuentas de crédito	100%
c) Financiación de operaciones de compensación	80%

(1) Los certificados de abono tributario.

Plazos: También el plazo otorgado varía de acuerdo a la naturaleza de la operación que se realiza.

<u>Naturaleza del préstamo</u>	<u>Plazo</u>
	<u>Máximo</u>
1. Apertura de mercados	
a) Estudios s/ aumentos y diversificación de exportaciones	5 años
b) Préstamos para promoción de exportaciones	Entre 6 meses y 2 años
2. Capital de trabajo para producción	
a) Financiación de insumos	Según el plazo de Producción y Venta
b) Gastos de almacenamiento	Entre 3 y 6 meses prorrogables
c) Préstamo con garantía de CAT	1 año
d) Cancelación de pasivos externos	1 año

3. Créditos a la exportación

- a) Descuento y compra de letras Entre 2 y 5 años (1)
- b) Avances s/cartas de crédito 6 meses
- c) Financiación de operaciones de compensación 1 año

Costo del servicio: La tasa de interés oscila entre un mínimo de un 1½% para el caso del descuento de letras provenientes de la exportación de bienes de capital y un máximo de un 14%, que se aplica en la financiación de insumos. Se detalla a continuación la tasa mínima y máxima de interés para cada préstamo.

<u>Naturaleza del préstamo</u>	<u>Tasas mínima y máxima de interés</u>
--------------------------------	---

1. Apertura de mercados

- a) Estudio s/diversificación de exportaciones 3 - 5%

- b) Préstamos para promoción de exportaciones:

- . Viajes 10 - 12%
- . Ferias 6 - 12%
- . Muestras 6 - .8%

(1) Por Res. 34/68 de 26 de Junio de 1968 se amplía a 7 años el plazo máximo para las operaciones de crédito cuando se trate de exportación de bienes de capital y de otros productos que según las prácticas de comercio internacional tengan financiación a igual o mayor plazo.

2. Capital de trabajo para producción

- | | |
|------------------------------------|----------|
| a) Financiación de insumos | 10 - 14% |
| b) Gastos de almacenamiento | 7 - 12% |
| c) Préstamos con garantía CAT | 6% |
| d) Cancelación de pasivos externos | 12% |

3. Créditos a la exportación

- | | |
|--|---------|
| a) Descuento de letras | 1½ - 8% |
| b) Avances sobre cartas de crédito | 6 - 8% |
| c) Financiación de operaciones de compensación | 12% |

Cuando la financiación se haga en moneda extranjera, la Junta Directiva del Fondo podrá reducir los límites de interés entre 3 y 5 puntos, atendiendo la naturaleza de las respectivas operaciones.

2.2.6 CHILE.

Disposiciones vigentes: Circular 734 del Banco Central.

1) Circular 734 del 20.7 de 1966

Objetivo: Promover las ventas en el exterior de productos nacionales en explotación o tránsito de zonas de crédito: una destinada a la preparación de embarques (crédito de pre-embarque) cubriendo los gastos que la misma origina; otra destinada a otorgar a los exportadores facilidades que le permitan comercializar sus productos en el exterior (crédito de post-embarque).

Instituciones interviniéntes: Banco del Estado y bancos comerciales autorizados para operar en cambios.

Montos: El crédito de pre-embarque no puede exceder del valor de la exportación prevista. Se considera a tal efecto como precio máximo el existente para el producto en el mercado nacional al momento de otorgarse el financiamiento.

El crédito de post-embarque tiene un tope máximo que asciende al 80% del valor F.O.B. de la exportación.

Plazos: Para la primer forma de crédito el plazo máximo es de 180 días antes del embarque determinándose el mismo en cada caso, de acuerdo al producto que puede ser financiado.

La segunda línea de crédito no puede extenderse por plazos mayores de 2½ años a contar desde la fecha del embarque de los productos.

Costo del servicio: Existen topes máximos del 12% y 9% anual respectivamente incluidos intereses, comisiones y gastos.

Otros: La amortización del crédito debe realizarse en el momento de recibir los retornos, aún cuando el plazo otorgado a la operación de financiamiento no se haya vencido.

2.2.7 MÉJICO.

Corresponde diferenciar para este país los mecanismos de asistencia financiera del sector privado (bancos comerciales y sociedades financieras) de los del sector público. Las instituciones de este último sector están representadas por el Banco de Méjico S. A. que administra en fideicomiso el programa denominado "Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Manufacturas" y el Banco Nacional de Comercio Exterior S. A.

En primer término se sintetizarán las características de las facilidades otorgadas para el sector privado, - las que están reglamentadas por Circulares del Banco de Méjico S. A. En segundo lugar se considerarán las medidas de promoción de exportaciones del sector público.

1) Circulares Nos. 1533/65 y 1551/65 del Banco de Méjico S.A.

Objetivo: Se establece un mecanismo de financiamiento especial para la producción y/o existencia de bienes de manufactura nacional destinados a la exportación.

Instituciones intervenientes: Los bancos de depósito y ahorro y las sociedades financieras del país están autorizadas por el Banco Central a disponer hasta el 20% y 15% respectivamente de fondos relacionados con el "Depósito obligatorio" que deben mantener en ese banco se les destinan a estas líneas de crédito.

A su vez los créditos pueden ser redescuentados en el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Manufacturas a una tasa del 5% anual.

Operaciones: Son básicamente de prefinanciamiento por cuanto contemplan la financiación de la producción y mantenimiento en existencia de las mercaderías de exportación.

Monto: El monto de las operaciones depende del destino que reciben los fondos; si se financia la producción el importe del crédito se fija en función del costo de las materias primas, materiales, salarios y otros costos directos de fabricación de la mercadería.

Si en cambio se financia la existencia de inventarios, el importe máximo se determina de acuerdo al costo de los productos puestos en el local donde se almacenan.

Costo del Servicio: El interés que debe pagar el prestatario no debe exceder del 8% anual, incluyéndose en esta tasa las comisiones y cualquier otro gasto bancario.

2) Organismos del Sector Público con políticas y programas de promoción de exportaciones.

Banco de México S. A.

Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Manufacturas.

Dentro de los instrumentos de promoción a las exportaciones creados por el Banco de México, uno de los más importantes se refiere al sistema de financiamiento.

En efecto, desde 1962, año de creación del "Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Manufacturas" se fueron creando y diversificando programas de asistencia financiera con el fin de promover la expansión de las exportaciones mejorando la posición competitiva de los exportadores mexicanos en el mercado internacional.

A continuación se analizarán las características de las operaciones de financiamiento que realiza actualmente el Fondo a tales fines.

Instituciones intervinientes: Además del Fondo intervienen los Bancos de depósito y ahorro y las sociedades financieras del país que actúan como intermediarios. Las operaciones se realizan a través de estas últimas instituciones que a su vez tienen establecidas líneas de crédito con el Fondo, pudiendo obtener, en los términos de las referidas líneas, el redescuento automático de documentos que hayan previamente descontado a los exportadores.

Operaciones de financiamiento: El Fondo realiza básicamente las siguientes operaciones de financiamiento:

- 1) Prefinanciamiento de exportaciones.
 - 1.a Préstamos para la producción de manufacturas destinadas a la exportación.
 - 1.b Financiamiento de prestación de servicios en el exterior.
 - 1.c Financiamiento del mantenimiento en existencia de artículos de exportación.

2) Financiamiento de la exportación.

2.a Descuento de documentos correspondientes a ventas en el exterior.

Montos: El monto de cada crédito otorgado varía de acuerdo a la operación que le dió origen.

Si se trata de:

<u>Operación</u>	<u>Monto Máximo</u>
- Préstamos para la producción de manufacturas.	70% valor F.O.B. o el equivalente al costo directo de producción de la mercadería.
- Financiación de inventarios.	El costo de las mercaderías puestas en la bodega donde se almacenan ya sea en el país o en el exterior.
- Financiamiento de prestaciones de servicios.	Valor de las divisas a ingresar.

Plazos: También varían de acuerdo al tipo de financiamiento otorgado. Si se trata de:

<u>Operación</u>	<u>Plazo Máximo</u>
- Préstamos para la producción de manufacturas.	Igual al período de producción de los bienes (desde la adquisición de las materias primas hasta el embarque de las mercaderías).
- Financiación de inventarios.	Oscila entre 90 y 180 días.

- Descuento de letras. Varía de acuerdo a los términos del crédito otorgado por el exportador al comprador del extranjero.

Costo de los servicios: El Fondo determina trimestralmente las tasas máximas de interés que las instituciones de crédito pueden cargar a los exportadores en estas operaciones. Actualmente en los casos de prefinanciamiento de exportaciones la tasa máxima es del 8% anual; si se trata del descuento de documentos la tasa aplicable varía de acuerdo al plazo otorgado por el exportador, de tal manera que:

<u>Para operaciones de venta</u>	<u>Tasa Máxima</u>
A plazo no superior de 1 año	6% anual
A plazo superior de 1 año pero que no exceda de 2 años	7% anual
A plazo superior a 2 años pero que no exceda de 5 años	8% anual
A plazo superior a 5 años	a convenir

2.2.8 PERU.

Decreto Supremo N° 058-68 HC de 1º de Marzo de 1968 y Reglamento de 29 de Agosto de 1968.

Objetivo: Se encarga al Banco Industrial del Perú la promoción y financiamiento de las ventas al exterior de productos industriales con el fin de incrementar y diversificar las exportaciones así como el ingreso de divisas. Por el Reglamento de 29.8.68 se encarga a la División de Comercio Exterior la tramitación y control de las operaciones de promoción y financiamiento.

Operaciones: Las operaciones de financiamiento a las exportaciones se circunscriben básicamente a los siguientes:

1. Financiamiento de la pre-exportación.

1.1 Estudios dedicados al fomento de exportaciones de productos manufacturados y semimanufacturados, a la diversificación de mercados y a la realización de servicios en el exterior.

1.2 Programas para estimular la concurrencia a ferias y exposiciones internacionales.

2. Prefinanciamiento de exportaciones.

2.1 Préstamos para la adquisición de insumos, nacionales o extranjeros.

2.2 Préstamos para la elaboración, envase y transporte de los productos de exportación.

2.3 Préstamos para la formación de stocks de mercaderías de exportación.

3. Financiamiento de exportaciones.

3.1 Créditos de post-embarque.

3.2 Crédito para exportación de bienes de capital.

Monto de las operaciones: Los créditos de pre-embarque, destinados a la preparación de los pedidos de exportación, en ningún momento podrán superar el 80% del valor F.O.B. de las mercaderías a exportar.

(sigue)

También el crédito de post-embarque puede alcanzar como máximo el 80% del valor F.O.B. de la exportación; sin embargo, si se considera que existen razones de orden promocional que justifiquen un porcentaje mayor y atendiendo a apreciaciones técnicas, se puede elevar la financiación al 90% del valor F.O.B.

Plazos: Los créditos de pre-embarque se pueden conceder hasta un plazo máximo de 180 días antes del embarque. Se puede otorgar un plazo adicional de 60 días en aquellos casos en que la exportación no se realice por causas de fuerza mayor.

En cambio los créditos de post-embarque pueden tener plazos variables de acuerdo a la naturaleza del bien. Si se trata de:

	<u>Plazo Máximo</u>
• Bienes de consumo no duraderos y materias primas	Hasta 6 meses
• Bienes de consumo duraderos	Hasta 18 meses
• Equipos ligeros de capital	Hasta 3 años
• Bienes de capital	Hasta 5 años

2.2.9 VENEZUELA.

En este país existe un organismo denominado Corporación Venezolana de Fomento que tiene a su cargo distintos programas de ayuda financiera destinados a la promoción de bienes exportables, tratando de incrementar y diversificar las exportaciones venezolanas.

Operaciones: La asistencia financiera del referido organismo a tales fines se circumscribe básicamente a las siguientes modalidades de ayuda.

1. Financiación de la pre-exportación.

1.a Planeamiento y desarrollo de estudios sobre el mercado externo para productos venezolanos.

1.b Promoción de exportaciones (Giras comerciales, participación en ferias, publicidad, etc.).

1.c Préstamos para la instalación de industrias destinadas a la exportación.

2. Prefinanciamiento de la exportación.

2.a Préstamos de capital de trabajo.

2.b Préstamos para el mantenimiento de stocks.

2.c Anticipos sobre cartas de crédito.

3. Financiación de la exportación.

3.a Descuento de giros, con y sin seguro de crédito.

3.b Descuento de letras originadas por exportaciones.

Instituciones intervenientes: Los programas de asistencia financiera se realizan a través de bancos comerciales que han firmado contrato de operación con la C.V.F. para el desarrollo de los referidos programas.

Montos: El monto del financiamiento tiene límites que varían de acuerdo a cada programa de asistencia. Con las informaciones disponibles se ha podido determinar que en los casos de:

<u>Programa de Asistencia</u>	<u>Porcentaje Máximo de Financiación</u>
Préstamos de capital de trabajo	Valor de las materias primas contenidas en el producto final, calculado sobre el precio de compra de las mismas.
Préstamos para mantenimiento de stocks	Variable de acuerdo a la naturaleza del producto almacenado.
Descuento de giros	98% y 99% del monto s/casos.
Descuento de letras	80% del valor de la operación debiendo el importador pagar el 20% restante.

Plazos: También los plazos varían de acuerdo al financiamiento otorgado en cada caso particular. Los datos disponibles han permitido identificar los siguientes plazos:

<u>Programa de Asistencia</u>	<u>Plazo</u>
Préstamos de capital de trabajo.	Max. 8 meses prorrogable por 60 días.
Préstamos para mantenimiento de stocks	Variable de acuerdo al producto almacenado.

Costo del Servicio: Generalmente se fijan para cada Programa de Asistencia las tasas máximas de interés que se aplican en los distintos tipos de financiamiento.

<u>Programa de Asistencia</u>	<u>Tasa Máxima de interés.</u>
Préstamos de capital de trabajo	6% anual. Si no se llega a exportar el producto se cobran los intereses al tipo comercial.
Descuento de giros	6½ anual. Por concepto de seguro de crédito se recarga el 1% de la cantidad global.
Descuento de letras	6% anual. Por seguro de crédito se carga un 1% adicional.

2.2.10 OTROS PAISES.

Seguidamente se hace mención en forma muy esquemática a los sistemas de financiación de exportaciones en algunos países desarrollados.

Generalmente el financiamiento de las exportaciones en esos países se ha desarrollado y perfeccionado sobre la base de un sistema de crédito y un sistema paralelo de seguro de crédito.

77

Si bien los diversos sistemas nacionales difieren a nivel de cada país, en los últimos años se han tomado en algunos países una serie de medidas con el fin de coordinar y uniformizar en forma gradual tanto los sistemas de crédito, como los sistemas de seguro de crédito. A título de ejemplo cabe mencionar el sistema de consultas previas establecido en los países miembros de la Comunidad Económica Europea, con el fin de regular la concesión de créditos de exportación a más de cinco años de plazo.

Destino del Financiamiento. Por lo general el financiamiento se otorga con el fin de estimular la exportación de bienes de capital, incluyendo la prestación de servicios técnicos relacionados con proyectos de inversión, como así también de bienes intermedios, bienes de consumo, y ciertos servicios relacionados con la exportación de los mismos.

Fuentes de recursos aplicados al Financiamiento. Los recursos utilizados para el financiamiento de exportaciones provienen fundamentalmente del sector privado, en especial bancario, de los respectivos países; sin embargo en casi todos los sistemas se aprecia también la intervención de institutos oficiales.

En efecto, por lo general, el Banco Central o el organismo especializado de crédito de exportación de cada país concede facilidades de redescuento utilizando fondos públicos.

Cabe mencionar por último que la activa participación del sector privado en este tipo de operaciones se debe en gran parte a la existencia del seguro o garantía de crédito, que ha reducido considerablemente los riesgos inherentes a las mismas.

Monto: El porcentaje del Crédito de exportación que puede refinanciarse puede llegar hasta un 90%, caso de Francia por ejemplo, o un 80% caso de Holanda y Alemania. Sin embargo ese porcentaje de financiación no es uniforme en cada país sino que varía en función de la operación que le dio origen: en Alemania oscila entre el 60% y el 80%, en Francia entre el 70% y el 90%, en Holanda entre el 40% y el 80%.

Es muy común que al importador se le exija el pago al contado de un 20% aproximado del valor de la exportación.

Plazo: El plazo de estas operaciones también varía de acuerdo a la naturaleza y al valor del bien que se exporta. El plazo máximo suele extenderse a 5 años aunque para el financiamiento de proyectos de inversión se suelen otorgar plazos aún mayores.

Costo del Servicio: Las tasas de interés suelen ser similares a los del mercado del dinero existentes en cada país; si existen facilidades especiales de redescuento, con fondos públicos esas tasas suelen ser menores.

2.3. CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE ASISTENCIA FINANCIERA A LA EXPORTACION

2.3.1. Objetivo

Se puede establecer en líneas generales que el objetivo común en todos los programas precedentemente analizados es el de promover por la vía del financiamiento y a nivel de cada país un incremento de las exportaciones.

Cabe mencionar que las primeras disposiciones en esta materia aparecieron en los inicios de la década del 60 en Argentina y México (1962). Con posterioridad fueron surgiendo disposiciones similares en Bolivia y Brasil (1965), Chile (1966), Colombia (1967), Perú, Venezuela y Uruguay (1968). No ha sido posible obtener información sobre la existencia de planes concretos de financiamiento a las exportaciones en Ecuador y Paraguay. En Ecuador se creó en el año 68 el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Elaborados y Semielaborados el que es administrado por el Banco Central de Ecuador y utilizado según las normas que dicte la Junta Monetaria. En Paraguay se ha creado recientemente el CIPAE, institución que tiende al fomento de las exportaciones, por lo que, es de suponer que en el corto o mediano plazo, surjan programas de asistencia financiera.

Debe destacarse que diversas de las disposiciones originalmente aprobadas en varios de los países mencionados, han sido modificadas y ampliadas en forma progresiva, incrementando y perfeccionando así las modalidades de ayuda financiera a la exportación. Tal es el caso por ejemplo de Argentina y Uruguay, país este último en el cual, hacia fines de 1968 se encontraban en funcionamiento dos mecanismos de prefinanciamiento de exportaciones no tradicionales. Posteriormente en el correr del año 1969 fueron aprobados otros mecanismos tendientes a promover las exportaciones de esos productos, en etapas tales como la del financiamiento de la pre-exportación y de la exportación.

- - -

En otros casos, si bien la legislación inicialmente aprobada no sufrió modificaciones posteriores, se reglamentó desde el principio la ayuda financiera a las distintas etapas de la exportación, encontrándose Colombia y Perú entre los países de referencia.

2.3.2. Características Generales

A) Tipos de asistencia.

Los programas de asistencia financiera más generalmente utilizados hasta el presente cubren de preferencia el prefinanciamiento y el financiamiento de exportaciones estando incluidos en esa situación todos los países analizados.

Sin embargo en algunos de ellos se presta también preferentemente atención al financiamiento de la primera etapa del proceso exportador, vale decir la pre-exportación, encontrándose Uruguay conjuntamente con Colombia, Perú y Venezuela entre los países que cuentan actualmente con un mecanismo de asistencia crediticia a esta etapa de la exportación.

B) Porcentaje o Monto del financiamiento.

El monto o porcentaje de financiamiento otorgado en los diversos Programas de Promoción de exportaciones estudiados varía de acuerdo al tipo de asistencia que se ofrece en cada caso o al producto beneficiado, fijándose por lo general en función del valor de la exportación, en la mayoría de los casos, calculando F.O.B.

Solo en muy contadas ocasiones el monto del crédito alcanza el 100% del valor de la exportación, - (ejemplo Colombia en programas de financiamiento de la pre-exportación y financiamiento de la exportación) - , siendo el 70% y el 80% los porcentajes máximos

--de-financiamiento más comúnmente otorgados en la mayoría de los países analizados. En efecto, Brasil, Chile, Perú y Argentina, este último en el Programa de Exportaciones promocionadas, otorgan el 80% del valor F.O.B. de exportación, Bolivia y México, (Prefinanciamiento de exportaciones) en cambio, conceden como límite máximo el 70% del valor de las exportaciones.

Cabe mencionar que en algunos países se fijan también límites mínimos de tal manera que para beneficiarse de los créditos a la exportación es necesario que el valor F.O.B. de los productos exportables superen ciertos topes fijados. Es el caso de Argentina, en los créditos de pre-embarque existiendo mínimos de US\$ 10.000 y Uruguay, - en los regímenes de prefinciamiento de exportaciones no tradicionales y tradicionales con mínimos de US\$ 5.000 y US\$ 10.000 respectivamente.

El porcentaje máximo de financiamiento de exportaciones en Uruguay aparece en el régimen de preanticipo de divisas sobre productos tradicionales (lanes, cereales) llegando en esos casos al 90% del valor líquido del registro de exportación teórico.

En cambio el porcentaje mínimo aparece en el Programa de financiamiento de la pre-exportación de productos no tradicionales, llegando en esos casos al 60% calculado sobre la inversión a realizar.

C) Plazos.

También el plazo que se otorga a través de los diversos programas de financiamiento aparece vinculado al tipo de asistencia que se ofrece y al producto de exportación que se asiste por lo que el mismo es muy variado.

Sin embargo se puede observar que el plazo más generalmente otorgado en los regímenes analizados se sitúa en los 180 días, pudiendo en la mayoría de los casos ser renovado.

Argentina, Bolivia, Colombia, México y Perú conjuntamente con Uruguay son los países en los que, el plazo de financiamiento en algunos o todos de sus programas de asistencia alcanza ese período.

De acuerdo a la reglamentación de otros mecanismos en vigencia el plazo otorgado puede ser menor, concediéndose únicamente por períodos cortos de 45, 75, 90 o más días, aunque sin exceder los 180 días.

Tal es el caso de la financiación de exportaciones en Bolivia - máximo 90 días, los préstamos para el mantenimiento en stock de artículos de exportación en México - entre 90 y 180 días - así como las regímenes de pre-anticipo de divisas sobre productos tradicionales en Uruguay - 45, 75 o 90 días según los casos.

También el plazo puede ser mayor de 180 días, pudiendo llegar a concederse hasta 210 días, 2, 2½, 5 y 8½ años, variando de acuerdo a la naturaleza del bien o servicio de que se trate.

Argentina en la financiación de exportaciones promocionadas, Colombia, en los préstamos para estudios sobre aumento y diversificación de exportaciones, así como en el descuento y compra de letras, Chile y Perú en el financiamiento de exportaciones, en los países que conceden en esos casos largos plazos de financiamiento.

Por último cabe mencionar que en otros casos no se hace mención a un plazo determinado sino que se determina en función de factores tales como las condiciones de concurrencia en el mercado internacional (Brasil), el período de producción (Méjico) o el plazo otorgado por el exportador al importador (Méjico).

D) Costo del servicio.

La mayoría de disposiciones señalizadas, al considerar el costo del servicio se refieren de preferencia a la tasa anual de interés que el beneficiario debe pagar en sus operaciones sin incluir otros gastos que puedan integrar el referido costo como podrían ser por ejemplo las comisiones.

Si bien el costo del servicio en ese sentido varía de acuerdo al país y al programa de asistencia, se han fijado en las diversas disposiciones vigentes tasas máximas de interés siendo el 8% anual la más comúnmente utilizada.

Colombia y México en todos sus programas de financiamiento así como Argentina - (Prefinanciamiento de embarques) y Brasil (Prefinanciamiento de exportaciones) pueden cargar en esas operaciones hasta un máximo del 8% anual de interés.

En Bolivia la tasa de interés oscila entre un 6% anual, caso del descuento de documentos y un 12% anual en los préstamos para socios nacionales. En Chile las tasas de interés son del 9% y 12% anual aplicables en el financiamiento y prefintanciamiento de exportaciones respectivamente.

Por último cabe mencionar a Uruguay, país en el cual las tasas de interés oscilan entre el 8% y el 12% anual, siendo las operaciones de más bajo costo aquellas tendientes a financiar la pre-exportación de productos no tradicionales. El costo de estos servicios se integra además por una comisión calculada sobre el monto del capital prestado la que por lo general asciende a un 3% anual.

E) Cuadro resumen.

MECENISMOS DE ASISTENCIA FINANCIERA A LAS EXPORTACIONES

EN PAISES DE I.L.A.L.C.

Cuadro Comparativo por países

Concepto País	Disposiciones vigentes	Tipos de asistencia	Porcentaje o monto de la financiación	Plazos	Costo del Servicio
ARGENTINA	Circular B 689 RC 378 del Bco. Central del 3.9.1969	Financiación de exportacio- nes promocionadas	Max. entre un 80% y 90% del valor F.O.B. según naturaleza del bien o servicio	Variabile. Entre 18 me- ses y $8\frac{1}{2}$ años s/natu- raleza del bien o servicio	Max. 6% anual de interés
	Circular B 380 de Bco. Central de 11.9.63	Prefinanciación de embarques	Max. 60% valor F.O.B. con un mínimo de U\$S 10.000.	Máx. 1 año	Máx. 8% anual de interés
	Circular B 502 de Bco. Central de 20.11.65	Financiación de exportacio- nes	Máx. 30% de las divi- sas liquidezas	Máx. 180 días renova- bles	Mín. 11% de into- rés anual
BOLIVIA	Decreto Supremo N° 7254 de 21.7.965 Reglamento de 30.11.67 del Banco Central	Financiamiento de exporta- ciones	Max. 70% del valor de la exportación	Máx. 90 días	Max. 12% anual de interés
		Prefinanciamiento de exporta- ciones			
		. Préstamos para copiamiento	Máx. 70% valor de las exp.	Máx. 180 días	Máx. 12% anual de interés
		Financiamiento de exportacio- nes			
BRASIL	Resolución N° 3/66 Consejo Nac. de Comer- cio Exterior	1) Financiamiento de exporta- ciones de bienes de capi- tal y de consumo durable	Máx. 80% del monto de las exportaciones	Só tiene en cuenta las condiciones de concu- rrencia en el mercado internacional	Mín. 7% anual de interés
	Resolución N° 71/67 de Banco Central	2) Prefinanciamiento de ex- portaciones de productos incluidos en las clases V al VIII de la Nomenclatura Brasilena	No se establece	Máx. 1 año	Máx. 8% anual

COLOMBIA	Decreto - Ley 444/67 de 22.3.67 y Resolución 25/67 de la Junta Monetaria y Circulares del Banco Republica	1) Financiamiento de la producción y exportación		
		1.a. Préstamos p. estudios 100% s/ aumento y diversificación de exportaciones	Max. 5 años	Max. 8% anual do interés
		1.b. Préstamos p. promoción de exportaciones Entre 50% y 100% s/casos	Entre 6 meses y máx. de 2 años s/casos	Máx. 8% anual do interés
		2) Prefinanciamiento de la exportación		
		2.a. Préstamos de capital de trabajo Entre 75% y 100% s/casos	Entre 3 meses y máx. 1 año s/casos	Variable de un 6% a un 14% do interés
		3) Financiamiento de la exportación		
		3.a. Descuento y compra de letras 100%	Entre 2 y máx. de 5 años	Variable de acuerdo al plazo de crédito de la op. autorizada
		3.b. Avances s/cartas de crédito 100%	6 meses	Máx. 8% do interés Máx. 8% anual do interés
CHILE	Circular 734/66	1) Prefinanciamiento de la exportación	Máx. 80% del valor de la exportación prevista	Entre 180 d. antes del embarque
		2) Financiamiento de exportaciones	Máx. 80% valor F.O.B. de la exportación	Máx. 2½ años desde el embarque
MEJICO	Circulares 1533 y 1551 del Banco de Méjico S.A. 1965	1) <u>Prefinanciamiento de la exportación</u>		
		a. Préstamos para la producción de bienes	Máx. valor de los insumos y m.t. primas, salarios y otros costos directos de fabricación	Sin información
		1. b. Préstamos para mantenimiento en existencias de ductos bienes exportables	Máx. costo de los mantenimiento	Sin información
		1) <u>Prefinanciamiento de exportaciones</u>		
		a. Préstamos para la producción de bienes	Máx. 70% valor F.O.B. de la exportación	Máx. periodo de producción
		Ley de Ingresos de 1962, 1) <u>Prefinanciamiento de exportaciones</u>		
		b. Préstamos para la producción de manufacturas		

MEXICO
(cont.)

- b. Préstamos para el mantenimiento en existencias de artículos de exportación Mín. costo de los bienos en bodega Entre 90 y 180 días Mín. 8% .. do interés
- c. Préstamos para la obtención de servicios en el exterior Mín. valor de las divisas a ingresar

2) Financiamiento de la exportación

- a. Descuento de documentos correspondientes a ventas en el exterior Variables/plazos, otorgados al importador Entre un 6% y 8% anual de interés

PERU

Decreto Supremo N° 058- 1) 68HC de 1º de marzo de 1968 y Reglamento de 29 de agosto de 1968

1) Financiamiento de la producción

- a. Préstamos para estudios de fomento de exportaciones Sin información Sin información

- b. Préstamos para concurrencia ferias y exposiciones internacionales Sin información Sin información

2) Profinanciamiento de exportaciones

- Mín. 80% valor F.O.B. de las mercaderías a exportar Mín. 180 días, prorrogable por 60 días Sin información

- a. Préstamo de capital de trabajo

- b. Préstamos para mantenimiento en stock de productos de exportación

3) Financiamiento de exportaciones

- a. Créditos de post-embargo que Mín. 80% valor F.O.B. de la exportación

- Variable entre 6 meses y 5 años Sin información

VENEZUELA

1) Financiamiento de la Pro-exportación			
1.a. Estudios y promoción de exportaciones	Sin información		
2) Profinanciamiento de la exportación			
2.a. Préstamos de capital de trabajo	Máx. monto de los anticipos principales contenidos en el prcd. final	Máx. 8 meses, prorrogables 2 meses	Máx. 6% anual
2.b. Instalación de industrias	Sin información		Sin información
2.c. Formación de stocks	Variable do acuerdo a naturaleza del producto	Variable	Variable
2.d. Anticipos sobre tarjetas de crédito	Sin información		Sin información

2.4 LÍNEAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO

2.4.1. Características generales

Como ya se ha señalado, la capacidad de los países subdesarrollados para establecer sistemas propios de crédito a la exportación es limitada. Para subsanar este inconveniente, que contribuye a aumentar aún más las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados, se han creado varios mecanismos internacionales de financiación.

Antes de analizar los principales sistemas existentes en la actualidad se dará una idea general sobre las principales características de los préstamos internacionales.

A) Plazo de los créditos

Por lo general los créditos son agrupados en tres grandes categorías según su plazo: corto, mediano y largo. Los primeros se refieren a los préstamos con plazo inferior a un año, los segundos a plazos entre uno y cinco años y los últimos a los mayores de cinco años.

El plazo suele estar directamente vinculado al objeto del préstamo. En el caso concreto de la exportación, por ejemplo, los créditos para exportación de productos agrícolas o bienes de consumo, por lo general, entran en la categoría del corto plazo.

Por el contrario los créditos destinados a financiar la venta de bienes de capital entran en la categoría del mediano plazo. Por último los préstamos dirigidos a la instalación de plantas para la fabricación de productos exportables son generalmente de largo plazo.

Las razones de esta distribución son obvias y se deben fundamentalmente al plazo que se necesita en cada caso para recuperar el capital invertido por parte del exportador.

B) Clases de Prestatarios.

Los prestatarios pueden agruparse en dos grandes categorías: gobiernos y empresas privadas. Es digno de señalar que dentro de estos últimos a veces el prestatario es una empresa del país prestatario que tiene sucursal en el país prestatario.

Muchas veces los préstamos que se hacen directamente a las empresas deben contar con la garantía del Estado. En nuestro país se da una situación especial en este sentido ya que hay empresas estatales que son prestadoras de créditos externos. Ultimamente se ha establecido un sistema de control y limitación a los créditos de esta naturaleza a través de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

Hay prestatarios que no exigen la garantía solidaria del Estado, como es el caso de la Corporación Financiera Internacional, o la Agencia para el Desarrollo Internacional (A. I. D.) de los EE. UU.

C) Clases de prestatarios

Los prestatarios pueden ser fundamentalmente: gobiernos, organismos internacionales y empresas o grupos de empresas privadas.

Los tres tipos de prestatarios otorgan créditos que tienen características propias. Los realizados a nivel de gobierno son dirigidos a otro gobierno y por lo general imponen condiciones

que favorecen al país prestamista. Estos préstamos pueden ser dados directamente por el Gobierno o por sus instituciones especializadas como es el caso del Eximbank de los Estados Unidos.

A través de los organismos internacionales se logra disminuir, en parte, las ataduras que se imponen a nivel de gobierno, que muchas veces tienen carácter político y también permiten disminuir el aporte de cada país al reunir fondos de varios de ellos. Sin embargo los préstamos de estos organismos están sujetos por lo general a condicionantes de carácter técnico.

Por último los préstamos de las empresas o grupos de ellas del tipo de "Adela", (1) se dirigen directamente a empresas y son generalmente condicionados a la previa aprobación de los planes a ejecutar con el préstamo.

D) Uso de los préstamos: Modalidades.

Como ya se ha señalado los préstamos pueden ser condicionados al cumplimiento de determinados requisitos o estar exigidos de ellos. Dentro de los requisitos exigidos el más notable es la obligación de adquirir los bienes necesarios para la ejecución del proyecto en el país que provee los fondos. También son bastante frecuentes las exigencias de utilizar naves de bandera del país prestamista para el transporte y el empleo de consultores técnicos también del país prestamista.

(1) Compañía particular multinacional de inversiones. Su campo de acción es América Latina y su propósito es proporcionar capital y asistencia a la empresa privada.

que favorecen al país prestamista. Estos préstamos pueden ser dados directamente por el gobierno o por sus instituciones especializadas como es el caso del Eximbank de los Estados Unidos.

A través de los organismos internacionales se logra disminuir, en parte, las ataduras que se imponen a nivel de gobierno, que muchas veces tienen carácter político y también permiten disminuir el aporte de cada país al reunir fondos de varios de ellos. Sin embargo los préstamos de estos organismos están sujetos por lo general a condicionantes de carácter técnico.

Por último los préstamos de las empresas o grupos de ellas del tipo de "Adela", (1) se dirigen directamente a empresas y son generalmente condicionados a la previa aprobación de los planes a ejecutar con el préstamo.

D) Uso de los préstamos: Modalidades.

Como ya se ha señalado los préstamos pueden ser condicionados al cumplimiento de determinados requisitos o estar exigidos de ellos. Dentro de los requisitos exigidos el más notable es la obligación de adquirir los bienes necesarios para la ejecución del proyecto en el país que provee los fondos. También son bastante frecuentes las exigencias de utilizar naves de bandera del país prestamista para el transporte y el empleo de consultores técnicos también del país prestamista.

(1) Compañía particular multinacional de inversiones. Su campo de acción es América Latina y su propósito es proporcionar capital y asistencia a la empresa privada.

E) Condiciones

Las condiciones en que se otorgan los créditos internacionales pueden tener una gran enorme de variantes, pero de todas maneras es posible establecer una clasificación de los préstamos en dos grandes grupos: "ordinarios" y "blandos".

Se entiende por "ordinarios" aquellos préstamos que se realizan dentro de las normas usuales de la técnica bancaria haciendo especial énfasis en la rentabilidad y el riesgo, dejando de lado lo que puede ser ayudo o fomento.

Este tipo de crédito generalmente se orienta dentro de las siguientes características: plazo bien definido, reembolso en moneda convertible, devengamiento de intereses en proporción aproximada al costo de la obtención y administración de los fondos por parte de la institución crediticia.

Por supuesto que dentro de este tipo de préstamos existen distintos grados de severidad, pudiendo variar en beneficio del prestatario algunos de los factores señalados:

En cuanto a los préstamos blandos, su principal característica es el de ser reembolsables en la moneda del prestatario o en monedas convertibles pero en condiciones mucho más suaves que las impuestas por las Instituciones que otorgan préstamos ordinarios.

Se analizarán a continuación algunas de las líneas de crédito externos existentes.

2.4.2. El sistema de financiamiento (de) exportaciones del B. I. D.

A. Antecedentes

Desde que se comenzó a pensar en la integración económica de América Latina se tuvo conciencia por parte de los técnicos que, dadas las condiciones económicas y financieras de los países latinoamericanos no sería posible un incremento importante del comercio intrarregional si no se contaba con el apoyo de un eficiente sistema de créditos a las exportaciones.

Así fue que ya en la segunda reunión del Grupo de Trabajo de Bancos Centrales realizada en Río de Janeiro en 1958 se realizaron las primeras discusiones sobre la necesidad de implantar un mecanismo de carácter regional para el financiamiento de exportaciones.

El tema fue retomado más adelante, en 1961, para el nuevo período de sesiones de CEPAL, adoptándose la Resolución 207, la que pedía a los países latinoamericanos que crearan y apoyaran mecanismos para el "financiamiento a mediano y largo plazo de la colocación de bienes de capital producidos en sus propios países" o sea que ya se iba delimitando más el objeto de los créditos.

La primera propuesta formal y concreta para la creación de un fondo con el cometido citado fue presentada por el Ministro de Economía de Argentina en la primera conferencia de las Partes Contratantes de ALALC realizada en Montevideo en 1961. Se proponía que la administración lo realizaría el B.I.D., redescuentando a los bancos centrales los documentos comercia-

les originados en la exportación de productos manufacturados y bienes de capital.

El problema se volvió a tratar un año más tarde en la primera de la Séptima Reunión Operativa del C. E. M. L. A. dedicó toda su actividad al análisis del problema.

A través de esta cronología se comprueba como el problema iba creciendo en importancia en la consideración de los gobiernos y técnicos y también como las soluciones parecían apuntar hacia la administración de un fondo por un organismo regional, dentro de los cuales, el más apropiado, parecía ser el B. I. D.

La Asamblea de Gobernadores del B. I. D. aprobó en 1962 una resolución donde se reconocía la necesidad urgente de contar con un sistema adecuado de financiamiento a las exportaciones latinoamericanas. También se establecía la obligación del Director Ejecutivo de presentar un estudio al respecto y fijándole un plazo determinado para expedirse.

B. Características Generales.

El 30 de setiembre de 1963 el Banco aprobó el Reglamento que regularía el programa de financiamiento de las exportaciones interregionales de bienes de capital. Se destinó al financiamiento de este programa un fondo inicial de 30 millones de dólares.

Se describen a continuación las principales características del sistema vigente:

a) Objetivos.

El objetivo fundamental es el de fomentar la industria básica a través del incremento del comercio interregional, lo que se lograría colocando al exportador latinoamericano en condiciones competitivas con las de otros países.

También se busca la mayor movilización posible de recursos financieros y externos.

b) Bienes Financiados.

El art. 3º del Reglamento dice "El Programa se limitará exclusivamente al financiamiento de las exportaciones intraregionales de bienes de capital" Estos no se han definido con precisión sino que se ha optado por elaborar una lista de bienes elegibles, la cual es susceptible de modificaciones.

Los bienes deben ser originarios de los países miembros del Banco, aún cuando se admita con ciertas condiciones componentes importados, (art. 4º, incs. a) y b).

c) Plazos.

Financia exportaciones con créditos a mediano plazo; entre 180 días y 5 años, (art. 8º).

d) Intereses.

El Banco cobrará tasas que en ningún caso serán inferiores a las que cobra en sus otras operaciones con recursos ordinarios de capital (art. 13).

c) Porcentajes de Financiamiento.

El Banco podrá financiar hasta el 70% del valor de factura de la exportación. El importador deberá pagar al todo un mínimo del 20% de dicho valor. El exportador debe asumir y mantener la responsabilidad financiera de, por lo menos, el 15% del valor adeudado por el importador (arts. 9 y 10).

f) Tareas de Organismos Nacionales.

El Programa funcionará a través de las organizaciones nacionales que designen los países exportadores. Estos tendrán a su cargo la tarea de centralizar las operaciones y controlar el cumplimiento de las disposiciones del programa (arts. 14 y 15).

g) Técnicas de Operación.

El Banco realizará préstamos por tres métodos fundamentales:

- 1) concesión de préstamos globales a los organismos nacionales;
- 2) Compra de documentos emitidos por los organismos nacionales;
- 3) redescuento de documento de crédito del importador, garantizados por el organismo nacional del país exportador (art. 15).

C. El Uruguay y el Programa del Bid.

Teniendo en cuenta la estructura de las exportaciones del Uruguay, puede deducirse, que este programa no será de mayor beneficio para el país, ya que los principales productos exportados no están incluidos en la lista de bienes de capital elegibles para el financiamiento. Sin embargo el programa

podría haber traído beneficios para algunos sectores en caso de haberse administrado debidamente por parte de las autoridades nacionales, especialmente si hubieran solicitado la inclusión en la lista de algunos bienes exportables uruguayos que podían ser categorizados como "bienes de capital".

Analizando las manifestaciones de los distintas partes intervenientes no es posible determinar claramente las razones por las que no ha sido posible lograr un mayor aprovechamiento de este programa.

2.4.3. La Corporación Financiera Internacional (C. F. I.)

A. Características Generales.

a) objetivo

La Corporación Financiera Internacional (C. F. I.) fue creada en julio de 1956 como organismo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B. I. R. F.) y del Fondo Monetario Internacional (F. M. I.), al igual que la Asociación Internacional de Fomento (A. I. F.). La calidad de miembro de la C. F. I. sólo pueden adquirirlo los miembros del BIRF.

El propósito de la C. F. I. es impulsar el desarrollo económico a través del aliento al crecimiento de la empresa privada productiva en los países miembros, dentro de las que pueden incluirse empresas exportadoras en especial en los países menos desarrollados. O sea que no se trata de una línea de crédito específico a la exportación.

Sus operaciones se realizan directamente con las empresas privadas y no exige garantías gubernamentales para sus préstamos.

Estos no pueden superar la mitad del costo total de una empresa.

b) Clases de préstamos.

Esta Institución otorga préstamos a largo plazo para el financiamiento de programas determinados, sin condicionar el uso de sus entregas a la importación de bienes de determinada zona.

Sólo pueden ser financiados los programas que se realicen en países miembros o dependientes de ellos.

Generalmente sus préstamos se canalizan hacia empresas cuyos activos no sean menores de medio millón de dólares y el monto prestado rara vez supera las 2 o 3 millones en una sola empresa.

Una particularidad de los préstamos de la C. F. I. es que exige participación en las utilidades de la empresa. Esta puede tomar la forma de ingresos adicionales relacionados con las ganancias; o de una opción a suscribir parte del capital social; o en una combinación de ambas. Como se ve más que un crédito corriente, el sistema se acerca bastante a algunas formas de "joint-venture".

Es interesante señalar que el reembolso de los préstamos se hace en dólares lo que puede ser muy peligroso para países cuya moneda es sumamente inestable.

c) Origen de los Fondos.

La base de maniobras para sus créditos la obtiene de la suscripción de acciones por parte de los países miembros, teniendo un capital autorizado total de 100 millones de dólares.

La corporación también está autorizada para obtener préstamos y emitir sus propias obligaciones.

d) Destino de sus préstamos.

Si bien alguno de los préstamos de la corporación han sido concedidos a empresas cuyo capital es en su totalidad propiedad del país beneficiario del préstamo, la mayor parte de aquellos se ha otorgado a empresas de propiedad mixta (nacional y extranjera) o a empresas cuyo capital es totalmente extranjero.

Parece pues evidente que la C. I. F. trata de servirse de sus préstamos como medio de incentivar la inversión privada extranjera en los países subdesarrollados.

B. El Uruguay y el programa de la C. I. F.

Nuestro país es miembro de este organismo desde el 22 de agosto de 1968. La ley N° 13.640 (Presupuesto Nacional de Sueldos, Gastos e Inversiones Período 1968 - 1972), en su art. 471, autorizó al Poder Ejecutivo a afiliarse entre otros organismos a la Corporación Internacional de Fomento con una contribución de hasta U.S 2.500,00. Los aportes se efectuaron con recursos propios del Banco Central del Uruguay.

La resolución N° 787/968 del Poder Ejecutivo, dispuso la afiliación a este organismo, mediante la suscripción de 155 acciones del Capital accionario de la Corporación al valor par de U.S 1.000,- por acción, totalizando por lo tanto U.S 155.000,00.

Hasta la fecha no se ha producido ninguna operación con esa Institución debido en parte a las condiciones particulares en que opera la misma y fundamentalmente al desconocimiento que existe en la plaza sobre la afiliación del Uruguay a la Corporación.

2.4.4. La Asociación Internacional de Fomento (A. I. F.)

A) Características Generales

a. Objetivo

Esta Asociación que inició sus actividades en noviembre de 1960, es una subsidiaria del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y trabaja como una entidad distinta de éste. Hasta el 20/6/62 estaba integrada por 62 naciones y la calidad de miembro sólo pueden tenerla aquellos países que forman parte del BIRF.

Su finalidad es promover el desarrollo económico de los países subdesarrollados que a ella pertenecen, proveyéndoles de recursos en condiciones más flexibles y por tanto, con efectos más atenuados sobre sus balanzas de pagos, que las que rigen para los préstamos del BIRF y del Eximbank.

b. Clases de préstamos

La carta constitutiva de la asociación establece que, salvo casos especiales, los préstamos deben otorgarse para programas específicos dentro de los que pueden incluirse los destinados a empresas de exportación. Sin embargo, la asociación no brinda financiamiento si éste se encuentra disponible en fuentes privadas en condiciones razonables/en los préstamos del BIRF, la CFI o el Eximbank.

Las condiciones de reembolso se establecen para cada préstamo en particular, luego de analizadas las posibilidades económicas del país en cuestión y de tomar en cuenta la naturaleza de las necesidades del proyecto.

c) Origen de los fondos

La Asociación está financiada por las suscripciones de los países miembros. Estos pagan en efectivo, oro o moneda convertible un 10% de sus suscripciones: un 5% debe pagarse en un plazo de 30 días y el otro 5% puede abonarse en la proporción de un 12½% al año. El restante 90% es pagadero en 5 cuotas anuales iguales. Los países desarrollados deben pagar en oro o moneda convertible ese 90%, en tanto los menos desarrollados, pueden pagarla en su propia moneda. El capital autorizado total es de 1.000 millones de dólares.

d) Destino de los préstamos

Como ya se ha dicho, los préstamos deben otorgarse para programas específicos, pudiendo ser los beneficiarios gobiernos de los países miembros, u organizaciones o empresas que de ellos dependen, u organismos públicos internacionales o regionales, o instituciones públicas o privadas que se hallen en un país miembro o en sus territorios.

Los créditos otorgados a gobiernos son pagaderos en 50 años, están libres de intereses y cuentan con períodos de gracia de 10 años.

Si el préstamo está destinado a empresas privadas, puede exigirse garantía gubernamental.

B) El Uruguay y el programa de A. I. F.

Pese a que el art. 471 de la Ley N° 13.640 (Presupuesto Nacional de Sueldos, Gastos e Inversiones. Período 1968-1972) autoriza el Poder Ejecutivo a afiliarse a esta Asociación, hasta la fecha, la misma no se ha producido, en virtud de entenderse

que las posibilidades de utilizar algún crédito son difíciles para el Uruguay, dado que los préstamos que concede A. I. F. están dirigidos a países con un grado de desarrollo muy inferior al nuestro.

3. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

3.1 INTRODUCCION.

En los países industrializados, conjuntamente con los sistemas de financiamiento al exterior, funcionan sistemas de seguro de crédito de exportación. Su propósito es proteger al vendedor contra los riesgos a que están expuestos sus créditos de exportación, facilitando así, a la vez, el financiamiento de las ventas a plazo por las instituciones bancarias. Con ello, el exportador tiene un estímulo adicional para ampliar sus operaciones, tanto por la mayor liquidez que adquiere la cartera, como por la ampliación que logra en las líneas de crédito que puedan serle otorgadas.

En muchos países el obtener un seguro de crédito de exportación es un requisito previo para conseguir el financiamiento.

En los países latinoamericanos, exportadores tradicionales de materias primas, la necesidad de establecer sistemas de financiamiento y de seguro de crédito para las exportaciones no se ha hecho sentir sino en los últimos años, como resultado del proceso de industrialización y del desarrollo de cierta capacidad de exportación en los rubros no tradicionales. El productor latinoamericano tiene que competir en el mercado internacional, no solamente en cuanto a precio, calidad y plazo de entrega de sus productos, sino también en cuanto a las condiciones de financiamiento a sus clientes.

Junto a esta necesidad, se ha manifestado en América Latina, a semejanza de lo acontecido en otros países, la urgencia de proteger al exportador contra los riesgos - tanto comerciales como políticos - a que están expuestas sus operaciones. De tal manera, que el seguro de crédito a la exportación se hace imprescindible aplicarlo en todo fomento de exportaciones que se quiera propiciar.

3.2 CARACTERISTICAS GENERALES.

3.2.1 Definición.

No resulta fácil dar una definición completa del Seguro de crédito a la exportación que abarque con la debida precisión todos los aspectos del mismo, a causa de la variedad de riesgos que generalmente cubre y de las diferentes modalidades bajo las cuales se puede presentar.

El Banco Interamericano de Desarrollo (B. I. D.) en su trabajo "El seguro de crédito y la promoción de las exportaciones de los países latinoamericanos", (1) lo define como aquel tipo de seguro que tiene por objeto proteger a productores y comerciantes contra las pérdidas ocasionadas por la insolvencia o mora prolongada de parte del cliente.

Una definición un tanto más general es la proporcionada por Fernando del Caño Escudero: (2) "es aquella modalidad de seguro que siendo un instrumento de cooperación con el comercio exterior, una de las partes, el asegurador, especializado en la celebración de estos contratos, se obliga a pagar al asegurado o a un tercero, previo el examen de la clientela o del país de destino, un porcentaje de la pérdida neta definitiva derivada del incobro de los créditos comerciales, incluidos en el seguro, en virtud de las causas y en las condiciones previstas en la póliza, a cambio de una prima o precio".

(1) Washington D. C. Marzo 1965.

(2) "Seguro de Crédito a la Exportación". Madrid 1965.

3.2.2 Caracteres.

A parte de las características jurídicas de este contrato (solemne, bilateral, oneroso, aleatorio, etc.), el seguro de crédito a la exportación, tiene estos otros caracteres:

- a) es un instrumento de cooperación con el Comercio Exterior.
- b) el asegurador ha de ser una entidad especializada.
- c) debe existir previamente un examen cuidadoso de la clientela.
- d) el asegurado debe soportar una parte del riesgo, generalmente algo superior al margen de beneficio que le proporciona al exportador la operación.
- e) la indemnización del seguro ha de tener como base una pérdida neta definitiva sufrida por el exportador.

3.2.3 Ventajas.

El seguro de crédito en general, ofrece numerosas ventajas al que lo utiliza, pero ellas son mucho más evidentes e importantes cuando se trata de operaciones derivadas del comercio exterior, porque el conocimiento de los clientes es más difícil que en el comercio interior, las gestiones de cobro son más costosas y complejas y además porque casi siempre se cubren los riesgos políticos de la transacción.

En términos generales, las ventajas pueden resumirse en las siguientes:

- a) estabilidad de la empresa: al proporcionar al exportador seguridad en sus transacciones comerciales, evita que la empresa pueda verse comprometida por la insolvencia de los clientes extranjeros, en especial cuando estas insolvenencias se producen en masa (crisis en el país del comprador, revoluciones, falta de divisas, etc.).
- b) costo reducido: su costo es análogo o muchas veces inferior al de los demás seguros, pese a su evidente complejidad.
- c) posibilidad de aumentar las ventas: la seguridad en el cobro, le hace factible expandirse en su área de ventas.
- d) selección de la clientela: como por regla general, la clientela debe someterse a examen de la entidad aseguradora, ésta, con su organización especializada, con la información que le proporciona su propia cartera de seguros y con la colaboración de los organismos internacionales y colegas de otros países, determinará la cuantía máxima que, a los efectos del seguro, puede concederse a cada cliente del asegurado, o incluso, su no-aceptación.
- e) ampliación del crédito del asegurado: al tener mayor estabilidad económica y financiera, la empresa exportadora, aumentará la confianza de proveedores y Bancos (en especial de estos últimos, los cuales pueden ser designados como beneficiarios en la póliza del seguro).
- f) anticipación y mayor facilidad en los cobros: la tramitación de cobro, sobre todo en el extranjero, es siempre difícil, engorrosa y cara. En muchos casos el asegura-

dor puede anticipar alguna cantidad hasta tanto se dilucide el cobro judicial o aún tener montada una oficina jurídica especializada que sustituya al asegurado en tal gestión, evitándole a éste la necesidad de montar su propio servicio contencioso.

3.2.4 Origen y Desarrollo.

En los países europeos y en Estados Unidos, este tipo de seguro tiene ya varios años de aplicación. Sus orígenes se remontan al siglo pasado, pero la elaboración y consolidación de sus principios técnicos, tal como se aplican actualmente, datan solamente del período inmediatamente anterior a la primera guerra mundial.

Se desarrolla vigorosamente en el período posterior a la segunda guerra mundial por las nuevas y más audaces modalidades de financiamiento que se incorporan a la política de promoción de ciertas exportaciones, en especial, las de bienes de capital y equipo. Ello es debido tanto a la acción de los propios exportadores de los países industrializados como a la necesidad que de tales bienes tienen los países en vías de desarrollo.

La aparición además de los préstamos a largo plazo de origen público y de organismos internacionales y el crédito a plazo medio concedido por exportadores importantes de los países más desarrollados, constituyen una fuente valiosa para el financiamiento de los programas de industrialización de los países en vías de desarrollo.

Por su parte, el proceso de sustitución de importaciones que estos últimos países pusieron en marcha como importante factor de industrialización, provocaron una demanda suplementaria de bienes de capital y equipo y más tarde de materias primas y otros insumos industriales.

Debido a estas condiciones de una demanda en constante crecimiento y también al sensible mejoramiento de la oferta derivado de los excepcionales aumentos de la producción de los países industriales, las condiciones de financiamiento para la adquisición de bienes de capital y equipo, tanto en lo que se refiere a plazos como al nivel de las tasas de interés, pasó a constituirse en un tercer factor determinante de las condiciones de competencia internacional, junto a los tradicionales elementos de precio y calidad.

Dentro de este cuadro general, el seguro de crédito a la exportación, se desarrolló como un sistema que complementa y perfecciona las nuevas modalidades operativas del financiamiento a plazo medio de las exportaciones y facilita el otorgamiento de las condiciones crediticias ya señaladas.

En realidad, puede afirmarse que el seguro de crédito a la exportación es un elemento poco menos que indispensable en cualquier sistema desarrollado de financiación de exportaciones, ya que de la obtención de una adecuada cobertura de los riesgos inherentes a las colocaciones a plazo en el exterior, puede depender tanto el costo como la disponibilidad del crédito..

3.3 EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN LOS PAISES DESARROLLADOS.

3.3.1 Caracteristicas Generales.

A) Bienes y Servicios Cubiertos. Plazos.

El seguro en estudio se aplica generalmente a las exportaciones de toda clase de bienes y servicios.

En cuanto a los bienes, los plazos varian segun su indole. Para bienes de capital, el plazo generalmente llega a los 5 años. Para bienes de consumo durable es de dos años y los de consumo inmediato entre 3 y 6 meses.

Los servicios comprendidos incluyen contratos de trabajo en el extranjero, exploración de mercados (en Francia, por ejemplo, se consideran los gastos de propaganda), participación en ferias comerciales, el mantenimiento de inventarios, etc.

B) Beneficiarios.

El beneficiario del seguro es siempre el exportador, quien puede estar autorizado para transferir su póliza a un tercero, usualmente, la institución bancaria que le extiende el financiamiento.

C) Riesgos Cubiertos.

Estos los podemos agrupar en dos grandes categorías: comerciales y no-comerciales. Los comerciales incluyen la mora e insolvencia por parte del comprador, mientras los segundos comprenden los llamados riesgos políticos y los riesgos extraordinarios tales como los ocasionados por catástrofes.

Cada uno de ellos, los podemos subdividir en antes de la entrega y después de la entrega de la mercadería.

Riesgos Comerciales.

Antes de la entrega.

En algunos países se permite la concesión del seguro contra cierta clase de riesgos antes del embarque, tales como la insolvenza o la falta de cumplimiento de los términos del contrato.

Después de la entrega.

Este tipo de cobertura es característica general de todos los sistemas. Se cubren tanto mora como insolvenza. A los efectos del seguro, se producen estos hechos en cualquiera de los siguientes casos:

- cuando el deudor ha sido declarado judicialmente en estado de quiebra o de suspensión de pagos, o cuando ha celebrado con sus acreedores un convenio o arreglo amistoso (judicial o extrajudicial) que implique reducción o quita de pasivo.
- cuando las diligencias practicadas para el cobro judicial del crédito ha resultado infructuosa.
- cuando el crédito no ha sido pagado durante el transcurso de un período convencional contado a partir del vencimiento del adeudo, no obstante que el asegurado ha realizado las gestiones para el cobro con la debida diligencia (mora asimilada a insolvencia).
- cuando el asegurador ha constatado la insolvencia del deudor.

Riesgos No Comerciales.

Antes de la entrega.

Alguno de los sistemas cubren los riesgos por sucesos políticos o medidas de carácter político o administrativo en el exterior (v. g. cancelación de licencias o permisos de importación) y el no cumplimiento de las obligaciones del contrato por autoridades públicas, antes de la entrega de la mercadería.

Después de la entrega.

Todos los sistemas cubren este tipo de riesgo. Por sus especiales características son generalmente cubiertos o respaldados por sistemas estatales de seguro de crédito, ya que es el Estado, la única entidad que dispone de recursos líquidos suficientes para hacer frente a reclamaciones que pueden alcanzar proporciones masivas importantes.

Dentro de los hechos que más frecuentemente se consideran como riesgos políticos o catastróficos, tenemos:

- inconvertibilidad o intransferibilidad de los fondos puestos por el deudor a disposición del acreedor en pago de su obligación.
- acciones gubernamentales que impidan o pospongan el pago.
- cancelación de licencias o permisos de importación o exportación.
- incumplimiento del deudor, si éste es entidad pública o su obligación está garantizada por entidad pública.

Se entiende por entidad pública aquella cuyos activos no pueden ser embargados.

- guerra, revolución o disturbios civiles en el país del importador, que impidan el cobro del crédito.
- desastres naturales de carácter catastrófico que justifiquen la imposibilidad del deudor para cumplir con su obligación de pago.

D) Porcentaje del riesgo cubierto.

Aquí se aplican generalmente dos principios fundamentales:

- la cobertura del riesgo nunca debe alcanzar al 100% una parte del mismo (el equivalente a la utilidad normal de la operación) se deja a cargo del exportador. La finalidad es estimular una selección prolija de los clientes y procurar una pronta recuperación de los créditos.
- en razón de que el exportador a raíz de su conocimiento y experiencia está más capacitado para preverse de los riesgos comerciales que de los políticos, es conveniente cubrir en mayor medida éstos que aquéllos.

Usualmente, el porcentaje cubierto para riesgos políticos oscila entre el 80 y 95% de las pérdidas. Para los comerciales entre 70 y 85%. Para exploración de mercados extranjeros, es mucho más baja: entre 50 y 60% de los gastos de promoción.

E) Tipos de pólizas.

Por lo general, pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- póliza global: el exportador asegura la totalidad de sus transacciones por un período determinado previamente.
- póliza específica: cubre parte de las exportaciones u operaciones individuales.

Los aseguradores generalmente prefieren la global, pues se halla en coincidencia con el principio de la diversificación de los riesgos.

F) Determinación de las Primas.

Las mismas varían de acuerdo al tipo de póliza, el país de destino, la clase de bienes, el plazo del crédito y la posición del exportador e importador. Si se toma como ejemplo, el sistema belga, para créditos a corto plazo, las primas van de 0,2 a 1% para riesgos políticos solamente; de 0,3 a 1,25% para riesgos de pago y transferencia y de 0,3 a 1,3% para riesgos políticos y comerciales. Para los de mediano plazo los porcentajes son más altos. (1).

(1) Fuente: "L'assurance des risques de crédit à L'exportation". Office Nat. du Ducroire - Bruselas.

E) Tipos de pólizas.

Por lo general, pueden clasificarse en dos grandes categorías:

- póliza global: el exportador asegura la totalidad de sus transacciones por un período determinado previamente.
- póliza específica: cubre parte de las exportaciones u operaciones individuales.

Los aseguradores generalmente prefieren la global, pues se halla en coincidencia con el principio de la diversificación de los riesgos.

F) Determinación de las Primas.

Las mismas varían de acuerdo al tipo de póliza, el país de destino, la clase de bienes, el plazo del crédito y la posición del exportador e importador. Si se toma como ejemplo, el sistema belga, para créditos a corto plazo, las primas van de 0,2 a 1% para riesgos políticos solamente; de 0,3 a 1,25% para riesgos de pago y transferencia y de 0,3 a 1,3% para riesgos políticos y comerciales. Para los de mediano plazo los porcentajes son más altos. (1).

(1) Fuente: "L'assurance des risques de crédit à L'exportation". Office Nat. du Ducroire - Bruselas.

G) Organización Institucional y Administrativa.

Es uno de los aspectos que ofrece más variaciones en los distintos regímenes, aunque siempre existe un elemento común: el Estado, que directa o indirectamente está presente en el sistema ya sea a través de su financiamiento, de su operación o de su control.

Siguiendo a Claudio Segré (citado por el trabajo del B.I.D.), las formas típicas que el seguro ha adoptado en los distintos países, han sido las siguientes:

- el Estado cubre todos los riesgos (comerciales y políticos) a través de una dependencia gubernamental (Reino Unido, Canadá).
- una empresa privada, que actúa como comisionista cubre todos los riesgos, a nombre y cuenta del Estado (Alemania).
- una dependencia gubernamental cubre todos los riesgos políticos, quedando los comerciales a cargo de la empresa privada, que puede también actuar como agente del Estado para los primeros (Francia, Holanda).
- reaseguro por parte del Estado, o por una compañía controlada por él, de los riesgos políticos y de una parte de los riesgos comerciales, que son asumidos en una primera etapa por la empresa privada (Estados Unidos).

3.3.2 El Seguro de Crédito a la exportación en algunos países desarrollados.

A) ALEMANIA OCCIDENTAL.

La compañía Hermes, constituida por una asociación de sociedades aseguradoras, cubre por cuenta del Estado los riesgos relativos al seguro de crédito a la exportación.

Esta compañía cubre por su propia cuenta los riesgos comerciales relativos a la ejecución de contrato, aduana, incumplimiento, etc. Los políticos y extraordinarios son asumidos directamente por el Estado.

Las coberturas varían de la siguiente manera:

- de riesgos varios: 70%
- de riesgos políticos: 80%
- cuando el adquirente es un gobierno o un ente público: 80%
- los riesgos provenientes de la pre-expedición: 80% del costo neto de fabricación.

B) BELGICA.

La cobertura del seguro está a cargo de l'Office National du Ducroire, Instituto de Derecho Público con autonomía financiera y que actúa bajo control estatal. Sólo asume riesgos comerciales, excluyendo los catastróficos y ciertos riesgos políticos. Los porcentajes de cobertura son para los riesgos comerciales del 71% al 80% y para ciertos riesgos políticos del 81% al 90%.

c) ESPAÑA.

Los riesgos comerciales son cubiertos por la Compañía Española de Seguros de Crédito y Caución Sociedad Anónima, cuyos accionistas son el Consorcio de Compensación de Seguros, el Banco Exterior de España y cuarenta y ocho compañías aseguradoras españolas.

Los riesgos políticos y extraordinarios quedan a cargo del Consorcio de Compensación de Seguros, organismo parastatal dependiente de la Dirección Gral. de Seguros del Ministerio de Hacienda.

Los riesgos comerciales cubiertos son: insolvencia del importador o incapacidad definitiva, debidamente constatada, de efectuar total o parcialmente el pago de su deuda.

Los riesgos políticos y catastróficos cubiertos son:

- medidas adoptadas con carácter general por el gobierno del país del deudor que originen imposibilidad de cobrar el precio de la mercancía vendida, que el pago se realice en moneda distinta de la convenida o que no se realice la transferencia de la suma pagada por el deudor.
- moratoria general que imposibilite cobrar el crédito en el plazo de 6 meses después de la fecha convenida.
- guerra civil o internacional que impida el cobro del crédito.
- fenómenos meteorológicos (inundaciones, terremotos, etc.) que impidan el cobro del precio de la mercancía.

- acontecimientos políticos, en virtud de los cuales los bienes exportados sean requisados, destruidos o averiados antes de que el importador los reciba, siempre que la causa del siniestro no sea asegurable por cualquier otra póliza de seguro.

- recuperación de la mercancía por el exportador, previa la autorización en la póliza, para evitar un riesgo político latente y que como consecuencia de esta recuperación se le origine una pérdida.

- medidas adoptadas por el gobierno español, de las cuales se deduzca la imposibilidad de llevar a cabo la exportación y de este hecho se le produzcan pérdidas al exportador.

Con carácter general, el coeficiente máximo de cobertura, tanto para los riesgos políticos como para los comerciales es el 80% del precio concertado y en sus casos, de los gastos adicionales asegurados.

D) EE. UU.

Los orígenes del seguro de crédito en EE. UU. se remontan al año 1919, con la creación de la Bolsa de Seguro de Crédito Extranjero de los Fabricantes Norteamericanos, organización cooperativa que estaba manejada por los aseguradores norteamericanos de crédito extranjero.

Los riesgos que se cubrían eran: 1) insolvencia de los clientes extranjeros como se define en la póliza y 2) incobrabilidad por ley. La póliza no protegía contra pérdidas resultantes de la mera falta de pago; se requería que el exportante

dor diera los pasos necesarios del punto de vista legal para determinar la insolvencia o incobrabilidad. Además no brindaba protección contra pérdidas debidas a catástrofes, moratoria ni restricciones a cambios. Tenía como característica, sin embargo, cubrir la totalidad de la pérdida amparada por la póliza.

Su funcionamiento duró hasta diciembre de 1932, en que con motivo de la depresión económica del momento, se dejó de aplicar.

Hacia 1934 se creó la Bolsa de Indemnizaciones de Crédito a la Exportación, muy parecida a la anterior y cuya política de seguros - como la de su antecesora - cubría las pérdidas debidas a la insolvencia de los deudores del exportador o la incobrabilidad legal de sus cuentas. También se exigía que el exportador agotara todas las vías legales para el cobro.

Tenía algunas diferencias: el exportador se comprometía a entregar para cobertura todo embarque de exportación que hiciera en condiciones de crédito (la anterior no obligaba a presentar todas las transacciones) y además se cubría solo el 75% del valor de las operaciones aprobadas.

La Bolsa dejó de aceptar riesgos en 1942, debido a que, después de Pearl Harbor, la demanda extranjera de productos norteamericanos fue tan grande que se sustituyó el crédito simple como hasta entonces por cartas de crédito o aún contado por adelantado. Los negocios de la Bolsa siguieron hasta 1944, cuando todas las reclamaciones pendientes fueron liquidadas.

A partir de ese momento, el sistema norteamericano atravesó por dos fases; una que va de 1958 a 1962 y la otra, de esta fecha en adelante. En la etapa primera, el Gobierno actuaba a través del Export-Import Bank otorgando a los exportadores facilidades crediticias y de Seguro.

En 1962, se creó la Foreign Credit Insurance Association (F.C.I.A.) formada por setenta compañías de seguros, que conjuntamente con el Eximbank emite una póliza única.

Los riesgos se reparten de la siguiente manera:

- a) riesgos comerciales; 50%, la FCI.A y 50% el Eximbank
- b) riesgos políticos: 100% el Eximbank

Otras características del sistema son:

- a) el fondo de garantía indemnizatoria asciende a mil millones de dólares.
- b) el porcentaje de garantía de riesgos políticos se cifra en un 95%
- c) normalmente, el seguro cubre créditos a corto plazo (180 días). Como excepción, se extiende a un año. Se tiende a ampliar el plazo y se prevé un medio plazo (5 años).

E) FRANCIA

La Compañía Francesa de Seguros para el Comercio Exterior, sociedad con forma de anónima y capital íntegramente.

suscrito por el Estado o entes parastatales, que funciona, bajo el control del Ministerio de Asuntos Económicos, tiene a su cargo la administración del Seguro de Crédito a la Exportación.

Los riesgos asumidos directamente son los siguientes:

- riesgos por falta de pago;
- riesgo por el retraso en transferencia;
- riesgos políticos y catastróficos;
- riesgos por suspensión o revocación.

Los riesgos que asume por cuenta del Estado son:

- riesgos relativos a la ejecución de trabajos para el exterior;
- riesgos contra el aumento en el costo de la fabricación;
- riesgos por insolvencia;
- riesgos por investigación de mercados, publicidad y constitución de depósitos en el exterior.

En cuanto a los porcentajes de cobertura son: del 70% al 80% para riesgos comerciales y del 80% al 90% para los políticos y extraordinarios.

F) GRAN BRETAÑA.

Una dependencia del Ministerio de Comercio es la que tiene a su cargo el seguro. Los riesgos que pueden asegurarse son: riesgos comerciales y políticos y los riesgos por devolución por parte del adquirente de los bienes exportados.

También - y esto es una característica del sistema inglés - se garantiza el comercio de mediación en el exterior; los trabajos y servicios exigidos en el exterior a empresas británicas y los depósitos y fianzas en el exterior.

Los porcentajes de cobertura son: para riesgos comerciales el 85%; para los políticos del 90 al 95% y para los riesgos provenientes de la devolución por parte del importador de los bienes exportados, el 85% del 40% del precio estipulado en el contrato.

G) HOLANDA.

En este sistema, una sociedad privada asegura directamente los riesgos comerciales y reasegura los llamados riesgos políticos. Por su parte, el Estado puede reasegurar cuando el riesgo excede la normal capacidad de la compañía o el crédito sea superior a un año.

La cobertura tiene como límite normal el ochenta por ciento y eventualmente hasta el 90%.

H) ITALIA.

El sistema está regido por un organismo autónomo, el Instituto Nazionale delle Assicurazioni (I. N. A.), controlado por el Estado, el que a través de un Comité Interministerial, concede o no la cobertura.

Los riesgos asumidos por el Estado, a través del I. N. A. son:

- riesgos provenientes de guerra, así como revoluciones, sublevaciones, tumultos, etc.
- riesgos de sucesos catastróficos, como terremotos, erupciones, inundaciones, etc.
- riesgos de moratorias generales impuestas por el Estado o Estados que deben realizar el pago.
- suspensión o revocación como consecuencia de los sucesos enumerados en los incisos anteriores, o disposiciones de carácter general emanadas del Gobierno del respectivo Estado.
- dificultades en los cambios de moneda.
- falta de pago, por cualquier causa, cuando el adquirente sea un particular siempre que el pago sea garantizado por un Estado o entidad pública autorizada para ello.
- aumentos en los costos de producción como consecuencia de circunstancias generales sobrevenidas después de iniciada la operación.

Las operaciones cuyas garantías pueden ser concedidas son:

- exportación de mercancías y servicios.
- realización de trabajos en el exterior.
- venta de productos nacionales constituidos en depósito.
- créditos financieros.

Los límites de cobertura varían de la siguiente manera:

- exportaciones de mercancías y servicios: 85% del valor del crédito a la empresa exportadora.
- productos nacionales: 65%.
- para la garantía de aumento de costo de producción, 5% a cargo del exportador y del Estado, del 5 al 10%.
- los créditos financieros pueden garantizarse hasta un 100% de su valor, cuando se trata de créditos a entidad pública o Estado, o empresas avalada por éstos. En otros casos, el límite es el 85%.

3.4 EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN ALGUNOS PAISES DE ALAC

Si Latinoamérica pretende jugar en el comercio internacional un papel distinto al de simple proveedor de materias primas, entrando a competir en el comercio de productos manufacturados, necesariamente tendrá que adoptar una serie de instrumentos que ya aplican con éxito los países desarrollados, entre los que se cuenta el seguro de crédito a la exportación. Como ya se expresara una de las características del comercio internacional es el mayor riesgo que se asume si se la compara con el comercio doméstico. El seguro de crédito a la exportación al asegurar al exportador el reconocimiento de la mayor parte de las eventuales pérdidas que pueda sufrir como consecuencia de las ventas internacionales que realiza, se convierte en un instrumento de gran importancia en la promoción de exportaciones, ya que permite la concreción de operaciones que de no existir dicho seguro no se realizarían.

La mayoría de los países miembros de la Zona concientes de la importancia del seguro de crédito a la exportación han instrumentado mecanismos para su aplicación. Lamentablemente el Uruguay no se cuenta entre ellos.

Se considera de interés transcribir lo que se expresa en el informe final de la 1ra. Reunión en ALALC del grupo de expertos de estímulos a las exportaciones, realizado entre el 20 de junio y el 4 de julio de 1967, luego de esquematizar los distintos regímenes vigentes en ese momento en los países miembros:

"57) En materia de seguro de crédito para las expon-

taciones, el grupo estimó que se habían hecho progresos evidentes, ya que en casi todos los países existen mecanismos de esta naturaleza, salvo Paraguay y Uruguay.

Aun cuando existe escasa experiencia, se estimó que constituye un instrumento complementario de la eficacia de los créditos internos y permite solucionar problemas importantes para un mejor y más adecuado aprovechamiento de las ventajas de estos últimos.

"58) Sin perjuicio de hacer presente desde ya, la necesidad de que las autoridades nacionales comiencen de inmediato a otorgar facilidades para la constitución de avalos, se recomienda intensificar los esfuerzos tendientes a la creación, en todos los países de la región, de mecanismos de seguro de crédito para las exportaciones, a que estos mecanismos comiencen a operar rápidamente en los países en que no estén todavía en plena aplicación, y a que se armonicen las disposiciones básicas que los rigen, por estimarse que esta solución permitiría eliminar totalmente las dificultades que está ocasionando la constitución de avales en el exterior."

"59) Con respecto al funcionamiento del mecanismo del seguro de crédito antes señalado, el grupo acordó también recomendar que se estudie la manera de constituir un organismo regional de reaseguros, a objeto de evitar en el mayor grado posible que deba recurrirse para este efecto, a los mercados extrarregionales de seguros".

Resulta conveniente conocer en forma general cuáles

son las características de los sistemas que rigen en algunos de los países miembros de ALALC, lo que permitirá formar una idea más acertada de la situación de desventaja en que se encuentra nuestro país.

3.4.1. ARGENTINA

Disposiciones Legales y Reglamentarias: Ley N° 17267 de 8 de mayo de 1967 modificada parcialmente por Ley N° 18189 de 21 de abril de 1969.

Decreto de 8 de mayo de 1967 N° 3040

Decreto de 21 de abril de 1969 N° 1871.

Características generales: el sistema argentino establecido por las disposiciones citadas cubre solamente los riesgos extraordinarios. Los de carácter comercial son objeto de cobertura por parte de la actividad aseguradora privada (art. 1º de la ley 17267 y considerando del decreto 3040).

Valor Asegurado: el seguro cubre las pérdidas directas que el asegurado puede sufrir por la imposibilidad de cobrar sus créditos en los plazos y condiciones establecidos en los respectivos contratos de venta al exterior, a consecuencia de una o más de las circunstancias extraordinarias, de dominio público, que se enumeran.

Riesgos Cubiertos:

- a) Riesgos políticos y moratorias: guerra civil o internacional declarado o no; revolución, sublevación, con ~~o~~ fiscación, que imposibilite al deudor para cumplir con sus obligaciones contractuales;

moratoria declarada en el país importador, que impida al deudor efectuar los pagos convenidos;

b) Riesgos de transferencia: normas legislativas o disposiciones de autoridades del país importador que impiden o retarden la transferencia o convertibilidad de los fondos pagados por el comprador.

c) Otros riesgos: el incumplimiento de los pagos cuando la deuda esté garantizada por el Gobierno Central del país comprador.

El seguro cubrirá únicamente las exportaciones de bienes de capital y de consumo durables que determine la autoridad de aplicación previa opinión de la Comisión Nacional de Seguros de Crédito a la Exportación, para los Riesgos Extraordinarios.

Es de señalar que el decreto N° 3040 incluía los riesgos catastróficos ("cataclismos y desastres naturales, erupciones volcánicas, terremotos, maremotos, inundaciones, ciclones, tornados y similares, producidos en el país importador, que justifiquen la imposibilidad del deudor, por fuerza mayor, para cumplir con sus obligaciones contractuales"), que el decreto N° 1871, al modificar a aquél, no consideró.

Organización Institucional y Administrativa:

La Ley N° 17267 (art. 1º) autorizó al Poder Ejecutivo Nacional a instituir por cuenta del Estado Nacional, el régimen de seguro a la exportación contra los riesgos extraordinarios. Por el art. 2º se dispone el respaldo permanente con fondos del Tesoro Nacional de las operaciones emergentes de los riesgos que asuma el Estado dentro del régimen a que

se refiere al art. 1º.

La Secretaría de Estado de Comercio Exterior será la autoridad de aplicación de la ley y serán sus funciones:

- a) aprobar, previa decisión conjunta de la Comisión Nacional de Seguro de Crédito a la Exportación (que se crea en esta ley) las características, condiciones y límites de las coberturas, las primas que se aplicarán, las circunstancias que configurarán los siniestros, el régimen a que se sujetarán los reclamos y la ubicación y pago de las indemnizaciones, la moneda contractual y demás aspectos inherentes a los seguros de que se trate;
- b) convenir la gestión y administración del seguro de crédito a la exportación contra los riesgos cubiertos por cuenta del Estado Nacional en las condiciones que establezca la reglamentación, con entidades aseguradoras especializadas que tengan por objeto social único el seguro de crédito a la exportación, posean un capital suscripto y realizando no inferior a 250 millones de pesos y asuman por sí el riesgo comercial ordinario de insolvencia del comprador extranjero que sea susceptible de cobertura por cuenta propia de la actividad aseguradora privada. Las compañías percibirán como única retribución por sus servicios el importe que resulte de aplicar el coeficiente que se convenga con ellas sobre las primas directas cobradas por dichos seguros, notas de anulaciones y devoluciones;
- c) establecer las normas con sujeción a las cuales las compañías contratarán, por cuenta del Estado Nacional, la cobertura de los riesgos y fiscalizar su cumplimiento. La cobertura de los riesgos por cuenta del Estado Nacional, no

dependerá de la previa o simultánea contratación por parte del interesado de un seguro cubriendo los riesgos comerciales inherentes a la operación de que se trate;

d) solicitar de la Comisión, cada vez que lo considere oportuno, una propuesta de los cúmulos de sumas máximas a riesgo por cada país importador.

Por su parte, el art. 3º del decreto N° 1871, establece que la Tesorería General de la Nación atenderá las necesidades derivadas del seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarias, mediante libramientos emitidos por la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, para cancelar las obligaciones que eventualmente se derivan para el Estado Nacional con motivo de los siniestros ocurridos.

El art. 4º del citado decreto dispone que el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y el Banco Central de la República Argentina, tendrán a su cargo la gestión de recuperos por siniestros derivados de la aplicación del seguro y efectuarán todas las operaciones, tramitaciones y demás actos jurídicos necesario para el cumplimiento de su cometido. Los montos recuperados serán depositados a favor de la Tesorería General de la Nación.

Finalmente, hay que agregar que las operaciones de seguro de crédito a las exportaciones estarán exentas de todo gravamen (art. 6 de la ley N° 17267).

3.4.2. BRASIL

Disposiciones Vigentes: Ley N° 4678 de 16 de junio de 1965.
Decreto N° 57286 de 18 de noviembre de 1965.

Objetivo: garantizar al exportador una indemnización por las pérdidas líquidas definitivas que sufre como consecuencia de la no recepción del crédito concedido a sus clientes del exterior.

Riesgos Cubiertos: el seguro cubre:

a) Riesgos Comerciales: insolvencia comercial del importador, su incapacidad definitiva (regularmente constatada) de efectuar total o parcialmente el pago de la divisa.

b) Riesgos Políticos y Extraordinarios: Falta de pago a consecuencia de: -) medidas adoptadas por gobiernos extranjeros.

-) guerra civil o extranjera, revolución o acontecimientos catastróficos ocurridos en el país de residencia del deudor.

Se cubren también las pérdidas líquidas definitivas derivadas de: -) requisas, destrucción o avería de los bienes, objeto del crédito asegurado, provenientes de circunstancias o acontecimientos políticos

-) recuperación de las mercaderías para evitar un riesgo político latente.

-) imposibilidad de realizar la exportación o la ejecución de los servicios, como consecuencia de decisiones del gobierno brasileño o gobiernos extranjeros, posteriores a los contratos firmados.

Condiciones Generales del Seguro:

Riesgos Comerciales: el seguro abarca las exportaciones a crédito realizadas durante la vigencia de la póliza para la totalidad de los clientes del asegurado en el exterior, con exclusión de las operaciones con:

-) órganos de administración pública extranjera o entidades vinculadas a los demás, o con particulares, cuando la operación es garantizada por uno de estos órganos o entidades.
-) con sucursales, filiales o agencias del asegurado, o bien con importadores en cuyos negocios esté interesado el asegurado como socio o como acreedor.
-) toda operación previa y expresamente recusada por el asegurador.

Riesgos Políticos y Extraordinarios: el seguro abarca las exportaciones a crédito expedidas durante la vigencia del certificado de cobertura, para la totalidad de los clientes del asegurado en el exterior, excluidas las operaciones previas y expresamente recusadas por el asegurador.

Valor Asegurado: La garantía del seguro se aplica exclusivamente al valor original de cada transacción, pudiendo este valor abarcar los gastos de embalaje, transportes, seguros, intereses, impuestos, etc.

Límites de Crédito y de Responsabilidad: se aplica para los riesgos comerciales. En base a las informaciones que el asegurado se obliga a proporcionar previamente sobre cada uno de sus clientes y además de las que el propio asegurador obtiene

directamente, se especifica para cada cliente el límite máximo de crédito que podrá ser concedido.

Porcentaje de Cobertura: el asegurador junto con los límites máximos fijados para cada cliente, comunicará al asegurado la participación que él deberá soportar en los perjuicios provenientes de eventuales siniestros, la cual no podrá ser inferior al 20%.

Premio Mínimo - Declaraciones y Cuentas Mensuales: para cada ejercicio anual del seguro, se obliga al asegurado a pagar un premio mínimo contra la entrega de la póliza por un monto estimativo del premio anual. Mensualmente el asegurado deberá comunicar al asegurador todas las operaciones efectuadas en el mes anterior y comprendidas por el seguro. Con la base de los datos contenidos en estas declaraciones, se determina el premio integral del seguro.

Determinación de la indemnización: la pérdida líquida definitiva (el monto original del crédito, incrementado con los gastos de su recuperación, deducidas las cifras efectivamente recibidas, así como el valor de realización de cualquier garantía o aval y el valor de todos los bienes cuya restitución o recuperación haya sido conseguida) será determinada:

-) para Riesgos Comerciales: después de la admisión del crédito siniestrado en el pasivo del deudor insolvente.

-) para Riesgos Políticos y Extraordinarios: después de transcurridos 6 meses, a contar de la fecha en que haya sobrevenido alguno de los acontecimientos cubiertos por el seguro.

Tasas de los premios: serán fijados por los órganos competentes, teniendo en consideración los plazos de pago y en cuanto a las:

Riesgos Comerciales: la naturaleza de la mercadería, de las actividades del importador, situación del mercado en el país de destino con relación a las mercaderías objeto de transacción y el volumen de los negocios del asegurado.

Riesgos Políticos y Extraordinarios: la situación económico-financiera política y social y la probabilidad de catástrofes en relación con cada país.

Para créditos de 180 días las tasas deben situarse entre 0,5% y 1% para los riesgos comerciales y entre 0,3% y 1,8% para los riesgos políticos y extraordinarios y serán fijados en cada caso concreto, en base a la clasificación que le fuera atribuida al riesgo en ocasión de la aceptación del seguro. Para plazos de pago superiores y fraccionados en cuotas mensuales, trimestrales o semestrales, se adoptará idéntica orientación, fijándose la tasa final en proporción al plazo de financiamiento y el número de prestaciones.

Organización Administrativa: la cobertura de los riesgos comerciales, será atendida para la totalidad o parte de las responsabilidades por sociedades de seguros autorizadas a operar en ramos clásicos y que tuvieran aprobadas por el Departamento Nacional de Seguros Privados y Capitalización, sus pólizas de seguros de crédito a la exportación, las cuales deberán ser reaseguradas por el Instituto de Reaseguros del Brasil. Ninguna póliza de seguro podrá ser emitida por las sociedades de seguros, sino después de aceptados los respectivos reaseguros por el Instituto.

La garantía de los riesgos comerciales para las responsabilidades total o parcialmente no asumidas por las sociedades de seguro, así como los riesgos políticos y extraordinarios, será concedida por el Gobierno Federal, representado por el Instituto de Reaseguros del Brasil.

Para garantizar las responsabilidades a ser asumidas por el Gobierno Federal, el Presupuesto General de la Unión, designará al Instituto de Reaseguros del Brasil anualmente, la dotación de Cr. 1.500.000.000,00. Dicha partida debe ser entregada a partir del ejercicio presupuestario de 1966 y durante 10 ejercicios presupuestarios consecutivos. El Instituto aplicará el valor de esas dotaciones a la compra de títulos federales, con cláusula de reajuste de valor monetario, los cuales podrán ser vendidos en Bolsa (con venia del Banco Central del Brasil) siempre que fuera insuficiente la reserva de premios formada durante el ejercicio para pagar los compromisos derivados de las responsabilidades asumidas.

Además el Instituto deberá:

- a) establecer y fomentar el intercambio internacional con organizaciones de seguros de crédito.
- b) organizar padrões informativos de importadores extranjeros de mercaderías y servicios.
- c) obtener continuamente informaciones sobre la situación política y económica de los países extranjeros que comercian con el Brasil.

3.4.3. COLOMBIA

Disposiciones Vigentes: Art. 192 y 194 del Decreto ley N° 444 del 22 de marzo de 1967.

Decreto N° 220 del 20 de febrero de 1969 (sún no reglamentado).

Riesgos Cubiertos: el sistema está destinado a cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios inherentes a esta clase de operaciones. Se asumirán entre otros, los riesgos provenientes de:

-) crédito otorgado a los compradores del exterior;
-) contratos de producción para la exportación;
-) transportes y almacenamiento de productos que se exporten en consignación;
-) variaciones en las tasas de cambio de otros países y medidas concernientes a la libertad de comercio o de transferencia que se adopten por el gobierno nacional o por gobiernos extranjeros y
-) otros hechos a juicio de la junta directiva del fondo y con aprobación del gobierno.

Porcentajes a Cubrir por el Seguro: Los límites máximos de cobertura para los amparos del seguro de crédito son los siguientes:

-) para riesgos comerciales provenientes de insolvencia, morosidad prolongada: 75% de la pérdida neta.

-) para los riesgos políticos y extraordinarios: 80% de la pérdida neta.

El Fondo de Promoción de Exportaciones determinará en las respectivas pólizas de seguro de crédito a la exportación, el procedimiento para establecer la pérdida neta.

Organización Administrativa e Institucional: El art. 192 establecerá un sistema de seguro a la exportación. Para tal efecto se faculta al Fondo de Promoción de Exportaciones para organizar el sistema directamente o a contratar la misma con otras entidades, nacionales o extranjeras.

El art. 4º del decreto N° 220, en su inciso 2º autoriza al Fondo a organizar una o varias compañías aseguradoras dotadas de personalidad jurídica o tomar acciones, participar en empresas de esta índole, con el objeto de amparar, por conducto de ellas, los riesgos no cubiertos por la compañía o compañías de seguros con las cuales hibiere contratado la administración del Servicio.

Por su parte, el art. 194 establece que las operaciones de seguro de crédito a la exportación contarán con la garantía de la Nación, la cual asumirá las pérdidas en que incurra el Fondo de Promoción de Exportaciones por razón de los siniestros cubiertos, cuando sean insuficientes las reservas técnicas constituidas con este propósito. Lo cual ha sido complementado por el art. 5º del Decreto N° 220 que indica que para los fines del art. 194, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y el Fondo de Promoción de Exportaciones celebrarán un contrato en el cual se establezca el procedimiento para hacer efectiva la garantía de la Nación en las operaciones de seguro de crédito a la exportación y para que la Nación reembolse al Fondo de las pérdidas en que incurra por razón de los siniestros cubiertos, cuando sean insuficientes las reservas técnicas.

3.4.4 CHILE:

Disposiciones Vigentes: Ley N° 16.528 del 17 de agosto de 1966. Decreto con fuerza de ley N° 3 del Ministerio de Hacienda de 5 de abril de 1967.

Riesgos Cubiertos:

a) Riesgos Comerciales: están cubiertos los riesgos comerciales y los políticos y/o catastróficos. Para el régimen chileno, son riesgos comerciales aquellos derivados del incumplimiento de la obligación de pago del comprador extranjero, debido a insolvencia proveniente de causas que no sean aquellas que técnicamente se consideran como políticas o catastróficas. Por tanto, quedan comprendidos dentro de los riesgos comerciales, los siguientes:

-) declaración de quiebra del deudor.
-) celebración de convenio judicial o extrajudicial.
-) insuficiencia de bienes para satisfacer el crédito, constatada en juicios ejecutivos u otros procedimientos similares.
-) intervención o embargo de bienes del deudor decretada como medida cautelar por un tribunal.
-) incumplimiento del deudor en caso de prórroga, concedida por el acreedor y aprobada por el asegurador;
- y
-) falta de pago del crédito en el plazo estipulado en el contrato, a pesar de las diligencias practicadas por el asegurado, en los términos que se establezcan en la póliza.

No obstante, aún cuando no se acrediten por el asegurado todas las circunstancias exigidas en la póliza, pedirá el asegurador, si constate debidamente la insolvencia del deudor, pagar la indemnización correspondiente.

b) Riesgos Políticos: Asimismo, se consideran riesgos políticos aquellos que producen la falta o retraso del pago al acreedor por el importe extranjero, debido a medidas adoptadas por las autoridades del país correspondiente. Catastróficos son aquellos que producen la falta de pago o insolvencia del deudor a consecuencia de desastres naturales de carácter extraconercial.

Así se consideran riesgos políticos y/o catastróficos, los siguientes:

-) la falta de pago de la deuda como consecuencia de medidas adoptadas por un gobierno extranjero, que impiden aquél en la forma convenida o en otra equivalente.
-) la falta de pago, por la misma razón, en la moneda acordada, que produce pérdida para el exportador de mercaderías o servicios.
-) cuando no tenga lugar la transferencia de las sumas adeudadas a pesar de que los deudores hayan depositado las cantidades necesarias en un banco o cuenta oficial de su país.
-) cuando por moratoria de carácter general decretada en el país del deudor durante la vigencia de la póliza no se efectúe el pago al vencimiento del crédito o dentro de los seis meses siguientes.
-) cuando a consecuencia de guerra civil o extranjera, revolución o cualquier acontecimiento similar en el país del deudor, no pueda efectuarse el pago de los créditos.

-) cuando el deudor no pueda efectuar el pago como consecuencia de acontecimientos o circunstancias de carácter catastrófico generalizados.
-) cuando por circunstancias o acontecimientos políticos, los bienes, objeto del crédito asegurado, sean requisados, destruidos o averiados en el país del importador, siempre que la reparación del daño no se obtenga por parte del acreedor antes de transcurridos 6 meses de la fecha del vencimiento del crédito.
-) cuando el exportador, previamente autorizado por las autoridades chilenas, recupere sus mercaderías para evitar un riesgo político latente y, como consecuencia de esta recuperación, sufra pérdidas.
-) las medidas que imposibiliten la exportación de las mercaderías o la ejecución de los servicios adoptados por las autoridades chilenas con posterioridad a la firma de los contratos, y siempre que por esta causa se produzcan pérdidas para el exportador o contratante chileno.
-) la falta de pago del deudor extranjero siempre que éste fuese un organismo de la administración pública extranjera o una entidad en que esta administración tenga participación mayoritaria directa o indirecta en su capital o en su dirección.

Porcentajes a cubrir por el seguro: Las disposiciones vigentes no establecen porcentajes de cobertura. Sólo se señala que el seguro cubrirá las pérdidas netas definitivas que sufran los exportadores de mercaderías o servicios, provenientes de la falta de cumplimiento, por parte de los importadores, de las condiciones del crédito por alguno de los riesgos señalados anteriormente.

Podrá también extenderse la cobertura de las pérdidas netas definitivas que puedan sufrir los exportadores de mercaderías o servicios, debido a resolución del contrato entre la fecha en que fue firmado y la fecha en que debería haberse efectuado el embarque de las mercaderías o haberse iniciado la ejecución de los servicios, siempre que esta resolución sea la consecuencia de haber ocurrido uno de los riesgos contemplados.

En ningún caso, el seguro cubre el lucro cesante. Además los exportadores de las mercaderías o servicios, participarán siempre en las pérdidas netas definitivas de los riesgos comerciales y políticos o catastróficos. Se prohíbe al exportador contratar seguros sobre dicha participación en las pérdidas.

Organización Institucional y Administrativa: Los seguros podrán ser cubiertos en todo o en parte por las compañías nacionales de seguros y por el Instituto de Seguros del Estado, previa autorización de la Superintendencia del ramo; y también por personas jurídicas creadas por ley en que el Estado tenga aportes de capital o representación, especialmente designadas por el Presidente de la República.

En caso de que el seguro de crédito a la exportación o de algunos de los riesgos que este comprende quede a cargo de las personas jurídicas creadas por ley, el Presidente de la República determinará, además, las condiciones en que operarán y los recursos con que ellas contarán.

Para los efectos de la asignación de recursos a que se refiere anteriormente, la Ley de Presupuestos de la Nación contemplará anualmente las sumas que sean necesarias. El ítem correspondiente será excedible.

El Instituto de Seguros del Estado y las compañías de seguros podrán organizar una sociedad unínea aseguradora que cubra exclusivamente todos o algunos de los riesgos a que se refiere este artículo aportando los capitales necesarios.

3.4.5. PERU

Se encuentran algunas normas en el Reglamento del Banco Industrial del Perú para el financiamiento y promoción de exportaciones. El art. 3º establece: "Los créditos para el financiamiento de exportaciones se otorgarán dentro de las siguientes modalidades; d) seguros que cubren los créditos de exportación".

Por su parte, el art. 25 dice: "La División de Comercio Exterior someterá a la aprobación del Directorio un sistema de seguro de crédito que respalde al exportador contra riesgos comerciales, políticos y catastróficos, en sustitución de los avales comunes, pudiendo participar el banco en la promoción de dicho sistema de acuerdo a las normas y condiciones que merezcan la aprobación de la Superintendencia de bancos".

3.4.6. MEJICO

La función la cumple el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, el cual cubre los riesgos políticos y comerciales a que están expuestas las exportaciones de artículos o la prestación de servicios al exterior, así como los créditos a cargo de empresas extranjeras que se derivan del financiamiento de las exportaciones.

La circular N° 1608/67 de dicho Fondo establece las reglas de operación del seguro y enumera los riesgos cubiertos que son:

-) inconvertibilidad y/o intranferibilidad de los fondos que el deudor entregue en su país para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella.
-) falta de pago del crédito derivado de la exportación a causa de una disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental, o falta de pago originada directamente por la requisición, expropiación o confiscación de los bienes del deudor, llevada a cabo por una autoridad gubernamental, siempre y cuando, al día el acto de la autoridad se realice sin existir causal imputable a dicho deudor.
-) falta de pago del crédito, derivado de la exportación por causa de incumplimiento del deudor o de su garante, si el uno o el otro son un banco, o bien una entidad pública o de servicio público.
-) falta de pago del crédito derivado de la exportación a consecuencia de disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental, que impide al importador y a su co-obligado si lo hubiere, efectuar dicho pago.

La garantía del Fondo no excede del 90% del precio del bien o servicio objeto de la exportación, o del importe del crédito derivado de ésta. Por otra parte, el Fondo puede otorgar su garantía siempre y cuando haya cupo para el país de que se trate.

3.4.7. VENEZUELA

El seguro de crédito está contemplado en el programa de financiamiento a las exportaciones que adelanta la Corporación Venezolana de Fomento.

Los riesgos cubiertos son:

-) riesgos políticos y catastróficos;
-) falta de pago del crédito debida a disposiciones expresas de carácter general por parte de una autoridad gubernamental;
-) falta de pago por incumplimiento del deudor o su garante.

3.5 LA SITUACION DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN URUGUAY

En el momento actual, en el Uruguay no existe un seguro de crédito en general y mucho menos al crédito a la exportación. Recientemente se ha constituido en el Banco de Seguros una Comisión con el objetivo de estudiar las posibilidades de implantación de un seguro de crédito a la exportación.

De las entrevistas realizadas con funcionarios del Banco de Seguros del Estado, surgió como resultado el que, si bien se reconoce la importancia de tal tipo de seguro como instrumento para el fomento de las exportaciones, el Banco no podría hacerse cargo de ellos al no tener reaseguradores sobre los cuales descargar parte del riesgo.

Lógicamente que ello está referido a los riesgos de tipo comercial (sobre los cuales el Banco, de acuerdo con su Ley Orgánica, tiene el monopolio dentro del ámbito nacional), no así la cobertura de acontecimientos extraordinarios (políticos y catastróficos) para los cuales tendría que ser el Estado el que haría frente a los riesgos, pudiendo el Banco oficializar de administrador del seguro.

Parecería que la solución habría que buscarla entonces a través de la vía legislativa: una ley que instituyera el seguro de crédito a la exportación, arbitrando los recursos necesarios para cubrir en su momento los desniveles financieros que se produzcan entre los ingresos y las obligaciones emergentes de siniestros amparados por el seguro.

En lo atinente a riesgos comerciales, el Estado podría oficiar de reasegurador del Banco de Seguros, en un porcentaje determinado, en los primeros años de aplicación del seguro, como medida precautoria, los riesgos políticos y catastróficos quedarían a cargo del Estado.

Con el transcurso del tiempo, y en base a la experiencia recogida, se vería si el Banco puede hacerse cargo en su totalidad del riesgo o lo desplaza hacia algún instituto reasegurador regional o de otra índole que en el interín pudiera crearse.

Como conclusión de todo lo visto anteriormente, resulta casi imprescindible la implantación en nuestro país de un seguro de este tipo.

Si el exportador uruguayo debe entrar a competir en los mercados internacionales, debe hacerlo por lo menos, en las mismas condiciones que sus competidores, y entre ellas, el otorgamiento de créditos es esencial. Pero si no se encuentra cubierto por un seguro que lo ampare de los riesgos comerciales, políticos y/o catastróficos propios del negocio, sus posibilidades de competencia se verán menguadas en la medida que tendrá que arriesgar él sólo las contingencias de la exportación.

La experiencia del sistema en los países desarrollados, en donde es casi obligatoria la contratación del seguro, debe servir de ejemplo y guía. Ya varios países de la zona de Alarc lo han adoptado y se considera que el Uruguay no debe ser la excepción. Por ello deberá abocarse de inmediato a estudiar las medidas tendientes para implantarlo.

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

4.1. EL REGIMEN VIGENTE.

4.1.1. Aspectos generales

Como ya se señalara, recién a partir de fines del año 1968 se establecen en nuestro país líneas específicas de crédito a la exportación de productos no tradicionales y para fines del año 1969 ya estaban cubiertas por créditos especiales todas las etapas del proceso de una exportación. Con anterioridad sólo se habían adoptado medidas aisladas para promover la comercialización de determinados productos generalmente zafrales.

Este proceso se inició con anterioridad en la mayoría de los países latinoamericanos (1), debiendo señalarse que algunos de ellos cuentan en la actualidad con sistemas orgánicos y operativos.

Dado lo reciente de las resoluciones adoptadas con relación al financiamiento de las exportaciones y a la falta de información sobre los montos otorgados, empresas y productos beneficiados con respecto a la mayoría de las líneas de crédito vigentes, no es posible emitir opiniones definitivas sobre el particular.

Sin embargo un aspecto que ha sido reiteradamente señalado por el sector exportador es lo elevado del costo del dinero para el financiamiento de las exportaciones si se le compara con el de los países competidores al nuestro. Una primera conclusión que puede extraerse considerando el interés vigente para operaciones de exportación y el de operaciones comunes es que el primero resulta notoriamente menor lo que está indicando un tratamiento preferencial para el sector exportador.

(1) Ver página 82.

El costo del dinero puede sí resultar elevado si se le compara aisladamente con el vigente en otros países para regímenes similares. Pero en función de ello no es posible sacar una conclusión de carácter general ya que para ello será necesario tener en cuenta también las características propias de cada economía.

Se han formulado críticas también a la operativa del sistema, se dice que, en general, las instituciones que intervienen en los trámites relacionados con el financiamiento no actúan con la agilidad requerida y que por otra parte para la concesión de los créditos ha faltado el necesario criterio promocional primando un criterio eminentemente bancario, resultando muchas veces excesivas las garantías exigidas.

4.1.2. Líneas específicas

El crédito reglamentado por la Circular 74/11 del B.R.C.U. (financiamiento de la pre-exportación, productos no tradicionales) prácticamente no ha sido utilizado, hasta la fecha.

Cabría señalar con relación a los créditos para adquisición de bienes de capital (Circular 159, Bco. Central) que el plazo fijado es breve ya que el máximo es de seis años, que se trata de un préstamo atado ya que sólo se pueden importar bienes de los E.E. UU. los que no siempre resultan convenientes ya sea del punto de vista tecnológico o del costo y que el préstamo es en moneda extranjera lo que representa un obstáculo serio para el exportador cuando el tipo de cambio no se ajusta en función de las variaciones que se producen en los costos internos.

En cuanto a la circular 73/79 del B.R.C.U. que reglamenta el pre-anticipo de divisas para productos no tradicionales cabe destacarse que no puede considerarse estrictamente como un financiamiento ya que no existe una colocación por contarse con la contrapartida en moneda extranjera, por lo que no tiene límite como el crédito en moneda nacional. El problema que se le plantea al exportador que quiere hacer uso del pre-anticipo es el de la obtención de la divisa.

El prefinanciamiento de exportaciones para productos no tradicionales reglamentado por circular 108 del Banco Central es considerado como excesivamente complicado y lento. Podría objetarse la intervención de determinados organismos en el trámite (Centro de Productividad del Uruguay, Ministerio de Industria y Comercio), la elevación en el costo del dinero que dichas intervenciones presuponen y la concentración de los créditos otorgados fundamentalmente en un producto (cueros).

El régimen de descuento de documentos provenientes de exportaciones de productos no tradicionales (Circular 74/6 del B.R.C.U.) constituye un financiamiento para el exportador ya que el crédito al importador ya está concedido cuando se hace el descuento, aunque es deseable esperar que dicho crédito generalmente se otorga en función de que se piensa utilizar esta línea de financiamiento.

4.2. LINEAS EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO.

Dadas las características de la estructura productiva del país debería propiciarse una reforma del Programa de Exp. Interregionales de Bienes de Capital del Banco Interamericano de Desarrollo a efectos de que en dicho programa se incluyan también los bienes de consumo de uso duradero. Mientras tanto debería de tratarse de utilizarlo solicitando la inclusión en la lista de aquellos productos uruguayos que podrían ser catalogados como bienes de capital.

Tampoco se han realizado operaciones con la Corporación Financiera Internacional pese a que nuestro país se afilió a la misma en el año 1968.

Uruguay pese a estar autorizado no se ha afiliado a la Asociación Internacional de Fomento. Debería de seguirse de cerca la política que sigue dicha Asociación y realizar la afiliación en el caso de existir la posibilidad de obtener créditos de la misma, ya que las condiciones resultan muy atractivas.

Aparentemente ha existido una despreocupación por parte del país, por utilizar, en la medida de lo posible, las líneas externas de financiamiento disponibles.

4.3. EL SEGURO DE CRÉDITO.

El seguro de crédito a la exportación está íntimamente ligado al financiamiento. No puede pensarse en la existencia en el país de un sistema orgánico de financiamiento si no se implementa el seguro de crédito. La existencia de dicho seguro facilita la obtención del financiamiento, en algunos casos, y en otros la concesión del mismo en condiciones más ventajosas.

Se considera necesario adoptar a la brevedad las medidas pertinentes para la implantación del seguro de crédito en nuestro país cubriendo los riesgos comerciales, políticos y catastróficos.

4.4. CONCLUSIONES.

Como ya se señalara el financiamiento constituye uno de los instrumentos básicos en la promoción de exportaciones. Todos los países que han desarrollado políticas agresivas en esa materia han puesto énfasis en las medidas de tipo financiero.

Debe destacarse además que la importancia del financiamiento es aún mayor cuando las corrientes comerciales se dirigen a países en vías de desarrollo, generalmente con problemas en su balanza de pagos. En estos casos juega un papel fundamental, para la decisión de la compra, el crédito que se obtiene. Incluso en algunos países se condiciona la autorización de la importación a la obtención de un financiamiento mínimo para la misma.

Dadas estas características, un país para poder competir con éxito en los mercados externos tiene que estar en condiciones de ofrecer créditos similares a los de los países competidores, no sólo con relación al financiamiento de exportaciones, sino también con respecto a las etapas anteriores de financiamiento de la pre-exportación y pre-financiamiento de la exportación lo que en definitiva se va a traducir en una mejor oferta.

Debe tenerse en cuenta que importa tanto como las características del sistema la operativa del mismo. Las ventajas especiales previstas en la reglamentación recién se traducen en realidades cuando son aplicadas con un criterio ágil adaptado a los requerimientos del comercio internacional.

Es necesario que los fondos afectados a las distintas líneas de crédito resulten suficientes para atender los requerimientos del sector exportador y que las instituciones encargadas de la administración de dichas líneas tengan un pleno conocimiento de las características del comercio exterior y actúen en consecuencia.

Es fundamental que el crédito se otorgue en el momento oportuno, en cantidades adecuadas y con un criterio promocional, condicionado a las mínimas exigencias de seguridad del punto de vista bancario. Lo que sí puede y debe realizarse en el caso de

financiamiento de la pre-exportación y pre-financiamiento de la exportación es un control del destino del crédito y en todos los casos de los resultados obtenidos con relación a la corriente exportadora y en lo posible incentivar dicha corriente otorgando mayores facilidades en relación a los incrementos operados.

A efectos de lograr que el sistema de financiamiento a las exportaciones en el Uruguay reuna las características antes señaladas se considera conveniente que todos los fondos destinados al sector exportador (públicos, ley 480, BID, etc.) sean administrados por una institución especializada en la materia quien se encargaría también de la tramitación del seguro de crédito.

Es característico de todos los países en vías de desarrollo lo limitado de los recursos destinados al crédito. A efectos de incrementar los fondos destinados al financiamiento de las exportaciones podría pensarse en la posibilidad de afectar nuevos fondos de la ley N° 480 cuando exista disponibilidad de los mismos.

Por último debe destacarse que si bien el financiamiento se ha constituido en un importante estímulo a las exportaciones constituye solamente uno de los instrumentos de política comercial que pueden ser utilizados por un país. Que es fundamental que exista una coordinación entre la política económica general y la política comercial y que los organismos encargados de la ejecución de dicha política apliquen adecuadamente los instrumentos teniendo siempre en vista los objetivos perseguidos.

EXPORTACIONESMillones de dólares corrientes

1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
152.7	96.6	68.3	127.3	92.5	74.2	91.2	48.7	75.7	39.5	45.1	85.6	58.4	58.4	35.3	69.4	55.0	52.9	52.5	42.6
132.8	75.5	56.9	103.6	74.7	50.4	68.1	37.1	64.2	27.7	33.5	73.6	49.8	50.0	28.3	61.6	46.0	46.3	47.0	34.9
19.9	21.1	11.4	23.7	17.8	23.8	23.1	11.6	11.5	11.8	11.6	12.0	8.6	8.4	7.0	7.8	9.0	6.6	5.5	7.7
43.6	45.3	41.3	44.2	45.7	7.5	22.3	27.4	16.6	18.1	30.6	27.3	31.3	33.4	74.3	60.8	45.2	40.2	60.4	62.1
32.3	34.9	29.8	31.3	38.4	5.7	16.7	21.7	13.4	14.6	27.9	24.1	27.9	29.2	65.7	44.3	33.8	33.9	52.0	53.9
3.5	1.7	5.0	1.8	2.5	0.2	2.1	1.5	0.7	0.0	0.0	0.1	0.0	0.4	1.8	7.5	4.5	2.8	4.6	4.0
7.8	8.7	6.5	11.1	4.8	1.6	3.5	4.2	2.5	3.5	2.7	3.1	3.4	3.8	7.3	9.0	6.9	3.9	3.8	4.2
29.4	25.8	23.4	24.2	18.5	15.0	16.0	11.2	3.0	10.1	15.5	16.7	17.2	17.6	17.5	15.9	17.6	14.3	16.5	23.8
26.4	21.8	21.1	21.3	15.7	13.1	13.9	9.1	7.3	7.9	12.8	13.5	14.1	14.4	12.6	10.2	7.3	5.5	6.1	7.3
16.8	17.2	14.8	11.4	9.4	5.2	5.5	6.2	4.3	4.8	6.0	6.3	7.5	6.5	6.6	4.8	2.2	0.7	1.0	1.2
9.6	4.6	6.3	9.9	6.3	7.9	8.4	2.9	3.0	3.1	6.8	7.2	6.6	7.9	6.0	5.4	5.1	4.8	5.1	6.1
1.7	2.6	1.4	2.0	2.0	1.3	1.3	1.4	1.2	1.6	2.0	2.4	2.4	1.8	3.4	4.3	9.0	7.0	9.2	14.6
1.5	2.5	1.3	1.9	2.0	1.3	1.3	1.3	1.2	1.5	1.6	2.0	2.4	1.6	2.5	3.5	7.3	5.7	7.9	12.3
0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.4	0.4	0.0	0.2	0.9	0.8	1.7	1.3	1.3	2.3
1.3	1.4	0.9	0.9	0.8	0.6	0.8	0.7	0.5	0.6	0.7	0.8	0.7	1.4	1.5	1.4	1.3	1.8	1.2	1.9
9.7	28.2	24.2	41.1	34.8	34.8	43.8	27.5	25.7	28.2	26.5	28.4	27.6	30.7	36.7	25.1	35.2	30.5	31.5	31.0
7.2	20.9	22.0	37.7	31.9	31.3	39.3	23.0	21.2	24.9	21.7	24.3	23.3	26.6	32.2	20.9	29.4	25.8	25.5	24.7
0.6	1.9	1.4	2.3	1.5	2.0	2.5	1.5	1.1	1.8	1.5	1.4	1.3	1.8	2.0	1.2	1.8	1.8	1.5	1.7
1.9	5.4	0.8	1.1	1.4	1.5	2.0	3.0	3.4	2.0	3.3	2.7	3.0	2.3	2.5	3.0	4.0	2.9	4.5	4.6
1.7	6.2	13.7	6.7	18.6	27.1	32.2	9.2	17.4	4.1	0.8	2.9	7.0	6.1	3.3	8.4	14.6	7.9	3.4	14.9
0.1	0.9	3.2	5.3	2.6	.	.	0.2	.	.	0.7	3.6	0.2	
0.2	3.2	7.5	.	10.5	26.0	25.9	7.9	14.9	3.2	.	0.0	3.1	.	4.6	7.4	1.2	.	4.1	
1.4	1.8	2.5	1.4	5.0	1.0	4.1	0.8	1.0	0.1	0.7	2.1	3.3	2.2	2.9	2.0	5.7	5.9	3.1	9.3
0.0	0.3	0.5	0.0	0.5	0.1	2.2	0.5	1.3	0.8	0.1	0.1	0.1	0.6	0.4	1.8	1.5	0.8	0.1	1.5
12.7	28.7	35.0	23.7	33.5	21.4	7.6	10.1	10.6	6.5	7.2	10.3	7.7	14.5	6.3	7.1	9.9	5.3	3.8	11.6
7.5	8.9	8.4	7.8	5.3	4.9	3.0	5.8	4.2	3.5	4.7	6.5	1.1	6.1	2.2	3.3	2.6	1.9	1.4	4.2
1.7	5.6	4.1	3.9	6.9	3.1	0.5	0.3	1.3	0.7	1.4	0.5	1.5	3.3	1.0	1.7	2.2	1.4	0.4	3.3
0.0	1.3	1.3	0.7	0.7	1.1	1.1	1.9	1.6	0.6	0.6	1.3	1.5	1.9	1.2	0.5	1.5	1.5	0.6	1.2
0.5	5.1	17.9	7.9	19.2	11.9	2.7	1.4	2.3	.	.	.	0.0	
2.4	7.8	3.3	3.4	1.4	0.4	0.3	0.7	1.3	1.7	0.5	2.0	0.6	3.2	1.9	1.6	3.6	0.6	1.4	2.9
1.8	2.1	1.3	1.1	3.7	1.8	1.5	0.8	0.2	0.3	0.5	0.8	1.7	2.6	1.4	1.3	1.3	0.9	1.8	2.2
0.4	0.4	0.2	0.8	0.3	0.3	0.4	0.2	0.1	0.0	0.2	0.4	0.5	0.4	1.5	1.0	2.7	1.4	1.9	2.2
2.3	3.0	1.3	0.4	1.2	1.0	0.7	0.9	0.1	1.5	3.0	2.0	2.0	1.5	2.6	2.2	4.3	4.7	7.4	9.9
254.3	236.3	208.7	209.5	248.8	183.1	215.7	136.0	155.4	108.3	129.4	174.6	153.4	165.2	178.9	191.2	185.8	158.6	179.1	200.3

Porcentajes sobre dólares corrientes

(¹)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
1.	60.0	40.9	32.7	47.2	37.1	40.5	42.4	35.9	48.8	36.5	34.9	49.0	38.0	35.3	19.7	36.3	29.6	33.4	29.3	21.3
1.1	52.2	31.9	27.3	38.4	30.0	27.5	31.7	27.3	41.3	25.6	25.9	42.2	32.4	30.3	15.8	32.2	24.8	29.2	26.2	17.4
1.2	7.8	9.0	5.4	8.8	7.1	13.0	10.7	8.6	7.5	10.9	9.0	6.8	5.6	5.0	3.9	4.1	4.8	4.2	3.1	3.9
2.	17.1	19.2	19.8	16.4	18.4	4.1	10.3	20.1	10.7	16.7	23.6	15.6	20.4	20.2	41.5	31.8	24.3	25.7	33.7	31.0
2.1	12.7	14.8	14.3	11.6	15.4	3.1	7.7	15.9	8.6	13.5	21.5	13.8	18.2	17.7	36.7	23.2	18.2	21.4	29.0	26.9
2.2	1.4	0.7	2.4	0.7	1.0	0.1	1.0	1.1	0.5	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.7	3.9	2.4	1.8	2.6	2.0
2.3	3.0	3.7	3.1	4.1	2.0	0.9	1.6	3.1	1.6	3.2	2.1	1.7	2.2	2.3	4.1	4.7	3.7	2.5	2.1	2.1
3.	11.6	10.9	11.2	9.0	7.4	8.2	7.4	8.2	5.8	9.3	12.0	9.6	11.2	10.7	9.8	8.3	9.5	9.0	9.2	11.8
3.1	10.4	9.2	10.1	7.9	6.3	7.2	6.4	6.7	4.7	7.3	9.9	7.7	9.2	8.7	7.0	5.3	3.9	3.5	3.4	3.6
3.2	6.6	7.3	7.1	4.2	3.8	2.8	2.5	4.6	2.8	4.4	4.6	3.6	4.9	3.9	3.7	2.5	1.2	0.4	0.6	0.6
3.3	3.8	1.9	3.0	3.7	2.5	4.4	3.9	2.1	1.9	2.9	5.3	4.1	4.3	4.8	3.3	2.8	2.7	3.0	2.8	3.0
3.4	0.7	1.1	0.7	0.7	0.8	0.7	0.6	1.0	0.8	1.5	1.5	1.4	1.5	1.1	1.9	2.2	4.8	4.5	5.1	7.3
3.5	0.6	1.1	0.6	0.7	0.8	0.7	0.6	0.9	0.8	1.4	1.2	1.1	1.5	1.0	1.4	1.8	3.9	3.6	4.4	6.2
3.6	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	0.0	0.1	0.5	0.4	0.9	0.9	0.7	1.1	
3.7	0.5	0.0	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3	0.5	0.5	0.5	0.5	0.9	0.9	0.8	0.7	1.1	0.7	0.9
4.	3.8	11.9	11.6	15.3	14.0	19.0	20.3	20.2	16.5	26.0	20.5	16.3	18.0	18.6	20.5	13.1	18.9	19.2	17.6	15.5
4.1	2.8	8.8	10.5	14.0	12.8	17.1	18.2	16.9	13.6	23.0	16.8	13.9	15.2	16.1	13.0	10.9	15.8	16.3	14.3	12.4
4.2	0.2	0.3	0.7	0.9	0.6	1.1	1.2	1.1	0.7	1.2	1.2	0.8	0.8	1.1	1.1	0.6	1.0	1.1	0.8	1.8
4.3	0.8	2.3	0.4	0.4	0.6	0.8	0.9	2.2	2.2	1.8	2.5	1.6	2.0	1.4	1.4	1.5	2.1	1.8	2.5	2.3
5.	0.7	2.6	6.6	2.5	7.5	14.8	14.9	6.8	11.1	3.8	0.6	1.7	4.6	3.7	1.8	4.4	7.0	5.0	1.9	7.4
5.1	0.0	0.4	1.5	2.0	1.0	.	.	0.1	.	.	0.4	2.3	0.1
5.2	0.1	1.2	3.6	.	4.2	14.2	12.0	5.8	9.6	2.9	.	0.0	1.9	.	2.4	4.0	0.8	.	2.0	
5.3	0.6	0.8	1.2	0.5	2.0	0.5	1.9	0.6	0.6	0.1	0.5	1.2	0.1	1.3	1.6	1.0	3.1	3.7	1.7	4.6
5.4	0.0	0.1	0.3	0.0	0.3	0.1	1.0	0.4	0.8	0.7	0.1	0.1	2.2	0.4	0.2	1.0	0.8	0.5	0.2	0.8
6.	5.0	12.1	16.8	8.8	13.5	11.7	3.5	7.4	6.8	6.0	5.6	5.9	5.0	8.8	3.5	3.7	5.3	3.2	2.1	5.8
6.1	2.9	3.8	4.0	2.9	2.1	2.7	1.4	4.3	2.7	3.2	3.6	3.7	2.6	3.7	1.2	1.7	1.4	1.2	0.8	2.1
6.2	0.7	2.4	2.0	1.4	2.8	1.7	0.2	0.2	0.8	0.6	1.1	0.3	1.0	2.0	0.6	0.9	1.2	0.8	0.2	1.6
6.3	0.2	0.6	0.6	0.3	0.3	0.6	0.5	1.4	1.0	0.6	0.5	0.7	1.0	1.2	0.7	0.3	0.8	0.9	0.3	0.6
6.4	0.2	2.1	8.6	2.9	7.7	6.5	0.3	1.0	1.5	.	.	.	0.0
6.5	1.0	3.3	1.6	1.3	0.6	0.2	0.1	0.5	0.8	1.6	0.4	1.2	0.4	1.9	1.0	0.8	1.9	0.4	0.8	1.4

(¹) Ver el rubro perteneciente a cada número en la hoja siguiente.

(nexo 1) 2 A

(')	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
7.	0.7	0.9	0.6	0.4	1.5	1.0	0.7	0.6	0.1	0.3	0.4	0.4	1.1	1.6	0.3	0.7	0.7	0.6	1.0	1.1
8.	0.2	0.2	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.3	0.2	0.9	0.5	1.5	0.9	1.1	1.1
9.	0.9	1.7	0.6	0.1	0.5	0.5	0.3	0.7	0.1	1.4	2.3	1.3	1.4	0.8	1.5	1.2	2.3	2.9	4.1	5.0
10.	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

Fuente: Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

(') Ver el rubro perteneciente a cada número, en el detalle dado al pie de la hoja.

1. LANAS	4. HILADERIA Y TEJEDURIA	7. ANIMALES EN FIE
1.1 Sucias	4.1 Lana peinada en tops	
1.2 Lavadas	4.2 Lana blousee	8. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
	4.3 Otros	
2. CARNES Y DERIVADOS	5. PRODUCTOS AGRIC. NATURALES	9. VARIOS
2.1 Bovina	5.1 Lino	10. TOTAL
2.2 Ovina	5.2 Trigo	
2.3 Otros	5.3 Arroz	
3. CUELOS	5.4 Otros	
3.1 Secos, sal. y pickel.	6. PRODUCTOS AGRIC. INDUSTRIALES	
3.2 Bovinos	6.1 Aceite de lino	
3.3 Ovinos	6.2 Tortas oleaginosas	
3.4 Curtidos	6.3 Harina de oleaginosos	
3.5 Bovinos	6.4 Harina de trigo	
3.6 Ovinos	6.5 Otros	
3.7 Otros, cerdas y pelos		

ANEXO 1

3

EXPORTACIONES POR ZONAS GEOGRAFICAS Y ECONOMICAS

(Millones de dólares corrientes)

AÑO	AMERICA			EUROPA						ASIA		OCEANIA	AFRICA	TOTAL	
	EE.UU.	AALC	Resto de América	TOTAL América	Mercado Común	Gran Bretaña	Resto AELC	Resto Europa Occidental	Europa Oriental	TOT L Europa					
1950	129.2	6.3	3.8	139.3	53.7	32.7	13.9	2.4	1.8	104.5	6.1	1.7	2.6	254.2	
1951	102.4	12.0	2.9	117.3	46.1	41.4	13.1	7.0	0.6	108.2	4.2	4.5	2.1	236.3	
1952	50.2	29.1	3.9	83.2	65.7	33.2	11.2	5.4	1.5	117.0	4.4	0.2	3.8	208.6	
1953	49.9	15.9	4.2	70.0	76.8	83.4	21.2	3.0	1.2	185.1	11.7	0.5	2.2	269.5	
1954	32.2	39.0	2.3	73.5	72.4	46.2	15.6	3.9	23.7	161.8	10.0	0.9	2.6	248.8	
1955	16.2	31.3	1.4	43.9	70.8	24.8	15.8	3.3	14.0	128.7	4.8	-	0.6	183.0	
1956	25.1	27.5	1.6	54.2	100.2	21.6	17.8	5.0	11.0	155.6	5.0	-	0.9	215.7	
1957	13.1	11.3	1.9	26.3	57.6	21.9	10.0	3.9	9.6	103.0	4.5	-	2.2	136.0	
1958	11.9	14.6	2.0	28.5	43.7	23.7	10.2	10.2	35.9	123.7	2.7	-	0.5	155.4	
1959	12.9	3.0	1.3	17.2	30.5	10.0	5.9	6.8	32.9	86.1	4.3	-	0.7	108.3	
1960	19.6	3.4	1.9	24.9	47.5	30.7	5.9	3.1	10.6	97.8	5.3	-	1.4	129.4	
1961	23.7	5.8	3.2	32.7	63.3	42.2	4.8	8.2	13.9	132.4	7.4	0.1	2.1	174.7	
1962	23.6	8.0	2.6	34.2	53.0	25.0	5.5	6.4	24.0	113.9	3.6	0.2	1.5	153.4	
1963	18.5	15.0	1.9	35.4	53.6	39.4	7.1	7.2	12.5	119.8	8.6	0.2	1.2	165.2	
1964	15.1	15.0	5.7	35.8	72.2	30.3	7.6	10.9	15.5	136.5	4.3	-	2.3	168.9	
1965	32.1	15.6	1.0	48.7	63.4	30.7	3.4	23.1	13.0	133.6	6.1	-	2.8	191.2	
1966	23.0	26.8	1.1	50.9	57.6	25.8	6.7	15.1	17.3	122.5	11.0	-	1.4	185.8	
1967	11.5	17.1 +	1.0	29.6	41.8	34.3	8.9	20.8	12.3	118.1	9.7	-	1.3	158.7	
1968	21.7	18.0	1.1	41.6	47.8	37.9	7.4	23.5	7.5	124.1	12.4	-	1.0	179.1	
1969	13.2	30.6	0.8	44.6	68.4	27.0	5.9	26.8	10.9	139.0	12.9	0.4 ✓	-	3.4	200.3

+ Se incluye a partir de 1967 Venezuela en AALC.

✓ País o zona desconocida.

Fuente: Oficina de Planeamiento y Presupuesto.

EXPORACIONES POR ZONAS GEOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS

(Porcentajes sobre dólares a precios corrientes)

AMÉRICA

EUROPA

ASIA

OCEANIA

AFRICA

AÑO	EE.UU.	AL LC	Resto de América	TOTAL América	Mercado Común	Gran Bretaña	Resto AELC	Resto Europa Occidental	Europa Oriental	TOTAL Europa	ASIA	OCEANIA	AFRICA
1950	50.8	2.5	1.5	54.8	21.1	12.9	5.5	0.9	0.7	41.1	2.4	0.7	1.0
1951	43.3	5.1	1.2	49.6	19.5	17.5	5.5	3.0	0.3	45.8	1.8	1.9	0.9
1952	24.1	13.9	1.9	39.9	31.5	15.9	5.4	2.6	0.7	56.1	2.1	0.1	1.8
1953	18.5	5.9	1.6	26.0	28.3	30.9	7.9	1.2	0.4	68.7	4.3	0.2	0.8
1954	12.9	15.7	0.9	29.5	29.1	18.5	6.3	1.6	9.5	65.0	4.0	0.5	1.0
1955	8.9	17.1	0.8	26.8	38.7	13.8	8.6	1.8	7.7	70.3	2.6	-	0.3
1956	11.6	12.8	0.7	25.1	46.4	10.0	8.3	2.3	5.1	72.1	2.3	-	0.5
1957	9.6	8.3	1.4	19.3	42.4	16.1	7.4	2.9	7.0	75.8	3.3	-	1.8
1958	7.7	9.4	1.2	18.3	28.2	15.2	6.6	6.6	23.1	79.7	1.7	-	0.3
1959	11.9	2.8	1.2	15.9	28.1	9.3	5.4	6.3	30.4	79.5	4.0	-	0.6
1960	15.2	2.6	1.5	19.3	36.7	23.7	4.6	2.4	8.2	75.6	4.0	-	1.1
1961	13.6	3.3	1.8	18.7	36.2	24.2	2.7	4.7	8.0	75.8	4.2	0.1	1.2
1962	15.4	5.2	1.7	22.3	34.5	16.3	3.6	4.2	15.7	74.3	2.3	0.1	1.0
1963	11.2	9.1	1.2	21.5	32.4	23.8	4.3	4.4	7.6	72.5	5.2	0.1	0.7
1964	8.4	8.4	3.2	20.0	40.4	16.9	4.2	6.1	8.7	76.3	2.4	-	1.3
1965	16.8	8.2	0.5	25.5	33.2	16.1	1.8	12.0	6.8	69.9	3.2	-	1.4
1966	12.4	14.4	0.6	27.4	31.0	13.9	3.6	8.1	9.3	65.9	5.9	-	0.8
1967	7.2	10.7	0.6	18.5	26.4	21.7	5.6	13.7	7.1	74.5	5.0	-	2.0
1968	12.1	10.5	0.7	23.3	26.7	21.2	4.2	13.2	4.2	69.5	6.7	-	0.5
1969	6.6	15.3	0.4	22.3	34.1	13.5	2.9	13.4	5.5	69.4	6.4	-	1.7
													0.2 ✓

✓ País o zona desconocida.

Fuente: Oficina de Planeamiento y Presupuesto.