

**EL FINANCIAMIENTO
DE LAS EXPORTACIONES
EN AMERICA LATINA**



NACIONES UNIDAS

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL



EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA

Los sistemas promocionales de financiación y
seguro de crédito a la exportación



NACIONES UNIDAS

SANTIAGO DE CHILE, 1983

E/CEPAL/G.1236

Febrero de 1983

*El señor Patricio Leiva Lavalle ha realizado este documento como consultor del Proyecto Conjunto de la Comisión Económica para América Latina y del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT en Promoción de Exportaciones. Las opiniones expresadas en el mismo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de las Organizaciones.

PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.83.II.G.9

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SU FINANCIAMIENTO....	5
1. Tendencias generales de las exportaciones de manufacturas en América Latina	5
a) Las exportaciones totales	5
b) El dinamismo de las exportaciones de manufacturas	7
c) La importancia de las manufacturas en las exportaciones de cada país	9
d) El destino de las exportaciones	10
e) Los cambios en la estructura de las exportaciones	10
f) Las exportaciones y sus plazos de venta.	11
g) Algunas características de las exportaciones en el futuro	12
h) Las tendencias de las exportaciones y algunas consideraciones sobre su financiamiento	13
2. El marco internacional para las exportaciones de manufacturas	14
a) Las perspectivas de la economía y del comercio mundial	15
b) El proteccionismo de los países desarrollados	16
c) El nuevo orden comercial y el financiamiento de las exportaciones	17
d) Las condiciones de financiamiento de los países desarrollados	19
e) Algunos efectos de las condiciones imperantes en el financiamiento de las exportaciones	21
II. LOS SISTEMAS PROMOCIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	25
1. Una apreciación global	26

a) Características generales de los sistemas promocionales	27
b) La situación de los apoyos financieros en los países latinoamericanos	29
2. Los sistemas nacionales de financiamiento ..	32
a) Organización institucional	32
b) Operaciones elegibles	35
c) Recursos	38
d) Tasas de interés	40
e) Plazos	43
f) Cobertura	45
g) Garantías	46
3. Los sistemas regionales de financiamiento ..	47
a) Objetivos	48
b) Instrumentación de las operaciones	48
c) Operaciones elegibles	49
d) Recursos	50
e) Tasas de interés	51
f) Cobertura	51
g) Plazos	52
h) Garantías	52
4. Los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación	53
a) Organización institucional	55
b) Campo de aplicación	57
c) Recursos	61
d) Primas	62
e) Coberturas	64
f) Plazos	65
g) Países de destino	65
5. Mecanismos regionales de seguro de crédito a las exportaciones	66
III. ALCANCE DE LOS SISTEMAS PROMOCIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	69
1. Los sistemas de financiamiento a las exportaciones	69
a) Ambito geográfico	72
b) Actividades elegibles	74
c) Recursos y sus condiciones	77
d) Administración	80
2. Los sistemas de seguro de crédito a la exportación	84

	<u>Página</u>
a) Ambito geográfico	86
b) Campo de aplicación	88
c) Recursos y sus condiciones	89
d) Administración	91
 IV. VIAS DE ACCION PARA LA COOPERACION REGIONAL ...	 95
1. La Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación ..	99
2. Financiamiento de exportaciones	100
a) Informaciones	100
b) Asistencia técnica	101
c) Operaciones conjuntas	102
d) Armonización	104
e) Promoción	105
3. Seguro de crédito a la exportación	106
a) Informaciones	106
b) Asistencia técnica	107
c) Operaciones conjuntas	107
d) Armonización	108
e) Promoción	109
 Notas	 111
 ANEXO I: LOS SISTEMAS PROMOCIONALES NACIONALES, SUBREGIONALES Y REGIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN AMERICA LATINA	 115
1. Argentina	117
2. Bolivia	124
3. Brasil	126
4. Colombia	135
5. Ecuador	144
6. México.....	147
7. Perú	162
8. Uruguay	172
9. Venezuela	175
10. Banco Interamericano de Desarrollo ..	184
11. Banco Latinoamericano de Exportaciones	190
12. Corporación Andina de Fomento	193
 ANEXO II: ESTATUTO DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ORGANISMOS DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	 197

INTRODUCCION

Una característica fundamental en el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas en los últimos lustros ha sido la creciente importancia de las ventas de manufacturas en el exterior. Este cambio en la estructura de las exportaciones de la región ha ido acentuando la necesidad de disponer de mecanismos cada vez más amplios y perfeccionados que apoyen financieramente la indispensable expansión y diversificación tanto de los bienes y servicios como de los mercados externos latinoamericanos.

Con el fin de posibilitar a los exportadores a competir en condiciones similares a las imperantes en los cada vez más exigentes mercados internacionales, los países y determinados organismos regionales han ido adoptando, dentro de sus políticas de promoción, medidas de asistencia en el ámbito financiero que han dado forma a la existencia de diversos sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación.

El objeto principal de este trabajo es precisamente presentar la situación de los diferentes regímenes de asistencia financiera que existen en América Latina. Se espera que su aporte al conocimiento y difusión de los sistemas imperantes constituya a mejorar y extender el uso de estos mecanismos y a intensificar la cooperación regional en estas importantes materias.

Este documento se ha elaborado dentro del marco del Proyecto Conjunto en Promoción de Exportaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT (CCI). Es un resultado de los trabajos que realizó el autor en torno a la celebración de una Mesa Redonda sobre el Financiamiento de las Exportaciones de Manufacturas en América Latina y de una Reunión Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación que se celebraron en la sede de CEPAL, durante 1981, bajo el patrocinio del Proyecto Conjunto CEPAL-CCI.

Para el desarrollo del trabajo se estudiaron los sistemas de apoyo financiero a las ventas en los mercados externos vigentes en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Se

examinaron los mecanismos existentes en los demás países latinoamericanos; y, se tuvieron antecedentes generales sobre determinados instrumentos de asistencia en los países del Caribe. Además, se estudiaron los regímenes de apoyo a las exportaciones del Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Latinoamericano de Exportaciones y de la Corporación Andina de Fomento.

El ámbito del documento está definido por las siguientes características principales: los mecanismos que se analizan se refieren exclusivamente a los que forman parte de sistemas o regímenes promocionales o preferenciales, sin examinar los instrumentos regulares que permiten financiar las exportaciones bajo las condiciones generales imperantes en los mercados monetarios nacionales o internacionales; los instrumentos que se exponen son solamente los del campo del financiamiento y del seguro de crédito y no otros mecanismos de la promoción de las exportaciones; los bienes que se contemplan son las manufacturas y los servicios considerados como elegibles por los respectivos sistemas promocionales y no los productos básicos u otros bienes cuya exportación no puede ser beneficiada por dichos sistemas; y, el ámbito geográfico de los regímenes corresponde al plano nacional, sub-regional o regional.

El alcance del contenido del presente trabajo es más bien modesto. Se ha pretendido solamente presentar algunos elementos que destacan la importancia creciente del financiamiento y el seguro de crédito como instrumentos de la política de promoción de exportaciones de los países latinoamericanos, describir las características y criterios más importantes que se utilizan en la aplicación de los mecanismos principales de los sistemas vigentes y, finalmente, indicar vías de acción para la cooperación regional que surgen como prioritarias de acuerdo a la experiencia que se describe.

El breve tiempo disponible para realizar este trabajo y, sobre todo, la escasa o inexistente bibliografía sobre la materia, tanto en lo que dice relación con los mecanismos vigentes y su aplicación como con los resultados obtenidos, han sido determinantes en lo limitado del alcance del documento. Debido a esta última circunstancia, las fuentes principales del trabajo han sido las entrevistas sostenidas con las autoridades y expertos del sector público y del sector privado vinculados a las actividades financieras de respaldo a las exportaciones, los debates sostenidos en las dos reuniones mencionadas anteriormente y la documentación oficial que contiene las normas legales o administrativas que rigen la aplicación de los correspondientes sistemas promocionales.

Precisamente, en la insuficiencia de una bibliografía que enseñe el conjunto de instrumentos de carácter

financiero que los países de América Latina disponen para la promoción de sus exportaciones de manufacturas y de servicios se encuentra el origen de la presente publicación.

El documento está organizado en cuatro capítulos y dos anexos.

En el primer capítulo, "Consideraciones generales sobre las exportaciones de manufacturas y su financiamiento", se presentan las tendencias generales que se observan en las exportaciones de manufacturas de la región y las características más relevantes que pueden esperarse en los próximos años. Por otra parte, se destacan las limitaciones y las exigencias que imponen la situación económica mundial, poniéndose énfasis en la importancia creciente que adquiere la asistencia financiera como mecanismo de promoción de las ventas en los mercados externos.

El capítulo segundo, "Los sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación", constituye el más extenso, pues está dedicado a la descripción de los instrumentos y modalidades de los regímenes nacionales, subregionales y regionales, en ambas modalidades del apoyo financiero a la exportación. El capítulo se expone sobre la base del conjunto de los mecanismos y los correspondientes criterios que se aplican en los diferentes sistemas y no constituye una descripción individual de cada uno de los mismos. Esta descripción se presenta en el Anexo I.

En el capítulo tercero, "Alcance de los sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación", se examinan determinados elementos que permiten apreciar mejor el significado de los sistemas. En este sentido, se destacan las principales limitaciones que se observan en el funcionamiento de los regímenes.

A partir de la experiencia hasta aquí descrita, en el capítulo cuarto, "Vías de acción para la cooperación regional", se pone de manifiesto la importancia de la acción conjunta latinoamericana para el futuro de la expansión y la diversificación de las exportaciones y se sugieren las principales áreas donde la cooperación financiera puede brindar, en el corto plazo, interesantes beneficios mutuos a los países latinoamericanos.

Por otra parte, en el Anexo I: "Los sistemas promocionales nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación en América Latina", se presentan doce monografías que contienen, en forma esquemática, las características principales de cada uno de los regímenes preferenciales existentes en la región. A su vez, el Anexo II, presenta el Estatuto de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE), cuya

reciente creación marca una etapa importante en la cooperación financiera regional.

Es necesario dejar constancia que este trabajo no hubiera sido posible realizarlo sin los diálogos sostenidos con todas aquellas autoridades y expertos de las entidades del financiamiento y del seguro de crédito latinoamericanas que dispensaron su valioso tiempo para explicar la naturaleza y alcance de los respectivos sistemas promocionales. De igual modo, es preciso reconocer los importantes comentarios formulados por los asesores regionales del Proyecto Conjunto CEPAL-CCI en Promoción de Exportaciones y por los expertos de la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina. En todo caso, la responsabilidad del contenido del presente trabajo corresponde exclusivamente a su autor.

CAPITULO I

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SU FINANCIAMIENTO

En el presente capítulo se presentarán algunas características de las exportaciones latinoamericanas, especialmente de las manufacturas, que se estima importante tener en cuenta con el objeto de disponer de un marco adecuado de referencia para el análisis de la situación actual y de las perspectivas del financiamiento de las exportaciones de la región.

De otro lado, se expondrán determinados elementos que están presentes en el mercado internacional de manufacturas y que actúan como factores de importancia en la determinación de las condiciones de competencia que deben enfrentar las ventas latinoamericanas de manufacturas en el exterior. En este sentido, se presentarán algunas consideraciones en relación con el proteccionismo predominante en los países desarrollados, las condiciones de financiamiento que ofrecen estos países para sus exportaciones y la importancia creciente que adquiere el financiamiento como incentivo para el desarrollo de las exportaciones, especialmente a la luz de los recientes acuerdos de la Ronda Tokio, celebrada en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

1. Tendencias generales de las exportaciones de manufacturas en América Latina

a) Las exportaciones totales

Las exportaciones totales de América Latina alcanzaron un importante incremento en la década pasada. Expresados en valores corrientes, las ventas externas de los países de la región ascendieron desde US\$ 15 200 millones en 1970, a US\$ 53 200 millones en 1978 y a US\$ 94 200 millones en 1980. El incremento en los dos últimos años fue muy significativo -33% anual- sólo comparable a las tasas registradas en los años 1973 y 1974, ante los importantes aumentos en los precios del petróleo. (Véase Cuadro 1).

Cuadro 1

EXPORTACIONES TOTALES Y DE MANUFACTURAS^{a/}

(Cifras en miles de millones de dólares corrientes fob)

	1961	1965	1970	1975	1978	1979	1980
<u>I. Exportación total b/</u>	<u>8.0</u>	<u>11.2</u>	<u>15.2</u>	<u>38.9</u>	<u>53.2</u>	<u>71.0</u>	<u>94.2</u>
ALADI	7.3	9.4	12.6	32.2	44.6	62.1	83.4
Grupo Andino	(3.5)	(4.4)	(5.4)	(14.9)	(16.9)	(24.7)	(32.6)
MCCA	0.4	0.8	1.1	2.3	4.1	4.6	4.7
Caribe	0.3	0.8	1.1	3.2	3.5	2.8	4.4
Otros	-	0.2	0.4	1.2	1.0	1.5	1.7
<u>II. Exportación manufacturas</u>	<u>0.6</u>	<u>0.9</u>	<u>2.3</u>	<u>6.9</u>	<u>13.7</u>	<u>17.2^{b/}</u>	<u>20.0^{d/}</u>
ALADI	0.5	0.7	1.7	5.5	11.9	15.0	17.3
Grupo Andino	(-)	(0.1)	(0.1)	(0.6)	(1.1)	(1.7)	(1.9)
MCCA	0.1	0.1	0.3	0.6	1.0	1.2	1.3
Caribe	-	0.1	0.3	0.6	0.6	0.7	0.8
Otros	-	-	-	0.1	0.2	0.2	0.6
<u>III. Exportación manufacturas intrasubregión c/</u>	<u>0.2</u>	<u>0.3</u>	<u>0.7</u>	<u>2.6</u>	<u>4.0</u>	<u>5.3^{d/}</u>	
ALADI	0.1	0.2	0.5	2.0	3.2	4.4	
MCCA	0.1	0.1	0.2	0.5	0.7	0.9	
Caribe	-	-	-	0.1	0.1	0.2	

Fuente: "América Latina y el Caribe: Exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978" (E/CEPAL/L.235, 30 de diciembre de 1980).

"Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina" (Nos 309/310 y 333).

a/ El término manufacturas incluye a las semimanufacturas conforme a la clasificación de la UNCTAD.

b/ 23 países: 11 de ALADI; 5 de MCCA; 4 del Caribe (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago); y, Haití, Panamá y República Dominicana.

c/ No se consideran las exportaciones de cada una de las subregiones a los demás países latinoamericanos. En consecuencia, refleja sólo parte del comercio de manufacturas dentro de la región.

d/ Estimación.

En el año de 1980, las exportaciones alcanzaron valores similares, tanto para los países petroleros como para los países no exportadores de petróleo.^{1/} Desde otro punto de vista, los tres países mayores de la región -Argentina, Brasil y México- exportaron el equivalente al 47% del total y, si a ellos se suma Venezuela, que junto con Brasil son los principales exportadores de la región, se observa que los cuatro países realizaron prácticamente el 70% de toda la exportación latinoamericana.

b) El dinamismo de las exportaciones de manufacturas

El incremento de las exportaciones de manufacturas ha sido más importante aún que el aumento destacado anteriormente para el conjunto de las ventas de la región en el exterior. Esto ha determinado que la participación de las manufacturas dentro del total de las exportaciones de la región se ha incrementado de manera significativa en el decenio recién pasado.

Al empezar la década de los sesenta las exportaciones de manufacturas llegaban a los US\$ 600 millones, éstos es, uno de cada quince dólares exportados era de bienes industrializados. Diez años más tarde, se exportaron manufacturas por US\$ 2 300 millones, lo que significaba uno de cada seis dólares vendidos en el exterior. En 1978, último año para el cual se dispone de cifras detalladas de los intercambios, se comprueba que las exportaciones de la industria latinoamericana llegaron a US\$ 13 700 millones, es decir, que uno de cada cuatro dólares correspondía a ventas de bienes manufacturados. De mantenerse esta última relación en el año 1980, se podría estimar que las exportaciones de la región en bienes industrializados habrían alcanzado los US\$ 20 000 millones, al empezar la década de los ochenta.^{2/} (Véase Cuadro 2).

La importancia relativa de los tres países mayores -esto es, Argentina, Brasil y México- en el total de las ventas de manufacturas de la región es mayor aún que en el caso del conjunto de las exportaciones puesto que dichos países superan el 70% de dicho total. Cabe mencionar que este porcentaje es mayor al observado al empezar los dos decenios anteriores cuando registraron una importancia relativa superior al 60%. Por su parte, los países medianos -Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela- tienden a mantener una participación del orden de un 12% y los países centroamericanos y los demás países de menor desarrollo presentan sendos valores en torno a un 8%, con tendencia declinante respecto de los comienzos de las décadas pasadas.

Cuadro 2

ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

(Cifras en millones de dólares corrientes y en porcentajes)

	1965	1970	1975	1978	1979 _{a/}
<u>Total exportaciones b/</u>	<u>11 168</u>	<u>15 186</u>	<u>38 942</u>	<u>53 246</u>	<u>69 996</u>
<u>Total manufacturas c/</u>	<u>944</u>	<u>2 294</u>	<u>6 909</u>	<u>13 735</u>	<u>17 100</u>
Alimentos, bebidas y tabaco	198	434	956	2 460	2 900
Otras industrias, bienes de consumo no durables	174	462	1 578	3 315	4 000
Bienes intermedios	476	982	2 432	4 173	5 100
Metalmecánicas	96	407	1 917	3 755	5 100
<u>Total manufacturas</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Alimentos, bebidas y tabaco	21.0	18.9	13.8	17.8	17.0
Otras industrias, bienes de consumo no durables	18.4	20.1	22.8	24.2	23.5
Bienes intermedios	50.3	42.8	35.2	30.4	29.8
Metalmecánicas	10.2	17.7	27.7	27.5	29.8
<u>Total manufacturas</u>	<u>100.0</u>	<u>245</u>	<u>732</u>	<u>1 455</u>	<u>1 811</u>
Alimentos, bebidas y tabaco	100.0	219	483	1 242	1 465
Otras industrias, bienes de consumo no durables	100.0	266	907	1 905	2 299
Bienes intermedios	100.0	206	511	877	1 071
Metalmecánicas	100.0	424	1 997	3 911	5 313

Fuente: "América Latina y el Caribe: Exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978" (E/CEPAL/L.235, 30 de diciembre de 1980).

a/ Estimación.

b/ 23 países: 11 de ALADI; 5 del MCCA; 4 del Caribe (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago); y, Haití, Panamá y República Dominicana.

c/ El término manufacturas incluye a las semimanufacturas conforme a la clasificación de la UNCTAD. En los datos por grupos de producto no se incluye Haití, el cual sí se incluye en el total de manufacturas.

c) La importancia de las manufacturas en las exportaciones de cada país

Es importante considerar el significado relativo que presentan las exportaciones de manufacturas dentro del conjunto de las exportaciones de cada uno de los países considerados individualmente. En esta perspectiva se comprueba la importancia creciente de los bienes industrializados en el total de las ventas externas para prácticamente todos los países examinados, si se comparan los resultados logrados en la década recién pasada con los del decenio de los sesenta. La única excepción sería el caso de Paraguay, al cual podría agregarse la situación de Bolivia y Venezuela debido a su muy lento e irregular crecimiento relativo.

La participación de las manufacturas dentro del total de las exportaciones, para los veintidos países estudiados, se podría resumir de la siguiente manera:

- en dos países, Barbados y Jamaica: superior a 60%;
- en dos países, Uruguay y Brasil: 45%;
- en dos países, Argentina y México: 35%.
- en diez países, Costa Rica, Paraguay, El Salvador, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Chile, Ecuador, Nicaragua y Colombia en torno al 20%;
- en cinco países, Perú, Bolivia, Panamá, Guyana y Trinidad y Tabago: en torno al 6%;
- en un país, Venezuela: menos del 2%.

Como se puede observar, las cifras elaboradas muestran que son tres países de menor desarrollo los que presentan la mayor ponderación de bienes industriales en su canasta exportadora. Sin embargo, es preciso destacar que la principal exportación de bienes industrializados de Barbados corresponde a operaciones de maquila, la de Jamaica es la alumina, un producto con muy bajo grado de elaboración y, en el caso de Uruguay, la mitad de sus exportaciones corresponde a bienes intermedios. Después de estos tres países de menor desarrollo son los tres países de mayor desarrollo de la región que presentan la participación más elevada de productos manufacturados dentro del total de sus exportaciones. A continuación se registra un grupo de diez países con una participación de las manufacturas del orden del 20%, encabezados por Costa Rica. Los restantes países presentan una baja importancia relativa de los bienes industriales; sin embargo, es necesario tener presente que, al menos en los casos de Bolivia, Perú y Venezuela, se han registrado importantes aumentos en las exportaciones no tradicionales en 1979 y 1980 lo cual, con seguridad, traerá como consecuencia un incremento en la importancia de las manufacturas en el comercio de exportación de dichos países.

En resumen, se puede destacar que las exportaciones de bienes industriales han venido adquiriendo una

importancia creciente en la estructura de las ventas externas de la región y que, para la gran mayoría de los países, representan una parte significativa de sus exportaciones mundiales.

d) El destino de las exportaciones

Las exportaciones latinoamericanas continúan orientadas de manera principal al mundo desarrollado. Sin embargo, en la década recién pasada se observa un aumento significativo hacia los países en desarrollo y, muy especialmente, dentro de la propia región. Las ventas en los países latinoamericanos han llegado a representar cifras cercanas a un 20% y, al resto de los países de la periferia, algo menos de un 5%.

Para las manufacturas, el mercado regional tiene mayor importancia que para el conjunto de las exportaciones puesto que es posible estimar que uno de cada tres dólares está destinado a los demás países latinoamericanos. Es preciso destacar que esta proporción es mayor aún en el caso de los bienes de más rápido crecimiento, como son los de la industria metalmecánica, los cuales se venden en un 40% dentro de la región. De otro lado, es de interés resaltar que para los países centroamericanos su propio mercado es el destinatario de aproximadamente un 80% del total de sus ventas de manufacturas. (Véanse los Cuadros 1 y 2). En todo caso, es importante tener presente que la región considerada en su conjunto constituye el principal mercado para las manufacturas latinoamericanas, superando a los Estados Unidos y más que duplicando la participación de los países de las Comunidades Europeas.

e) Los cambios en la estructura de las exportaciones

La expansión de las ventas en el exterior de la región se ha presentado en todos los grupos de productos analizados. Sin embargo, dicha expansión se ha traducido en un importante cambio en la estructura de las exportaciones de bienes elaborados. Los cambios más intensos se han generado en las industrias de bienes intermedios y en las de bienes metalmecánicos. El signo del cambio es, sin embargo, en sentido opuesto. (Véase el Cuadro 2).

En efecto, los bienes intermedios representaban a mediados del decenio de los sesenta la mitad de las exportaciones de manufacturas. Esta participación ha venido disminuyendo de manera regular para llegar a representar sólo un 30% en los años recientes. Por su parte, los bienes metalmecánicos han mostrado el mayor dinamismo de todos los bienes manufacturados al alcanzar un volumen de ventas similar al de los productos intermedios (US\$ 5 100 millones); ésto se ha traducido en un incremento en su participación relativa desde un 10% a un 30% del total de los productos industrializados. Es de destacar los importantes niveles alcanzados por el material de transporte

y la maquinaria no eléctrica.

Los bienes de consumo no duraderos (distintos de los alimenticios) presentan, también, un persistente aumento en su importancia relativa, en los últimos quince años. Los US\$ 4 000 millones registrados en 1979, representan casi un cuarto del total de las ventas de manufacturas luego de significar menos de 20% en 1965. Por su parte, de igual modo que los bienes intermedios, aunque con alguna recuperación en los últimos años examinados cuando se alcanzó hasta US\$ 2,900 millones, los bienes de consumo representados por los alimentos, bebidas y tabacos han descendido en importancia relativa dentro del conjunto de las exportaciones de manufacturas, constituyendo el último lugar entre los cuatro grupos de productos analizados.

f) Las exportaciones y sus plazos de venta

Desde el punto de vista de los objetivos del presente trabajo, es de especial interés profundizar en la composición de las exportaciones de manufacturas puesto que la naturaleza de los bienes determina, en buena medida, las necesidades de financiamiento. Como es sabido, el volumen de recursos necesarios para apoyar las exportaciones depende no sólo del nivel de las ventas al exterior sino que de las condiciones y, muy particularmente, de los plazos en que se realizan dichas ventas en el mercado internacional.

A este respecto, es preciso señalar que no existen estudios que presenten los intercambios agrupando las mercaderías en función de sus condiciones de venta. Sin embargo, a partir de los antecedentes anteriores es posible avanzar una apreciación tentativa de la composición de las ventas latinoamericanas de acuerdo a los plazos en que normalmente se realizan las operaciones correspondientes. El resultado de este ejercicio enseña que, aproximadamente, dos terceras partes de las exportaciones de bienes industrializados corresponden a operaciones de corto plazo, a un año o menos de crédito, considerando incluso operaciones prácticamente de contado. En este grupo sobresalen los alimentos y algunos bienes intermedios tales como los productos químicos y plásticos y determinados bienes de consumo como ser los textiles. De otro lado, el tercio restante de exportaciones de bienes manufacturados se venden a plazos superiores a un año, destacándose los productos básicos de hierro y acero, las industrias metálicas, el material de transporte, la maquinaria no eléctrica y la maquinaria eléctrica. Entre estos tres últimos grupos se encuentran las exportaciones que se realizan a más largo plazo, ésto es, sobre la base de créditos de tres o más años. Es de insistir en lo tentativo de las cifras anteriores considerando el grado elevado de agregación de las categorías de productos consideradas lo que esconde situaciones de productos individuales muy

distintas dentro de una misma categoría así como la dificultad evidente que surge del hecho que una misma mercadería no siempre se vende en iguales condiciones de crédito, ni siquiera para el caso de un mismo país exportador.

No obstante las limitaciones anteriores, es importante destacar que los productos que más dinamismo han demostrado en los años pasados y de los que puede esperar un más fuerte crecimiento en el futuro, son los que requieren plazos más largos de financiamiento para viabilizar sus exportaciones.

g) Algunas características de las exportaciones en el futuro

Con el objeto de completar el examen de las exportaciones de la región se presentan, en los párrafos siguientes, algunas características que podrían esperarse sobre el futuro de las mismas. Es fundamental destacar que dichas características surgen de estimaciones de carácter normativas, ésto es, no representan una mera proyección de tendencias del pasado sino que reflejan además, determinados requisitos que las exportaciones latinoamericanas deberían alcanzar si se postula determinados objetivos de crecimiento que consideren las necesidades de ocupación y de reducción de la extrema pobreza y que contemplen las limitaciones que implica el estrangulamiento externo.^{3/}

De un examen como el anterior se desprende que las exportaciones de bienes manufacturados deben desempeñar, en los próximos años, un papel fundamental en el desarrollo del sector externo y, por lo tanto, en el ritmo de crecimiento económico de la región. Las ventas de manufacturas en el exterior deben aumentar de manera significativa su participación en la estructura de las exportaciones totales de la región durante la presente década.

Es igualmente necesario resaltar la importancia fundamental que debe desempeñar el mercado regional en la materialización de características anteriores. Esta importancia creciente del mercado regional sería tanto para el conjunto de las exportaciones pero más significativa aún sería para las ventas de manufacturas en el exterior. De otro lado, se debe destacar, además, que lo anterior debería traducirse en que una proporción creciente del abastecimiento latinoamericano se realizaría con bienes industrializados de la propia región.

De acuerdo a este último, se estaría en presencia de un avance de importancia en la atenuación de la asimetría que presenta el comercio internacional de la región -importaciones mayoritariamente de manufacturas y exportaciones mayoritariamente de primarios- la cual ha constituido un factor fundamental en el estrangulamiento de su sector externo.

En resumen, las características descritas demuestran las tendencias principales que deberían seguir las

exportaciones regionales para alcanzar determinados objetivos necesarios para lograr un adecuado desarrollo en los próximos años: cada vez una mayor participación de las manufacturas y cada vez una mayor importancia del mercado latinoamericano tanto en el destino así como fuente de abastecimiento de bienes industrializados.

h) Las tendencias de las exportaciones y algunas consideraciones sobre su financiamiento

Las características descritas precedentemente tienen efectos sobre el financiamiento de las futuras exportaciones latinoamericanas que es de importancia resaltar.

La naturaleza de los bienes cuyas exportaciones deben incrementarse de manera significativa indica que se presentarán mayores exigencias en el área del financiamiento y, también, en materia de seguro de crédito a la exportación. Desde luego, se precisará de crecientes volúmenes de recursos, tanto en moneda nacional como extranjera, y de condiciones más difíciles de obtener, por cuanto se debe hacer frente a una competencia más aguda en materia de tasas de interés y, además, entre otras condiciones, a una necesidad de disponer de plazos mayores. Esta última exigencia surge no sólo porque los bienes más elaborados se venden a plazos más largos sino que por el hecho de que se requiere financiar un más largo período de producción.

A su vez, el destino creciente de los bienes hacia los países latinoamericanos, y también a otros países de la periferia, plantea exigencias adicionales desde el punto de vista financiero. Como se verá más adelante, los países industrializados ofrecen condiciones más favorables a las naciones en desarrollo llegando, en ciertos casos, a situaciones francamente concesionales ante las cuales es muy difícil competir. Por otro lado, se tratará en parte significativa de un comercio naciente, el cual se desenvolverá en un ambiente de mayor incertidumbre para los créditos que se concedan. Esto exige adecuados sistemas de seguro o de garantía para el crédito a la exportación los cuales, por su naturaleza, no son fáciles de establecer o desarrollar en los países de incipiente exportación manufacturera.

Si se observa la evolución futura de las exportaciones desde el punto de vista de sus efectos sobre la balanza de pagos, las características destacadas ponen de manifiesto las mayores exigencias que se generan para un país cuando debe pasar a exportar bienes elaborados de una manera creciente con plazos más largos para los créditos respectivos y con tasas de interés que deben ser de carácter promocional.

La extensión de los plazos que se conceden para cancelar las exportaciones -así como la disminución de la

cuota al contado o la ampliación del período de gracia significa que se presenta un desfase mayor entre el momento que se exporta y el momento en que se recibe el pago por el bien exportado. El crédito al importador significa que una parte del ahorro nacional es transferido al exterior o, en otras palabras, que se realiza una exportación de capital nacional el cual se recuperará sólo cuando se vayan efectuando los pagos respectivos por parte del importador. En general, los países latinoamericanos necesitan "anticipar" los ingresos de divisas generados en sus ventas a plazo, para satisfacer las urgentes necesidades de las mismas, lo cual, en la práctica, se traduce en un nuevo endeudamiento en el mercado financiero internacional. Cuando esta situación se produce, a los efectos propios de todo endeudamiento debe agregarse el hecho que, generalmente, habrá un costo adicional para el país exportador por la diferencial de tasas de interés que se creará pues, lo más probable, es que la tasa de interés de los recursos captados en el mercado internacional sea mayor que la establecida en el crédito a la exportación.

A estos efectos anteriores resulta necesario agregar el impacto sobre la Balanza de Pagos que se genera cuando los bienes exportados contienen insumos importados, puesto que, por lo general, las materias primas o productos intermedios se venden al contado o a plazos más cortos que los bienes con un mayor grado de elaboración. En este caso es posible que sea preciso financiar el pago de la respectiva importación sin haber recibido el ingreso de divisas correspondiente a la venta en el exterior.

En síntesis, la evolución de las exportaciones de manufacturas en los últimos años así como las que sería necesario contemplar para el futuro indican la necesidad creciente de recursos que tendrán los países latinoamericanos para apoyar adecuadamente, desde un punto de vista financiero, el desarrollo de sus exportaciones de bienes manufacturados. En consecuencia, las políticas, instrumentos y organización del financiamiento deberán ocupar una importancia cada vez más relevante dentro de las políticas de promoción de exportaciones de los países de la región.

2. El marco internacional para las exportaciones de manufacturas

Las tendencias descritas en la sección precedente demuestran la importancia fundamental que presentan el aumento y la diversificación de las exportaciones de manufacturas para alcanzar ritmos de crecimiento económico razonablemente satisfactorios para la región. De otro lado, se observa que, para los años inmediatos, la posibilidad de concretar los objetivos anteriores dependerá de manera

de manera principal de la demanda de los países desarrollados y, en menor medida, de la demanda de los países en desarrollo y, en especial, de la de los propios países latinoamericanos. La importancia de estos últimos debería ir creciendo en el tiempo para pasar a ocupar un papel protagónico en el próximo decenio.

Resulta fundamental, por lo tanto, examinar la evolución probable que experimentarán las economías industrializadas y las periféricas en los próximos años así como las características que puede presentar la competencia internacional en el campo de las manufacturas, las cuales afectarán de manera directa las futuras exportaciones de la región.

De los aspectos anteriores se presentan a continuación algunas consideraciones sobre las perspectivas de crecimiento de la economía y del comercio mundial, la importancia del proteccionismo imperante en los países desarrollados, el significado del nuevo orden comercial internacional generado en la Ronda Tokio para las políticas de promoción de los países en desarrollo y, finalmente, se destacan determinadas características que imponen las naciones industrializadas en el financiamiento del comercio internacional.

a) Las perspectivas de la economía y del comercio mundial

Las perspectivas de expansión de la economía mundial y del comercio internacional no son alentadoras, especialmente para los años de inmediato futuro, lo que permite pronosticar tasas de crecimiento inferiores a las registradas en los decenios precedentes.

Proyecciones de Naciones Unidas y del Banco Mundial indican un ritmo de crecimiento anual para las economías desarrolladas de un 2.5%, en el período 1980-1982, y de un 3%, para el decenio de los ochenta. A su vez, la tasa esperada para los países en desarrollo sería de 5%, a la cual contribuirían las naciones exportadoras de petróleo con un 6% y las no exportadoras de combustibles con algo menos del 5%. Si además, se considera que también se espera una expansión relativamente menor de las economías centralmente planificadas, se concluye que el crecimiento de la economía mundial será lento y su producto total aumentaría a un ritmo de 3.5% anual, como promedio, para el decenio.^{4/5/}

De otro lado, como reflejo del lento desarrollo de la economía mundial, también se pronostica un menor crecimiento del comercio internacional. Frente a ritmos de 8% y 6%, anuales, registrados en los decenios de los sesenta y de los setenta, respectivamente, ahora sólo se proyecta un aumento de 4% en el trienio 1980-1982 y de 5% para el resto de la década.^{6/}

Resulta importante destacar que el más lento ritmo de crecimiento esperado corresponde a los países industrializados de cuya demanda depende, de manera importante, la expansión que deben alcanzar las exportaciones de los países latinoamericanos tanto de productos primarios como de manufacturados.

Este hecho resulta fundamental para comprender el esfuerzo que debe realizar la región para alcanzar metas de crecimiento del producto y de su comercio exterior que deberían estar por encima de lo que las tendencias globales señalan como probable, en medio de un escenario internacional de recesión con serios problemas coyunturales y estructurales.

b) El proteccionismo de los países desarrollados

Una de las tendencias de las economías industrializadas que más directamente atentan contra la expansión y diversificación de las exportaciones latinoamericanas es el proteccionismo; su recrudecimiento ha sido una característica de la economía mundial en los últimos años y, lo que es más grave aún, sin perspectivas claras de atenuarse en el futuro próximo.

En efecto, "el proteccionismo de los países desarrollados y su aumento reciente no son hechos aislados o de significación menor sino que están íntimamente relacionados con las orientaciones de política económica de estos países y con la transformación y problemas de la economía mundial".^{7/}

Este proteccionismo es hoy día de carácter global en el sentido que no sólo se imponen restricciones de la naturaleza más diversa a las importaciones de productos provenientes de los países en desarrollo,^{8/} sino que, además, se protegen las producciones nacionales de la competencia de los bienes extranjeros tanto en el mercado propio -mediante diversas políticas internas de precios o de subsidios- como también, en los mercados externos a través de otras subvenciones, dentro de las cuales sobresalen las diversas condiciones de financiamiento que se ofrecen a los importadores, las que llegan a adquirir claras características concesionales, como se expondrá más adelante. Esta acción definida de restricción a las importaciones y de promoción de las ventas en el exterior de los países industrializados no sólo atenta contra las exportaciones sino que, también, contra las producciones de los países en desarrollo en los mercados de sus propios países de origen.

América Latina puede exhibir numerosos casos en que el proteccionismo ha tenido efectos negativos directos en las exportaciones, limitando sus posibilidades de expansión, tanto en productos primarios como en bienes manufacturados. Esta situación es particularmente importante

en el caso de aquellos bienes respecto de los cuales la región -y el mundo en desarrollo- han ido adquiriendo ventajas comparativas en el mercado internacional.^{9/}

De este modo, al lento ritmo de crecimiento de las economías centrales que afecta de una manera general a la evolución de las exportaciones de los países en desarrollo se une una limitación directa, de carácter selectivo, que las afecta hasta llegar, en diversos casos, a la imposibilidad de exportar hacia dichos mercados, todo lo cual dificulta seriamente las posibilidades de cumplir con las metas de desarrollo y del sector externo de los países latinoamericanos.

c) El nuevo orden comercial y el financiamiento de las exportaciones

Los problemas anteriores han sido motivo de numerosos análisis en diversos foros internacionales en los años pasados. El que más interesa destacar en este trabajo es la Ronda Tokio, celebrada en el marco del GATT.^{10/} En este foro se examinaron diversos instrumentos de regulación de las importaciones y de promoción de las exportaciones y se concluyó con un número importante de acuerdos y decisiones sobre los mismos.^{11/} Observados en su conjunto los resultados de estas negociaciones multilaterales y las nuevas prácticas que rigen parte importante del intercambio comercial mundial se puede concluir que, con posterioridad a la Ronda Tokio, ha surgido un nuevo orden comercial internacional.^{12/}

No es del caso analizar en este documento las características y efectos que este nuevo sistema tendrá sobre los intercambios de los países en desarrollo y, en particular, sobre las exportaciones de los países latinoamericanos. Pero sí resulta fundamental destacar, de una parte, que su impacto sobre el proteccionismo sólo se podrá observar en la forma concreta de aplicación de los acuerdos alcanzados y, de otra parte, que las políticas de promoción de exportaciones de los países en desarrollo serán de más difícil aplicación en el futuro, en particular, como consecuencia de disposiciones contenidas en el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, elaborado en la Ronda Tokio.^{13/}

Este último Acuerdo, entre otros efectos, llevará a dar especial relevancia a los instrumentos del financiamiento dentro de las políticas de promoción de exportaciones pues se puede deducir que, dentro de un determinado marco, serán dichos instrumentos los únicos que podrán aplicarse como subsidio a las exportaciones, sin el riesgo que se apliquen derechos compensatorios por su utilización. Esto es, los mecanismos financieros de la promoción de las exportaciones constituirán, bajo determinados

criterios, una excepción al principio central del Acuerdo de no otorgar subvenciones a la exportación. ^{14/}

A estos respectos, el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios contiene disposiciones expresas sobre los créditos de los exportadores y califica las condiciones bajo las cuales dichos mecanismos son considerados subsidios y, por lo tanto, deben eliminarse de las prácticas del comercio internacional y se precisan las circunstancias bajo las cuales pueden ser aplicados. Se considera que un crédito a los exportadores es un subsidio cuando los gobiernos o sus organismos especializados los conceden a tipos de interés "inferiores a aquéllos que tienen que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin (o a aquéllos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los de los créditos a la exportación), o el pago de la totalidad o parte de los costos en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación".

Frente a estas normas, el Acuerdo precisa las condiciones respecto de las cuales la aplicación de estos instrumentos promocionales no se considerarán un subsidio a las ventas en el exterior que debe ser eliminado. La disposición correspondiente señala que "si un signatario es parte en un compromiso internacional en materia de créditos oficiales a la exportación en el cual sean partes por lo menos doce signatarios originarios ^{15/} del presente Acuerdo al 1º de enero de 1979 (o en un compromiso que haya substituido al primero y que haya sido aceptado por estos signatarios originarios), o si en la práctica un signatario aplica las disposiciones relativas al tipo de interés del compromiso correspondiente, una práctica seguida en materia de crédito a la exportación que esté en conformidad con esas disposiciones no será considerada como una subvención a la exportación de las prohibidas por el presente Acuerdo".

El compromiso internacional a que alude el párrafo anterior es una referencia directa a las normas que han convenido los países desarrollados de la Organización de la Cooperación Económica para el Desarrollo (OECD) con el fin de armonizar las condiciones que ofrecerán en materia de créditos a las ventas en el exterior apoyadas por los gobiernos.

En otras palabras, lo acordado en la Ronda Tokio sobre esta materia significa, en la práctica, que los créditos promocionales que se concedan a las exportaciones, por parte de los países industrializados o en desarrollo, no serán considerados como subsidios si sus

condiciones corresponden a las que hayan convenido los países de la OECD. Estas condiciones se examinan en el literal siguiente.

Por otra parte, es importante destacar que el Acuerdo comentado también precisa normas sobre el seguro o garantías a la exportación. En este sentido, se establece que se considera una subvención "la creación por los gobiernos (u organismos especializados bajo su control) de sistemas de garantía o de seguro del crédito a la exportación, de sistemas de seguros o garantías contra alzas en el corte de los productos exportados o de sistemas contra los riesgos de fluctuaciones de los tipos de cambio, a tipos de primas manifiestamente insuficientes para cubrir a largo plazo los costos y pérdidas de funcionamiento de esos sistemas". Se ha precisado, además, que la evaluación de esto último, en principio, sólo se realizará para los contratos que se hayan celebrado después de la entrada en vigor del Acuerdo. A pesar que la norma anterior puede interpretarse como que no sería posible establecer primas promocionales, expresiones como "manifiestamente insuficientes", "largo plazo" y solo "costos y pérdidas" permiten considerar que podrían presentarse primas promocionales para los sistemas de seguros o de garantía a la exportación.

En síntesis, los mecanismos de apoyo financiero a las ventas en el exterior son considerados en el Acuerdo de la Ronda Tokio con una flexibilidad que no se percibe en los otros instrumentos, razón por lo cual, el crédito y los correspondientes mecanismos de seguro y de garantía adquieren especial relevancia en la aplicación futura de las políticas de promoción de las exportaciones.

d) Las condiciones de financiamiento de los países desarrollados

Como consecuencia de la creciente competencia entre los países industrializados por mantener o expandir sus mercados en un marco de recesión de la economía internacional y con el objeto de conservar dicha competencia dentro de límites manejables, dichos países convinieron, en 1978, un acuerdo internacional sobre los créditos a las exportaciones apoyados oficialmente. Este acuerdo establece orientaciones voluntarias sobre tasas de interés mínimas, dentro de plazos máximos, que las partes concederán a sus exportaciones según sean destinadas a países relativamente ricos, intermedios o relativamente pobres. Las condiciones establecidas en aquella oportunidad han sido ligeramente modificadas y, a partir del 1º de julio de 1980, rigen las establecidas en el siguiente cuadro.16/

Cuadro 3

ACUERDO INTERNACIONAL SOBRE CONDICIONES DE LCS
CREDITOS A LAS EXPORTACIONES DE LOS
PAISES DE LA OECD

("Consensus")

Clasificación de países	Plazos y tasas de interés		
	2 a 5 años	5 a 8½ años	8½ a 10 años
Relativamente rico	8.5%	8.75%	No hay
Intermedio	8.0%	8.5%	No hay
Relativamente pobre	7.5%	7.75%	7.75%

Fuente: "The Import-Export Bank: Financing for American Exports".

Como se puede observar, la pauta anterior rige para operaciones entre 2 y 8½ años de plazo, salvo para las exportaciones destinadas a los países relativamente pobres donde el plazo llega hasta los 10 años. No existe, por lo tanto, una orientación explícita para las operaciones de corto plazo (menores de 2 años) ni las de más largo plazo (más de 8½ o de 10 años, según sea el caso).

De otro lado, las tasas de interés son decrecientes según el país de destino de los créditos: disminuyen para los países gradualmente más pobres.

Es importante destacar que, las tasas de interés del acuerdo internacional son notoriamente más bajas que las vigentes en los mercados monetarios nacionales e internacionales lo que configura un financiamiento claramente promocional para las operaciones de exportación a plazo.

No obstante el acuerdo comentado, el decidido apoyo de los países desarrollados hacia sus exportaciones los ha llevado, tanto en materia de financiamiento propiamente tal como en el ámbito del seguro de crédito, a acentuar determinadas prácticas en aplicación desde antes de la adopción de dicho acuerdo, o bien, a crear nuevas modalidades que tiendan a asegurar las corrientes comerciales existentes.

Desde luego, las tasas de interés mínimas expuestas se han transformado de hecho en tasas máximas. Los fondos públicos se destinan de manera creciente a apoyar las exportaciones lo que posibilita a los exportadores para ofrecer cada vez más las tasas de interés del acuerdo y los llamados "créditos mixtos", constituidos con fondos

públicos y privados en los cuales se confunden recursos de ayuda con los de comercio propiamente tal. Estos "créditos mixtos" se han ampliado a prácticamente todos los países desarrollados lo cual permite a uno de ellos ofrecer, por ejemplo, un crédito combinado para financiar la mitad de la operación a 25 años de plazo, 6 años de gracia y 3% de interés anual y, la otra mitad, a 10 años de plazo, con una tasa de interés similar a la del acuerdo de la OECD y con un seguro oficial del crédito a la exportación.^{17/} Si bien la competencia es más intensa en las tasas de interés, también se ablandan los créditos en materia de plazos, cuota al contado y gastos locales. En lo que dice relación con el seguro de crédito a la exportación se han ampliado las coberturas para atender nuevos riesgos tales como los derivados de modificaciones en las paridades cambiarias o de aumentos de costos durante el período de producción.

Este ablandamiento en las condiciones de los créditos a las exportaciones que ofrecen los países centrales provoca efectos contradictorios en los países en desarrollo: de un lado, como importadores, reciben recursos subsidiados en cuanto a tasas de interés y en plazos mayores;^{18/} de otro lado, como exportadores o productores, encuentran una competencia en condiciones muy difíciles de hacer frente. Como se ha explicado anteriormente, estas prácticas de los países industrializados no sólo desplazan a los exportadores de los países periféricos en los mercados internacionales sino que atentan contra las producciones en el mercado de su propio país de origen.

En todo caso, es importante destacar que las condiciones para los créditos a las exportaciones que establezcan los países desarrollados, sea mediante acuerdos como el de los países de la OECD o a través de otras modalidades, resultan decisivos para las exportaciones de los países de la periferia pues determinan, en la práctica, el marco de las condiciones que deben estar en capacidad de ofrecer para poder competir razonablemente en el comercio internacional.

e) Algunos efectos de las condiciones imperantes en el financiamiento de las exportaciones

Al observar las condiciones imperantes en materia de créditos a las exportaciones acordadas por los países de la OECD -y con mayor razón si se consideran las que individualmente aplican determinadas naciones industrializadas con caracteres concesionales- se concluye que las políticas de promoción de exportaciones de los países latinoamericanos deben hacer frente, en sus apoyos financieros, a un doble desafío: por una parte, deben adecuarse a las exigencias naturales que se derivan de pasar de una estructura de exportaciones, con bienes que en su

mayoría se venden al contado o a plazos breves, a otra composición donde las exportaciones que se realizan a plazos medios o largos pasan a ocupar una significación relevante; y, por otra parte, deben responder satisfactoriamente a las exigencias propias de la coyuntura internacional que lleva a enfrentar condiciones de competencia que se pueden estimar excepcionales, dentro de las cuales sobresalen las tasas de interés que se aplican a los créditos a las exportaciones.

Para hacer frente a una rápida expansión de las ventas en el exterior a plazos más largos resulta indispensable disponer, especialmente, de un creciente volumen de recursos que permitan ofrecer condiciones de financiamiento de competencia internacional, de sistemas ágiles y completos que garanticen adecuadamente los créditos inherentes a la exportación y una infraestructura institucional financiera con capacidad para actuar dinámicamente en la captación y concesión de los recursos necesarios -particularmente para las operaciones de mediano y largo plazo- y en la promoción de las exportaciones correspondientes.

Las condiciones imperantes en materia de apoyos financieros a las ventas en el exterior en el concierto internacional acentúan más aún las exigencias anteriores y ponen de manifiesto las importantes restricciones que, en este campo, deben superar los países latinoamericanos para aumentar y diversificar las exportaciones de bienes y servicios.

Así, por ejemplo, si se consideran las condiciones acordadas por los países desarrollados de la OECD para los créditos a las exportaciones y, específicamente, las tasas de interés y se comparan con las vigentes en el mercado financiero internacional (Libor o prime rate de Estados Unidos) se comprueba que estas últimas son de un orden del doble de las aprobadas para las operaciones de ventas en el exterior. Esta diferencia es muy superior a la que normalmente ha existido entre ambas tasas de interés, sobre todo, si se toman en cuenta los niveles absolutos que han alcanzado en el curso de 1981.

Como es fácil comprender, a una mayor diferencia entre la tasa de interés de los créditos a las exportaciones y la vigente para otras operaciones en el mercado financiero obliga a los países a un esfuerzo mayor para sostener y expandir las exportaciones que se venden a plazo. Este esfuerzo está, a su vez, en relación directa a los plazos más largos en que se realicen las correspondientes operaciones de venta en el exterior.

Mediante un sencillo ejemplo se puede ver la enorme importancia que presentan las diferencias apreciables de tasas de interés que se registran en la actualidad,

así como los plazos de venta de las operaciones correspondientes.

Considérese:

Valor de exportación	US\$ 100 millones
Cuota al contado	20 millones
Venta a crédito	80 millones
Plazos del crédito	2, 5 y 8 años
Vencimientos (anuales)	2, 5 y 8 cuotas iguales
Tasas de interés (anuales)	8%, 12% y 16%

A continuación se resumen los resultados de este ejercicio desde el punto de vista de los diferentes valores de los intereses que se generan en una hipotética operación de exportación que se efectúa de acuerdo a los datos y alternativas anteriores.

Cuadro 4

VALOR DE LOS INTERESES DE UN CREDITO A LA EXPORTACION SEGUN DIFERENTES ALTERNATIVAS DE TASAS DE INTERES Y DE PLAZOS

(Cifras en millones de dólares)

Plazos	Tasas de interés		
	8%	12%	16%
2 años	9.6	14.4	19.2
5 años	19.2	28.8	38.4
8 años	28.8	43.2	57.6

Si se tiene en consideración que la tasa de interés de un 8% refleja en forma aproximada el nivel vigente para los créditos a las exportaciones y la de 16% resulta de un orden de magnitud parecido a las tasas de interés existentes en los mercados financieros internacionales, se puede apreciar claramente la importancia decisiva que resulta poder ofrecer una tasa competitiva en el crédito que se debe otorgar para concretar una exportación a plazo y, al mismo tiempo, el esfuerzo que necesita realizar el exportador para efectuar la operación correspondiente.

Mirado el resultado desde el punto de vista del importador el aumento que experimenta el valor de su compra de US\$ 100 millones, en una operación de 2 años, es de US\$ 9.6 millones (US\$ 19.2 millones menos

US\$ 9.6 millones) según la tasa de interés sea a un 8% o a un 16%. Si la operación es a 8 años plazo, dicho aumento es de US\$ 28.8 millones para la misma importación (US\$ 57.6 millones menos US\$ 28.8 millones).

Al examinar los resultados anteriores desde el punto de vista del exportador se puede concluir que, para competir en una operación como la descrita, debe estar en capacidad de poder ofrecer condiciones tales, en materia de pago de intereses, que representan conceder un subsidio en favor del importador de US\$ 9.6 millones, en una venta a 2 años plazo, o de US\$ 28.8 millones, en el caso que la operación sea a 8 años plazo.

Cuando se producen diferencias tan apreciables en las tasas de interés, como las que se observan en la actual coyuntura del mercado mundial, resulta fácil comprender el esfuerzo que deben realizar los países en desarrollo que no cuentan con recursos adecuados, no poseen una infraestructura financiera sólida ni tienen acceso fácil a las fuentes internacionales para poder apoyar promocionalmente sus exportaciones de manufacturas.

En estas circunstancias, los apoyos a las ventas en el exterior en el campo del financiamiento quedan limitados a las posibilidades que presenta el presupuesto fiscal o los recursos de los bancos centrales y, si se recurre al exterior, se deben asumir los costos de las elevadas tasas de interés que no se recuperarán sino parcialmente pues los exportadores están obligados a ofrecer las condiciones preferenciales que rigen para los créditos a las exportaciones en el mercado mundial.

En cualquier caso, diferencias tan grandes en las tasas de interés traen repercusiones importantes no sólo en las condiciones de competencia como las señaladas más arriba sino que llevan a analizar la asignación misma de los recursos para el desarrollo. Resulta inevitable examinar con profundidad el uso de los ahorros nacionales que representa necesariamente toda exportación, sobre todo cuando se realiza en condiciones de mediano o largo plazo, y las diferentes alternativas de inversión que pueden presentarse para la utilización de tales ahorros.

CAPITULO II

LOS SISTEMAS PROMOCIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

El objeto de este capítulo es presentar el conjunto de instrumentos que conforman los sistemas o regímenes promocionales en el campo financiero con que cuentan los países latinoamericanos para respaldar la expansión y diversificación de sus exportaciones de bienes manufacturados o no tradicionales y de servicios. Es decir, son motivo del presente examen aquellos sistemas de apoyo financiero a las exportaciones que ofrecen condiciones especiales destinadas a permitirles competir adecuadamente en el mercado internacional. Se excluyen, por lo tanto, los mecanismos del mercado financiero nacional e internacional que operan bajo condiciones regulares y que pueden ser utilizados indistintamente para financiar las ventas en el exterior, o bien, cualesquier otro tipo de operación.

Se examinará la situación actual tanto de los sistemas promocionales de financiamiento propiamente tal como los del seguro de crédito a las ventas en el exterior.^{19/} Se considerarán los regímenes nacionales, sub-regionales y regionales existentes en América Latina.^{20/} La descripción se referirá a los instrumentos más importantes y, a su vez, en cada uno de ellos a los elementos que se estima de mayor relevancia para reflejar la gama de disposiciones que se utilizan en el continente en estas materias.

En el campo del financiamiento se tendrán en consideración los mecanismos que se utilizan para apoyar las operaciones de preembarque y las de postembarque y, entre estas últimas, los instrumentos de respaldo según las ventas en el exterior sean a corto, mediano o largo plazo. Se presentará la situación tanto en lo que dice relación con las ventas de mercaderías como, cuando sea el caso, la situación de las exportaciones de servicios. Los elementos que se presentarán, aparte del examen de la organización institucional, serán las operaciones elegibles, las fuentes de los recursos, las tasas de interés, monto de cobertura, los plazos y las garantías que se exigen

para el uso de los fondos promocionales. Para cada una de estas variables se expondrán los criterios principales que emplean los organismos correspondientes para su aplicación. En el área del seguro de crédito a las ventas en el exterior se considerarán tanto los riesgos políticos y extraordinarios como los riesgos comerciales inherentes a las operaciones de crédito a la exportación. En forma similar a los mecanismos del financiamiento se presentarán las características principales de la organización institucional y se examinarán los siguientes elementos: tipos de riesgos que se cubren, primas, coberturas, plazos y países de destino de la exportación susceptibles de ser asegurados. Respecto de estas variables se mencionarán, también los criterios más relevantes que se observan para definir su aplicación.

Con la exposición presentada de la manera descrita, se pretende proporcionar una visión global, que sea un reflejo del conjunto de los sistemas preferenciales vigentes en la región, sin caracterizar a ninguno de ellos en particular. Por esta razón los elementos que se estudian no están presentes, necesariamente, en todos los regímenes en aplicación.

Una descripción de los instrumentos principales de apoyo financiero que utiliza cada país así como los organismos regionales correspondientes se exponen en el Anexo I de este documento. 21/ 22/

En una primera sección del presente capítulo, se hará una apreciación sobre determinadas características de orden general que presentan los sistemas en aplicación. Luego, se examinarán los instrumentos principales que conforman los regímenes promocionales de financiamiento vigentes y, finalmente, en una tercera sección se entregará un análisis similar para los mecanismos de seguro de crédito a la exportación.

1. Una apreciación global

Desde hace dos décadas, en forma paralela al inicio de su proceso de integración económica, los países latinoamericanos empezaron a hacer explícitos los objetivos de promoción de sus exportaciones de manufacturas y a aplicar mecanismos especiales que contribuyen a expandir y diversificar las ventas de bienes industrializados en el exterior.

El financiamiento y el seguro de crédito a la exportación, desde un principio, han formado parte del conjunto de los instrumentos de promoción de las exportaciones aplicados por los países de la región. Sin embargo, la utilización de estos mecanismos como sistema preferencial se ha limitado a un número más bien reducido de países.

El desarrollo reciente presenta una situación especial pues, de un lado, se puede observar que dos países, respondiendo a nuevas orientaciones en sus políticas económicas generales, han suprimido los financiamientos especiales que concedían a sus exportaciones no tradicionales, en cambio, los demás países han perfeccionado sus regímenes, mejorando los mecanismos existentes o creando otros apoyos, ya sea en el área del financiamiento o en la del seguro de crédito, adaptándolos tanto a las nuevas estructuras y dinamismo que presentan sus exportaciones como a los exigentes desafíos que plantea la competencia internacional.

a) Características generales de los sistemas promocionales

Se pueden caracterizar los regímenes promocionales de financiamiento como el conjunto de medidas especiales de carácter preferencial que han adoptado los países, o determinados organismos latinoamericanos, para promover las exportaciones no tradicionales. Estas medidas y sus correspondientes condiciones distinguen entre las actividades productoras de bienes o de servicios que se venden en el exterior, a las cuales se aplican dichas medidas en forma exclusiva, y aquéllas que efectúan sus operaciones para el mercado nacional, las cuales no pueden acogerse a sus beneficios. Los sistemas adquieren el carácter de promocional o preferencial puesto que el costo de los servicios -o sea, la tasa de interés o las primas respectivas, según sea el caso- y las demás condiciones del crédito o de su seguro resultan, para las exportaciones, más favorables que las que corresponderían si las operaciones fueran referidas a mercaderías que se produjeran y vendieran en el mercado interno. Es fundamental destacar que, normalmente, estas características especiales se aplican con el fin de colocar al exportador latinoamericano en condiciones similares de competencia financiera respecto de los exportadores del resto del mundo. En este sentido, el objetivo de los sistemas promocionales es, básicamente, el de nivelar la capacidad de competir de la exportación de la región en los mercados internacionales y no el de establecer apoyos que vayan más allá de las condiciones que se ofrecen en dicho mercado.

Todos los sistemas establecen como objetivo de su aplicación la promoción de las exportaciones no tradicionales a fin de expandir y diversificar sus ventas en el exterior. Los bienes sujeto de la promoción se definen, en algunos países, como no tradicionales o, en otros, como manufacturados; en general, se cubren todos los productos excepto los primarios de exportación tradicional. En determinados países, también se apoyan los servicios;

en un principio, los seguros y fletes nacionales y, más recientemente, otros servicios de venta de los productos y, también, servicios tecnológicos, como son los de ingeniería, consultoría, construcción, etc.

Cabe mencionar que en dos países existen, en los mismos organismos financieros establecidos para promover las exportaciones, dos programas destinados a apoyar, en un caso, la sustitución de importaciones (México), y, en el otro, el turismo (Colombia).

Mediante los sistemas promocionales los países persiguen, al mismo tiempo, objetivos más generales que los descritos, dentro de los cuales se destacan el aumento en el empleo, el fortalecimiento de la balanza de pagos y el crecimiento del producto interno bruto. En el caso del sistema de la Corporación Andina de Fomento se define, además, como objetivo específico el fortalecimiento de la integración subregional, mediante el financiamiento del comercio de sus países miembros.

Los regímenes promocionales procuran dar una asistencia financiera global a las exportaciones. Por ello, sus instrumentos cubren, generalmente, el área del financiamiento propiamente tal y el campo del seguro de crédito a las ventas en el exterior aunque, como se verá más adelante, no siempre es así y existen países donde sólo disponen de uno de ambos sistemas. Por su parte, los mecanismos de garantía son de muy escasa utilización en la región.

A su vez, los sistemas promocionales de financiamiento cubren regularmente tanto las etapas de producción de los bienes o de preparación de los servicios sujetos a futura venta en el exterior como la venta de los productos o de los servicios al exterior; en este último caso, se apoya la venta a corto, mediano o largo plazo. Por su parte, los mecanismos del seguro de crédito cubren tanto los riesgos políticos y extraordinarios como los riesgos comerciales derivados de los créditos a las exportaciones.

Los regímenes promocionales se caracterizan, además, por disponer de una administración especial cuya responsabilidad corresponde a entidades ad-hoc creadas específicamente para atender estas funciones, o bien, a instituciones existentes a las cuales se les ha asignado la tarea de administrar los sistemas respectivos. En el caso del financiamiento propiamente tal, todos los países han entregado su administración a entidades estatales, sin perjuicio de la participación de los organismos financieros privados en la operación directa con los exportadores. En la mayoría de los países se han creado fondos especiales para la promoción o el financiamiento de las exportaciones. En otros casos son directamente los bancos centrales los que establecen mecanismos de apoyo

financiero a las ventas en el exterior, mediante el recuento de los documentos generados en estas operaciones. En general, estos fondos tienen una gran autonomía para dar cumplimiento a sus funciones, a pesar que casi todos ellos están adscritos a otras instituciones gubernamentales.

En el caso del seguro de crédito, la responsabilidad es compartida pues, de una parte, el Estado es quien asume y, en algunos casos, opera directamente los riesgos políticos y extraordinarios y, de otra parte, las compañías privadas son responsables y operan los riesgos comerciales.^{23/} En algunos países, estas mismas compañías también operan los riesgos políticos y extraordinarios actuando, para estos efectos, por cuenta del Estado.

b) La situación de los apoyos financieros en los países latinoamericanos

En general, se puede señalar que los instrumentos y las modalidades que utilizan los sistemas promocionales del financiamiento, incluido el seguro de crédito, están en función del nivel y de la estructura de las exportaciones del país respectivo. En otras palabras, a un mayor valor y diversificación de los bienes y servicios exportables, los regímenes promocionales tienden a disponer de un instrumental más completo y de modalidades más amplias para conceder sus apoyos.

Es importante tener presente que tal observación se da en el contexto de una decisión gubernamental de conceder un apoyo preferencial a la expansión y diversificación de las exportaciones de manufacturas y de servicios. De igual modo, la estimación formulada debe considerarse en términos de mecanismos diversos que dan respuestas específicas a las situaciones particulares de cada país. De ninguna manera significa que ante un mismo desafío exista, por parte de todos los países que poseen sistemas promocionales, una respuesta idéntica. En ciertas circunstancias existe una respuesta similar pero, en otras, no.

De acuerdo a la existencia o no de regímenes especiales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación, se presentan en la región cuatro distintas situaciones:

i) hay países donde existen regímenes promocionales para el financiamiento y, además, se dispone de mecanismos especiales de seguro de crédito a la exportación; es decir, países que cuentan con los mecanismos básicos para otorgar a sus exportaciones de manufacturas un apoyo financiero global. Cabe destacar que en esta situación sólo se encuentran seis países: los tres países más desarrollados de la región -Argentina, Brasil y México-

y los tres países mayores del Grupo Andino -Colombia, Perú y Venezuela-;

ii) un segundo grupo de países dispone solamente de un sistema promocional de financiamiento a las exportaciones sin contemplar, conjuntamente, un mecanismo de seguro de crédito. Esta situación se presenta, por ejemplo, en Bolivia y el Ecuador. En este caso, los exportadores no cuentan con mecanismos de asistencia que les permitan ofrecer condiciones preferenciales de crédito a sus compradores pero no disponen de instrumentos que aseguren los riesgos involucrados en dichos créditos;

iii) Uruguay da lugar a una tercera situación al disponer solamente de un sistema de seguro de crédito a la exportación. En otras palabras, si bien los exportadores no cuentan con un mecanismo promocional para satisfacer sus necesidades de financiamiento, disponen de un instrumento que les permite garantizar los créditos que han concedido en sus ventas en el exterior y ampliar su capacidad de endeudamiento frente a la banca comercial, a la cual deben recurrir obteniendo las mismas condiciones financieras que las de un productor que vende en el mercado nacional; 24/

iv) finalmente, hay un grupo de países -el más numeroso- donde no se cuenta con un apoyo financiero especial para las exportaciones pues no existen sistemas promocionales de financiamiento ni tampoco de seguro de crédito. 25/ En esta situación se encuentra Chile, Paraguay, las naciones centroamericanas y la mayoría de los países del Caribe. En este caso los exportadores que necesitan financiamiento para producir bienes destinados a la exportación y, luego, para descontar los documentos generados por las ventas en el exterior disponen de las mismas fuentes y condiciones financieras que los productores que operan para el mercado interno. A su vez, la falta de un mecanismo de seguro de crédito limita el acceso al mercado financiero, pues sólo pueden hacerlo en función de su propia capacidad de endeudamiento. Como es fácil comprender, esto restringe, además, las posibilidades de competir en cuanto a los plazos de los créditos que puedan conceder a los compradores en el extranjero; en otras palabras, a los exportadores que no cuentan con ningún apoyo financiero promocional les resulta muy difícil realizar operaciones que no sean de corto plazo.

Si se observa esta situación desde otro ángulo se puede decir que los exportadores de manufacturas de estos países se encuentran en un caso parecido al de los exportadores de los productos primarios tradicionales de todos los demás países respecto de los cuales ninguno dispone de mecanismos promocionales para su financiamiento. 26/ Existen, eso sí, diferencias importantes en el sentido de

que, por ejemplo, todas las ventas de los productos básicos se realizan al contado o a plazos breves y que sus canales de financiamiento están establecidos, desde hace muchos años, sobre la base de las empresas o la banca transnacional.

Del examen anterior se puede concluir que los países latinoamericanos, en materia de asistencia financiera a las exportaciones de bienes manufacturados y de servicios, se encuentran en posiciones muy distintas puesto que, en seis países, se ofrece a los exportadores un apoyo global, con sistemas promocionales de financiamiento y de seguro de crédito; en tres naciones se dispone de uno u otro tipo de respaldo; y, en la mayoría de los países no existe ningún régimen preferencial de promoción a las exportaciones.

Dentro de este contexto, es conveniente precisar, a su vez, que la sola existencia de un sistema promocional no significa que los exportadores potencialmente beneficiarios de los mismos dispongan de todas las facilidades que sería necesario proporcionarles en materia de financiamiento y en el área del seguro de crédito a la exportación. Como se verá más adelante, los sistemas correspondientes de la región presentan una gran diversidad que van desde regímenes de vasto alcance y de fácil acceso hasta sistemas de apoyos limitados y de compleja utilización.

Con el objeto de completar la situación general de los mecanismos financieros de promoción es necesario considerar la asistencia que existe en este campo a nivel regional y subregional.

En efecto, en forma prácticamente simultánea con el inicio del establecimiento de sistemas nacionales de financiamiento promocionales surgió un mecanismo regional de apoyo a los mismos. En 1963, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) puso en aplicación un programa destinado a respaldar las exportaciones intrarregionales de bienes de capital que se realizan a mediano plazo. Posteriormente, este programa fue ampliado para apoyar, además, las exportaciones de otros bienes y las dirigidas a fuera de la región. A su vez, en 1974, la Corporación Andina de Fomento (CAF) creó un sistema de financiamiento para las ventas al exterior de bienes no tradicionales de sus países miembros. Finalmente, en 1979, entró en funciones el Banco Latinoamericano de Exportaciones S.A. (BLADEX) que opera a nivel de la región. Es importante mencionar que, en forma similar a la asistencia de los regímenes nacionales, los mecanismos del BID y de la CAF tienen carácter promocional; en cambio, BLADEX realiza sus operaciones sobre la base de las condiciones imperantes en el mercado financiero internacional.

En lo que dice relación con el seguro de crédito a la exportación, se debe destacar que no existen sistemas o programas a nivel subregional o regional. En los tres organismos recién mencionados se observa una atención sobre este campo, sin que, hasta el momento, se haya concluido ningún proyecto concreto. Solamente en el sistema de pagos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, ex ALALC) existen ciertas disposiciones que tienen por efecto garantizar determinados riesgos que se pueden producir en los intercambios recíprocos de sus Partes Contratantes.

A continuación se exponen los mecanismos que dan forma a los sistemas de asistencia financiera a las exportaciones vigentes en América Latina. En las secciones 2 y 3 se presentan los regímenes nacionales y regionales, respectivamente, en el área del financiamiento y, en las secciones 4 y 5, los correspondientes en el campo del seguro de crédito a la exportación.

2. Los sistemas nacionales de financiamiento

Los sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones de manufacturas se analizarán abordando en forma separada los siguientes aspectos: organización institucional, operaciones elegibles, recursos, tasas de interés, cobertura, plazos y garantías. El examen se desarrolla sobre la base de los regímenes existentes en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

a) Organización institucional

Los bancos centrales desempeñan una función primordial en todos los regímenes nacionales de financiamiento de las exportaciones. Esta función se manifiesta de diferentes maneras siendo, en algunos casos, el responsable directo y ejecutor de los sistemas respectivos, o bien, el organismo orientador y de apoyo a las políticas correspondientes. Esta última función general es compartida, en algunos países, por los Ministerios de Hacienda.

Por su parte, en Brasil, Ecuador y Perú, la responsabilidad directa de aplicar los regímenes promocionales recae, también, en otros organismos como son el Banco del Brasil (CACEX), la Corporación Financiera Nacional del Ecuador y el Banco Industrial y la Corporación Financiera de Desarrollo del Perú.

En general, los países han creado fondos especiales con el objeto de canalizar los recursos destinados a promover las exportaciones. Sólo Argentina y Bolivia no poseen dichos fondos. En estos países los bancos centrales son los responsables de instrumentar y aplicar los regímenes preferenciales.^{27/} Para ello operan por la vía

Cuadro 5

ESQUEMA DE ORGANIZACION DE LOS SISTEMAS NACIONALES
DE FINANCIAMIENTO EN AMERICA LATINA

PAIS	Fondos de Financiamiento	Otros Mecanismos
Argentina	No	Banco Central
Bolivia	No	Banco Central
Brasil	Banco do Brasil (CACEX)	Banco do Brasil (CACEX)
Colombia	PROEXPO	No
Ecuador	Corporación Nacional de Valores	Banco Central
México	Banco de México (FOMEX)	No
Perú	Banco Industrial Corporación Financiera de Desarrollo	No
Venezuela	Banco Central (FINEXPO)	FINEXPO

indirecta, a través de intermediarios financieros expresamente autorizados. Estos intermediarios realizan directamente las operaciones con los exportadores y recurren al Banco Central para redescontar los documentos generados en las operaciones correspondientes. ^{28/}

Por su parte, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela han creado fondos especiales para promover sus exportaciones. Las funciones y modalidades de aplicación son, sin embargo, diferentes. Respecto de las funciones, se observa que varían de acuerdo a los objetivos y alcance de los regímenes promocionales. En relación con las modalidades de aplicación se pueden destacar varios aspectos.

Desde luego, importa señalar que Perú tiene dos fondos que operan simultáneamente: el Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT), administrado por el Banco Industrial y el Fondo de Exportaciones de Bienes de Capital y de Servicios Conexos (FONEX), administrado por la

Corporación Financiera de Desarrollo.^{29/} Por su parte, Ecuador en forma paralela al Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), operado por la Corporación Nacional de Valores, dispone de otro sistema establecido por el Banco Central, llamado de "operaciones sui géneris".^{30/}

Los mismos organismos que manejan los fondos especiales en Brasil: el Banco do Brasil (CACEX); en México: el Banco de México (FOMEX); y, en Venezuela: el Banco Central (FINEXPO), han establecido, junto a ellos, otras modalidades de apoyo financiero a las exportaciones. En estos casos, si bien estas modalidades presentan características distintas, se basan en una contribución destinada a "igualar las tasas de interés", de modo tal que los exportadores dispongan de las mismas tasas que ofrece el régimen promocional, independiente de las fuentes de donde provengan los recursos correspondientes.

Finalmente, se puede destacar que Colombia centraliza sus operaciones de asistencia financiera en el Fondo de Promoción de Exportación (PROEXPO).

Todos los sistemas nacionales cuentan con diversos programas o modalidades de financiamiento para realizar sus apoyos a los cuales el exportador puede recurrir según sea el carácter de la operación que se proyecta realizar. Estas opciones responden, principalmente, a las etapas de la exportación que se desea financiar (estudios, inversión, producción, inventario, promoción, o bien, la venta propiamente tal) y a la naturaleza de los bienes o servicios exportables. En general, cada una de las modalidades establecidas ofrece distintas condiciones para los financiamientos respectivos.

Desde el punto de vista de la vinculación del exportador con los organismos responsables del financiamiento promocional se pueden distinguir los regímenes que operan directamente con los exportadores y aquéllos que lo hacen mediante la participación de un intermediario financiero.

En el primer caso se encuentra el Banco Central de Bolivia en lo que se refiere a las empresas del Estado, el Fondo de Financiamiento de Exportaciones (FINEX) de Brasil, FOPEX de Ecuador y FINEXPO de Venezuela. En cambio, el Banco Central de Argentina, el Banco Central de Bolivia en sus operaciones con el sector privado, el Banco del Brasil (CACEX) con su sistema de "igualación de tasas", el Banco Central de Ecuador, FOMEX de México y el Banco Central de Venezuela (FINEXPO) con su régimen de "igualación de tasas" realizan sus operaciones de respaldo a las exportaciones a través de los intermediarios financieros, ésto es, no operan directamente con los exportadores. En los casos de PROEXPO de Colombia y FENT y FONEX de Perú, según las operaciones, conceden sus apoyos tanto en forma directa a los exportadores como a través de los intermediarios financieros.

Los intermediarios financieros que participan en el manejo de los regímenes promocionales son normalmente instituciones expresamente autorizadas por las autoridades monetarias correspondientes. De acuerdo a los países, estas entidades son distintas pero, en general, corresponden a los bancos comerciales y, en algunos casos además, se incorporan a corporaciones o sociedades financieras, bancos de desarrollo o bancos de inversión.

Los intermediarios financieros operan con los fondos u organismos que disponen de los recursos de los regímenes especiales de financiamiento mediante operaciones de redescuento de documentos cuyos límites o cupos quedan establecidos, a veces, en contratos que se firman expresamente para estos efectos.

En algunos casos, existe bastante automaticidad y, en general, agilidad en la definición de las operaciones a ser apoyadas por los regímenes financieros. En otros casos, por el contrario, las operaciones deben someterse a decisiones caso a caso, las cuales, no siempre son adoptadas con la rapidez que necesitan los exportadores de acuerdo a las características de los mercados internacionales.

Prácticamente en todos los sistemas hay cuerpos colegiados para decidir sobre las orientaciones globales, o bien, sobre la aplicación específica de los mismos. En casi todos ellos participan representantes de diversos ministerios u organismos del comercio exterior y de las finanzas estatales. En algunos casos, además, participan representantes del sector privado, exportadores o productores.

Finalmente, es de interés destacar dos tipos de asistencia que prestan determinados organismos responsables de los regímenes de financiamiento. Por una parte, dan respaldo a los mecanismos de seguro que, como se verá posteriormente, permiten atender los riesgos políticos y extraordinarios de los créditos a las exportaciones. En algunos casos, también participan, en cierta medida, en los riesgos comerciales. De otra parte, varios organismos conceden líneas de créditos a bancos centrales o bancos comerciales extranjeros o entidades regionales o subregionales con el objeto de que, con su utilización, financien la importación de productos originarios de los países que otorgan la correspondiente línea de crédito.

b) Operaciones elegibles

Las operaciones elegibles determinan el ámbito de aplicación de los regímenes promocionales. Indican los bienes o servicios que pueden ser financiados con los recursos disponibles de dichos regímenes. De este modo, la definición de estas operaciones resulta fundamental para determinar el alcance de los sistemas promocionales

y, dentro de ellos, del ámbito de los programas o modalidades de financiamiento que se ofrecen a los exportadores.

Los países emplean diferentes alternativas para determinar las operaciones elegibles. Algunos sistemas definen estas operaciones de una manera genérica en cambio otros establecen características detalladas sobre las mismas. Cuando las operaciones elegibles son bien definidas y fácilmente reconocibles los regímenes son más o menos de aplicación automática, en cambio, cuando las situaciones no son claramente individualizables, los sistemas se transforman en instrumentos de aplicación caso a caso, previa consulta y aprobación de los organismos nacionales respectivos.

Antes de definir los tipos de bienes o de servicios susceptibles de disfrutar de los mecanismos promocionales, la mayoría de los regímenes establece ciertas condiciones de acuerdo a determinados criterios. Los más relevantes serían aquéllos que se refieren a ciertas características del producto mismo, como ser, que sean originarios o producidos en el país, que tengan un determinado mínimo de valor agregado nacional y que se trata de productos nuevos. Una segunda condición a destacar se refiere a la calidad de quien realiza la operación desde el punto de vista si se trata de una persona o empresa nacional o una empresa mixta (con capital extranjero pero menor que el 50%) o de una empresa extranjera pero en proceso de transformarse en empresa mixta o nacional; en tal caso, la empresa extranjera no disfruta de los financiamientos promocionales. Algunos países establecen expresamente los productos que no pueden acceder al régimen promocional o bien las características de los mismos que los inhabilitan para participar en los financiamientos preferenciales.

En la definición de los bienes que tienen derechos a los recursos promocionales hay países que tienen listas detalladas de las mercaderías correspondientes. Tal es la situación de Argentina, Brasil y México. Estas listas, a su vez, se dividen en algunas categorías, normalmente de acuerdo a la naturaleza de los productos -bienes de capital, de consumo duradero, de consumo final y productos intermedios- las cuales definen las condiciones que tendrán los financiamientos que les sean concedidos. Es preciso señalar que la existencia de listas a veces no rige para todos los programas o modalidades de financiamiento que ofrece un determinado sistema nacional. En esta situación el programa define de manera genérica el tipo de producto o el tipo de operación que apoya sin contar con la descripción detallada de sus potenciales beneficiarios. De otro lado, las listas no son rígidas puesto que las mercaderías no incluidas en ellas pueden ser

incorporadas, en cualquier momento, con autorización del organismo respectivo, o bien, mercaderías incluidas en una lista pueden pasar a otra, si cambian las condiciones correspondientes de su comercialización.

En otros países como Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, la definición de los productos se efectúa más bien, por la vía negativa: ésto es, se financian todos los productos, excepto los expresamente señalados. Estas excepciones abarcan, normalmente, los productos primarios de exportación tradicional. De igual modo que en los regímenes promocionales de los tres países de mayor desarrollo, la pauta anterior se presenta sin excluir la posibilidad de que programas especiales adopten definiciones más específicas para determinar sus operaciones elegibles.

No obstante la amplitud de la caracterización anterior es importante tener presente que, en la práctica, la efectividad de los apoyos queda restringida a la magnitud de los recursos disponibles en un momento determinado.

Las operaciones elegibles en el campo de los servicios son más limitadas y su definición, en general, es más fluida que en el caso de los bienes. Sólo Brasil, Colombia y México disponen de una asistencia amplia a la exportación de servicios los cuales son caracterizados de una manera más específica en los correspondientes regímenes promocionales. En parte importante lo anterior es reflejo de la magnitud y diversidad de los servicios que los países necesitan brindar para promover sus exportaciones, o bien, de aquéllos que están en condiciones de ofrecer como tales en el mercado internacional.

Si se considera el conjunto de los servicios que los países analizados apoyan específicamente a través de sus sistemas preferenciales, podrían distinguirse diversas situaciones:

- servicios ligados directamente al transporte de las mercaderías; ejemplos: fletes y seguros;
- servicios de promoción de la venta de mercaderías; ejemplos: estudios de proyectos de exportación; estudios de mercados; campañas publicitarias; muestras; participación en ferias internacionales;
- servicios destinados a mejorar la infraestructura para la exportación; ejemplos: estudios para mejorar bienes o servicios de exportación o para elaborar nuevos productos; capacitación técnica; empresas de comercio exterior; honorarios de técnicos de supervisión de las distintas fases de producción; establecimiento de bodegas y de tiendas en el exterior; matención de inventarios en el exterior; inversiones de empresas nacionales en empresas del extranjero para exportar a dichas empresas, o

bien, para asegurar el abastecimiento por parte de dichas empresas de los insumos importados que se necesiten para exportar;

- servicios ligados directamente a la venta de bienes de capital; ejemplos: consultoría técnica; proyectos; instalación; capacitación; gastos locales en país de destino;

- servicios no ligados necesariamente a la venta de bienes en el exterior; ejemplos: estudios; investigaciones; servicios técnicos; servicios de ingeniería; consultoría; proyectos; construcciones; y

- otros servicios; ejemplos: reparación, adaptación o conversión de barcos; maquila.

Algunos de los servicios anteriores son apoyados por los programas de prefinanciamiento y otros por los mecanismos de respaldo a las exportaciones propiamente tales.

Se debe insistir que pocos países pueden ofrecer y dar asistencia a los servicios descritos. Sin embargo, la relación anterior pone de manifiesto los avances importantes habidos en este tipo de operaciones en determinados países latinoamericanos y señala las perspectivas que se abren para los demás en estas importantes actividades.

c) Recursos

Los recursos de que disponen los organismos oficiales responsables de los regímenes promocionales de financiamiento de las exportaciones provienen de fuentes internas y externas.

En todos los casos las fuentes internas son las más importantes. Estas fuentes son el Banco Central, el presupuesto fiscal, los recursos propios de que disponen las entidades responsables de los sistemas y el mercado financiero interno.

Los bancos centrales realizan sus aportes generalmente vía operaciones de redescuento de los documentos que genera una exportación. Para ello operan sobre la base de la determinación de ciertos límites para las líneas respectivas, o bien, sin predeterminedar dichos límites. En algunos casos, se adoptan programas indicativos anuales. Considerando que Argentina y Bolivia tienen como organismos directamente responsables del financiamiento a sus respectivos bancos centrales se puede señalar que en dichos países es donde más se descansa en estos bancos para otorgar una asistencia financiera especial a las exportaciones. En Brasil, el Ecuador y Perú, también los recursos de los bancos centrales desempeñan un papel protagónico.

Los fondos provenientes del presupuesto fiscal se canalizan hacia las entidades de financiamiento a través

de asignaciones presupuestarias globales, o bien, son el resultado de la aplicación de impuestos con destino específico para la promoción de las exportaciones. En las tres naciones donde existen estos últimos impuestos, Colombia, México y Perú, se aplican como un gravámen adicional a todas las importaciones, salvo algunas operaciones expresamente excluidas. Colombia tiene la tasa más alta pues alcanza a un 5% del valor CIF; México aplica un 2%; y, Perú un 1%. En este último caso, sólo el 90% de la recaudación del tributo se destina a la promoción de las ventas en el exterior. En Colombia y México, los impuestos descritos constituyen la principal fuente de los recursos que respaldan las ventas en el exterior.

Todos los fondos establecidos con el objeto de promover el apoyo financiero para las exportaciones disponen de recursos propios para sus operaciones. Estas disponibilidades provienen, a su vez, de diferentes rubros: las recuperaciones de los créditos concedidos anteriormente; el capital propio, reservas y utilidades, cuando corresponda; asignaciones directas hechas por el organismo responsable del fondo según diversas modalidades; y, otras transferencias procedentes de personas naturales o jurídicas que conceden recursos a la entidad especializada para el apoyo financiero a las ventas en el exterior.

El mercado financiero interno constituye la cuarta fuente a la cual se opta para apoyar las exportaciones. Para ello hay organismos que tienen facultades para recurrir a la emisión de bonos con el fin de efectuar las captaciones respectivas. Un mecanismo especial lo constituye el utilizado por el Fondo de Financiamiento de Exportaciones (FINEXPO), de Venezuela, el cual promueve la participación de la banca comercial en el financiamiento de las ventas en el exterior mediante la modalidad de compartir por partes iguales la correspondiente operación. La mitad de los recursos que aporta el banco comercial asociado recibe la tasa de interés de mercado; en cambio la parte de FINEXPO que completa el valor a financiar está afecta a una tasa inferior a la de mercado de modo tal que, ponderada con el aporte comercial, determina una tasa promocional al exportador. Esta tasa promocional es determinada por FINEXPO conforme a sus políticas sobre la materia.

Los organismos especializados también buscan recursos en el exterior para realizar sus operaciones de respaldo financiero. Se pueden distinguir dos fuentes principales: las entidades financieras latinoamericanas y las operaciones en el mercado financiero internacional.

Las entidades regionales que aportan fondos promocionales son solamente dos: el Banco Interamericano de Desarrollo, para todos los países de la región, y la

Corporación Andina de Fomento, para los países miembros del Acuerdo de Cartagena. Es necesario destacar que los recursos de ambos organismos destinados a estas operaciones son muy reducidos si se tienen en cuenta la magnitud de las exportaciones de bienes industrializados de la región.

La captación de fondos en los mercados externos se realiza por dos vías principales: la obtención de líneas de créditos de las instituciones crediticias y la negociación de documentos generados en las operaciones de exportaciones. En el pasado, ambas fuentes han sido muy limitadas, sobre todo la segunda mencionada.

Recientemente se ha puesto en aplicación una nueva modalidad llamada de "igualación de tasas de interés", mediante la cual los agentes financieros pueden captar fondos en el exterior a tasas de interés del mercado financiero internacional y ofrecer créditos para las exportaciones a la tasa preferencial definida por las autoridades monetarias, sobre la base del apoyo del sistema promocional de financiamiento de exportaciones correspondiente; este apoyo consiste en cubrir a la banca comercial nacional la diferencia entre la tasa de interés de captación y la tasa promocional correspondiente que cancelará el exportador. Esta modalidad de "igualación de tasas de interés", ha tenido una importancia creciente en Brasil llegando, en 1981 a cifras que cubren aproximadamente la mitad de los recursos necesarios para aplicar el sistema promocional. Este mecanismo también es utilizado en México por FOMEX y en Venezuela por FINEXPO en la forma como se describió en párrafos anteriores.

Finalmente, es de interés consignar que, dentro de los regímenes nacionales, existen, en varios casos, destinos específicos para los recursos que captan los organismos especializados; ésto es, por ejemplo, ciertas disponibilidades son destinadas a operaciones de pre-embarque y no a financiar la exportación propiamente tal, o bien, dentro de este último financiamiento se destinan a operaciones de corto plazo y no de mediano o largo plazo.

d) Tasas de interés

De las condiciones en que se ofrecen los créditos a las exportaciones es la tasa de interés la que, generalmente, refleja de manera más clara la competencia que se establece en el mercado internacional de manufacturas. La situación imperante en los últimos años y especialmente en 1981, en lo que respecta a las diferencias entre las tasas de interés del mercado financiero y las que se aplican por parte de los países desarrollados en sus exportaciones de manufacturas, plantea a las ventas en el exterior de los países latinoamericanos exigencias muy difíciles de resolver.

Los regímenes promocionales responden a estos desafíos, principalmente, mediante la disposición de recursos de los Bancos Centrales o del presupuesto fiscal, los cuales son facilitados a los exportadores a tasas de interés que, a su vez, son más bajas que las imperantes para las operaciones destinadas al mercado interno, o bien, que las existentes en el mercado financiero internacional. En otras palabras, son los institutos emisores o el gobierno las entidades que absorben las diferencias de tasas de interés y posibilitan, por lo tanto, a los productores a ofrecer condiciones competitivas para sus ventas en el exterior.

En general, los organismos responsables del financiamiento a las exportaciones procuran establecer condiciones que permitan a los productos industrializados de la región competir, desde un punto de vista financiero, en forma similar con los bienes originarios del resto del mundo. Estas condiciones son, naturalmente, cambiantes y las autoridades correspondientes tratan de adaptar las tasas de interés a las modificaciones que experimenta el mercado internacional. En la actualidad, las autoridades procuran que los fondos promocionales representen un costo para el exportador en torno a un 8%, como tasa de interés. Esta tasa, sin embargo, no siempre es igual para todo tipo de operaciones y, en la práctica, los sistemas presentan distintas tasas de interés, las cuales se establecen según diversos factores de diferenciación. Dentro de estos factores sobresalen: la etapa de la operación, el plazo en el cual se efectúa la venta en el exterior y la naturaleza del bien o servicio. Además, se utilizan otros conceptos de diferenciación como el país importador y la fuente de los recursos.

Desde el punto de vista de la etapa de la operación es preciso distinguir entre la venta del producto (post-embarque) y el proceso para producir, almacenar o promover el bien de exportación (pre-embarque). En esta distinción es importante considerar que, en general, los créditos para la producción son facilitados en la moneda nacional del país respectivo y los créditos para la venta propiamente tal son proporcionados en moneda extranjera.

Los créditos en moneda nacional tienen un tipo de interés que, en principio, corresponde al que rige para operaciones similares en el mercado nacional y, respecto de esta tasa, se conceden algunos puntos de preferencia para las operaciones que se traducirán en ventas en el exterior. Difícil es establecer alguna pauta respecto de la tasa de interés real -descontada la inflación- que resulta para la producción que será exportada pues ello depende no sólo de las políticas de promoción de las exportaciones sino que, fundamentalmente, de las políticas monetarias del país respectivo. De otro lado, cabe

señalar que, en algunos países, se establecen diferentes tasas de interés según sea la etapa del proceso que culminará en bienes exportables como ser, por ejemplo: estudios de factibilidad, estudios de mercados, inversión fija, capital de trabajo, inventarios, promoción de las ventas.

Las tasas de interés de los financiamientos para la exportación propiamente tal varían, según el tiempo de la operación, de acuerdo a si son a corto, mediano o largo plazo. En general, las tasas aumentan en la medida que el plazo del crédito se alarga. De igual modo, se presenta una diferenciación de tasas de interés según la naturaleza del producto si bien este factor, a veces, se encuentra, simultáneamente vinculado al plazo de la operación. Las categorías que se diferencian por este elemento son, generalmente, bienes de consumo, intermedios, bienes de capital y los servicios.

El país importador es un cuarto aspecto que, en determinados sistemas, se considera para los efectos de definir la tasa de interés de una operación de exportación. En un caso se hace la precisión en forma igual a la establecida en el acuerdo de condiciones de interés y plazos de los países de la OECD, ésto es, países relativamente ricos, países intermedios y países relativamente pobres. En otras situaciones existe una disposición genérica de tasas distintas de acuerdo al país importador, sin mayores especificaciones. En todo caso, en ningún sistema promocional existe una tasa preferencial para los países latinoamericanos.

El origen de los recursos para el financiamiento, también, da lugar a una distinción en tasas de interés. En este sentido cabría una primera diferenciación sobre la base de recursos externos o internos. Desde luego, los organismos internacionales que ofrecen fondos para promover las exportaciones los proporcionan con tasas distintas; asimismo, los recursos provenientes del mercado financiero internacional o nacional se captan a tasas diferentes. A su vez, de la forma como se canalicen estos recursos hacia los exportadores depende en gran medida, la tasa aplicable por los organismos responsables del financiamiento a los intermediarios financieros y de éstos a los exportadores. En este sentido cabe recordar, especialmente, las modalidades aplicadas por FINEX de Brasil, FOMEX de México y FINEXPO de Venezuela, referidas a "igualación de tasas de interés", descritas anteriormente.

Los regímenes promocionales existentes en la región consideran, además de los cinco factores hasta aquí señalados, otros elementos para definir la tasa de interés que afectará una exportación determinada. Tal es el caso, por ejemplo, cuando se estima que dicha exportación representa para el país "un interés especial".

Finalmente, es preciso destacar que las tasas que efectivamente se aplican a los créditos de exportación pueden ser distintas a las fijadas por las autoridades para los recursos promocionales disponibles. La diferencia puede ser el resultado de diversas circunstancias: comisiones que cobran los intermediarios financieros por los servicios prestados, comisiones autorizadas a cobrar por encima de la tasa preferencial, o bien, tasas fijadas por los intermediarios financieros por encima de la tasa promocional. De otro lado, cabe mencionar que también se detectó la existencia de un impuesto que afecta a los fondos promocionales y que, naturalmente, hace subir el correspondiente costo del dinero para el exportador. No obstante lo anterior, el caso más general corresponde a la modalidad mediante la cual la autoridad establece una tasa a ser cobrada al exportador por parte del intermediario financiero, correspondiente a la tasa competitiva en el mercado internacional de las exportaciones de manufacturas, y proporciona a éste los fondos respectivos con una tasa inferior (en torno a dos y medio puntos).

e) Plazos

Los plazos a los cuales se conceden los créditos para las exportaciones constituyen otro elemento que, en determinadas circunstancias, resulta decisivo para materializar una operación de venta en el exterior como es el caso de los bienes de capital e incluso de los bienes de consumo durable.

En general, los regímenes promocionales latinoamericanos procuran poner a disposición de sus exportadores financiamientos por plazos similares a los vigentes en el resto del mundo para operaciones similares.

Para apreciar debidamente la situación regional es preciso observar otros dos aspectos generales que proporcionan el marco dentro del cual se determinan las condiciones concretas de los financiamientos. En primer lugar, los plazos dependen del alcance de los regímenes promocionales correspondientes. En este sentido, se puede señalar que existen cuatro países que tienen una amplitud en cuanto a las operaciones que amparan, que permitirían a sus exportadores estar en situación de ofrecer plazos que podrían considerarse competitivos; son los casos de Argentina, Brasil, Colombia y México. En una situación parecida podría incluirse, también a Venezuela. En el caso de Perú debe distinguirse entre las actividades respaldadas por el Fondo de Exportaciones de Bienes de Capital (FONEX) y el Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT); mientras el primero podría estar en condiciones de apoyar operaciones a largo plazo -hasta 10 años- el segundo, que tiene una amplitud de bienes mucho mayor, sólo opera, como norma general, con plazos de

90 días. En un caso similar a este último sistema se encuentran los regímenes promocionales de Bolivia y el Ecuador, los cuales conceden, en la práctica, respaldo hasta 360 días.

Una segunda consideración general se refiere al hecho de que los plazos dependen de la etapa de las operaciones, esto es, si se trata de financiar los diferentes procesos previos a la exportación, o bien, la venta en el exterior propiamente tal. A su vez, dentro de dichas etapas los plazos también se ven influidos, en ciertos países, por el programa o modalidad específica que se utiliza para el financiamiento.

En el marco de las consideraciones generales anteriores, los plazos se establecen de acuerdo a diferentes criterios. El más común corresponde a la naturaleza de los bienes o de los servicios a financiar. En la etapa de pre-embarque, por ejemplo, los fondos para capital de trabajo se facilitan en torno a los 180 días si son para bienes de consumo y de 360 días si son para producir bienes de capital. Si se trata de financiar activos fijos para producir bienes exportables se llega a préstamos, por ejemplo en Colombia, para actividades agrícolas o agroindustriales, de hasta 8 años. En la etapa de post-embarque, determinados regímenes promocionales permiten créditos de hasta un año para los bienes de consumo final o productos intermedios, de hasta tres años para los bienes de consumo duradero y de hasta 8 1/2 años para los bienes de capital, llegando, en algunos casos, hasta 10 años.

En lo que respecta a los servicios también hay variaciones de acuerdo a su naturaleza y a las etapas que se financian. Es preciso señalar, sin embargo, que los apoyos en esta área son más incipientes que en la exportación de mercaderías. Como se expuso anteriormente, sólo Brasil, Colombia y México disponen de modalidades definidas y de un ámbito relativamente amplio de servicios de exportaciones que pueden ser financiados por los regímenes promocionales.

Otros criterios que definen los plazos de apoyo a las ventas en el exterior se refieren al valor de las operaciones correspondientes o al grado de integración nacional de los productos a exportar (caso de México). En lo que respecta a operaciones de pre-embarque, también se encuentran conceptos como el de financiamiento según el ciclo de producción o desde la compra de insumos hasta la exportación. En el caso de los servicios, México utiliza, además, el concepto de ingreso neto de divisas en relación al precio de venta del servicio respectivo.

Estos últimos criterios son un reflejo de las modalidades de operación de los sistemas promocionales. En este sentido, se dan situaciones en que los plazos -así

como otras condiciones- se definen de una manera más o menos automática sobre la base de existir pautas generales o específicas muy claras para la determinación de dichas condiciones -por ejemplo: listas de productos con sus respectivos plazos-. En otros casos, la definición responde al método de examinar operación por operación y resolver, individualmente, cada una de ellas, sin perjuicio de disponer de normas generales al efecto.

f) Cobertura

La cobertura de las operaciones de créditos a las exportaciones constituye, junto con la tasa de interés y los plazos, la tercera condición importante que debe ofrecer un exportador a sus compradores. Todos los regímenes promocionales contienen, naturalmente, disposiciones al respecto. Mirado desde el punto de vista del importador, estas disposiciones son prácticamente definitorias del pago al contado que debe hacer por la compra de un bien o servicio en el exterior.

Las normas que existen al respecto en los sistemas que se aplican en América Latina varían según se trate de mercaderías o de servicios y de operaciones de post o de pre-embarque. En general, los regímenes promocionales disponen de coberturas distintas según se trate, además, de la modalidad de financiamiento a la cual se recurra. Existen, asimismo, diferencias, de acuerdo a otros factores como ser la naturaleza de los bienes o servicios y el plazo de la operación.

Una característica importante a destacar es la distinta base que se adopta para definir las coberturas de los apoyos financieros promocionales, especialmente, en las operaciones previas a la exportación y en el caso de los servicios. Esta característica se presenta al considerar el sistema de un sólo país aunque es más notorio al analizar el conjunto de los regímenes existentes en la región. Tanto es así que resulta, en muchas situaciones, difícil poder comparar las condiciones que ofrecen los distintos sistemas para un mismo tipo de operación.

Debido a lo anterior, es que sólo en forma tentativa se puede señalar que la cobertura de los regímenes nacionales fluctúa entre 70% y 100% del valor FOB de las exportaciones, o bien, del valor CIF cuando las mercaderías se movilizan en medios de transporte nacionales. Se puede estimar que porcentajes similares rigen para el valor de los servicios. Sin embargo, es importante destacar que la cobertura total de una operación por parte de los sistemas de financiamiento, lo que significaría en la práctica eximir al importador de todo pago al contado, es una situación de excepción la cual sólo está prevista en algunos de los sistemas promocionales.

En el caso de las operaciones previas a la exportación de un bien o de un servicio, las condiciones de cobertura y las bases para su cálculo son muy variadas. Se pueden señalar, como ejemplos, que el prefinanciamiento de bienes en Brasil puede ser desde un 12% a un 40% del valor del programa anual presentado a CACEX por el exportador; en el caso de México, el 100% del costo directo de producción o el 70% del precio de venta LAB a elección del solicitante, o bien, el de un 85% del precio de venta LAB fábrica si se cuenta con un programa de exportación registrado ante la Secretaría de Comercio y, el caso de Venezuela, de un 100% del capital de trabajo necesario para producir un bien de exportación.

g) Garantías

Las garantías constituyen un elemento fundamental en los sistemas promocionales de financiamiento pues, en último término, determinan las posibilidades de acceso de los exportadores a la asistencia que ofrecen dichos sistemas. Si para ello disponen sólo de su propia capacidad de endeudamiento resulta indudable que las garantías que se exijan constituirán una seria limitación a la expansión de las ventas en el exterior.

Una distinción importante que se produce a este respecto se refiere a la existencia o no de sistemas de seguro de crédito a la exportación. En los tres países mayores de América Latina, en los tres países mayores del Grupo Andino y en Uruguay donde existen tales sistemas, los exportadores pueden recurrir a esta vía para garantizar las operaciones que representan créditos a las exportaciones. Bolivia y Ecuador, que cuentan con regímenes de financiamiento, no disponen de igual modo que la mayoría de los países de la región- de sistemas de seguro de crédito, razón por lo cual esta posibilidad de garantizar los créditos que conceden en el exterior no existe para los exportadores de estos países.31/

En los países que disponen de sistemas de seguro de crédito es obligatoria su contratación bajo determinadas circunstancias, ya sea en su modalidad contra riesgos políticos y extraordinarios o contra riesgos comerciales, o bien, contra ambos tipos de riesgos cuando se desea recurrir a los recursos de los regímenes promocionales de financiamiento a las exportaciones.

En los países donde no existen estos sistemas, o donde no es obligatorio el uso del seguro de crédito, los exportadores pueden optar a las demás modalidades de garantías que exigen los regímenes promocionales de financiamiento. En la mayoría de los casos estas modalidades están expresamente definidas pero existen sistemas donde se deja la opción para que el organismo nacional especializado o el intermediario financiero correspondiente

soliciten la que se estime más adecuada. Para estos efectos, el monto de la operación así como la situación del importador son elementos determinantes en el instrumento de garantía que se requiera.

Como un ejemplo de los instrumentos de garantías que exigen los diferentes sistemas nacionales se pueden señalar los siguientes:

- garantías reales (hipotecarias, prendarias);
- pagarés, letras de cambio u otros documentos emitidos por el beneficiario del crédito, avalado y garantizado por instituciones de primera categoría;
- avales o fianzas de bancos comerciales, entidades financieras o de fomento, solventes, de primera categoría; a veces se solicita que sean instituciones expresamente autorizada por el organismo nacional de financiamiento;
- carta de crédito u otros documentos emanados directamente de la exportación, con garantía irrevocable, avalada por banco del exterior de primera categoría.

3. Los sistemas regionales de financiamiento

En forma contemporánea con la creación de regímenes promocionales para el financiamiento de las exportaciones de manufacturas en algunos países de la región, el Banco Interamericano de Desarrollo, en 1963, estableció el Programa de Financiamiento de Mediano Plazo de Exportaciones Intrarregionales de Bienes de Capital y de Servicios.^{32/} Posteriormente, en 1975, con el apoyo del Fondo de Fideicomiso de Venezuela, el BID ha podido ampliar sus operaciones tanto en los plazos, como en las mercaderías y destino de las exportaciones susceptibles de ser financiadas.

Por su parte, los países miembros del Acuerdo de Cartagena también crearon un instrumento, subregional en este caso, para respaldar sus exportaciones no tradicionales. En 1974, la Corporación Andina de Fomento (CAF), como consecuencia de una decisión de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, puso en vigencia el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio (SAFICO) destinado, en primera instancia, a intensificar los intercambios dentro del Grupo Andino.^{33/}

Estos programas realizan sus operaciones en condiciones preferenciales procurando dar sus apoyos según las condiciones de competencia de las exportaciones en el mercado internacional. En este sentido, han constituido mecanismos acordes con las políticas de los regímenes promocionales nacionales existentes. De otro lado, también han apoyado a estos regímenes mediante actividades de asistencia técnica.

Desde 1979, está en funciones el tercer mecanismo regional que apoya las exportaciones: el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX).^{34/} Este importante esfuerzo conjunto latinoamericano, si bien se traduce en un apoyo a las ventas de los países en el exterior, no constituye un mecanismo preferencial, pues sus operaciones se realizan sobre la base de las tasas de interés prevalecientes en el mercado financiero internacional. No obstante, con el objeto de proporcionar una visión completa de los organismos regionales que participan en el financiamiento de exportaciones latinoamericanas, en el análisis siguiente también se expondrán las características de las operaciones que realiza el Banco Latinoamericano de Exportaciones.

En forma parecida al examen de los sistemas nacionales, a continuación se presentan los programas regionales desde el punto de vista de sus objetivos, instrumentación de operaciones, operaciones elegibles, recursos, tasas de interés, plazos y garantías requeridas para acceder a las correspondientes operaciones.

a) Objetivos

Los programas de los tres organismos mencionados contemplan como objetivos la promoción de las exportaciones latinoamericanas, tanto de bienes como de servicios, enfatizando el fomento de las exportaciones no tradicionales. El Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento señalan como otro objetivo de sus programas colocar a los exportadores latinoamericanos en situación de igualdad relativa a la competencia internacional en el campo financiero. Además, se puede señalar que el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio tiene por objetivo fortalecer el proceso de integración de los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

De otro lado, es importante destacar que tanto los organismos regionales como subregionales se consideran complementarios a los sistemas nacionales de financiamiento de las exportaciones. Como se observará en párrafos siguientes, los tres mecanismos realizan sus operaciones por canales distintos pero, en todo caso, sus actividades, sea que se realicen a través de organismos determinados o bien directamente a los exportadores interesados,^{35/} representan una asistencia a los sistemas nacionales promocionales existentes en los países latinoamericanos.

b) Instrumentación de las operaciones

En sus comienzos el Banco Interamericano de Desarrollo creó su programa de mediano plazo con un alcance limitado a los bienes de capital que se exportaran dentro de la región, por países latinoamericanos. Con

posterioridad, en 1975, como consecuencia de un aporte especial dado por el Fondo de Fideicomiso de Venezuela, se estableció un programa complementario del anterior lo que permitió al BID ampliar sus apoyos a operaciones de exportación de corto plazo, referidas a otras manufacturas o semimanufacturas, distintas de los bienes de capital, y a las exportaciones destinadas al resto del mundo. De este modo, el BID realiza sus operaciones sobre la base de estos dos programas, el programa de mediano plazo y el programa complementario de corto plazo.

Tanto el programa de mediano plazo como el programa complementario operan a través de una Agencia Nacional, la cual debe ser designada por cada uno de los países miembros del Banco que desee participar en estos programas. El respaldo del Banco a las agencias nacionales se realiza, principalmente, a través de líneas de créditos globales rotatorias que son utilizadas para adquirir documentos de créditos que la respectiva agencia puede emitir, o bien, para descontar documentos de créditos que tal agencia pueda haber adquirido.

El BLADDEX también tiene dos programas, uno de financiamiento a corto plazo, que financia operaciones de pre y post embarque, y un programa a mediano plazo destinado a financiar la compra de bienes de capital y el desarrollo de la infraestructura para ampliar la capacidad de producción de bienes de exportación de los países latinoamericanos. Las operaciones de BLADDEX son realizadas, prioritariamente, con sus bancos accionistas a través de líneas de créditos que el Banco abre a tales efectos.

La Corporación Andina de Fomento, a diferencia de los organismos anteriores, efectúa operaciones de crédito directamente con los beneficiarios, las cuales pueden referirse tanto al financiamiento de las importaciones como al de las exportaciones siempre que correspondan a los productos originarios de los países miembros del Grupo Andino. Además, la Corporación opera por intermedio de instituciones bancarias y corporaciones financieras para cuyos efectos celebra los denominados Convenios de Cooperación Financiera. Todas las operaciones del SAFICO son examinadas individualmente por las autoridades del organismo subregional.

c) Operaciones elegibles

En general, se puede destacar que los tres organismos a nivel regional y subregional de apoyo a los sistemas nacionales de financiamiento dan sus respaldos a las exportaciones de bienes manufacturados no tradicionales, así como a los servicios directamente vinculados a las exportaciones originarias de los países que forman el ámbito de acción de los respectivos organismos. Sin embargo, existen ciertas particularidades que es de interés

destacar. Así, el programa de corto plazo del Banco Interamericano de Desarrollo permite, también, financiar operaciones de bienes que no sean manufacturados y semi-manufacturados cuando se trata de exportaciones originarias de los países de menor desarrollo relativo o de mercado insuficiente de la región. A su vez, el apoyo de BLADEX a la compra de bienes de capital o de infraestructura para aumentar la capacidad de exportación de los bienes latinoamericanos, tiene la particularidad de financiar tanto las compras que provengan del exterior como de la producción nacional respectiva. Por su parte, la Corporación Andina de Fomento puede financiar también productos primarios de exportación tradicional con cargo a líneas de crédito que reciba a tal efecto bajo una determinada modalidad y, además, actividades de promoción de las exportaciones, ya sea para el conjunto de los cinco países miembros o bien, en forma individual, para las ventas en el exterior de Bolivia y el Ecuador.

Finalmente, es de importancia señalar que los tres organismos regionales apoyan tanto las operaciones de post-embarque como las de pre-embarque de los correspondientes bienes elegibles.

d) Recursos

Los tres organismos regionales recurren a su capital como una de las fuentes de financiamiento para materializar su asistencia a las exportaciones. Sin embargo, disponen además de otros fondos para materializar los diferentes programas que tienen en aplicación. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo cuenta con una importante fuente de recursos en el Fondo de Fideicomiso de Venezuela que le permite, como se señaló anteriormente, llevar adelante su programa de corto plazo y de ampliación de las actividades del programa originariamente creado por el BID. BLADEX tiene diferentes fuentes entre las cuales se destacan los documentos emitidos por el propio BLADEX, como son las aceptaciones para ser colocadas en el mercado financiero internacional y los bonos y certificados de depósitos que emite para captar recursos para sus operaciones; de igual manera, BLADEX recibe depósitos y préstamos de la banca internacional para aumentar sus disponibilidades de fondos. Finalmente, la Corporación Andina de Fomento, además de sus recursos de capital, dispone de recursos provenientes de la colocación de bonos a corto plazo (2 años) en los bancos centrales de los países miembros del Grupo Andino, así como líneas de créditos que los organismos nacionales de financiamiento a las exportaciones ponen a disposición del Sistema Andino de Financiamiento del Comercio para los efectos de promover los bienes producidos en los países que ceden estas líneas de créditos.

e) Tasas de interés

El BID cobra un 7% de interés anual para las operaciones que realiza en ambos programas de apoyo a las exportaciones. Estas tasas resultan ser las más promocionales que existen en la región, similares a las que ofrecen los organismos nacionales correspondientes. La Corporación Andina de Fomento ha elevado recientemente sus tasas de interés a un 12.5% anual. En este sentido se observa una política de la Corporación más cercana a las tasas existentes en el mercado financiero internacional que las que establece el BID.

Como se ha señalado anteriormente BLADDEX no ofrece sus recursos a tasas promocionales: establece sus tasas de interés en función de las prevalecientes en el mercado financiero internacional, más un margen determinado con criterios comerciales. Se procura que esta tasa resulte competitiva si se compara con las alternativas de recursos que los organismos o instituciones financieras nacionales pueden captar en dicho mercado financiero internacional.

f) Cobertura

Los tres organismos regionales tienen diferentes condiciones en cuanto a la magnitud de la operación que financia, y, a su vez, en sus distintos programas presentan también situaciones diferentes.

El BID cubre el 85% del valor de los créditos financiados por las agencias nacionales en su programa de mediano plazo y, excepcionalmente, esta cobertura puede llegar a un 100%. Por su parte, dentro del programa de corto plazo, el BID puede llegar a financiar hasta un 85% de las operaciones, pero solamente para los países de menor desarrollo de la región; este porcentaje desciende a un 65% para los países de mercado insuficiente y sólo a un 50% para los países de mayor desarrollo económico de la región. De igual modo que en el programa de mediano plazo, el programa de corto plazo puede llegar a financiar, en situaciones excepcionales, hasta un 100% de las operaciones correspondientes. Cabe señalar que las coberturas descritas rigen tanto para las operaciones de pre-embarque como de post-embarque.

BLADDEX tiene para sus programas la posibilidad de llegar a cubrir hasta un 100% del crédito solicitado. Esta cobertura se determina, caso a caso, de acuerdo a los méritos de cada operación.

Por último, el sistema de la Corporación Andina de Fomento establece una diferenciación entre Colombia, Perú y Venezuela, de un lado, y los países de menor desarrollo, Bolivia y el Ecuador, por el otro; en el primer caso la cobertura de los créditos puede llegar hasta un 85% de la operación CIF; en los dos últimos países puede

alcanzar hasta un 100% CIF del crédito solicitado cuando el seguro y el flete son contratados con empresas andinas.

g) Plazos

En lo que dice relación con los plazos a los cuales se refieren las asistencias de los organismos regionales, puede señalarse que, como norma general, las pautas que definen dichos plazos tienden a considerar tanto las prácticas habituales en el comercio internacional como, específicamente, las condiciones de competencia que rigen en el momento que se define la operación respectiva. Sin embargo, dentro de estas normas generales hay algunas modalidades distintas en los programas de estos organismos.

El Banco Interamericano de Desarrollo, en su programa de mediano plazo, llega a financiar operaciones entre 180 días y cinco años; este plazo puede ampliarse de acuerdo a las condiciones de competencia internacional. El programa de corto plazo realiza sus operaciones hasta 180 días, también, de acuerdo a las prácticas del comercio internacional.

El Banco Latinoamericano de Exportaciones, a través de sus fondos de mediano plazo, realiza operaciones que van desde uno hasta siete años. Por su parte, dentro del programa de corto plazo, las operaciones llegan hasta 180 días o hasta 360 días, de acuerdo a la modalidad de financiamiento que se adopte.

Finalmente, la Corporación Andina de Fomento establece plazos a sus operaciones de acuerdo a las situaciones que presenta cada una de ellas distinguiendo entre operaciones de corto plazo, las que efectúa a menos de un año, y las de mediano plazo que pueden alcanzar hasta un período de cinco años.

h) Garantías

De acuerdo a las modalidades que utilizan los organismos regionales para prestar sus apoyos corresponden las garantías que exigen para materializar las operaciones correspondientes. Así, el Banco Interamericano de Desarrollo solicita garantías que corresponden a la del gobierno del país exportador o a la de una institución financiera de dicho país que se estime aceptable para las autoridades del Banco. El Banco Latinoamericano de Exportaciones examina caso a caso la situación y determina las garantías que parezcan las más adecuadas a la operación respectiva. Por su lado, el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio exige algunas alternativas como ser la del aval bancario, una fianza de una entidad financiera, o bien, garantías reales o fiduciarias de los beneficiarios de los créditos de la CAF y estudia la aplicación, como alternativa a la garantía, del seguro de crédito a la exportación.

4. Sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación

En el decenio de los sesenta, cuatro países latinoamericanos iniciaron actividades de apoyo a las exportaciones en el campo del seguro de crédito a las ventas en el exterior; estos países fueron Argentina, Brasil, Colombia y México. En la década recién pasada otros tres países establecieron sistemas destinados a proteger los créditos que generan sus exportaciones; estos países fueron Perú, Uruguay y Venezuela.^{36/}

Los primeros sistemas anteriormente mencionados han sufrido una evolución de modo que las normas vigentes en la actualidad para todos los países de la región han sido dictadas en los años recientes.

Los regímenes de seguro de crédito constituyen una importante modalidad de asistencia en el campo financiero a las exportaciones. En la mayoría de los países son un complemento a los mecanismos de financiamiento y han ido surgiendo una vez iniciados los apoyos en este ámbito.

Dos son las funciones principales del seguro de crédito a las exportaciones. De una parte, permitir al exportador recuperar el valor de la venta que realizó en el exterior ante la falta de pago en que incurre el importador ya sea por causas que se originan en su situación propia, por razones imputables a medidas aplicadas por el Gobierno, o bien, por situaciones extraordinarias -como ser catástrofes naturales, guerra civil o internacional- las cuales impiden al importador efectuar los pagos correspondientes. En otras palabras, el seguro de crédito a la exportación cumple una función de indemnización. Por otra parte, este mecanismo también cumple otra importante tarea como es la función de garantía. Esta función posibilita al exportador a participar en operaciones de financiamiento que requiere para materializar sus ventas en el exterior sin tener que recurrir a gravar sus bienes para obtener dicho financiamiento y, más aún, sin tener que limitarse necesariamente al valor de su patrimonio para determinar la magnitud de su endeudamiento.

Dadas las características de las funciones anteriores el seguro de crédito a la exportación cumple una tercera función de gran importancia como es la de promoción de las exportaciones. Al disminuir los riesgos propios de toda operación de crédito y permitir un mejor acceso a las fuentes de financiamiento el seguro de crédito constituye un servicio que permite un mejor desarrollo de las ventas en el exterior y, sobre todo, facilita las operaciones a nuevos productos, nuevos mercados y a nuevos exportadores, en especial, medianos y pequeños, los cuales, sin este instrumento, difícilmente podrían emprender

actividades en los mercados internacionales, al menos, en las operaciones a plazo.

Como es fácil comprender las actividades del seguro de crédito y las del financiamiento a las exportaciones se encuentran íntimamente vinculadas. En América Latina estas vinculaciones se manifiestan en diversas formas, tales como las siguientes: desde luego, ambas forman parte de las políticas de promoción de las exportaciones, especialmente, de manufacturas en la región. En un plano institucional, en diversos países, los organismos gubernamentales de financiamiento son los representantes del Estado, responsables del seguro que cubre los riesgos políticos y extraordinarios de los créditos a las exportaciones; en algunos casos, además, operan directamente tal seguro; en otras situaciones, los organismos de financiamiento tienen participación en el capital de las compañías especializadas y cuentan con representantes en sus directorios. En las operaciones concretas, diversos regímenes promocionales de financiamiento exigen la contratación de un seguro de crédito a la exportación para conceder el correspondiente apoyo financiero.

En general, los objetivos de los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación son los mismos en todos ellos, ésto es, cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos ocasionados por las exportaciones tanto de bienes manufacturados como de servicios. Estos riesgos pueden ser referidos a la etapa de pre-embarque o a la preparación de los servicios de exportación, o bien, a la etapa de post-embarque o entrega de los servicios respectivos al exterior.

Todos los países que disponen de regímenes de seguro de crédito han establecido los correspondientes instrumentos para atender los tres tipos de riesgos derivados del crédito a la exportación; la única excepción que existe, por ahora, se refiere al caso de Venezuela puesto que aún no entra en vigencia la aplicación del seguro contra los riesgos políticos y extraordinarios.

Sin embargo, es necesario destacar que los sistemas nacionales presentan distintas modalidades de aplicación, las cuales se traducen en diferencias, a veces importantes, entre ellos, tanto en su organización y el ámbito de los riesgos que cubren como en las condiciones que se brindan al exportador.

En esta sección se analizarán los distintos elementos que conforman los sistemas de seguro de crédito a la exportación existentes en los siete países mencionados anteriormente. Se expondrá la organización institucional, los riesgos que cubren primas, coberturas, plazos y países respecto de los cuales se aseguran las operaciones de exportación. En cada uno de estos elementos se

examinarán tanto las condiciones referidas a los riesgos políticos y extraordinarios como a los riesgos comerciales.

a) Organización institucional

La organización institucional existente en los diferentes sistemas nacionales es similar en sus líneas fundamentales. En efecto, los riesgos políticos y extraordinarios son de responsabilidad del Estado y los riesgos comerciales son asumidos por entidades especializadas, la mayoría de las cuales son de carácter privado.

La operación de los regímenes presenta, sin embargo, algunas particularidades que es necesario considerar.^{37/}

En lo que dice relación con los riesgos políticos y extraordinarios la responsabilidad del Estado se hace presente a través de distintos organismos. En Colombia, México y Venezuela, participan en tal función los correspondientes fondos nacionales de financiamiento, ésto es, PROEXPO, FOMEX, y FINEXPO, respectivamente. En el caso de Argentina, el organismo que representa al Estado es el Ministerio de Comercio y de Intereses Marítimos; en Brasil, es el Instituto de Reaseguros del Brasil; en Perú, el Fondo de Promoción de Exportaciones; y en Uruguay, el Banco de Seguros del Estado.

Por su parte, el riesgo comercial es asumido en la mayoría de los países por compañías privadas especializadas las cuales, en algunos casos, están consagradas exclusivamente al seguro de crédito a la exportación.^{38/} En general, estas compañías han sido constituidas por la totalidad o por una proporción muy elevada de las compañías de seguros que operan en los respectivos mercados nacionales en otros ámbitos de esta actividad. También se da el caso de compañías donde participa el sector bancario y un Fondo de financiamiento.

En varios países las compañías de seguro de crédito a la exportación no sólo operan en los riesgos comerciales sino que, además, atienden los riesgos políticos y extraordinarios por cuenta de los Estados. En otras palabras, en estos casos, las compañías asumen la responsabilidad directa en los riesgos comerciales y administran, como mandatarios de los Estados, los riesgos políticos y extraordinarios.

En una situación especial se encuentran los sistemas de Brasil y Uruguay puesto que presentan algunas características que son distintas a las que se observan en otros sistemas.

En el caso del Brasil, el seguro contra el riesgo político y extraordinario es de responsabilidad del Tesoro Nacional, representado por el Instituto de Reaseguros del Brasil, una entidad formada por 50% de capital estatal y 50% de capital de las 92 empresas de seguros que

Cuadro 6

ESQUEMA DE ORGANIZACION DE LOS SISTEMAS NACIONALES DE
SEGURO DE CREDITO EN AMERICA LATINA

País	Riesgos políticos		Riesgos comerciales	
	Público	Privado <u>a/</u>	Público	Privado
Argentina	Ministerio de Comercio	Cía. Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A.	No	Cía. Argentina de Seguros de Créditos a la Exportación S.A. Aseguradora de Créditos y Garantías S.A.
Brasil	Instituto de Reaseguros del Brasil (IRB)	No	Instituto de Reaseguros del Brasil (IRB)	Consorcio IRB/Compañías Privadas de Seguros
Colombia	PROEXPO	Seguros La Unión S.A.	No	Seguros La Unión S.A.
México	FOMEX	No	No	Cía. Mexicana de Seguro de Crédito S.A.
Perú	Fondo de Promoción de Exportaciones (FOEX)	No	No	Cía. Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación S.A.
Uruguay	Bancos de Seguros del Estado	No	Bancos de Seguros del Estado	No
Venezuela	FINEXPO <u>b/</u>	No	No	La Mundial Venezolana de Seguro de Crédito

a/ La participación de los organismos privados es la de operar los riesgos políticos y extraordinarios como mandatarios del Estado o del organismo público responsable de los mismos.

b/ Aún no entra en aplicación.

actúan en el mercado brasileño. El Instituto opera y emite los certificados de riesgo político y extraordinario en vinculación directa con el exportador. El riesgo comercial es de responsabilidad de un consorcio formado por el mencionado Instituto y la totalidad de las empresas privadas que operan en el seguro de crédito. El exportador accede al seguro a través de cualquiera de estas empresas las cuales trasladan, sin ninguna retención de riesgos, la responsabilidad al consorcio. A su vez, este consorcio retiene todo el riesgo pues no se realiza, posteriormente, ninguna operación de reaseguros. Cabe señalar, además, que el riesgo comercial de las operaciones que representan un monto superior a los US\$ 4 000 000 es absorbido en su totalidad por el Instituto de Reaseguros de Brasil, en nombre del Tesoro Nacional.

En Uruguay, toda la responsabilidad y la operación del seguro de crédito a la exportación, sea en sus riesgos políticos y extraordinarios como en los comerciales, es asumida por el Banco de Seguros del Estado, el cual actúa como monopolio, puesto que no existe participación del sector privado en estas actividades.

De otro lado, el reaseguro de las operaciones derivadas de un crédito a las exportaciones es atendida en todos los países de una manera similar; esto es, una parte, la menor, aproximadamente un 10% del riesgo, queda retenido por organismos especializados, ya sea las propias compañías de seguro de crédito a la exportación o bien reaseguradoras nacionales. El resto se distribuye en proporciones variables entre las demás compañías de seguros que operan en el mercado interno y compañías de seguros del exterior, con respecto de las cuales las compañías nacionales han firmado normalmente, convenios especiales para estos efectos. El caso distinto como se mencionó anteriormente, lo constituye el régimen de Brasil pues todos los riesgos son asumidos internamente por el consorcio del IRB y compañías privadas de seguro de crédito, sin que se reasegure ninguna operación en el exterior.

b) Campo de aplicación

La evolución experimentada en general por el comercio internacional y, en particular, por los sistemas que aplican los países latinoamericanos para proteger los créditos de sus exportaciones hace difícil precisar el ámbito de aplicación de dichos sistemas mediante definiciones de carácter general. Por este motivo, a continuación se intenta presentar las diferentes situaciones que se hacen explícitas en los distintos sistemas nacionales de seguro de créditos considerando, en primer lugar, aquéllas que se caracterizan como riesgos políticos y

extraordinarios y, luego, aquéllas que corresponden a los riesgos comerciales.

La mayor dificultad para definir las diferentes situaciones surge en los primeros tipos de riesgos mencionados, puesto que los regímenes nacionales presentan una gran diversidad de casos. Las categorías que a continuación se presentan no responden a la forma que normalmente se definen en los sistemas nacionales, pero parecen ser lo suficientemente comprensivas de las situaciones de riesgos que abarcan dichos sistemas.

i) Riesgos derivados de fenómenos naturales de consecuencias catastróficas. Estas situaciones se presentan en algunos sistemas en forma detallada, especialmente en el caso de Venezuela y Brasil, como los terremotos, maremotos, ciclones, inundaciones, erupciones volcánicas y otras similares. En el caso de los demás países estos riesgos se definen de una manera genérica.

ii) Riesgos derivados de situaciones políticas extraordinarias. Existen tres riesgos de esta naturaleza que son comunes en todos los regímenes examinados: guerra internacional, guerra civil y revolución. Además, en algunos de los sistemas en aplicación se presentan, en forma explícita, riesgos parecidos a los anteriores tales como sublevación, revuelta, hostilidades, rebelión, insurrección, motines, guerrilla y ocupación del país del deudor por una potencia extranjera. Por otra parte, es interesante destacar otras situaciones que se presentan en algunos de los sistemas nacionales en aplicación. En Perú y en Venezuela, por ejemplo, se cubren los riesgos que se originan como consecuencia de paros; sin embargo, mientras en Venezuela se cubren los riesgos que se producen en el país importador, en el Perú se cubren situaciones originadas en paro o huelga ilegal en el país exportador, ésto es, en el propio Perú. En este último caso, la cobertura es únicamente a las instituciones financieras en operaciones de pre-embarque. De otro lado, también se puede destacar que en Venezuela se cubren riesgos que afectan o pueden afectar las exportaciones venezolanas en el caso de disturbios estudiantiles en el país importador. Por su parte, Brasil y Colombia protegen los créditos de sus exportadores como consecuencia de riesgos que se originen en una requisición, expropiación o confiscación, o bien, ante la destrucción o avería de las mercaderías como consecuencia de "motivos políticos".

iii) Riesgos derivados de medidas adoptadas por el gobierno del país importador. En general, se podrían incorporar en esta categoría todas aquellas medidas que ocasionan una falta o una merma de pago por la adopción de decisiones unilaterales del gobierno del país importador. Las formas más generales sobre la materia son aquéllas relacionadas con la inconvertibilidad e

intransferibilidad de los pagos al exterior. Sin embargo, en los sistemas nacionales se mencionan, además, otras situaciones tales como las siguientes: prohibición de importar, prohibición de cancelar, anulación de la autorización para importar concedida previamente al importador, cambio en la legislación del país importador, omisión de transferencia y moratoria general de pago. En el caso de los sistemas de Colombia y de Uruguay existen, asimismo, disposiciones que se relacionan con la pérdida que puede experimentar el exportador cuando su exportación se pague en moneda que no corresponde a la que fue convenida al concertar la operación.

En este grupo de riesgos pueden incorporarse, también, aquéllos que dicen relación con la falta de pago del crédito que se origina cuando el comprador es el gobierno o una entidad pública o una empresa estatal, o bien, cuando se trate de compradores privados que contaron con la garantía de cualquier institución gubernamental en el momento de realizar la operación.

iv) Riesgos derivados de medidas adoptadas por el gobierno del país exportador. Existen disposiciones expresas que contemplan la posibilidad de cubrir los riesgos que se originan en ciertas situaciones provocadas por los gobiernos de los países de los exportadores. Estas situaciones guardan relación con la pérdida que puede ocasionarse a un exportador cuando se ordena no despachar o recuperar la exportación para evitar un riesgo político latente, o bien, cuando se hace imposible materializar la exportación o recibir el pago por medidas expresas del gobierno del país del exportador.

v) Riesgos derivados de situaciones generadas por el importador. En el caso de algunos sistemas nacionales se contempla, dentro de las situaciones de riesgo político o extraordinario, la cobertura de los riesgos que significa el incumplimiento por parte del importador a las condiciones del contrato correspondiente o a la cancelación del mismo. También es interesante destacar el caso considerado en las normas de Argentina que permiten cubrir los riesgos de mora prolongada o de insolvencia comercial como un riesgo político, cuando dichos riesgos no son cubiertos por los aseguradores de la exportación.

vi) Riesgos derivados de situaciones generadas por el exportador. Algunos países también contemplan los riesgos que se producen por determinadas situaciones que se le presentan a los exportadores. En este sentido se encuentran en las normas vigentes, riesgos tales como la rescisión de contratos de exportación por causa del exportador, la imposibilidad de retornar mercaderías que fueron enviadas al exterior en consignación para participar en ferias, exposiciones o muestras en el exterior y la

imposibilidad de amortizar gastos realizados en el exterior con fines de prospección de mercados.

En este grupo podrían incorporarse otras situaciones que se presentan a los exportadores, a pesar de que sus causas no les sean imputables, puesto que responden a problemas originados en los importadores. Tales son los riesgos referidos a falta de pago a las instituciones financieras que conceden créditos a los exportadores para la producción de bienes o de servicios destinados a la exportación, que tienen su origen en una situación de insolvencia o de mora prolongada y a la falta de pago a las instituciones de crédito por parte de los exportadores con motivo de una importación que éstos realizan para producir un bien de exportación como consecuencia, igualmente, de la insolvencia o mora prolongada del importador.

Además de las situaciones descritas anteriormente es interesante destacar otros tipos de garantías que se conceden con el fin de apoyar las exportaciones. Estas garantías se pueden otorgar a exportadores mexicanos por el programa correspondiente que aplica el Fondo para la Promoción de Exportaciones (FOMEX) de dicho país. La primera de ellas se refiere al riesgo que se origina en la falta de pago por incumplimiento del deudor y de su garante debido a la insolvencia legal o de hecho o a la mora prolongada para obtener el pago siempre y cuando se trate de una operación de "interés nacional" a juicio de FOMEX. La segunda situación que importa destacar se refiere a las llamadas garantías contractuales que otorga este mismo organismo. En este caso se trata de garantizar a las instituciones crediticias de la pérdida que puedan sufrir por la emisión de garantías contractuales que hayan otorgado en los siguientes casos: garantías previas a la presentación de una oferta, de sostenimiento de la oferta, de devolución y de ejecución; todo lo cual está encaminado a garantizar al importador que el exportador mexicano está en condiciones técnicas y financieras para mantener su oferta en el caso de los contratos que se vayan a celebrar, así como para llevar adelante en forma adecuada la ejecución de dicho contrato. En esta misma materia, también el programa de garantías de FOMEX concede al exportador la posibilidad de asegurarse de que cualquier depósito que haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional será utilizado por el importador en los términos establecidos en la misma. Este mismo programa puede dar otro tipo de garantías contractuales que resulten habituales en el comercio exterior.

En cuanto dice relación con los riesgos comerciales se puede observar que los diferentes regímenes existentes en América Latina tienen como común denominador cubrir los riesgos de insolvencia del importador de los bienes o servicios de los exportadores de los países respectivos,

tanto cuando dicha insolvencia resulta ser de hecho como de derecho. De igual modo, el concepto de mora prolongada se encuentra prácticamente en casi todos los sistemas nacionales. En este caso varían, eso sí, los períodos que los países consideran como punto de partida para estimar que la situación de mora prolongada se ha presentado. En el caso de México, por ejemplo, esta situación se considera a partir de 6 meses, en el caso de Colombia de 9 meses después del último vencimiento impago y, en el caso de Uruguay, después de transcurridos 12 meses de incumplimiento del pago, a partir de la notificación al Banco de Seguros del Uruguay.

En algunos de los sistemas de los países de la región se presentan otras situaciones previstas como riesgos comerciales, por ejemplo, existe la posibilidad de asegurarse de los daños que se provocan por la falta de entrega de la mercadería exportada por insolvencia del comprador, por la no entrega o detención de mercaderías en tránsito, por inminente insolvencia del importador o porque la mercadería, por causas imputables al importador, no es aceptada una vez que ha sido expedida por el exportador.

Es de interés destacar que existe también la cobertura, desde el punto de vista del riesgo comercial, en los casos de rescisión de contratos de exportación, o bien, de insolvencia del exportador.

Como se puede observar, los conceptos tradicionales de insolvencia y de mora prolongada se han ido ampliando en el ámbito latinoamericano para cubrir otras situaciones que afectan o pueden afectar a los exportadores de la región.

Antes de terminar esta subsección del documento es preciso destacar que cada uno de los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación normalmente exige el cumplimiento de diversas condiciones para que los riesgos susceptibles de ser cubiertos sean efectivamente garantizados. En último término serán, precisamente, estas condiciones las que determinarán que el riesgo sea o no cubierto por parte de los organismos responsables. La naturaleza de este trabajo impide, obviamente, entrar en un análisis de dichas condiciones. Para ello resulta indispensable considerar, caso a caso, las normas imperantes en cada uno de los países que disponen de estos sistemas.

c) Recursos

Como se expuso anteriormente, en todos los países latinoamericanos donde existen regímenes de seguro de crédito a la exportación, los riesgos políticos y extraordinarios son respaldados por el Estado. Esto significa que los recursos para hacer frente a los siniestros de esta

naturaleza proceden ya sea de manera directa o indirecta de parte de los gobiernos de los países correspondientes. Las formas como se materializa este apoyo depende de la institucionalidad que se haya establecido para hacer frente a estos riesgos. Así, por ejemplo, existen aportes directos de los fondos del tesoro; recursos proporcionados por los organismos responsables de estos riesgos; disponibilidades emanadas del capital de las entidades respectivas; o bien, recursos asignados a un fondo de garantía creado exclusivamente para atender los siniestros correspondientes a este tipo de riesgos.

Además de los recursos anteriores, los organismos que administran el seguro contra los riesgos políticos y extraordinarios cuentan con las primas que pagan los exportadores como fuente de disponibilidades para hacer frente a los eventuales siniestros de esta naturaleza.

La situación del riesgo comercial es distinta puesto que la responsabilidad de estos riesgos está, salvo excepciones, en manos de compañías especializadas que atienden estas actividades. En tal caso, el capital de estas compañías así como las respectivas reservas que realizan con tal fin constituyen un elemento común en los recursos de que disponen para enfrentar los riesgos comerciales. Las primas que cobran por sus servicios son una tercera fuente regular de todas las empresas dedicadas a atender este tipo de riesgos.

Finalmente, es fundamental destacar la importancia del reaseguro tanto interno como externo para enfrentar los riesgos, pues la traslación de los mismos a terceros amplían de manera significativa las posibilidades de realizar operaciones de seguro de crédito a la exportación.

d) Primas

Las primas constituyen una parte normal de las entradas de las entidades que participan en las operaciones de seguro de crédito a la exportación, sea atendiendo el riesgo político y extraordinario, o bien, el riesgo comercial.

Se puede observar que las diferentes entidades cobran a los exportadores una diversidad relativamente amplia de primas tanto en lo referente al riesgo político y extraordinario como en lo que dice relación con el riesgo comercial. Además, se observa que los valores de las primas son distintos según el riesgo que se contrate, éstos es, político y extraordinario o comercial; se puede observar que las primas por el riesgo comercial son más altas que las primas que se cobran por el seguro de riesgo político y extraordinario. También se puede comprobar que las modalidades, e incluso los criterios de aplicación para determinar las primas, ya sea las correspondientes a un mismo tipo de riesgos como, y con mayor razón

aún, respecto de distintos tipos de riesgos, son diferentes.

El régimen existente en Colombia presenta una situación distinta en relación a todos los demás mecanismos puesto que PROEXPO, el organismo responsable del sistema de financiamiento y de los riesgos políticos y extraordinarios del seguro de crédito a la exportación, contribuye a pagar una parte de la prima. Esta parte corresponde, como norma general, a un 50% de ella, con un límite de 1.5%; en otras palabras, el exportador cancela la mitad de la prima establecida hasta cuando ella alcanza a un 3%; a partir de este punto el exportador debe cubrir plenamente toda la diferencia de la prima correspondiente.

El criterio general, común a todos los países, para definir el costo del seguro del riesgo político es el de la situación económica, financiera, política y social del país importador. En el extremo, éste es el único criterio que un país aplica para definir las correspondientes primas. Sin embargo, la mayoría de los sistemas utiliza, además, otros criterios como son los tipos de riesgos y los plazos; en este último caso, la prima respectiva es mayor en la medida que aumenta el plazo de la operación correspondiente. Finalmente, otros criterios que se utilizan están en función de la modalidad de los riesgos que se cubren y de la situación económica y financiera del exportador, o bien, del importador.

En general, se puede señalar que el costo del seguro de crédito por riesgos políticos y extraordinarios es una fracción de 1%; sin embargo, hay regímenes que tienen tasas más altas.

En lo que dice relación con el riesgo comercial, se puede observar que el criterio común utilizado por los países para definir el costo de los seguros es la situación de solvencia del importador respectivo y, en segundo lugar, el plazo de los créditos. En varios casos se consideran también otros factores, como son la situación general del país importador, el monto de la operación a asegurar, la condición del exportador y la naturaleza de la mercadería.

Un aspecto que es de interés destacar se refiere a la existencia en varios de los sistemas nacionales de las llamadas pólizas específicas y pólizas globales. Las primeras se refieren a operaciones individuales del exportador y las segundas, a un conjunto de operaciones de un exportador determinado. En general, las pólizas globales tienen un costo menor, lo cual corresponde, en algunos casos, a los plazos pues las pólizas globales tienen un período máximo de un año.

El valor de las primas del riesgo comercial en los diferentes países es muy variable. Se puede indicar que, en general, se encuentran en torno al 1% a pesar que en

algunos casos se aproximan a un 2%. Sin embargo, hay países que muestran un promedio anual de primas cobradas sensiblemente inferior a dichos valores.

e) Coberturas

Al observar el grado de participación del seguro de crédito a la exportación tanto en lo que dice relación con los riesgos políticos y extraordinarios como con el riesgo comercial se observa, en primer lugar, una variedad de conceptos para determinar la base sobre la cual se aplicará el porcentaje de participación que cubren las entidades aseguradoras. Así, se pueden encontrar conceptos tales como "monto de los créditos que los exportadores conceden", "pérdida neta definitiva", "suma asegurada", o, "valor de la factura" de la operación. De otro lado, para determinar la cobertura exacta del seguro es necesario tener presente que existe el concepto de límite de la garantía, ésto es, el monto o el porcentaje máximo de riesgos que va a correr el asegurador en la operación correspondiente, en forma independiente de la base y del porcentaje de cobertura general que conceda a los riesgos de las operaciones de exportación.

Por las razones anteriores, es difícil señalar el monto real de seguros de que disfruta cada una de las exportaciones de la región si bien el porcentaje de cobertura que nominalmente cada sistema establece es muy parecido. En efecto, si se considera el caso del riesgo político y extraordinario se puede observar que la mayoría de los países tiene un 90% de cobertura nominal; como excepciones a esta participación se encuentra el sistema de Argentina que está en condiciones de asegurar hasta un 100% del crédito cuando los compradores son privados y, en el otro extremo, el régimen de Perú el cual, en el caso del seguro de garantías de crédito de prefinanciación, sólo cubre el 70% de las sumas aseguradas.

Por su parte, si se consideran los riesgos de carácter comercial se observa que las coberturas nominales corresponden a un 80% como caso más frecuente; por encima de este porcentaje se encuentran los casos de Brasil y México, en determinadas modalidades, y Uruguay que tienen coberturas nominales de 85%; y, en el otro extremo, se observa el caso de Brasil en aquellas operaciones que representan una cobertura automática de seguros en las cuales el porcentaje nominal es de 70%. Cabe destacar que las pólizas específicas que existen en el sistema venezolano no tienen un porcentaje de cobertura predeterminado sino que éste se establece individualmente en cada contrato.

En síntesis, si bien se observa una relativa similitud en cuanto a los porcentajes de cobertura que presentan los diferentes sistemas de seguro de crédito a la

exportación existentes en América Latina, es necesario concluir que la disparidad que se presenta en términos efectivos puede ser significativa tanto por las diferentes bases que utilizan las entidades correspondientes para determinar las coberturas reales de cada operación como por los límites de garantías que se establecen en determinados sistemas.

f) Plazos

En el caso del riesgo político y extraordinario los plazos son más bien flexibles puesto que si bien es cierto que todos ellos, salvo el caso de México, precisan un límite máximo como, por ejemplo, cinco años en el caso de Colombia, Brasil o Perú en su modalidad de póliza individual, o de 8 y medio años en el régimen de Argentina o de 10 años en el caso de Venezuela, todos ellos establecen que puede haber excepciones a estos plazos de manera de extenderlos según sea necesario de acuerdo a la operación de que se trate. En el caso mexicano se señala la norma general de que los plazos del seguro se definen directamente en función de lo que necesita la exportación respectiva.

Por otro lado, cabe mencionar que, de acuerdo a sus características, la modalidad de póliza global es de un plazo máximo de 12 meses.

En lo que respecta al riesgo comercial se observa una mayor uniformidad en cuanto a los plazos de carácter general puesto que Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú, para los casos de pólizas específicas, establecen una norma de un plazo máximo de 5 años. Venezuela también puede alcanzar este plazo si bien su norma general es de hasta tres años, debido a disposiciones legales internas que limitan este tipo de operaciones a dicho plazo; sin embargo, mediante prórrogas, se puede extender este período de año en año. La modalidad de póliza global en México y Perú tiene como límite el plazo máximo de un año. En el caso de Uruguay es donde se observa la menor amplitud de los plazos hasta los cuales se pueden realizar las operaciones de seguro de riesgo comercial puesto que el Banco de Seguros del Estado sólo está apoyando operaciones que van desde 30 hasta 180 días.

g) Países de destino

Sólo Brasil, Colombia y Perú aseguran las operaciones de crédito de exportaciones en forma amplia, sin discriminar entre los países de destino de dichas ventas en el exterior. Los demás países son selectivos ya sea en las operaciones que dicen relación con el riesgo político y extraordinario, con el riesgo comercial, o bien, con ambos tipos de riesgos. En general, se puede señalar que son susceptibles de seguro de crédito a la exportación, tanto en una como en otra modalidad de riesgos, las

operaciones que tienen como destino los países americanos, los países de Europa Occidental y Japón. Respecto de los países socialistas y los de Africa y Asia, en general, se observa una selectividad respecto de ellos.

Cabe destacar que para determinar la clasificación de las operaciones y, en particular, en varios de los países para determinar las primas de los seguros respectivos, las naciones de destino de las exportaciones se agrupan en tres o en cuatro categorías. En el caso del Brasil, esta clasificación es determinante para definir la prima respectiva tanto en el caso del riesgo político y extraordinario como en el caso del riesgo comercial.

Finalmente, es de interés mencionar que no todos los sistemas de seguro de crédito a la exportación consideran a los países de destino de las exportaciones de igual manera para los efectos del seguro según sus diferentes tipos. De este modo, hay países que son elegibles desde el punto de vista del riesgo político y extraordinario y no lo son desde el punto de vista del riesgo comercial, o bien, se observa la situación contraria.

5. Mecanismos regionales de seguro de crédito a las exportaciones

En Latinoamérica no existe un mecanismo regional o subregional de seguro o de garantía que apoye los créditos que los exportadores conceden a sus compradores en el exterior.

Los organismos de financiamiento que operan a los niveles subregional y regional no cuentan con estos mecanismos para respaldar las exportaciones de los países del área. En estas entidades ha existido una permanente preocupación sobre la materia; más aún, por ejemplo, en los propios estatutos del Banco Latinoamericano de Exportaciones se señala la función de "promover el establecimiento de un sistema latinoamericano de seguro de crédito de exportación y mecanismos que complementen los sistemas nacionales existentes". De igual modo, en reuniones recientes, los países miembros de la Corporación Andina de Fomento y las Partes Contratantes de la ALADI, han manifestado su interés en este campo; sin embargo, hasta el momento, no se ha logrado concretar ningún mecanismo de alcance subregional o regional.

No obstante lo anterior, es preciso destacar que, a nivel de la ALADI, existen algunas disposiciones que dan respaldo a los créditos de las exportaciones cuando éstas están dirigidas a las demás Partes Contratantes del Tratado de Montevideo. En efecto, mediante el Convenio de Créditos Recíprocos y de Compensación Multilateral de Saldos Bilaterales, destinado a facilitar los pagos del

comercio intrarregional, se dispone de ciertas normas que tienden a reducir el riesgo político y comercial que puede experimentar el intercambio mutuo.

Las normas anteriormente mencionadas cuentan con el respaldo de los bancos centrales. En lo que dice relación con el riesgo político, estos bancos se han otorgado recíprocamente la garantía de convertibilidad y de transferibilidad de las divisas de acuerdo a la siguiente disposición del citado Convenio: "los bancos centrales se comprometen a garantizar tanto la convertibilidad inmediata de las respectivas monedas nacionales que se entreguen a instituciones autorizadas de los países correspondientes, para efectuar los pagos que se canalicen por medio del mecanismo, como la transferibilidad, a través del propio mecanismo, de los dólares resultantes de la conversión, cuando dichos pagos sean ya exigibles".

Como se puede observar, esta garantía ampara los pagos que son ya exigibles y asegura que los mismos, tramitados conforme al Convenio, no serán obstaculizados de manera que se traduzcan en inconvertibles o intransferibles.

De otro lado, también mediante el Convenio, los bancos centrales de los países pertenecientes a la ALADI se han otorgado recíprocamente una garantía que dice relación con el riesgo comercial. En este caso se ampara el eventual incumplimiento de ciertas obligaciones por parte de las instituciones de crédito autorizadas para operar dentro de los convenios recíprocos. A este respecto la norma es la siguiente:

"Cada uno de los bancos centrales garantiza al otro la aceptación irrevocable de los débitos que este último le haga al reembolsar a instituciones autorizadas de su país por concepto de pago de cartas de créditos, créditos documentarios, giros nominativos u órdenes de pago que se hayan cursado a través del mecanismo, siempre y cuando dichas instituciones declaren, por escrito y bajo su total responsabilidad, haber realizado los citados pagos de conformidad con las instrucciones correspondientes de los respectivos bancos ordenantes, los cuales deberán ser instituciones autorizadas. En consecuencia, los débitos que se registren en las cuentas de los respectivos bancos centrales por operaciones liquidadas de conformidad con los requisitos señalados con anterioridad, obligan irrevocablemente, como se ha señalado, al Banco Central que resulte deudor por dichos débitos, aún cuando la institución autorizada ordenante incumpliere, cualquiera que fuera el motivo, las obligaciones resultantes a su cargo por los pagos que hubiere ordenado cursar a través del mecanismo".

En otras palabras, la garantía anterior asegura que el pago oportuno de una carta de crédito cursada a través

del mecanismo no sólo está respaldada por la firma del banco emisor de dicho documento sino que, también, por la garantía tanto del Banco Central del país del banco que la ha emitido como del Banco Central del país en que debe ser pagada. Esta garantía, a su vez, hace posible que los bancos comerciales del país en que deben ser hechas efectivas las cartas de crédito puedan confirmarlas con mayor facilidad, toda vez que están amparados con la garantía de los bancos centrales. Esto es, la disposición anterior se traduce en una garantía de reembolso lo que significa que elimina prácticamente los riesgos en la confirmación de cartas de crédito.

En síntesis, el Convenio de Créditos Recíprocos de la ALADI significa, desde el punto de vista de la protección de los riesgos de los créditos para el comercio intra ALADI, una garantía de parte de los bancos centrales de convertibilidad y transferibilidad de los pagos y de un oportuno reembolso de las cartas de crédito, lo cual se traduce en beneficios directos para los agentes del comercio intrarregional entre los países que están vinculados a través de los convenios de créditos recíprocos y de las operaciones que se cursan dentro de dichos convenios. Por lo tanto, estos convenios actúan de una manera que promueven el intercambio entre los países latinoamericanos que forman parte de la ALADI.

Finalmente, y a pesar que trasciende el ámbito de este trabajo, resulta conveniente llevar la atención sobre la iniciativa promovida en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) destinada a establecer un servicio internacional de garantía del crédito a la exportación para respaldar, mediante su aval, a los efectos de crédito correspondiente a las exportaciones de mediano y largo plazo de los países en desarrollo y, por ende, a los latinoamericanos. El servicio contaría con el apoyo de los países industrializados, el Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales y regionales. Esta iniciativa ha sido discutida largamente en la UNCTAD y, en la actualidad, se dispone del conjunto de elementos que dan forma a un Proyecto de Convenio Constitutivo de un Servicio Internacional de Garantía del Crédito a la Exportación. Considerando los avances realizados en la preparación de este eventual Convenio y la trascendencia que representaría su aplicación para promover la expansión y diversificación de las manufacturas de los países en desarrollo y, en particular, sobre los correspondientes apoyos financieros que conceden los países latinoamericanos a sus exportadores, resulta del mayor interés profundizar los análisis y las negociaciones sobre la materia.

CAPITULO III

ALCANCE DE LOS SISTEMAS PROMOCIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

En el capítulo anterior se han expuesto los principales instrumentos y modalidades que contienen los sistemas nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación, existentes en América Latina.

En los párrafos siguientes se presentan algunos elementos que permiten apreciar mejor el alcance y el funcionamiento de dichos sistemas. Se pone énfasis en las limitaciones que presentan para cumplir adecuadamente su objetivo de apoyo financiero al desarrollo del sector exportador de la región.

El examen se realiza, en forma prioritaria, con referencia a los regímenes nacionales vigentes pero, en cada materia que resulta oportuno, se presentan, igualmente, apreciaciones sobre los sistemas subregional o regionales.

Cuatro son las áreas en que se han reunido las observaciones: el ámbito geográfico de la región donde se aplican los regímenes promocionales, las actividades elegibles o campo de aplicación de cada sistema, los recursos y las condiciones en que se ofrecen a los exportadores y, finalmente, la administración de los regímenes.

En primer lugar se examinan los sistemas de financiamiento y, posteriormente, los regímenes de seguro de crédito a la exportación.

1. Los sistemas de financiamiento a las exportaciones

De la descripción de los sistemas de financiamiento vigentes en América Latina efectuada en el capítulo anterior se pueden desprender algunas características básicas que deberían disponer los regímenes correspondientes para apoyar, en forma eficiente, el proceso de expansión y diversificación de exportaciones, tanto en bienes como en servicios.

Con el objeto de precisar mejor el marco de referencia del análisis que se efectúa en el presente capítulo, sobre los alcances y el funcionamiento de los sistemas en aplicación, resulta conveniente hacer explícitas, en forma previa, dichas características básicas.

Desde el punto de vista de la posibilidad de establecer regímenes preferenciales, la experiencia latinoamericana enseña que, de acuerdo a los niveles y estructura de las exportaciones de manufacturas existentes sería no sólo posible sino conveniente la instalación de tales regímenes en la mayoría de los países de la región. En consecuencia, de existir una política de promoción de exportaciones que de énfasis al desarrollo de los bienes manufacturados y de los servicios, debería contemplarse el establecimiento de sistemas financieros especiales como parte de los mecanismos de dichas políticas.

Lo anterior no significa, naturalmente, que todos los regímenes deben instalarse con características similares puesto que la magnitud de los recursos, el ámbito de aplicación y las modalidades específicas que rijan sus operaciones deben corresponder a las respectivas realidades nacionales. Sin embargo, resulta evidente que deben tener la mayor amplitud posible de operaciones elegibles, abarcando tanto a los bienes como a los servicios, según sea la naturaleza, global o selectiva, de las respectivas políticas de promoción. En todo caso, aparece como necesario que la asistencia a la exportación se establezca desde el momento en que empieza a planificarse la futura venta en el mercado externo -incluyendo las etapas de estudios, producción, inventarios y promoción- hasta la venta misma del bien o servicio, de modo tal que el exportador pueda, de ser necesario, concertar los correspondientes créditos a corto, mediano o largo plazo.

Es esencial que la asistencia financiera sea de un fácil acceso y de una ágil operación de manera que puedan participar de sus beneficios, en especial, los exportadores medianos, pequeños y nuevos. Para estos efectos se requiere que la administración de los regímenes promocionales sea muy expedita y, en medida de lo posible, cuente con los mayores elementos de automatización; que exista una gran coordinación entre los diferentes agentes financieros, en particular, los bancos centrales, los fondos de financiamiento, los intermediarios financieros y los exportadores; y, de otra parte, que existan mecanismos de garantía tales que, al mismo tiempo, resguarden el uso adecuado de los recursos del sistema y permitan a los exportadores transferir su responsabilidad en los riesgos inherentes a toda operación de crédito. El desarrollo de los mecanismos del seguro de crédito a la exportación debe contribuir de manera significativa a atender esto último.

La disponibilidad de recursos en cantidad adecuada, en forma oportuna y en condiciones que resulten similares a las imperantes en el comercio internacional constituyen requisitos indispensables para que la asistencia financiera a la exportación sea eficiente. En este sentido resulta fundamental que el nivel de la tasa de interés sea parecido al que conceden los países industrializados de la OECD para sus exportaciones regulares, especialmente, en las operaciones a mediano y largo plazo. Otras condiciones relevantes que los sistemas promocionales deben procurar igualar son los plazos de los créditos y la proporción del valor de la venta en el exterior que será apoyado. Considerando lo cambiante que se presentan estas condiciones en el mercado mundial se precisa que los regímenes especiales sean lo suficientemente flexibles para adaptarse rápidamente a los cambios correspondientes.

Por otra parte, los sistemas subregional y regional deben conceder un significativo aporte complementario a los regímenes nacionales, en lo que dice relación con los recursos necesarios para incrementar la asistencia financiera, para contribuir a armonizar las condiciones en que se ofrecen los respaldos en este campo y para intensificar la cooperación técnica entre los organismos del financiamiento. Para ello resulta indispensable que dichos sistemas se vinculen estrechamente con los respectivos regímenes nacionales y, desde luego, que sean dotados de los fondos adecuados y en condiciones y modalidades que estén en consonancia con las existentes en los sistemas de los países latinoamericanos.

Resulta muy difícil intentar determinar un valor que indique la magnitud de los recursos que necesita un país o la región como conjunto para satisfacer adecuadamente las necesidades de financiamiento para promover sus exportaciones de manufacturas pues su cálculo depende de muchas variables, las estructuras nacionales, especialmente, comerciales y financieras son distintas y las realidades internas e internacionales son siempre cambiantes.

Sin embargo, resulta ilustrativo presentar el caso de un país, de los mayores de la región, que publica estadísticas al respecto. Si se consideran valores aproximados para simplificar el ejemplo, se tiene que la exportación de manufacturas, durante 1980, fue de US\$ 3 400 millones. El respectivo sistema promocional de financiamiento dio su asistencia para una parte de dicho valor, apoyando ventas en el exterior por un monto de US\$ 1 000 millones y operaciones de pre-embarque por un valor de US\$ 450 millones. Es de interés destacar que el 55% de los financiamientos de exportación fueron de operaciones con créditos de hasta 6 meses y sólo un 2% correspondió

a operaciones a un plazo mayor de 2 años. Un indicador de la magnitud de los recursos que se necesitan lo constituye la cartera de los documentos correspondientes que dispone el sistema en un momento determinado. En este caso, al 31 de diciembre de 1980, la cartera alcanzaba un valor de US\$ 325 millones de documentos generados en operaciones de exportaciones y de US\$ 75 millones en operaciones previas a la exportación misma. En otras palabras, los recursos necesarios para sostener la cartera de documentos originada en operaciones de exportación, ascendió a US\$ 400 millones.

Las cifras anteriores demuestran que el sistema promocional contribuyó al financiamiento de un 30% de las exportaciones totales de manufacturas y que la cartera de documentos representaba, respectivamente, un tercio de las exportaciones financiadas y un sexto de las operaciones de pre-embarque; en su conjunto, la cartera correspondía al 40% de las exportaciones apoyadas por el sistema en el año respectivo.

Si los valores anteriores se trasladan, sin ninguna variación, al monto de las exportaciones de bienes industrializados registrado por América Latina en 1980, éstos es, US\$ 20 000 millones, se observa que las exportaciones financiadas serían de US\$ 6 000 millones y que se necesitarían fondos para mantener una cartera de US\$ 2 400 millones, de los cuales US\$ 2 000 millones corresponderían a los créditos a las ventas en el exterior propiamente tales y US\$ 400 millones a operaciones de pre-exportación. En otras palabras, en el hipotético caso de la existencia de un organismo regional que apoyara en su conjunto la totalidad de las operaciones del ejercicio anterior necesitaría disponer de recursos suficientes para mantener una cartera del orden de los US\$ 2 400 millones.

Teniendo en consideración los elementos anteriormente descritos se presentan, en los párrafos siguientes, las principales observaciones que surgen del examen de los diferentes sistemas promocionales de financiamiento a las exportaciones; estas observaciones permitirán apreciar, en mejor forma, el verdadero alcance y funcionamiento de los sistemas existentes en Latinoamérica.

a) Ambito geográfico

Del total de países de la región, sólo en ocho de ellos existen en aplicación sendos regímenes promocionales de financiamiento a las exportaciones: los tres países de mayor desarrollo -Argentina, Brasil y México- y los cinco países que componen el Grupo Andino -Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela-. Esto significa que la mayoría de los países de la región no disponen de mecanismos especiales de apoyo financiero para sus ventas en

el exterior y deben recurrir, por lo tanto, a sus fuentes habituales no promocionales, internas o internacionales, para financiar sus exportaciones. En este caso se encuentran Chile, Paraguay y Uruguay, los países centro-americanos y los del Caribe.

Se puede estimar que esta situación refleja el nivel y estructura de las exportaciones que presentan los países de la región en el sentido de que esa mayoría de países que no cuentan con regímenes promocionales exporta un nivel reducido de bienes manufacturados y, además, que tales operaciones se realizan, normalmente, al contado o con pagos en un corto plazo. Sin perjuicio que existan razones de este orden para no establecer sistemas especiales, o que por razones de políticas económicas globales no se implantan mecanismos promocionales, se puede señalar que existen países donde se cuenta con estos sistemas y presentan un nivel y estructura de ventas en el exterior de manufacturas que podrían considerarse menos favorables que las de aquellas naciones donde no se han establecido aún dichos regímenes promocionales de financiación. En otras palabras, en la región existen varios países que cuentan con una base de exportaciones tal que, de establecerse apoyos financieros especiales, podrían ser utilizados de inmediato colocando a sus exportadores en mejores condiciones de competencia que las disponibles en la actualidad.

De otro lado, es conveniente señalar que un examen general de la aplicación de los ocho regímenes nacionales existentes permite estimar que sólo la mitad de ellos efectúa un apoyo relativamente amplio a sus sectores exportadores y que los restantes sistemas presentan diversas limitaciones que reducen, de diferentes maneras, los alcances del respaldo financiero que pueden brindar a la exportación de bienes y de servicios.

En otras palabras, existe un amplio campo de acción en el área del financiamiento de las exportaciones para mejorar los regímenes nacionales existentes y para establecer nuevos mecanismos donde aún no se han aplicado.

Los países que apoyan financieramente a sus exportaciones no cuentan con respaldos significativos en el plano regional o subregional. El único mecanismo promocional de alcance latinoamericano, el programa de financiamiento del BID, cuenta con recursos muy escasos y, además, presenta otras limitaciones que determinan que el apoyo que brinda a los sistemas nacionales y, por ende, a los exportadores de la región, sea muy reducida.

De igual modo, a nivel subregional, el único mecanismo de asistencia financiera a las exportaciones, SAFICO del Grupo Andino, también presenta limitaciones serias para el adecuado desarrollo de sus actividades, básicamente, por razones derivadas de los escasos

recursos disponibles. Las demás agrupaciones subregionales, como ser ALADI, Comunidad del Caribe y Mercado Común Centroamericano no tienen en aplicación instrumentos comunitarios para el financiamiento de las exportaciones de sus países miembros. El instrumento creado por las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo destinado a captar recursos en el mercado financiero internacional a partir de los documentos generados en las exportaciones, la aceptación bancaria latinoamericana (ABLAS), en la práctica no ha operado y los órganos financieros comunitarios centroamericanos o del Caribe sólo financian proyectos de inversión, los cuales no necesariamente deben referirse a actividades de exportación.

De esta manera, si se tiene en consideración que la existencia de mecanismos regionales o subregionales representa un respaldo positivo para el desarrollo de las ventas latinoamericanas en el exterior, resulta importante examinar las acciones o modalidades que se requiere para fortalecer la existencia de los instrumentos comunitarios o bien promover la instalación de los mismos donde no existen.

b) Actividades elegibles

La amplitud que presentan los diferentes sistemas nacionales vigentes desde el punto de vista de los bienes que pueden financiar parece ser adecuada a las realidades correspondientes, si bien, en algunos casos, la aplicación concreta a los productos específicos de las facilidades que conceden los sistemas respectivos no resulta tan automática como podría ser.

En el área de los servicios, en cambio, se observan restricciones mayores, puesto que las definiciones al respecto son muy fluidas, los tipos de servicios elegibles son muy diversos según los sistemas y se puede considerar que en sólo tres países hay una amplitud adecuada y predeterminada para ofrecer los apoyos respectivos. En la mayoría de los sistemas es necesario examinar cada operación en forma individual para resolver el financiamiento solicitado, sin que exista un marco más concreto que facilite las decisiones correspondientes.

Resulta evidente que, por la naturaleza de las ventas de servicios, así como por el hecho que los países latinoamericanos tienen una participación más reciente en el mercado internacional, es relativamente más compleja la definición de los respaldos en este campo. Pero las experiencias observadas en los países que están en condiciones de ofrecer una mayor diversidad de los mismos permiten concluir que es posible dar un tratamiento que haga más expedita la concesión de los financiamientos para la venta de servicios.

La naturaleza de las operaciones que se financian vinculadas a las etapas y plazos en que se realizan las exportaciones constituye otro elemento importante de analizar para apreciar en mejor forma el funcionamiento de los regímenes existentes.

En tal sentido se distinguen, normalmente, las operaciones previas a la exportación -pre-embarque- y las inherentes a la venta misma al exterior o post-embarque.

Si se examina la naturaleza de las actividades de pre-embarque se puede observar una gran diversidad de situaciones entre los diferentes sistemas de los países de la región. Esta diversidad puede obedecer a dos razones: de un lado, a la variada nomenclatura que utilizan los países sobre la materia y, de otro, a diferencias reales en cuanto a los apoyos que conceden.

En el primer caso, se trata del uso de conceptos distintos para una operación de igual naturaleza, o bien, de la aplicación de categorías más generales en unos sistemas que en otros sin que necesariamente se presenten diferencias de los apoyos en la práctica. Un ejemplo de ésto lo constituyen las operaciones consideradas en la categoría de "financiamiento a la producción de bienes de exportación" que contiene apoyos que pueden referirse a "compras de equipos", "capital de trabajo", "compras de materias primas" u otras definiciones similares más específicas que existen en otros sistemas. Estas distintas nomenclaturas limitan la comprensión de los alcances exactos de cada sistema.

Sin embargo, hay situaciones en que es posible apreciar claramente las diferencias reales que se presentan en la región. En este sentido, se observa que hay países, los menos, que a través de los regímenes promocionales de financiamiento a las exportaciones respaldan una amplia gama de actividades conducentes a materializar una exportación, las cuales van desde estudios de mercados, promoción y capacitación de personal hasta la producción y formación de inventarios de los bienes a exportar. En cambio, en la mayoría de los sistemas se observan limitaciones de diversos tipos que impiden al exportador disponer de un respaldo desde el momento que inicia la exploración de los mercados hasta que cuenta con los bienes que serán exportados.

Se puede añadir que las características anteriores se presentan de manera similar en el caso de los servicios, tal vez, con restricciones mayores que en el caso de los bienes.

Si se consideran las actividades elegibles de los sistemas de financiamiento en relación con los créditos a la venta propiamente tal, se puede destacar que también existen limitaciones en varios de los sistemas los cuales comprenden como elegibles solamente las operaciones de

corto plazo (menores de un año). La mayoría de los sistemas de financiamiento dispone de la posibilidad de efectuar operaciones de mediano o de largo plazo. Sin embargo, también en algunos de estos regímenes se presentan tramitaciones que no son fáciles de materializar. En todo caso, para apreciar debidamente esta restricción es necesario ponderar adecuadamente la necesidad real de cada país de disponer de este tipo de créditos de acuerdo a la naturaleza de los bienes o servicios que está en condiciones de exportar. Resulta evidente que la estructura de exportaciones de Argentina, Brasil o México exige disponer de una asistencia financiera que contemple la concesión de créditos a más largo plazo que lo que demanda la composición de las ventas en el exterior de Bolivia y el Ecuador, por ejemplo.

Los programas puestos en aplicación por el BID, BLADEX y CAF, hacen elegibles operaciones de financiamiento tanto en el campo de los bienes y servicios como en las etapas de pre-embarque y de post-embarque. Sin embargo, también presentan restricciones en esta área que impiden el acceso de todas las exportaciones potenciales a los respectivos mecanismos. Así, por ejemplo, el BID tiene una limitación geográfica pues sólo financia exportaciones intrarregionales y el programa de mediano plazo no realiza operaciones de pre-embarque. Por su parte, BLADEX no financia exportaciones a más de 360 días y su programa de mediano plazo sólo permite operaciones de compra de bienes de capital y de desarrollo de infraestructura para ampliar la capacidad de producción de bienes de exportación de origen latinoamericano. El sistema de la Corporación Andina de Fomento es de una mayor amplitud que los anteriores pues su principal restricción en esta área está en el límite de cinco años para efecto de las operaciones de post-embarque. Las demás restricciones se derivan, principalmente, de los mecanismos propios de la integración andina como son las de no conceder créditos a las empresas extranjeras, en los términos de la Decisión 24, a los países distintos de los favorecidos con las asignaciones de los programas de desarrollo industrial y a los productos incluidos en las Listas de Excepciones del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena.

En síntesis, un examen del ámbito de actividades que abarcan los regímenes promocionales de financiamiento demuestra que son muy pocos -se pueden estimar que son solamente tres- los que pueden considerarse como completos en el sentido de proporcionar al exportador un apoyo global que se inicia con los estudios de mercado de los bienes o servicios susceptibles de exportar, apoyan la infraestructura humana, técnica y de capital para producir, respaldan el proceso de producción misma y de

formación de inventarios y, finalmente, conceder facilidades que posibilite a los exportadores a ofrecer créditos a corto, mediano o largo plazo, según sean las exigencias del mercado internacional.

c) Recursos y sus condiciones

La disponibilidad de recursos constituye un problema fundamental que es general en todos los regímenes de financiamiento sea a nivel nacional, subregional o regional. Prácticamente en todos ellos, a pesar que se presentan situaciones muy disímiles, resulta ser la limitación más importante que enfrenta la asistencia a la exportación de manufacturas y de servicios en América Latina. La necesidad de que dichos recursos deben ser proporcionados en condiciones preferenciales, a tasas de interés inferiores a las vigentes en el mercado financiero interno e internacional y a plazos más largos que los usuales para los sistemas financieros nacionales, hace especialmente difícil para los regímenes vigentes disponer de recursos en la magnitud necesaria para apoyar con dichas características y en forma global la promoción de las ventas regionales en el exterior.

Resulta evidente que en esta restricción de los recursos se encuentra la base de las limitaciones al ámbito de las actividades elegibles que se comentó en los párrafos recientes.

Los recursos preferenciales, en la práctica, pueden provenir solamente de los presupuestos gubernamentales o de los bancos centrales lo que significa, en casi todos los regímenes nacionales, que dichos recursos están sujetos no sólo a las definiciones en materia de políticas de promoción de exportaciones sino que, además, a las decisiones que se adopten en los campos más amplios de las políticas fiscal y monetaria. Si bien en algunos países existen normas de una cierta amplitud sobre la materia, como es el caso de los apoyos de los bancos centrales sin límite fijo o de los impuestos con destino específico para la financiación de las ventas en el exterior, cuando son de real significación. En la mayoría de los casos, la magnitud de los recursos es insuficiente y la periodicidad en la entrega de los recursos está sometida, además, a la incertidumbre de las recaudaciones o desembolsos fiscales.

Se han presentado diversas situaciones en las cuales la disponibilidad de los recursos del sistema se han agotado por lo reducido de los montos asignados, la falta de entrega oportuna de los mismos o por el éxito más allá de lo previsto que ha tenido la expansión de las exportaciones, con lo cual se han debido interrumpir los apoyos y poner en peligro, precisamente, la expansión alcanzada.

Las medidas adoptadas por tres países tendientes a complementar los fondos nacionales con recursos del mercado financiero internacional, manteniendo las condiciones promocionales, ha significado aliviar -en un caso de manera importante- la magnitud de las disponibilidades internas necesarias para apoyar los correspondientes regímenes nacionales. Sin embargo, es preciso tener en consideración no sólo las posibilidades de captación que existan al respecto sino, además, los efectos de corto, mediano y largo plazo que produce dicho expediente sobre el endeudamiento externo, la balanza de pagos y el uso de los ahorros internos del país respectivo.

La situación para los mecanismos regional y subregional existentes es más difícil aún, puesto que la posibilidad de asignarles recursos promocionales para el financiamiento de las exportaciones depende de decisiones de los correspondientes países miembros los cuales no siempre coinciden en otorgar apoyos por la vía comunitaria, a estas actividades. El caso del programa del BID es más complejo puesto que en sus correspondientes órganos de decisión participan, además, países que no son latinoamericanos. De otro lado, es conveniente recordar que tanto para el Banco Interamericano de Desarrollo como para la Corporación Andina de Fomento sus actividades en el campo del financiamiento de las exportaciones, en la práctica, son marginales respecto a sus actividades principales en el financiamiento de proyectos de desarrollo.

Tampoco estos organismos han concurrido al mercado financiero internacional para captar recursos que permitan complementar sus fondos propios para promover las exportaciones regionales.

La falta de recursos disponibles adecuados ha limitado seriamente la magnitud y el significado de los respaldos que estos mecanismos comunitarios han concedido para el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas y lo que resulta más delicado es que no existe la decisión que permita proyectar un cambio en esta situación para el futuro.

Para precisar lo anterior se puede señalar que los programas del BID son respaldados sólo por US\$ 64 millones asignados del capital del Banco y por US\$ 50 millones provenientes del Fondo de Fideicomiso de Venezuela. Si se considera el valor de factura de las exportaciones apoyadas por el BID, desde que se puso en marcha su sistema en 1964, se tiene que dicho valor asciende a US\$ 574 millones, hasta fines de 1980, ésto es, un promedio anual de exportaciones de US\$ 34 millones.

Por su parte, los fondos de capital de la CAF para apoyar su sistema de financiamiento alcanzan solamente a US\$ 6.5 millones, los cuales son complementados con recursos provenientes de líneas de crédito que conceden

algunos fondos de financiamiento de los países de la subregión y la colocación de bonos de los bancos centrales respectivos (US\$ 15.5 millones a 2 años). Con estos limitados recursos la CAF ha aprobado operaciones de exportación por US\$ 91 millones, desde 1975 hasta 1980, lo cual representa un promedio anual de exportaciones de US\$ 15 millones.

Cualesquiera que sea el patrón de comparación que se considere, los recursos disponibles por los sistemas del BID y de la CAF así como el valor de las exportaciones que han contado con su asistencia financiera resultan extremadamente reducidos.

Con los recursos disponibles, todos los sistemas nacionales han procurado ofrecerlos en condiciones de tasas de interés similares a las de la competencia en el mercado internacional. De igual modo, el BID ha mantenido tasas de interés de un orden parecido. La CAF, en cambio, ha ofrecido sus recursos a tasas superiores a la de los regímenes anteriores pero, en todo caso, inferiores a las vigentes en el mercado financiero internacional.

Como se ha expuesto anteriormente, BLADDEX tiene la limitación de no poder ofrecer créditos en condiciones preferenciales, razón por lo cual no puede apoyar operaciones que requieren dichas condiciones.

Ahora bien, es importante destacar que las tasas de interés, plazos y otras condiciones a las que procuran aproximarse los sistemas promocionales son las que pueden considerarse como las "normales" en el mercado internacional, considerando, para estos efectos, las acordadas por los países de la OECD. Sin embargo, no puede dejar de recordarse que los países industrializados están ofreciendo condiciones de tasas de interés, plazos y otras, excepcionalmente "blandas" para los países importadores por la vía de los "créditos mixtos" u otros expedientes. Los sistemas nacionales, subregional y regional no están en situación de igualar tales condiciones lo cual significa que exportadores latinoamericanos quedan fuera de competencia por razones financieras en las correspondientes operaciones. Esta situación afecta, en especial, a las exportaciones de bienes de capital e incluso a las de bienes de consumo duradero.

Otro aspecto que interesa destacar se refiere a las restricciones que presentan determinados sistemas en cuanto al porcentaje del valor de la producción para la exportación que cubren los créditos de pre-embarque. En varios casos donde dichos créditos se conceden, la participación que resulta es muy baja en relación a la venta total, lo que significa que el exportador debe recurrir a las fuentes regulares de crédito interno para completar los fondos necesarios para llegar a producir los bienes

de exportación correspondientes; es decir, debe enfrentar condiciones de tasas de interés más elevadas que las que debería disponer si el sistema promocional cubriera todo el proceso productivo de los bienes exportables.

En materia de garantías, los exportadores también hacen frente a situaciones que, muchas veces, no responden precisamente a criterios de promoción. Se ha dicho que las posibilidades de acceso de los exportadores a las fuentes del financiamiento está más en función de su "capacidad de embargo" que de su "capacidad de creación" de nuevas operaciones de venta en el exterior. En otras palabras, las garantías exigidas para conceder los créditos cuando se refieren solamente al patrimonio de la empresa respectiva constituyen una seria limitación para la expansión de las actividades exportadoras. Las garantías reales agotan en forma rápida las posibilidades de obtener y de conceder crédito a los exportadores y las garantías concedidas por los intermediarios financieros son, en general, de un costo elevado. De ahí que resulte importante para el desarrollo futuro de la exportación latinoamericana el perfeccionamiento y la creación de nuevos mecanismos de garantías nacionales, subregionales y regional, dentro de los cuales el seguro de crédito a la exportación juega un papel relevante.

d) Administración

En estos párrafos se examinarán tres aspectos: la organización nacional para el financiamiento y la promoción de las exportaciones, la operación de los sistemas y las vinculaciones entre los sistemas nacionales, subregional y regionales.

El análisis del primer aspecto requiere avanzar más allá de la organización del financiamiento mismo puesto que los apoyos financieros se consideran una parte de la política de promoción de las exportaciones. Además, el concepto de apoyo financiero se utiliza en su contenido más amplio para incorporar también el seguro de crédito a la exportación. En este sentido, se puede concluir que solamente en un país latinoamericano, Colombia, existe una organización que reúne en una sola entidad, PROEXPO, las actividades generales de promoción y del financiamiento de las exportaciones, sin perjuicio de que en su operación puedan intervenir diversas instituciones. En los demás países, estas actividades se encuentran bajo la responsabilidad de dos o de tres organismos. En algunos de estos países hay cuerpos de coordinación que reúnen a las entidades de promoción, financiamiento y de seguro de crédito a la exportación pero, en su mayoría, no existen vínculos formales que reúnan regularmente a todas las entidades interesadas. Este hecho representa limitaciones de diverso orden que pueden afectar desde las

orientaciones generales en materia de promoción hasta el aprovechamiento concreto por parte de los exportadores de los incentivos que ofrecen los distintos instrumentos de la promoción de las exportaciones.

Como es fácil comprender, ésto es un problema de carácter más general, pero que afecta el adecuado funcionamiento de los mecanismos del financiamiento y el seguro de crédito a la exportación. En este sentido, interesa destacar, especialmente, que hay situaciones donde no se ha logrado una coordinación eficiente entre los propios organismos de la asistencia financiera lo que limita innecesariamente la calidad de las facilidades que ofrecen a los exportadores.

Esto lleva al examen de la operación de los sistemas de financiamiento propiamente tales. En párrafos anteriores se han planteado algunas restricciones que dicen relación, fundamentalmente, con el marco administrativo de los apoyos correspondientes. Además, se pueden observar en determinados regímenes, limitaciones en sus procedimientos operativos. Resulta evidente que, por la naturaleza misma de una operación crediticia, los apoyos no pueden concederse de una manera completamente automática. Sin embargo, hay procedimientos en ciertos países mediante los cuales el conocimiento es expedito en cuanto a saber si se dispone o no de una facilidad determinada así como los procedimientos para lograr su eventual materialización. Lamentablemente, no ocurre lo mismo en todos los sistemas de financiamiento. Esto se traduce en procedimientos engorrosos, excesivas regulaciones y lenta tramitación, todo lo cual, en algunos casos, se inicia por la falta de una clara presentación de los beneficios que reportan los sistemas respectivos y de los requisitos para aprovecharlos.

A su vez, estas dificultades se traducen, a veces, en consecuencias importantes, pues limitan las posibilidades de acceso especialmente de los pequeños y medianos exportadores y desalienta así la incorporación de nuevos empresarios al mercado exterior. Sólo las empresas tradicionales, las de un tamaño mayor o las transnacionales pueden disponer de recursos y de organización que le permitan sufragar los gastos de una compleja operación.

De otro lado, no todos los países disponen de acciones de promoción que entreguen en forma clara a los potenciales exportadores o a los agentes financieros, los incentivos de financiamiento, de seguro de crédito o de otro tipo que representan los mecanismos de promoción de exportaciones de los países correspondientes. Es indispensable establecer canales regulares de información permanente, de fácil comprensión, sobre las normas imperantes en el país, así como, también, de las vigentes en otros países o mercados.

Finalmente, es de interés destacar las restricciones que se presentan en el campo de las vinculaciones entre los diferentes agentes que participan en las operaciones financieras de la exportación. En el plano interno, en algunos países se observa una insuficiente comunicación entre los exportadores, los intermediarios financieros, el Banco Central cuando corresponde, los organismos nacionales de financiamiento y las correspondientes instituciones de seguro de crédito a la exportación. Esta insuficiencia se traduce en un menor aprovechamiento de las oportunidades que brindan los incentivos en estas materias y, en último término, en una menor exportación del país correspondiente. Estimaciones del uso de los financiamientos promocionales en relación con el total de las exportaciones potencialmente elegibles para tales financiamientos demuestra que hay, en casi todos los países, un margen, a veces amplio, de venta en el exterior que no utilizan los respectivos sistemas promocionales. Si bien no todos los productos requieren de apoyos especiales o existen empresas que tienen fuentes financieras propias, se puede estimar que existe un conjunto de operaciones que podrían tener acceso a los recursos preferenciales disponibles pero que no recurren a los mismos. Esto parece tener su origen, precisamente, en la falta de divulgación de las informaciones y de promoción de los sistemas lo que se traduce en un desconocimiento por parte de los exportadores y, a veces, de los propios intermediarios financieros de las oportunidades que existen, o bien, en las dificultades de acceso a dichos recursos preferenciales que se observa en algunos de los sistemas nacionales.

De otro lado, la insuficiente vinculación que se observa en el plano interno entre los diferentes agentes que concurren al financiamiento de una exportación se presenta, también, en el caso de las relaciones de dichos agentes con los mecanismos regionales o subregionales correspondientes.

En este sentido, cabe mencionar que a los programas del BID sólo tiene acceso el organismo nacional expresamente autorizado para tal objeto, y, por lo tanto, no hay una posibilidad de contacto directo entre los exportadores y demás agentes nacionales y el Banco. Así, el uso de los recursos de esta institución queda definido por el organismo nacional correspondiente, el cual generalmente es el Banco Central o el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones respectivo. Los mecanismos de BLADDEX y de la CAF están, por el contrario, más directamente ligados al exportador o a su agente financiero, si bien su operación se efectúa, prioritariamente, a través de los bancos o instituciones accionistas, en el primer caso, o

mediante las entidades que han firmado convenios de cooperación financiera, en el segundo caso. De este modo, las insuficiencias en las relaciones entre los exportadores y los organismos anteriores se traduce, de manera directa, en falta del aprovechamiento de estos mecanismos.

Sin embargo, donde se produce la mayor falta de comunicaciones regulares es a nivel de la vinculación horizontal entre los organismos nacionales de los países latinoamericanos, responsables del financiamiento, sean los Fondos de Financiamiento o los bancos centrales cuando corresponda. No existe un foro donde se reúnan periódicamente con el objeto de intercambiar informaciones, experiencias y orientaciones de las respectivas políticas en este campo.

Los bancos centrales tienen sus reuniones regulares a nivel latinoamericano o subregional pero los problemas del financiamiento de las exportaciones son examinados sólo esporádicamente. La importante colaboración recíproca que se manifiesta en materia de los pagos del intercambio comercial en ALADI o en el Mercado Común Centroamericano sólo tiene efectos más bien indirectos en el financiamiento propiamente tal, sin extenderse como función específica en este campo ni alcanzar a los exportadores mismos.

Por otro lado, los bancos comerciales, a través de los cuales se materializan las operaciones financieras son, normalmente, las instituciones que tienen un mayor contacto recíproco. Sin embargo, es necesario tener en consideración que sus actividades están dirigidas, fundamentalmente, a atender el mercado interno y en operaciones de corto plazo, sin cumplir tareas promocionales, razones por las cuales actúan, en muchos casos, como agentes pasivos en el comercio. Por su parte, los propios exportadores tienen desde 1970 su Federación Latinoamericana y del Caribe de Asociaciones de Exportadores (FELACEX) y, a nivel subregional, existe desde 1979 el Consejo Andino de Exportadores (CONANDEX), lo cual permite fortalecer la vinculación mutua y profundizar los problemas y eventuales soluciones que se presentan específicamente en el campo del financiamiento y el seguro de crédito a sus ventas en el exterior.

En síntesis, las relaciones entre los diferentes agentes de los apoyos financieros a la exportación de los distintos países presentan insuficiencia en algunos casos de consideración.

Como es fácil comprender, la inexistencia o falta de funcionamiento adecuado de canales de comunicación permanentes, regulares y expeditos constituye una restricción seria para promover y materializar una eficaz cooperación regional entre las instituciones correspondientes.

No se trata, evidentemente, de disponer de iguales canales para los distintos agentes ni de agrupar a estos agentes, necesariamente, en un solo foro pero sí se requiere, para aprovechar al máximo las posibilidades existentes y ampliarlas en el futuro, de la existencia de vínculos regulares que permitan a todos los agentes, desde su perspectiva, contribuir de manera eficiente a desarrollar mejor los mecanismos de apoyos financieros a las exportaciones. Fortalecer los vínculos existentes, ampliarlos y crear nuevas relaciones mutuas resulta indispensable para asegurar tal objetivo.

En la actualidad, en su mayor parte, la exportación de manufacturas de la región está dirigida hacia los mercados de fuera de latinoamérica. Sin embargo, las ventas a plazos más largos están orientadas prioritariamente a la región y las perspectivas indican la importancia creciente y mayoritaria de los mercados regionales para la expansión y diversificación de las ventas de manufacturas. En todo caso, la cooperación regional en materia de financiamiento y de seguro de crédito, sea en operaciones dirigidas a los mercados externos o dentro de latinoamérica, surge como necesaria para alcanzar los niveles y estructura de exportaciones que se requiere para alcanzar un desarrollo adecuado para las economías de la región.

2. Los sistemas de seguro de crédito a la exportación

La existencia de mecanismos que aseguren los riesgos que involucra una operación de crédito, constituye un complemento indispensable para las políticas de promoción de exportaciones cuando tienen como objetivo la expansión y diversificación de las ventas al exterior que se realizan necesariamente a plazo. Su establecimiento resulta, eso sí, más complejo que la instalación de sistemas de financiamiento propiamente tal. Sin embargo, la experiencia latinoamericana demuestra que, bajo determinadas modalidades, resulta posible y conveniente la aplicación de sistemas de seguro de crédito en beneficio de los exportadores de varios de los países que, en la actualidad, aún no disponen de los mismos.

Para que un régimen de seguro de crédito a la exportación resulte adecuado a las necesidades de los exportadores se precisa que cubra el más amplio campo de riesgos posibles tanto en el ámbito de los denominados políticas y extraordinarios como en los riesgos comerciales. Igualmente, se requiere que cubra las actividades vinculadas a las etapas financieras previas a la exportación y a las del crédito de la venta en el exterior

propriadamente tal, en ambos casos, referidos sea a los bienes o a los servicios de exportación correspondiente.

Los sistemas deben disponer de recursos en cantidad adecuada para hacer frente al pago oportuno de los eventuales siniestros que se puedan presentar. Estos recursos pueden ser privados pero, en todo caso, es indispensable el aporte estatal, al menos, para hacer frente a los riesgos políticos y extraordinarios. Un respaldo importante de los sistemas lo constituye el reaseguro que permite a los organismos responsables correspondientes transferir sus riesgos a terceros. Se debería procurar que parte significativa de estos reaseguros se distribuyera dentro de América Latina.

Importa destacar que el capital necesario para instalar este tipo de sistemas es considerablemente inferior al que se precisa para poner en funcionamiento un régimen promocional de financiamiento. Así, por ejemplo, se puede observar que varias compañías de la región organizadas para proporcionar el seguro de crédito a la exportación cuentan con un capital de US\$ 1 millón o menos, sobre cuya base operan el seguro contra los riesgos comerciales.

Las condiciones en que se ofrecen los seguros deben ser concordantes, en lo que sea pertinente, con las condiciones que establezca el respectivo sistema promocional de financiamiento. Esto significa que, por ejemplo, las primas deben ser inferiores a las tarifas que para los exportadores resultaría recurrir a otro tipo de garantías comerciales. Además, los plazos de las operaciones motivo del seguro, el valor de los créditos, a asegurar, los países de destino de las exportaciones y otras condiciones en que se efectúe la asistencia en el campo del seguro de crédito a la exportación debe ser similar, en lo que corresponda, al apoyo que prestan los regímenes promocionales de financiamiento.

Para que se cumpla lo anterior se precisa que las entidades responsables del seguro de crédito a las ventas en el exterior actúen en estrecha coordinación con los organismos de financiamiento y de la promoción de las exportaciones del país correspondiente.

Por otra parte, para alcanzar un adecuado funcionamiento de los sistemas de seguros de crédito a la exportación es indispensable mantener un importante caudal de informaciones del importador, país de la importación y, en general, de la situación del comercio internacional. Para ello, los organismos de un país necesitan mantener estrechas vinculaciones con entidades de diverso orden, especialmente, del país del importador.

El acceso expedito a sus mecanismos, por parte de los potenciales usuarios de los mismos, es otra condición indispensable que debe caracterizar a un sistema de seguro de crédito a la exportación. El proceso de

diversificación de las ventas en el exterior, en particular, las que se realizan a plazo, conlleva el aumento no sólo de los bienes y de los mercados sino que, también, de los exportadores. En cualquier caso, por tratarse, en gran medida, de un comercio naciente, dicho proceso supone mayores riesgos que las operaciones que ya han adquirido un carácter tradicional y, por lo tanto, la necesidad de mayores garantías a los créditos correspondientes. La posibilidad de acceder de manera ágil a estas garantías se transforma así en un requisito para el éxito de las políticas de diversificación de exportaciones.

La cooperación regional constituye un complemento necesario en el campo del seguro de crédito a las ventas en el exterior. El establecimiento de nuevas modalidades en esta área, sea en los países donde ya existe o en la creación de instrumentos en los países donde no se aplica, los seguros conjuntos, el reaseguro, el perfeccionamiento de los sistemas de informaciones, la armonización del campo de aplicación y de las condiciones en que se ofrecen, la promoción del acceso de los exportadores, en particular, los medianos, pequeños y nuevos, y la asistencia técnica recíproca son algunas de las áreas donde la cooperación intralatinoamericana debe actuar para contribuir a mejorar el alcance y funcionamiento de los regímenes de seguro de crédito a la exportación.

Teniendo en vista este marco de referencia se presentan a continuación algunas observaciones que surgen al examinar la aplicación de estos instrumentos en la región. Estas apreciaciones se presentan ordenadas en cuatro materias: el ámbito geográfico, el campo de aplicación, los recursos de los sistemas y las condiciones en que se ofrecen los seguros y, finalmente, la administración de los correspondientes mecanismos. 39/

a). Ambito geográfico

De igual modo que en el caso de los regímenes promocionales de financiamiento, sólo una minoría de países tiene en aplicación sistemas de seguro de crédito a la exportación.

Como se expuso anteriormente, se encuentran en esta situación Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela. Esto significa que sólo seis países latinoamericanos cuentan con regímenes para apoyar tanto el financiamiento como el seguro de crédito a la exportación. Uruguay que tiene este último mecanismo no dispone de respaldos promocionales de financiamiento y, por su parte, Bolivia y Ecuador que aplican estos últimos instrumentos no cuentan con el seguro de crédito a la exportación.

En otras palabras, la mayoría de los países de la región no cuentan con sistemas destinados a proteger los

riesgos que conllevan los créditos a las exportaciones. Esta carencia representa para un número importante de los países de la región, un obstáculo de importancia para desarrollar las ventas a plazo y, por lo tanto, para la expansión y la diversificación de las ventas en el exterior tanto en lo que dice relación con nuevos bienes o servicios y nuevos mercados así como, también, restringe la posibilidad de incorporación de nuevos empresarios al mercado internacional. Ante la falta de estos mecanismos, los exportadores de estos países deben considerar las garantías reales o de instituciones bancarias o financieras para materializar sus operaciones, las cuales imponen límites tanto por los niveles posibles de alcanzar como por los costos que representan. Como se sabe, normalmente el precio de las garantías de la banca comercial es superior -a veces, considerablemente superior, a la prima que se paga por concepto del seguro de crédito a la exportación.

La inexistencia de sistemas o mecanismos de seguro de crédito obedece, en gran medida, al nivel relativamente bajo y poco diversificado de las exportaciones que se observa en los países que no han establecido tales mecanismos puesto que para su regular funcionamiento se precisa de una masa mínima, atomizada y diseminada de operaciones. Estas condiciones, por lo general, no se dan en los países que no han establecido sistemas de seguro de crédito a la exportación.

No obstante lo anterior, cabe destacar la situación de Uruguay -y también es procedente recordar la de Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago- países que, aparentemente, no reunirían las condiciones para tener estos mecanismos. Aparte del hecho que no resulta fácil establecer normas sobre la materia, es de señalar que en todos estos países los instrumentos establecidos cuentan con respaldo de instituciones oficiales.^{40/} De este modo, existe este instrumento de garantía a pesar de tener un bajo nivel y una concentrada estructura de exportación de manufacturas.

Considerando el hecho que la mayoría de los países latinoamericanos no dispone de ningún mecanismo de garantías como el comentado se puede concluir que hay una significativa labor a realizar para superar estas importantes restricciones a la expansión y diversificación de las exportaciones a través del fortalecimiento de los regímenes existentes o creando nuevos instrumentos en aquellos países donde aún no se han establecido.

A nivel subregional o regional existe una restricción casi absoluta en estas materias pues no existe ningún sistema de seguro de crédito a la exportación que apoye o complemente los regímenes nacionales.

Sin embargo, es de reiterar las importantes garantías de convertibilidad, de transferibilidad y de

oportuno reembolso de las cartas de créditos que representa el Convenio de Créditos Recíprocos entre los bancos centrales de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, para las operaciones cursadas a través de dicho Convenio cumpliendo con las normas establecidas en los mismos.

Resulta evidente que las garantías anteriores no agotan las necesarias para cubrir todos los riesgos políticos y extraordinarios y comerciales. De ahí que, aún en el ámbito del comercio dentro de la ALADI, hay un campo significativo de acciones comunitarias a realizar para perfeccionar y ampliar las garantías, que requieren los créditos a las exportaciones.

b) Campo de aplicación

La diversidad de situaciones que se presentan en los distintos sistemas de seguro de crédito a la exportación es, especialmente, relevante en cuanto al alcance de los riesgos que cubren los diferentes sistemas nacionales.

El ámbito de los seguros contra los riesgos políticos y extraordinarios y comerciales es muy diverso. Hay regímenes que tienen una amplia cobertura de riesgos tanto del primer como del segundo tipo mencionado y otros que sólo atienden situaciones muy precisas. En un país aún no entra en aplicación el seguro contra los riesgos políticos y extraordinarios.

En general, todos los sistemas atienden los riesgos originados en fenómenos naturales catastróficos, guerras y revoluciones, inconvertibilidad de las monedas e intransferibilidad de los pagos y las situaciones comerciales de insolvencia y mora prolongada del importador. Sin embargo, la experiencia ha demostrado la necesidad de ampliar en forma considerable los casos anteriores. Riesgos que se originan en situaciones políticas extraordinarias como los paros; medidas adoptadas por el gobierno del país importador como cambios en la legislación de importar o de pagos en moneda distinta a la convenida; situaciones generadas por el gobierno del país exportador como la orden de recuperar o no despachar una mercadería para evitar un riesgo político latente; o bien, en contingencias que se presentan al importador o al exportador que, por ejemplo, impiden el cumplimiento del contrato, son todas circunstancias que -entre otras- se presentan en las operaciones de comercio internacional y que los instrumentos del seguro de crédito deben contemplar. Ahora bien, sólo parcialmente, algunos países de la región, han incorporado riesgos como los anteriores, u otros de carácter similar, a sus respectivos sistemas de seguro de crédito a la exportación. De este modo, existe una gama más o menos amplia de perfeccionamiento que es

preciso abordar para proteger al exportador del mayor número posible de siniestros que se le pueden presentar por los créditos que concede o que obtiene en sus operaciones de comercio internacional.

En el caso de las exportaciones de servicios, la situación es más heterogénea lo cual, en alguna medida, refleja la diferente aptitud de los países para exportar estas actividades. En todo caso, hay sólo un país que tiene sistematizado los riesgos que se cubren en este campo, particularmente en el caso de contratos de obras al exterior.

Al considerar el campo de aplicación de los seguros desde el punto de vista de las etapas o plazos de la exportación que son elegibles, se observa un escaso apoyo a las operaciones que se realizan antes del embarque de la mercadería. Sólo en una minoría de países se da esta asistencia. En este caso, se destacan los riesgos que se cubren para las instituciones financieras que han concedido créditos a los exportadores para producir los bienes o servicios destinados a la exportación y que no pueden ser cancelados por causas ajenas al exportador.

Un tercer elemento que es preciso considerar para analizar mejor el alcance de los sistemas en estudio se refiere a los destinos de las exportaciones que cubren tales sistemas. Nuevamente, cabe señalar que hay diversidad dentro de los mismos para considerar a los países importadores cuando la contratación de un seguro se refiere a un riesgo político y extraordinario, o bien, a un seguro contra un riesgo comercial. A su vez, entre los regímenes tampoco hay coincidencias en los países de destino que se aseguran. En este caso las diferencias se presentan, especialmente, en las operaciones a realizar con Africa, Asia y países socialistas. De otro lado, el número de categorías en que se clasifican los países según el grado de riesgos que representan como importadores así como la composición de cada una de dichas categorías también presentan diferencias.

Finalmente, es de interés destacar que no se observa una identidad de campos de aplicación entre los regímenes promocionales de financiamiento y los correspondientes sistemas de seguro de crédito a la exportación. Los bienes y servicios, las distintas operaciones elegibles previas y posteriores a la exportación así como los países de destino no son, en forma necesaria, igualmente elegibles por ambos tipos de mecanismos.

c) Recursos y sus condiciones

Todos los regímenes de seguro de crédito a la exportación en cuanto se refiere con los riesgos políticos y extraordinarios son respaldados por recursos estatales. En cuanto a los riesgos comerciales se presentan

diferencias pues hay capitales estatales, mixtos o privados para afrontar los eventuales siniestros en esta área.

Las primas que deben pagar los exportadores para acceder al seguro de crédito constituye, para ambas modalidades del mismo, un elemento principal de los recursos con que cuentan los sistemas.

Si bien se debe distinguir entre las primas que afectan al seguro contra los riesgos políticos y extraordinarios y las que afectan a los riesgos comerciales, las cuales son distintas, es necesario destacar que dichas primas, en general, son promocionales, en el sentido que su determinación pretende básicamente cubrir los costos que representa la administración de los sistemas y los eventuales siniestros que puedan producirse. En este sentido, las entidades que operan estas actividades están motivadas, principalmente, por el servicio que brindan al exportador. Esta observación es válida tanto en el caso del riesgo político y extraordinario como en el seguro de riesgo comercial. De ahí que el costo del seguro resulte normalmente inferior al de otras garantías similares. Como varios sistemas son relativamente nuevos es posible que se requiera algún tiempo más para captar nuevas experiencias y poder adaptar mejor ciertas tarifas así como sus formas de determinación. En todo caso, esta es una tarea permanente que se precisa realizar para mantener una estructura de primas de acuerdo con la realidad y con los objetivos promocionales de los sistemas.

En general, no se observa similitud entre los diferentes sistemas en lo que dice relación con los límites de los plazos de las operaciones de seguro de crédito a la exportación. No obstante, se debe mencionar que los sistemas contienen disposiciones -de excepción según establecen algunos de ellos- que permiten adecuar dichos plazos según sea necesario para atender las correspondientes operaciones. Sólo un país tiene la norma general de que los plazos del seguro se definen en cada caso de acuerdo a lo que la operación necesita. En el otro extremo, se tiene el caso de un país que sólo asegura operaciones hasta 180 días.

De otro lado, cabe destacar que los límites de los plazos también son considerados diferentes por la mayoría de los países según se trate de seguros contra riesgos políticos y extraordinarios o contra riesgos comerciales. Esta situación obedece, en algunos casos, a que los órganos responsables de los dos tipos de seguros son distintos: el Estado en los primeros mencionados y las entidades especializadas en el segundo. En otro caso, influye, además, una consideración de orden legal mediante la cual se prohíbe pactar operaciones de garantía comercial por un plazo superior a los tres años.

Finalmente, en lo que respecta a las coberturas de los riesgos se puede destacar que varían según sea el tipo de riesgo de que se trata. Si bien se puede observar una cierta similitud en los porcentajes que ofrecen los distintos regímenes nacionales la base del valor sobre la cual se aplican dichos porcentajes no son las mismas, con lo cual se presentan diferencias que son realmente mayores que las que se aprecian al comparar solamente los porcentajes de cobertura de los riesgos. De igual modo, como se ha mencionado en aspectos anteriores tampoco se observa, al nivel de los mecanismos nacionales, una similitud entre los porcentajes del valor del crédito de exportación que respalda el sistema de financiamiento con la cobertura correspondiente que brinda el régimen de seguro respectivo.

d) Administración

En forma similar al caso de los regímenes de financiamiento, se examinarán tres aspectos: la organización a nivel nacional, la operación misma de los sistemas y las vinculaciones tanto internas como internacionales de los organismos correspondientes.

Aparte de las observaciones pertinentes ya formuladas con anterioridad en lo referente al primer aspecto, cabe agregar el hecho de que, si bien en la mayoría de los países los diferentes tipos de seguro son administrados por un solo organismo, hay países donde tal situación no es así, lo que ocasiona la posibilidad de falta de coordinación adecuada entre los organismos que intervienen y, por lo tanto, en la operación de los dos tipos de seguros de crédito a la exportación. De otro lado, esto representa una dificultad para el exportador al tener que recurrir a dos organismos para contratar los seguros respectivos con la consiguiente complicación en la tramitación y resolución de las operaciones respectivas.

En ningún país está unificado el trámite para acceder al seguro de crédito y a los financiamientos promocionales, con lo cual el exportador debe concurrir a dos o tres "ventanillas" -por lo menos- con el objeto de obtener los apoyos financieros para sus ventas en el exterior.

En un plano más general, la insuficiente coordinación de las entidades del seguro de crédito con los organismos de financiamiento y los responsables del comercio exterior que se observa en varios de los sistemas nacionales impone restricciones para integrar adecuadamente el seguro de crédito a las políticas de promoción y, por ende, al objetivo de expandir y diversificar las exportaciones.

En lo que se refiere a la operación misma de los sistemas, surge una primera observación en cuanto a la tipificación de los riesgos que se cubren. Existen

diversas situaciones que conspiran contra una adecuada presentación de los mismos. Por ejemplo, la complejidad creciente de las operaciones del comercio internacional hace que surjan nuevas situaciones las cuales no siempre están cubiertas por los regímenes o, de estarlo, no están explícitas en las normas existentes; o bien, el límite entre el riesgo político y extraordinario y el riesgo comercial, a veces, no resulta tan nítido. Estos problemas se traducen en dificultades en la contratación de los seguros y, posteriormente, de ser el caso, en el procesamiento de los siniestros.

Si se comparan los distintos sistemas existentes en la región, se observan, con mayor razón, diferencias en las nomenclaturas de los riesgos, lo que dificulta dicha comparación y, lo que es más serio, restringe las posibilidades de cooperación recíproca. Este aspecto resulta más complejo si se comprueba, además, que las legislaciones, normas administrativas o costumbres comerciales en latinoamérica difieren entre los países, todo lo cual, además, limita, entre otros aspectos, las acciones judiciales y judiciales a las cuales deben recurrir los organismos de seguros en los casos de siniestros.

La información constituye un elemento central en la operación de estos mecanismos. Se requiere disponer de informaciones muy variadas, abundantes, precisas y oportunas para procesar los seguros contra riesgos políticos y extraordinarios y contra los riesgos comerciales. Sin embargo, el intercambio directo de informaciones entre los organismos latinoamericanos es muy reducido y las informaciones captadas a través de informadores comerciales, aparte del costo a veces elevado que involucran, no siempre se obtienen oportunamente ni resultan representativas de la realidad.^{41/} Esto ocasiona dificultades que se traducen en una operación menos eficiente, que demora más allá de lo aconsejable los procesamientos respectivos y, por lo tanto, no resulta alentadora para los exportadores interesados.

Existen algunos aspectos en cuanto a las modalidades mismas de la contratación de los seguros que resulta de interés destacar; de un lado, la conveniencia de ampliar el uso de las pólizas globales, y de otro, extender la automaticidad en la concertación de los seguros. Ambos aspectos presentan limitaciones porque tales modalidades no existen en algunos países o porque su utilización es restringida; sin duda, su difusión facilitaría la aplicación de los sistemas.

En las operaciones de reaseguros es importante destacar que, salvo en un país, la mayoría de los montos correspondientes se contratan con el exterior. Normalmente la proporción que se distribuye internamente, la cual es muy variable entre los países, resulta, en todo

caso, minoritaria. En cuanto a los reaseguros de las empresas de la región en otras compañías latinoamericanas es donde se observa la insuficiencia mayor en este ámbito pues estas operaciones son prácticamente inexistentes. Excepcionalmente se han realizado algunas operaciones entre organismos latinoamericanos cuando el país del importador asume una parte de los riesgos respectivos. Resulta evidente que lo restringido de estas acciones no tiene ninguna relación con la importancia que reviste el comercio intralatinoamericano. De ahí que exista, en este aspecto, un amplio campo de progreso en las vinculaciones regionales.

Un examen del monto de las exportaciones de manufacturas y de aquella parte que se ha amparado en los mecanismos del seguro de crédito, permite concluir que existe un potencial significativo de operaciones que podrían someterse a él y que no recurren a este sistema. Esto estaría demostrando, al menos en algunos países, una insuficiencia de información y de promoción de los sistemas entre los potenciales usuarios de los mismos, especialmente, entre los medianos, pequeños y nuevos exportadores, así como en los que desarrollan sus actividades fuera de la capital o de las grandes ciudades. Esta situación se puede observar incluso a nivel de los intermediarios financieros correspondientes.

Ya se han destacado las insuficiencias o falta de vinculaciones entre los diferentes agentes que en un país intervienen en las operaciones de financiamiento de las exportaciones. Asimismo, se han mencionado las limitaciones que se presentan entre dichos agentes y los de los demás países de la región. En estos últimos párrafos interesa reiterar la insuficiencia de vinculaciones entre los organismos responsables del seguro de crédito a la exportación existentes en Latinoamérica así como, prácticamente, ninguna relación de éstos con los demás agentes de los países donde no se han establecido mecanismos de seguro de crédito a la exportación.

Esta falta de relaciones recíprocas ha inhibido concretar el importante potencial de cooperación que es posible desarrollar entre los organismos de seguro de crédito. No se ha aprovechado la enorme fuente de informaciones que representa cada entidad sobre la realidad nacional, los exportadores, los importadores, las instituciones financieras, los estudios jurídicos, etc.; no se aprovechan las experiencias de los demás sistemas nacionales en el manejo de los problemas que, en gran medida, son similares; no se desarrollan actividades de capacitación de personal de una institución en otra; no se armonizan las condiciones en que se realizan los apoyos a los exportadores; y, entre otros elementos que no se convierten en beneficios recíprocos, no se realizan operaciones

conjuntas, especialmente, en los campos de los seguros conjuntos y de los reaseguros.

De este modo, resulta prioritario establecer los canales permanentes, expeditos y continuos, que posibilitan la cooperación mutua en los amplios campos que existen.

CAPITULO IV

VIAS DE ACCION PARA LA COOPERACION REGIONAL

En los capítulos anteriores se han examinado determinadas características que presentan las exportaciones de manufacturas latinoamericanas y el marco internacional en que se desenvuelven las cuales ponen de manifiesto la importancia creciente que tendrá para la región, el apoyo financiero a dichas exportaciones en los próximos años. De otro lado, se ha analizado la situación existente en cuanto a los apoyos promocionales, en materia de financiamiento y de seguro de crédito, que reciben las ventas regionales en el exterior, situación que demuestra la importante experiencia acumulada en la materia. En el presente capítulo se procuran extraer, de dicha experiencia, las principales vías de acción que se abren a la cooperación regional, las cuales permitirían coadyuvar al mejor funcionamiento y ampliación de los mecanismos existentes y, por lo tanto, contribuirían a lograr, en mejor forma, el objetivo de expandir y diversificar las exportaciones de bienes industrializados y de servicios latinoamericanos.

La cooperación regional en diversos campos financieros presenta ejemplos concretos de los aspectos positivos que pueden surgir de la acción conjunta dirigida al desarrollo regional. En la esfera de los esquemas de integración de las Asociaciones Latinoamericanas de Integración (ALADI, ex ALALC), Grupo Andino, Mercado Común Centroamericano y el Caribe, así como a nivel latinoamericano, existen instrumentos y organismos financieros en campos tales como proyectos de inversión, apoyo a las balanzas de pagos, pagos de los intercambios y, como se ha expuesto, financiamiento del comercio que demuestran, de manera fehaciente, como la acción solidaria produce beneficios para todos los países que participan en las mismas.

En el campo del financiamiento a la exportación de manufacturas es importante recordar que un programa regional, el del Banco Interamericano de Desarrollo, prácticamente fue pionero en estas materias y ha contribuido a

la instalación y funcionamiento de diversos mecanismos existentes, apoyándolos con recursos y asistencia técnica. El más reciente de los organismos en aplicación, el Banco Latinoamericano de Exportaciones, también es el resultado de un esfuerzo conjunto de numerosas entidades públicas y privadas de la región, el cual ha canalizado, además, la contribución externa al desarrollo de las ventas latinoamericanas en el exterior. Por su parte, las actividades que realizan conjuntamente los países miembros del Grupo Andino, a través de la Corporación Andina de Fomento, contribuyen, al mismo tiempo, al proceso de integración subregional.

De otro lado, existen algunas agrupaciones de entidades, como ser la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE) y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), que han desempeñado acciones con incidencia en el campo de la cooperación financiera para las exportaciones.

Por su parte, los agentes nacionales del financiamiento y del seguro de crédito a las exportaciones también han realizado algunas actividades interesantes de colaboración recíproca en diversos aspectos.

Todo lo anterior enseña que existe una experiencia latinoamericana positiva de cooperación regional en materia de asistencia financiera a las exportaciones que resulta necesario aprovechar, alentar y proyectar hacia el futuro para intensificar su contribución al desarrollo del sector externo de la región.

Sin embargo, es preciso reconocer que las acciones conjuntas en el pasado no han aprovechado todo el potencial disponible, se han referido a aspectos parciales, se han realizado en forma esporádica y no han estado orientadas de una manera sistemática a alcanzar determinadas metas definidas de común acuerdo entre los países latinoamericanos.

El rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas en los años recientes, el nivel obtenido, el grado de diversificación alcanzado y, sobre todo, las perspectivas que se deben enfrentar en el futuro próximo hacen indispensable concebir la cooperación regional sobre bases distintas a como ha sido en el pasado.

Si se considera que la región ya constituye el principal destino de sus exportaciones de manufacturas y su importancia como mercado y fuente de abastecimiento de estos mismos bienes, debe ser mayor aún en los próximos años, se puede concluir que la cooperación regional debe pasar a transformarse en un elemento dinámico de primer orden para el desarrollo latinoamericano.

Observado lo anterior desde otra perspectiva, se puede destacar que la cooperación regional está destinada

a tener una importancia creciente para la expansión y diversificación de las exportaciones no solamente por la necesidad de hacer frente a las agudas condiciones de competencia que imponen los países industrializados -sea en sus propios mercados, en latinoamérica o en los mercados de las demás naciones en desarrollo- sino también, y muy especialmente, porque se precisa establecer, dentro de latinoamérica, condiciones equitativas de competencia entre los productores y los exportadores regionales. Esta situación resulta particularmente necesaria para los intercambios que se realicen al amparo de preferencias comerciales donde se presenta, además, el problema más amplio y complejo de considerar una adecuada distribución de los beneficios derivados de dichas preferencias.

De este modo, la cooperación regional aplicada en forma amplia, sistemática y en torno a objetivos comunes surge como una condición necesaria para alcanzar las metas latinoamericanas en materia de exportaciones y de desarrollo.

Con el objeto de llevar adelante la cooperación regional en el ámbito del financiamiento y del seguro de crédito a la exportación dentro de esta perspectiva, resulta fundamental la decisión de todos los agentes respectivos -públicos y privados; nacionales, subregionales y regionales- en el sentido de concertar programas concretos de cooperación en todas aquellas materias que sean de interés recíproco entre las partes correspondientes.

De acuerdo a la situación descrita en el presente documento, un aspecto central que debe ser resuelto para diseñar y aplicar programas de cooperación es la intensificación, ampliación y sistematización de los vínculos entre los agentes del financiamiento y del seguro de crédito a la exportación y, especialmente, organizar uno o más foros latinoamericanos que permitan darle a la cooperación una adecuada perspectiva subregional o regional. Resulta indispensable la existencia de un lugar de encuentro especializado, donde se reúnan de una manera regular representantes de las entidades del financiamiento, del seguro de crédito a la exportación o bien, de ambas instituciones, con el fin de celebrar consultas, coordinar sus acciones y promover actividades conjuntas de interés mutuo en el ámbito de sus respectivas funciones.

La reciente creación de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE) constituye un avance importante en la dirección anterior.^{42/} Sin embargo, resulta necesario continuar explorando las alternativas que se presentan para considerar, a nivel regional, los temas del financiamiento propiamente tales. Si bien en el seno de ALASECE podrán participar determinados organismos del financiamiento, el

objeto de la Asociación es, naturalmente, el seguro de crédito a la exportación.

Por otro lado, la canalización de recursos para promover las ventas en los mercados externos constituye otro aspecto central para la cooperación financiera regional. Esta canalización de recursos se debe referir a un doble aspecto: la captación y la organización para su distribución entre los diferentes agentes que intervienen en el proceso exportador. A su vez, la cooperación regional en este ámbito debería orientarse tanto a los mecanismos del financiamiento como al seguro de crédito y, también, a los instrumentos de garantía.

Diversas opciones pueden contemplarse en torno a estas materias.

En lo que dice relación con la captación de los recursos es importante considerar que un esfuerzo principal debe orientarse a la búsqueda de fondos que se faciliten en condiciones promocionales; sin embargo, también es necesario tener presente que la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de la región se financia de acuerdo a las condiciones normales del mercado financiero internacional. De este modo, las acciones conjuntas en la búsqueda de fondos para las exportaciones se pueden referir tanto al financiamiento promocional como al no promocional.

Respecto de la organización para la distribución de los recursos, la cooperación regional puede orientarse hacia el apoyo de los mecanismos o sistemas existentes, o bien, puede contemplar la posibilidad de crear nuevos mecanismos o entidades nacionales, subregionales o regionales. En este último sentido cabe recordar que los dos sistemas multinacionales promocionales existentes, aparte de estar dedicados sólo al apoyo por la vía del financiamiento y con recursos muy limitados, son parte de organismos -el BID y la CAF- cuyo objeto es el financiamiento de inversiones y las actividades en materia de exportaciones son marginales. De otro lado, al no existir sistemas regionales en el campo del seguro de crédito y en el área de las garantías, surge, entre otras alternativas para la cooperación regional, la posibilidad de llegar a examinar hasta la constitución de un sistema financiero regional de asistencia a las exportaciones cuyo ámbito de acción sea el financiamiento, el seguro de crédito y las garantías correspondientes.

Aparte de estos aspectos centrales, existen diversas áreas donde la cooperación regional puede brindar importantes beneficios a la promoción de las exportaciones de manufacturas de la región.

A continuación, luego de examinar la naturaleza y alcance de la Asociación Latinoamericana de Organismos de

Seguro de Crédito a la Exportación, se exponen algunas vías potenciales que resultan prioritarias desarrollar en el campo del financiamiento y, posteriormente, en el ámbito del seguro de crédito a la exportación.

1. La Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación

Las instituciones correspondientes acaban de convenir la constitución de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE).^{43/}

La Asociación ha sido creada con el objeto fundamental de desarrollar la cooperación entre sus miembros de modo de fortalecer y ampliar sus actividades y desarrollar los mecanismos propios de su ámbito.

Para tales efectos la Asociación promoverá los contactos, el entendimiento y la vinculación directa entre sus miembros; reunirá y divulgará informaciones; desarrollará el intercambio recíproco de asistencia técnica, experiencias, conocimientos y capacitación; promoverá la realización de operaciones conjuntas entre sus miembros en el campo del seguro y del reaseguro; y, propenderá a la armonización de las normas, procedimientos, prácticas y condiciones del seguro. Además, facilitará la acción externa de sus participantes mediante la promoción de contactos con instituciones nacionales, subregionales, regionales e internacionales relacionadas con el seguro de crédito a la exportación y la coordinación y adopción de posiciones conjuntas de sus miembros en reuniones, foros y organismos regionales o internacionales donde se examinen aspectos de su ámbito.

La Asociación será un importante lugar de encuentro no sólo de los organismos especializados en el seguro de crédito a la exportación sino que, además, de las entidades de financiamiento y de garantías. De igual modo, tendrá vinculaciones con las instituciones de promoción de las exportaciones y los organismos de integración y de cooperación subregionales, regionales e internacionales. También podrán participar en las tareas de la Asociación organismos de fuera de la región que asumen los riesgos políticos y extraordinarios o comerciales en virtud de operaciones de seguro de crédito a la exportación.

Si bien serán miembros activos de la Asociación solamente los organismos de Latinoamérica y el Caribe que asumen los riesgos políticos y extraordinarios o comerciales, las demás entidades mencionadas podrán participar, en algunos casos, como miembro adherente u organismo asesor, y en otros, podrán vincularse mediante programas de cooperación. Los miembros activos serán los únicos que tendrán capacidad de decisión y podrán participar en todas las actividades de la Asociación. Cabe destacar

que como miembros activos podrán participar no sólo las compañías de seguro de crédito a la exportación existentes en la región sino que, además, los organismos de financiamiento u otros que, en varios países, son responsables del riesgo político y extraordinario.

ALASECE contará con una completa organización institucional formada por una Asamblea de Representantes, el órgano máximo, la Junta Directiva, órgano asesor de la Asamblea y la Secretaría Permanente, el órgano ejecutivo. Además, contará con cuerpos especializados de cooperación, consulta y coordinación para el estudio de materias concretas, denominados comités técnicos. La Asociación desarrollará sus actividades de manera continua y tendrá una sede definida. Las autoridades permanentes son el Presidente y el Vice-Presidente de la Asociación y el Secretario Permanente, quien dirigirá la Secretaría Permanente y actuará como funcionario internacional.

De acuerdo a lo convenido en la reunión que aprobó la constitución de la ALASECE, se iniciarán las actividades una vez que se produzca la incorporación de seis miembros activos de cuatro países, lo cual se espera se concrete en el primer semestre de 1982. De igual modo, se ha acordado empezar las actividades de la Asociación con una Secretaría Provisional, que será el Instituto de Reaseguros del Brasil (IRB), y una Sede Provisional, que será la ciudad de Río de Janeiro.

De esta manera, los países latinoamericanos que cuentan con sistemas de seguro de crédito a la exportación han decidido crear una institución propia de cooperación regional a la cual han dotado de las funciones y de los órganos de administración necesarios para desarrollar amplias áreas de acciones conjuntas. Por la naturaleza e importancia de los sistemas y de los organismos involucrados, sin duda, que la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación está llamada a desempeñar un papel de primer orden en el cumplimiento del objetivo latinoamericano de expandir y de diversificar sus exportaciones de manufacturas.

2. Financiamiento de exportaciones

Las áreas prioritarias de cooperación regional en materia de financiamiento de exportaciones se presentan reunidas de la siguiente manera: informaciones, asistencia técnica, operaciones conjuntas, armonización y promoción.

a) Informaciones

Los diferentes agentes que participan en una operación crediticia de exportación necesitan un conjunto importante de informaciones para decidir el apoyo correspondiente. Esas informaciones surgen tanto del país del

exportador como del importador y, en general, del mercado internacional. Resulta evidente que dentro de cada país se pueden reunir en la mejor forma los datos que se refieren a su propio exportador. El problema principal radica, en este caso, en la organización interna para que los diferentes agentes dispongan, de la manera más eficiente, de la información necesaria para tomar sus decisiones en sus respectivos campos.

La captación de la información que se genera en el país que efectúa la importación y en el mercado internacional -especialmente en los países competidores de las exportaciones- constituye una tarea más compleja que demanda recursos considerables para las entidades respectivas del país del exportador.

La cooperación regional puede jugar un papel importante en este proceso al contribuir a mejorar la captación y el intercambio de las informaciones que necesitan los diversos agentes que intervienen en el financiamiento de la exportación.

Es concebible que la generación de las informaciones se realice en forma especializada por los países que están en mejores condiciones de producirlas y luego proceder a intercambiarlas entre todos los organismos interesados. De igual modo, es perfectamente concebible, y ya hay algunos ejemplos concretos en determinados campos, que se establezca una red latinoamericana de información comercial en materia de financiamiento a las exportaciones.

Todas las iniciativas en estas materias deben considerar que, en buena medida, los requerimientos de las entidades que participan en las operaciones de financiamiento coinciden con las necesidades de informaciones de los organismos que intervienen en el seguro de crédito e incluso de las entidades nacionales de promoción de exportación. De este modo, al examinar las posibilidades de implantar procedimientos o mecanismos de cooperación en estos campos, es preciso contemplar las necesidades de todas las instituciones pertinentes para analizar si se requiere de procedimientos o mecanismos separados para cada función o es uno solo para las diferentes funciones.44/

b) Asistencia técnica

La asistencia técnica recíproca entre los organismos nacionales, subregionales y regionales ha existido, en mayor o menor grado, desde los inicios de los sistemas de financiamiento. Diversas modalidades se han utilizado al respecto: servicios de asesoría, recepción de expertos con fines de entrenamiento, intercambio de personal, actividades de capacitación, seminarios, etc.

Sin embargo, se puede concluir que existe un amplio campo en la materia, sobre todo, si se considera que, en los años recientes, se han acumulado interesantes experiencias resultado de la implantación de nuevos mecanismos y de nuevas modalidades que sería del mayor interés compartir por parte de todos los agentes interesados.

De otro lado, hay que recordar, especialmente, que aún son numerosos los países latinoamericanos que no disponen de mecanismos promocionales o disponen de instrumentos incipientes en la materia y están adquiriendo una estructura de exportaciones que, para consolidarse, necesitarán de importantes esfuerzos orientados a la creación o al fortalecimiento de adecuados mecanismos o sistemas de asistencia financiera. La cooperación regional puede respaldar de manera significativa tales esfuerzos, especialmente, mediante labores de asesoría, capacitación del personal e intercambio de experiencias.

c) Operaciones conjuntas

Las operaciones de financiamiento de las exportaciones en que han intervenido dos o más instituciones latinoamericanas se presentan con mayor frecuencia entre los organismos regionales y subregionales con las entidades nacionales que de éstas entre sí; aparte, naturalmente, del hecho evidente que en cada operación de exportación intervienen varios agentes financieros en los países involucrados para movilizar los recursos propios de estas operaciones.

Como se ha expuesto anteriormente, el problema central de captar recursos para el financiamiento, debería ser motivo de especial atención en la acción conjunta de los agentes financieros de la región, tanto para materializar operaciones que no requieren de recursos promocionales como, también, para captar fuentes de financiamiento que posibiliten apoyos preferenciales.

La situación económica mundial hace que estos últimos recursos sean muy difíciles de lograr en la actualidad pero es posible pensar que las puertas no están completamente cerradas, ni en determinadas instituciones internacionales, ni en países que poseen excedentes que podrían dedicarse a promover las exportaciones.

Es necesario explorar modalidades especiales para interesar la participación de los recursos externos en el financiamiento latinoamericano; por ejemplo, mediante la vinculación de dichos recursos a los proyectos de inversión para actividades que se dedicarán, al menos en parte, a la exportación; o bien, promover la posibilidad de participación conjunta en el financiamiento de exportaciones latinoamericanas por parte de entidades nacionales, regionales y de fuera de la región.

En el plano latinoamericano es necesario hacer esfuerzos especiales para intensificar las operaciones concertadas que promuevan los intercambios recíprocos. Desde luego, los países miembros de los organismos regionales y subregionales de financiamiento deberían procurar aumentar los recursos de modo de posibilitarlos para expandir sus actividades. De otro lado, el importante ejemplo de cooperación regional que representa el Acuerdo de San José entre México, Venezuela, los países centroamericanos y los del Caribe en relación a las compras de petróleo y el uso de los recursos correspondientes, podría examinar la posibilidad de extender estos usos a las actividades de exportación de los países interesados.

Si bien los mecanismos de pagos existentes para los intercambios intrarregionales no están orientados al financiamiento de las exportaciones de manera indirecta contribuyen al mismo tanto por la liberación de recursos que representan en un plano global como por los menores costos en que deben incurrir los exportadores cuando sus ventas se canalizan por estos mecanismos. Por esta razón, es importante que continúen funcionando de manera expedita, y en lo posible, extiendan sus vinculaciones mutuas y ámbitos de acción. Además, sería importante que se explorara la posibilidad que tales mecanismos contribuyeran de una manera directa en los apoyos financieros a las exportaciones.

De otro lado, en un plano bilateral, los diferentes agentes financieros, bancos centrales, organismos nacionales de financiamiento y bancos comerciales, podrían intensificar sus operaciones a través de la expansión o concesión de líneas de créditos recíprocos y estudiar, muy especialmente, la posibilidad que tales líneas de créditos dispongan de tasas de interés u otras condiciones promocionales.

Una iniciativa que no puede dejar de reiterarse en esta materia es la referente a la creación de un sistema latinoamericano para el financiamiento de las exportaciones de manufacturas, que tenga características promocionales. Como se ha expuesto, las posibilidades de captar recursos que permitan ofrecer a los exportadores de la región, condiciones crediticias similares a las imperantes en los mercados internacionales no son alentadores en la actualidad. Sin embargo, las necesidades crecientes en esta materia y el impulso muy importante que se precisa dar al desarrollo de los apoyos financieros a la exportación regional de bienes industrializados hacen necesario reflexionar sobre las bondades que tendría una acción conjunta de envergadura que podría contemplar no sólo los apoyos en el campo del financiamiento propiamente tal sino que, además, en materia de seguro de crédito y de garantías a la exportación.

d) Armonización

Un elemento importante a contemplar en la cooperación regional es la armonización de los sistemas de financiamiento a la exportación. En esta armonización es conveniente que se considere tanto a los mecanismos nacionales como a los subregionales y regionales.

Mediante la armonización se busca atenuar o eliminar las diferencias que se observan en los diferentes regímenes de modo de procurar que los exportadores de la región dispongan, en el campo del financiamiento, de condiciones similares de competencia.

Naturalmente que en esta armonización es indispensable considerar permanentemente, la situación de competencia que se presenta tanto en el mercado regional como en el mercado de fuera de América Latina, la cual está determinada, en gran medida, por las condiciones que imponen las naciones industrializadas. Asimismo resulta necesario tomar en consideración los demás instrumentos de promoción que ofrecen los países a sus exportadores. La armonización puede referirse de una manera global a las exportaciones de la región, sin distinguir los mercados a las cuales están dirigidas, o bien, referirse sólo a las ventas dentro del mercado regional. Diversas consideraciones formuladas anteriormente señalan la necesidad de dar atención especial al mercado latinoamericano, sobre todo cuando el intercambio intrarregional se realiza al amparo de preferencias comerciales que reducen o eliminan, para dicho intercambio, las barreras arancelarias y no arancelarias que han establecido los países para proteger sus correspondientes producciones nacionales. En la medida que los mecanismos promocionales favorecen sólo a las exportaciones y los instrumentos de protección se suprimen, la competencia en un mercado determinado no resulta equitativa para el productor que vende en su mercado interno no protegido y sin mecanismos promocionales equivalentes. De ahí la importancia especial que reviste la armonización para los países que forman parte de los esquemas de integración existentes en la región.

La armonización puede referirse a los aspectos formales de los sistemas, o bien, a las condiciones que se establecen para el uso de sus recursos por parte de los exportadores. En el primer caso se pueden destacar, por ejemplo, la nomenclatura o léxico que define los conceptos que caracterizan los regímenes, los instrumentos de que disponen y las modalidades que se utilizan y, en el segundo caso, los elementos que definen las condiciones en que se ofrecen los beneficios de los sistemas, fundamentalmente, tasas de interés, plazos, cobertura y garantías. Como es fácil comprender, las definiciones de estos últimos elementos serán determinantes en la

situación de competencia que se pueda conceder a las exportaciones.

Por otra parte, dentro de las acciones conjuntas de armonización también deben incluirse la coordinación de los países latinoamericanos ante países, reuniones o foros internacionales donde se discuten problemas del financiamiento de las exportaciones y la adopción de las posiciones comunes que corresponda.

Es en este campo de la armonización de los sistemas promocionales donde resulta especialmente relevante insistir en la necesidad de disponer de foros especializados donde los agentes respectivos pueden celebrar, de manera regular, las necesarias consultas, coordinaciones y concertaciones de las acciones conjuntas correspondientes.

La armonización de los sistemas promocionales de financiamiento al mismo tiempo que constituye en sí misma una importante acción de cooperación regional será un factor significativo que facilitará la acción conjunta en los demás campos del financiamiento a las exportaciones y tendrá efectos más amplios en la cooperación e integración latinoamericana.

e) Promoción

Aprovechar al máximo el potencial de beneficios que representan los sistemas de financiamiento requiere, en muchos casos, de intensas campañas de promoción que posibiliten, a todos los sectores que puedan ser usuarios de los mismos; tener un adecuado conocimiento de los beneficios que representan y de los procedimientos específicos para tener acceso a dichos beneficios. Estas campañas deben estar dirigidas, especialmente, a los exportadores medianos, pequeños y potencialmente nuevos para quienes resulta, muchas veces, difícil acceder a los sistemas por no tener la infraestructura administrativa necesaria para ello. Sin embargo, estas actividades deben dirigirse, también, a los sectores financieros mismos, los cuales por estar orientados a desarrollar sus operaciones principalmente al mercado interno, no siempre promueven como sería deseable los financiamientos que ofrecen, por su intermedio, los sistemas promocionales correspondientes.

Naturalmente que la difusión de los sistemas de financiamiento deben contemplarse en conjunto con los demás incentivos que se ofrecen a los exportadores, especialmente, en lo referente al seguro de crédito a la exportación. Pero ello no debe ser obstáculo para que existan actividades dirigidas específicamente a promover los financiamientos respectivos.

La cooperación regional también puede tener efectos significativos en este campo al contribuir al conocimiento y difusión del sistema nacional respectivo, de los

sistemas nacionales de los demás países de América Latina y de los regímenes subregionales y regionales existentes.

3. Seguro de crédito a la exportación

Las vías potenciales más relevantes para la cooperación regional en el ámbito del seguro de crédito a la exportación se presentan reunidas de igual manera que en el caso del financiamiento, ésto es: informaciones, asistencia técnica, operaciones conjuntas, armonización y promoción.

a) Informaciones

Un elemento fundamental para el adecuado funcionamiento de un sistema de seguro de crédito a la exportación lo constituye la información necesaria para concretar sus operaciones. Estas informaciones son muy amplias y variadas, deben ser muy exactas y disponerse de ellas en forma oportuna.

De acuerdo al riesgo de que se trate -político y extraordinario o comercial- y según la naturaleza de la operación, las informaciones necesarias pueden variar; sin embargo, con mayor o menor detalle, se deben referir, especialmente, a:

- la situación comercial, económica, social y política imperante y previsible en el futuro en los países motivo de la operación;

- las normas legales, administrativas y consuetudinarias en materias tales como exportaciones, importaciones, cambios internacionales, créditos, documentos de comercio y, desde luego, financiamiento y seguro de crédito a la exportación, en los países que realizan la operación;

- entidades públicas y privadas a través de las cuales se canalizan las operaciones de comercio exterior;

- calidad de los importadores y exportadores: su situación económica, de pagos, crediticias, etc., tanto en el pasado como la situación actual y futura;

- agentes complementarios en el seguro de crédito a la exportación tales como oficinas de informaciones comerciales, estudios jurídicos y oficinas de cobranzas; y,

- la situación y tendencias del mercado financiero internacional, en especial, en lo referente a las condiciones en que se realizan las operaciones crediticias del comercio internacional.

Disponer de un sistema de informaciones con las características que se precisan para obtener el conjunto de datos que se requiere, demanda ingentes y variados recursos, lo cual se traduce en costos elevados para cada una de las entidades de seguro de crédito a la exportación.

Una acción conjunta de estas entidades encaminadas a generar y a intercambiar las informaciones necesarias para procesar adecuadamente cada operación producirá, sin duda, beneficios directos y en corto plazo para todos aquéllos que participen en tal acción conjunta.

Diversas modalidades se pueden concebir en esta dirección, desde la celebración de acuerdos bilaterales o multilaterales entre dos o más instituciones pertinentes con el objeto de intercambiar las informaciones que cada uno capta a través de sus medios habituales hasta el establecimiento de una red latinoamericana de informaciones referentes al seguro de crédito a la exportación.

Para una definición en este campo se debe aprovechar, especialmente, la experiencia recogida por las entidades de seguro de crédito, de financiamiento y de otras instituciones que necesitan captar informaciones similares y por los mecanismos multinacionales que operan en la región en estas materias.

b) Asistencia técnica

En los años de aplicación del seguro de crédito a las ventas en el exterior en la región se ha acumulado una importante experiencia en la instalación y funcionamiento de los mecanismos correspondientes. De otro lado, las experiencias de los organismos existentes son diferentes y, como es sabido, en muchos países no se han instalado organismos de seguro de crédito a la exportación.

Todo lo anterior permite concluir que existe un campo propicio para la cooperación entre las entidades así como de ellas hacia los países donde aún no se han establecido. Esta última acción resulta especialmente importante para colaborar en la eventual creación de nuevos sistemas en los países donde resulte viable su funcionamiento.

La acción conjunta debe contribuir a perfeccionar los mecanismos en aplicación o crear nuevos instrumentos y, muy especialmente, a la capacitación profesional. El flujo recíproco de conocimientos mediante visitas, intercambio de personal, foros, seminarios, cursos, misiones de expertos, elaboración de documentos, publicaciones técnicas, etc., debe traducirse en importantes avances para el desarrollo del seguro de crédito en la región.

Además, la existencia de programas de cooperación en este campo facilitará con toda seguridad, la venida de especialistas de fuera de latinoamérica, lo que permitiría aprovechar mejor las experiencias de otras realidades.

c) Operaciones conjuntas

La cooperación regional debe abarcar, también, la realización de operaciones conjuntas lo que permitirá la creación de intereses recíprocos concretos y afianzar,

por lo tanto, la acción concertada de las entidades del seguro de crédito a la exportación.

En el plano operacional se pueden señalar algunos ejemplos que facilitarían y ampliarían las actividades de los organismos correspondientes. Aparte de los campos ya descritos en el área de la información y asistencia, se pueden mencionar acciones conjuntas en materias que van desde la evaluación de riesgos, procesamientos de siniestros, acciones prejudiciales y judiciales en los casos de cobranzas y recuperos hasta la participación conjunta en la concertación de operaciones de seguro.

Un campo de especial relevancia se refiere al reaseguro. Acciones conjuntas en este campo se ven especialmente favorables con el país importador de la mercadería objeto del seguro de crédito a la exportación, más aún, en el caso que el organismo respectivo de dicho país haya participado como informante de la situación nacional o del comprador correspondiente. Es de interés reiterar que las operaciones de reaseguros entre empresas latinoamericanas son, salvo excepciones, prácticamente inexistentes.

De otro lado, y en esta misma materia de reaseguros, resulta necesario examinar el aumento en la capacidad de negociación que se generaría por el hecho que las entidades latinoamericanas negociaran conjuntamente los reaseguros correspondientes con las empresas respectivas de fuera de la región.

Otras iniciativas de acciones conjuntas que resulta conveniente explorar en profundidad se refieren, por ejemplo, a la posibilidad de establecer una empresa multinacional latinoamericana para el seguro o el reaseguro de las operaciones de crédito a la exportación; y, la posibilidad de que exportadores de un país que no cuenta con este tipo de seguros puedan contratarlo en países donde existen los sistemas respectivos.

Ejemplos como los anteriores demuestran que en el plan operacional se presentan, también, interesantes áreas de cooperación regional.

d) Armonización

Los sistemas nacionales que se aplican en América Latina se iniciaron y han funcionado con muy pocas vinculaciones entre sí. De este modo, no resulta extraño observar muchas diferencias cuando se analizan simultáneamente. Estas diferencias empiezan con la nomenclatura que se utiliza, por ejemplo, para tipificar los riesgos, y continúan con los mecanismos que se aplican y sus modalidades de operación así como con las condiciones en que se ofrece el seguro. Si bien es cierto que, en parte, estas diferencias responden a las distintas realidades económicas y, por lo tanto, ciertos elementos constituyen

características propias de esas realidades, es posible estimar que, en buena medida, las diferencias existentes pueden atenuarse o eliminarse.

De igual modo que en el caso del financiamiento, la armonización de los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación tendrá importantes repercusiones tanto en el plano de la colaboración entre las instituciones que operan en este campo como en el terreno más amplio de la cooperación y la integración latinoamericana.

No se persigue que todos los sistemas sean idénticos. Se trata de buscar la armonía entre todos aquellos elementos que se estiman posibles y convenientes de aproximar y, eventualmente, equiparar de acuerdo a determinados objetivos que deberían adoptarse conjuntamente.

En términos generales se puede señalar que los sistemas nacionales procuran establecer condiciones similares a las que presenta la competencia en el mercado mundial. En el plano latinoamericano podrían establecerse como objetivos, por ejemplo, lograr que de la aplicación de los sistemas resulten condiciones equitativas para todos los exportadores al mercado regional y, además, facilitar la cooperación regional.

Entre los elementos que podrían ser motivo de armonización se pueden destacar los siguientes:

- La nomenclatura, especialmente, en lo que se refiere a la definición de cada uno de los riesgos que se amparan. En este sentido podrían establecerse definiciones comunes ordenadas según un código determinado;
- los tipos de riesgos que se amparan;
- las condiciones en que se ofrece el seguro: cobertura, plazos, primas, países de destino, etc.;
- las modalidades que se utilizan: pólizas globales, pólizas específicas, cobertura automática, etc.;
- procedimientos administrativos: criterios para determinar riesgos, cobro de primas, pago de siniestros, etc.;
- clasificación de riesgos por países;
- normas sobre documentos de crédito (letras, pagarés, vales, etc.).

En esta vía de cooperación también se deben incorporar las acciones conjuntas que deben emprender los países latinoamericanos ante países y reuniones o foros internacionales donde se examina la situación del seguro de crédito a la exportación.

e) Promoción

Los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación no son utilizados por todos los exportadores que potencialmente podrían amparar en ellos los riesgos de sus operaciones crediticias. Existen diferentes razones para explicar lo anterior. Sin embargo, se puede

observar que una razón de carácter general es el desconocimiento de los beneficios que los sistemas ofrecen, o bien, la consideración de que la complejidad de sus cláusulas hacen que sean de difícil acceso.

Si bien es cierto que, en último término, el contacto directo con el exportador potencial usuario del sistema corresponde a los organismos nacionales interesados, la cooperación regional también puede contribuir a un mayor uso del seguro de crédito a la exportación.

En un plano general, las acciones conjuntas como las señaladas anteriormente, especialmente las referentes a la armonización de los sistemas, permitirán una aplicación más expedita de los mismos, lo que facilitará la expansión de sus actividades. En un plano específico, resulta interesante abordar programas conjuntos de difusión destinados a los exportadores y demás agentes que intervienen en el comercio exterior, los cuales pueden elaborarse con el apoyo de recursos o elementos preparados en común por las entidades interesadas. Por ejemplo, la preparación de manuales o monografías en materias tales como la naturaleza y beneficios del seguro de crédito a la exportación; los instrumentos, modalidades y condiciones; los organismos que participan; los procedimientos de acceso y de funcionamiento de los sistemas; criterios de evaluación de riesgos; determinación de primas y procesamiento de siniestros; etc.

En particular, es importante considerar que toda campaña de promoción debe estar orientada de manera especial hacia los medianos, pequeños y potencialmente nuevos exportadores. De igual modo, resulta importante tener presente que, en los casos que sea pertinente, la difusión del seguro de crédito a la exportación debería abarcar, también, a los países donde aún no se han instalado estos sistemas.

Notas

1/ Los países exportadores de petróleo son Bolivia, Ecuador, México, Perú, Trinidad y Tabago y Venezuela.

2/ Las cifras expuestas corresponden al documento: "América Latina y el Caribe: Exportaciones de manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978", (E/CEPAL/L.235, 30 de diciembre de 1980).

3/ Véase, "Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL, Nº 6.

4/ Véase, "Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta", en Estudios e Informes de la CEPAL, Nº 7; y "World Development 1980", Banco Mundial.

5/ Estimaciones más recientes del crecimiento del producto, en el trinario 1980-82, de las economías desarrolladas indican que solamente alcanzarían una tasa levemente superior a 1% anual y que los países en desarrollo crecerían a una tasa inferior al 2% anual.

6/ Estimaciones más recientes del crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales para el período de 1980-82 indican que alcanzaría a sólo un 2% anual.

7/ Véase, "América Latina en el umbral de los años ochenta", E/CEPAL/1150, 1981.

8/ Los instrumentos del proteccionismo se han ido sofisticando de manera importante en los últimos años y aumentando, al mismo tiempo, la complejidad en su aplicación. En general, el arancel ha perdido significación como regulador de las importaciones y sólo la mantiene para determinados sectores de interés para la exportación de los países de la periferia. Los instrumentos de regulación que afectan directamente la cantidad o el precio de la importación son de uso muy difundido. Además, su aplicación se ha "institucionalizado" en determinados acuerdos internacionales o en acuerdos "voluntarios". Por otra parte, debe agregarse que como resultado práctico del Acuerdo de Subsidios y Derechos Compensatorios de la Ronda Tokio, determinados países en desarrollo han debido comprometerse a eliminar o atenuar sus mecanismos de promoción de exportaciones, lo cual produce efectos similares o más graves que las medidas proteccionistas de un país importador.

9/ Véanse: "El recrudescimiento del proteccionismo en los países industriales", E/CEPAL/1055, octubre de 1978; "El nuevo proteccionismo comercial y el desarrollo de América Latina", Pedro Mendive, E/CEPAL/L.184, octubre de 1978; "Informe de la Reunión sobre el Proteccionismo de Países Desarrollados", E/CEPAL/1057, noviembre de 1978; y "Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta", E/CEPAL/G.1160, marzo de 1981.

10/ Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio empezaron en 1973 y culminaron en 1979. Participaron 99 países.

11/ Entre los más importantes están los acuerdos sobre subsidios y derechos compensatorios, medidas anti-dumping, obstáculos técnicos al comercio, compras estatales, valoración y licencias de importación y diversas disposiciones de aplicación para las relaciones entre los países desarrollados y en desarrollo. Además, las negociaciones en el campo arancelario permitieron concertar reducciones, por parte de las naciones industrializadas, del orden de un tercio del nivel de los aranceles vigentes.

12/ A este respecto conviene destacar, entre otras disposiciones del Acuerdo, aquélla que establece para los países en desarrollo la obligación de procurar asumir un compromiso de reducir o suprimir subsidios a la exportación cuando su utilización no sea compatible con sus necesidades en materia de competencia y de desarrollo (Artículo 14, numeral 5). Entre los países latinoamericanos que ya han debido adoptar tal compromiso están Argentina, Brasil y Uruguay, y Chile declaró que no aplicaba subvenciones a la exportación.

13/ Cabe destacar que los principios y normas aprobados en la Ronda Tokio no suprimen explícitamente a los establecidos en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio sino que se adicionan o superponen. De ahí que al nuevo sistema de comercio se le denomina GATT/Negociaciones Comerciales Multilaterales.

14/ Véase, Anexo del "Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del GATT", en sus literales j) y k).

15/ Cabe señalar que las Notas del Acuerdo precisan que por signatario originario se entenderá todo signatario que se adhiera al mismo ad referendum, a más tardar, el 30 de junio de 1979.

16/ Recientemente, en el mes de octubre de 1981, los países de la OECD han acordado elevar las tasas anteriores en valores del orden de dos puntos con respecto a los expuestos en la tabla y volver a revisar dichos niveles en los siguientes seis meses. En estos arreglos se observa una tendencia a seguir aumentando las tasas de interés de los créditos a las exportaciones.

17/ Véase, "The Changing Shape of Export Credits", Albert Cizaukas, en Asian Banking, noviembre de 1980.

18/ Es necesario tener presente que ambos beneficios pueden verse compensados por precios más elevados y que el crédito significa un aumento en la deuda externa.

19/ La situación que se presente corresponde a la vigente a mediados de 1981.

20/ En el presente estudio no se examina la situación de los países del Caribe.

21/ Anexo I: "Los sistemas promocionales, nacionales, subregionales y regionales de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación en América Latina".

22/ Para una descripción de los mecanismos regulares de financiamiento, véase: "Financiación de las exportaciones de los países en desarrollo", Centro de Comercio Internacional, UNCTAD/GATT, Ginebra, 1977.

23/ La excepción a esta situación se presenta en el caso del Uruguay donde el Banco de Seguros del Estado ejerce un monopolio en todo el ámbito del seguro de crédito a la exportación.

24/ En Barbados, Guyana y Trinidad y Tabago existen mecanismos de seguro de crédito a la exportación apoyados por entidades oficiales.

25/ En algunos de estos países existen ciertas medidas parciales que benefician a la exportación, pero que no llegan a constituir un sistema global de apoyo a la exportación.

26/ En México existe, además, un esquema de "Financiamiento de ventas al exterior no tradicionales de productos primarios y/o existencias de los mismos".

27/ Véase Cuadro 5.

28/ La excepción a esta situación está en Bolivia para el caso de las empresas estatales, las cuales pueden recurrir directamente al Banco Central.

29/ Es de interés mencionar que el organismo de promoción de exportaciones del Perú, denominado Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), no efectúa operaciones de financiamiento.

30/ Mediante este sistema el Ecuador financia ventas de "futuras exportaciones".

31/ En la sección 4 del presente capítulo se examinan los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación vigentes en la región.

32/ Resolución AG-8/63, abril de 1963, de la Asamblea de Gobernadores del BID.

33/ Decisión 82, mayo de 1974, de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

34/ El Pacto Social y los Estatutos del Banco Latinoamericano de Exportaciones S.A. fueron firmados en Cartagena, Colombia, el 18 de septiembre de 1977. Entró en funciones el 2 de enero de 1979. La sede de BLADDEX está en la Ciudad de Panamá, República de Panamá. Su capital autorizado es de US\$ 99 millones y el pagado asciende a US\$ 33 millones,

35/ El sistema de la CAF realiza sus operaciones de crédito especialmente con los importadores.

36/ Es de interés destacar que, en la década de los setenta, también se establecieron mecanismos de seguro de crédito a la exportación en Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago.

37/ Véase Cuadro 6.

38/ En tal situación se encuentran la Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A., la Compañía Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. y La Mundial Venezolana de Seguros de Crédito.

39/ Véase Informe, "Mesa Redonda sobre el Financiamiento de las Exportaciones de Manufacturas en América Latina". (Santiago, 29 y 30 de junio y 1º de julio de 1981).

40/ En Uruguay es el Banco de Seguros del Estado; en Barbados y Jamaica es el Banco Central; y, en Trinidad y Tabago es la Compañía de Financiamiento para el Desarrollo.

41/ Es frecuente que se recurra a informadores de fuera de la región para conocer la situación de países, importadores y agentes del comercio intralatinoamericano.

42/ Ver Sección 1 del presente capítulo y Anexo II: "Estatutos de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación".

43/ Véase Anexo II: "Estatutos de la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación".

44/ Véase sección 3 letra a) de este capítulo.

Anexo I

LOS SISTEMAS PROMOCIONALES NACIONALES, SUBREGIONALES
Y REGIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE
CREDITO A LA EXPORTACION EN AMERICA LATINA

1. ARGENTINA

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Circular B 689 - R.C. 378 (3.IX.69), referente a financiación de exportaciones.

Circular B 777 (31.XII.70), referente a prefinanciación de exportaciones.

2. Cuerpo legal vigente

Circular R.C. 693 - Circular R.F. 21 (19.V.77), referente a financiación de exportaciones.

Circular R.C. 704 - Circular R.F. 98 (23.IX.77), referente a listas de productos promocionados.

Circular R.F. 153 (6.XII.77), referente a prefinanciación de exportaciones.

Circular R.F. 1422, modificatoria de los regímenes de prefinanciación y financiación.

3. Objetivos

Fomentar la venta al exterior de manufacturas de exportación no tradicional.

4. Post-embarque

a) Instrumentación operaciones

Los apoyos se conceden por el Banco Central a través de los intermediarios financieros expresamente autorizados para ello, mediante emisión de letras en moneda extranjera, descontadas por las entidades autorizadas intervinientes, redescontadas por el Banco Central.

Tasa de interés comunicada por Banco Central, en dólares y abonada por semestre vencido.

b) Operaciones elegibles

Mercaderías sin uso, de origen argentino, incluidas en las listas I, II, III y IV anexas a la Circular R.C. 704 - R.F. 98.

Servicios técnicos, investigaciones y estudios, previa consulta al Banco Central.

Fletes argentinos de mercaderías elegibles.

Seguros argentinos de bienes elegibles.

Transformación, modernización, reparación y ajuste de elementos de transporte, de equipos y de maquinarias introducidos temporalmente al país con esos fines, previa consulta.

Mercaderías con insumos bajo admisión temporal.

Planta "llave en mano", previa consulta.

- c) Recursos
Banco Central, sin límite determinado.
- d) Cobertura
Lista I, bienes de capital, hasta 85% valor FOB.
Lista II, bienes durables y semidurables, hasta 80%.
Lista III, bienes de consumo final, hasta 80%.
Lista IV, insumos y combustibles, hasta 80% (no hay bienes tradicionales).
Servicios técnicos, investigaciones y estudios, hasta 90%.
Fletes y Seguros contratados en medios argentinos, hasta 100%.
Restricción: gastos en exterior hasta 30%.
 gastos en exterior más utilidades hasta 40%.
Cuando se superen estos topes, el monto a financiar queda reducido en la medida del exceso que se registre.
- e) Tasa de interés
Las entidades percibirán 7.5% anual por el descuento (abril 1981).
Las entidades abonarán al Banco Central: 4 1/2 ó 5% anual, según los bienes.
El monto de operaciones podrá exceder limitaciones crediticias en relación con la responsabilidad patrimonial de la entidad interviniente.
- f) Plazos
Lista I, hasta 8 1/2 años; para buques tipificados como bienes de capital, hasta 10 años.
Lista II, hasta 3 años.
Lista III, hasta 1 año; excepto 49.01 y 49.04, hasta 18 meses.
Lista IV, hasta 1 año.
Fletes y seguros, idem que para mercaderías.
Servicios técnicos, investigaciones y estudios: previa consulta al Banco Central.
- g) Garantías
- Seguro de crédito contra riesgos comerciales.
- Aavales de:
 Banco Exterior solvente;
 Entidad financiera o de fomento solvente, autorizadas expresamente para avalar operaciones;
 Pueden exceptuarse de dichas garantías operaciones por hasta US\$ 200 000 por firma en el conjunto de entidades. Se exige declaración jurada.
- Seguro de crédito contra riesgos políticos y extraordinarios.

5. Pre-embarque

a) Instrumentación operaciones

Se trata de una financiación en pesos indexada en función de la variación del tipo de cambio del dólar estadounidense.

Los préstamos son otorgados directamente a los exportadores por las entidades autorizadas quienes las re-des cuentan en el Banco Central.

b) Operaciones elegibles

Producción de bienes incluidos en las Listas I, II, III y IV (excepto Capítulo 01) de la Circular R.C. 704 - R.F. 98.

Transformación, modernización, reparación y ajuste de elementos de transporte, de equipos y maquinarias, introducidos temporalmente al país con esos fines, previa consulta.

Beneficiarios: productores, prestatarios de los servicios mencionados en el párrafo anterior, exportadores en forma mancomunada con productores.

c) Recursos

Banco Central, sin límite determinado.

d) Requisitos

Carta de crédito irrevocable del exterior, o contrato u orden de compra en firme.

Declaración jurada con detalles de operación.

e) Cobertura

Lista I y "Transformación", hasta 80% del valor FOB.

Lista II, hasta 70%.

Lista III, hasta 60%.

Lista IV, hasta 60%.

Restricción: gastos en exterior más utilidades hasta 40%; gastos en exterior hasta 30%. Cuando se superen estos topes, el monto a financiar queda reducido en la medida del exceso que se registre.

f) Tasas de interés

Bancos cobrarán al exportador 1% anual, sobre el monto ajustado del préstamo (abril 1981).

Banco Central no cobrará intereses y reconocerá a los Bancos comisión de 2.5% anual.

El monto de las operaciones podrá exceder limitaciones crediticias en relación con la responsabilidad patrimonial de la entidad interviniente.

g) Plazos

Lista I, hasta 1 año; buques tipificados como bienes de capital, hasta 3 años.

Lista II, hasta 180 días.

Lista III, hasta 180 días.

Lista IV, hasta 120 días.
Transformación, hasta 1 año.

6. Obligaciones de beneficiarios

Presentar documentación embarque.
Operaciones cambiarias a través del Banco.
Permitir inspecciones técnicas y contables.

7. Instituciones que participan

El Banco Central es el organismo responsable de instrumentar y aplicar los regímenes crediticios promocionales. Las operaciones se canalizan a través de las entidades financieras autorizadas para operar en cambios, quienes las redescuentan en el Banco Central.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

Ley 17267(8.V.67) que autoriza al Poder Ejecutivo a instituir por cuenta del Estado Nacional, un régimen de seguro de crédito a la exportación contra los riesgos extraordinarios y a convenir su gestión y administración con una compañía especializada.

Decreto 3040 (8.V.67) por el cual el Poder Ejecutivo instituye el seguro de crédito a la exportación para la cobertura por cuenta del Estado Nacional de los riesgos extraordinarios. En tanto que las compañías aseguradoras pueden asegurar por sí el riesgo ordinario de insolvencia de compradores extranjeros.

2. Cuerpo legal vigente

Ley 20299 y Decreto 3145 (24.IV.73), que reglamenta el nuevo régimen de seguro de crédito a la exportación, ampliando los riesgos y bienes susceptibles de cobertura y agilizando la tramitación de las propuestas.

3. Objetivos

Proporcionar seguros a los créditos originados en operaciones de exportación de bienes y de servicios, ante riesgos de carácter político y extraordinarios y comerciales.

4. Actividades que se amparan

Créditos por exportación de: mercaderías, servicios y consultorías; o, por venta de: mercaderías depositadas,

consignadas o localizadas en el exterior contra riesgos señalados en a), b), c) y e).

Pagos previstos durante período de fabricación o entrega o por contratos de servicios o consultoría.

Costos incurridos durante fabricación contra riesgos definidos en el punto 6 inciso d).

Mercaderías depositadas, consignadas o localizadas en exterior para ferias y exposiciones.

Créditos que una empresa conceda por ejecución en exterior.

Costos incurridos en estudios y proyectos previos ejecución obras en el exterior.

Valor de maquinarias útiles y obras provisionarias localizadas en exterior para ejecución obras.

Créditos que organismos financieros otorguen para la financiación de operaciones de exportación o conexas a las mismas, a título de garantía, previo juicio de la Autoridad (Ministro de Comercio).

5. Instituciones que participan

Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos.

Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. (Accionistas: 140 compañías de seguros que operan en Argentina).

Aseguradora de Créditos y Garantía S.A. (Grupo Juncal).

Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos. (En forma aproximada, el 10% de los riesgos son retenidos por las compañías mencionadas anteriormente, menos de un 40% se distribuye entre otras compañías aseguradoras nacionales y más de un 50% de los riesgos se reasegura en el exterior).

6. Riesgos políticos y catastróficos

a) Asume los riesgos

El Estado Nacional por intermedio del Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos.

La Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A. administra este tipo de riesgos por cuenta del Estado.

b) Recursos

Fondos del tesoro nacional

c) Riesgos que cubre

i) Desastres naturales, guerra civil o internacional, revolución, sublevación, confiscación, expropiación, prohibición importar y prohibición cancelar no imputable al exportador.

- ii) Dificultad transferencia de divisas.
- iii) Moratoria general.
- iv) Suspensión o rescisión del contrato, por razones previstas en incisos anteriores.
- v) Incumplimiento del pago cuando el comprador o garante es el Estado o una entidad a la que la Autoridad de Aplicación le atribuya carácter público.
- vi) Mora prolongada o insolvencia comercial siempre que no sean cubiertas por normas corrientes por asegurador en el país.
- vii) Riesgos i) para el caso de asegurado de una licencia de reexportación.

d) Cobertura en los riesgos

Se garantiza el 100% de los créditos a Comprador Privado.

Se garantiza el 90% de los créditos a Comprador Público.

e) Beneficiarios del seguro

En el caso de las exportaciones de bienes, los que se encuentran en las listas que pueden tener apoyo promocional del Banco Central.

f) Plazos

Hasta 8 1/2 años o más.

g) Países

Cualquier país con el que el Gobierno mantiene relaciones comerciales.

h) Primas

Operaciones 1 año: 0.4%

Operaciones 3 años: 1.1%

Operaciones 8 1/2 años: 2.6%.

7. Riesgos comerciales

a) Asume los riesgos

Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A.

Aseguradora de Créditos y Garantías S.A.

Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos.

b) Recursos

Capital, reservas y primas captadas por las dos compañías argentinas que asumen los riesgos.

c) Riesgos que cubre

Riesgos de fabricación (insolvencia del comprador)

Insolvencia del deudor (legal o de hecho)

- d) Cobertura
En general, 80% del crédito (como excepción 75% ó 70%).
- e) Beneficiarios del seguro
Todos los bienes y servicios de exportación.
- f) Plazos
Hasta 5 años.
- g) Países
América, desarrollados y sólo algunos de Africa y Asia.
- h) Primas
Operaciones 1 año: < 1%
Operaciones 3 años: 3.5%
Operaciones 5 años: 5%.
Existe póliza global con primas 25% más bajas que las anteriores.

2. BOLIVIA

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Decreto Ley Nº 07254, del 21 de junio de 1965, que autoriza al Banco Central de Bolivia a crear y administrar una línea de crédito para el financiamiento de exportaciones no tradicionales.

2. Cuerpo legal vigente

Resolución de Directorio del Banco Central Nº 4 700 (14.VIII.75) que homologa el Decreto Ley 07254.

Resoluciones 184/76 (19.IV.76); 350/79 (9.VIII.79); y, 79/81 (25.II.81).

3. Objetivos

Impulsar la expansión y diversificación de las exportaciones no tradicionales.

Impulsar la ocupación y el crecimiento del Producto Interno Bruto, mediante exportación de productos que tengan mayor valor agregado.

4. Instrumentación de operaciones

El Banco Central ha establecido una línea de crédito para fomento de las exportaciones no tradicionales.

El Banco otorga créditos a través de los intermediarios financieros. Además, en el caso de empresas estatales, financia directamente al exportador.

También el Banco otorga líneas de créditos a entidades o empresas del exterior con el objeto que sean aplicados a la adquisición de productos bolivianos de exportación no tradicional.

Las operaciones se realizan previa solicitud del exportador y aprobación del Banco Central (Departamento Financiero), caso a caso, de acuerdo al Reglamento y Comité de créditos.

5. Post-embarque

a) Operaciones elegibles

Bienes de exportación no tradicional. (Se entiende que no son elegibles: minerales, metales, petróleo, gas y sus derivados básicos: gasolina, kerosene y demás carburantes).

b) Recursos

Banco Central, sin límite determinado.

- c) Cobertura
El 80% del valor de la exportación
- d) Plazos
Hasta 180 días, renovable por otros 180 días, como máximo.
- e) Tasa de interés
10% de interés anual. (El Banco Central cobra 7% al intermediario financiero y éste se queda con 3% del interés cobrado al exportador).
Los créditos son en dólares.
- f) Garantías
Letras de cambio, pagarés, contrato de crédito u otro documento solicitado por el intermediario al vendedor.

6. Pre-embarque

- a) Operaciones elegibles
Acopio, preparación o fabricación de productos no tradicionales a exportar.
- b) Recursos
Banco Central, sin límite determinado
- c) Requisitos
Solicitud al intermediario y contrato de compra-venta, carta de crédito u otro documento que asegure venta en firme.
- d) Cobertura
80% del valor FOB de la exportación. (El 64% es cubierto por el Banco Central y el 16% es cubierto por el banco intermediario).
- e) Plazos
Hasta 180 días, prorrogable por 90 días adicionales.
- f) Tasa de interés
12% anual. (El Banco Central cobra 8% al intermediario financiero y éste se queda con el de la tasa cobrada al exportador). Los créditos son en dólares.

7. Instituciones que participan

El Banco Central de Bolivia, es el organismo responsable de aplicar el régimen de financiamiento, especialmente a través de su Departamento Financiero. Además, existe un Comité de Créditos -interno del Banco- el cual evalúa las solicitudes y las aprueba o rechaza. Los intermediarios financieros autorizados para operar el régimen de financiamiento son los bancos comerciales.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

No hay.

3. BRASIL

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Ley 5025 (10.VI.66) creó Fondo de Financiamiento de Exportaciones (FINEX) y el Consejo de Comercio Exterior (CONCEX). El Fondo está adjunto al Banco Central y es administrado por la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil. El CONCEX tiene como función principal definir la política general de comercio exterior, está presidido por el Ministerio de Hacienda y cuenta con la participación del sector privado.

2. Cuerpo legal vigente

Ver modalidades de financiamiento.

3. Objetivos

Fomentar exportaciones no tradicionales.

Procurar condiciones de competencia de las exportaciones en los mercados mundiales, especialmente, de las manufacturas de consumo durable y de bienes de capital y servicios.

4. Post-embarque

a) Operaciones elegibles

Fondo de Financiamiento de Exportaciones (FINEX) (Resolución Nº 68 (14.V.71) de CONCEX).

Este Fondo es operado directamente por la Cartera de Comercio Exterior (CACEX), del Banco do Brasil.

Sistema de Igualación de Tasas de Interés (Resoluciones 509 (24.I.79) y 637 (7.VIII.80); Circulares 414 (24.I.79) y 568 (5.IX.80); comunicado 262 (2.XII.80); todos del Banco Central. (Circular CACEX/FINEX Nº 9, 9.XII.80).

Este sistema es apoyado con recursos captados en el exterior por los bancos brasileros y por FINEX y operado por bancos autorizados a operar en cambios en Brasil, agencias de bancos brasileros en el exterior o bancos extranjeros acreditados por el Banco Central.

- Productos del Anexo I (de Circular Nº 9) de operación automática. Son bienes de consumo durable y de capital;

- otros productos no contenidos en Anexo I, previa autorización de CACEX;

- estudios y proyectos técnicos y ejecución de servicios de ingeniería, previa autorización de CACEX;

- fletes de bandera brasileña;

- seguros en empresa brasileña;

- gastos locales (hasta 20% de ingresos de divisas y otras condiciones).

Para que las exportaciones sean elegibles se requiere que sean operaciones a un plazo igual o superior a 180 días. Para que los productos sean elegibles no deben contener componentes o insumos importados por un valor superior a 20% del precio de exportación, salvo casos especiales.

Los beneficiarios pueden ser los exportadores brasileños, el importador extranjero y las entidades extranjeras que solicitan o ejecutan obras, para el caso de los gastos locales.

b) Recursos
FINEX

- Aportes del Banco Central según programa anual, pero sin límite rígido;
- recursos propios;
- líneas de crédito en el exterior, para la venta de los títulos de FINEX.

Sistema igualación de tasas

- Líneas de crédito captadas en el exterior por los bancos brasileiros;
- recursos FINEX, para pagos de la diferencia de tasas de interés.

c) Cobertura
FINEX

- Bienes de consumo durable y de capital; 85% del valor FOB, C y F o CIF (en los dos últimos casos cuando el flete es en bandera brasilera y el seguro en empresa brasilera). En casos especiales cobertura puede ser hasta 90%. En caso de exportaciones financiadas hasta dos años, la cobertura del financiamiento puede llegar hasta 100%.

- en el caso de otros productos y de servicios se debe consultar a CACEX.

Sistema igualación de tasas.

- En bienes de consumo durable y de capital: 85% del valor FOB, C y F o CIF (en los dos últimos casos cuando el flete es en bandera brasilera y el seguro en empresa brasilera). En el caso de exportaciones financiadas hasta dos años, la cobertura puede llegar hasta 100%;

- en el caso de otros productos y de servicios se debe consultar a CACEX.

d) Tasas de interés

CACEX establece la tasa de interés con acuerdo del Banco Central.

FINEX

- Préstamos son en dólares a 8% de interés anual. En casos especiales puede fluctuar entre 7 1/2 y 9% (abril de 1981).

Sistema igualación de tasas

- Las tasas de interés varían según los productos y el plazo de las operaciones de acuerdo al siguiente esquema:

	<u>Hasta 2 años</u>	<u>Hasta 8 años</u>	<u>Más de 8 años</u>
- bienes de Anexo I-A a I-D	8%	--	--
- bienes de Anexo I-E y I-F	--	7.5%	8%
- piezas y accesorios de bienes anteriores	8%	--	--
- estudios, proyectos y servicios	--	7.5%	8%

- para aplicar este sistema: el Banco Central establecerá el libor y el spread (fluctúa entre 1% y 2%). Al Banco que efectúa la operación se le reconoce una comisión del 2%.

e) Plazos FINEX

- Entre 6 meses y hasta 8 años. De acuerdo a naturaleza exportación, su valor y condiciones de competencia estos plazos pueden ser aumentados. En general, se aplican plazos similares a los establecidos en el sistema de igualación de tasas.

Sistema igualación de tasas

- Los plazos de financiamiento se conceden según el siguiente esquema para productos del Anexo I de la Circular CACEX/FINEX N° 9:

- productos Anexo I-A: hasta 6 meses.
- productos Anexo I-B: hasta 1 año.
- productos Anexo I-C: hasta 18 meses.
- productos Anexo I-D: hasta 2 años.
- productos Anexo I-E: entre US\$ 5 000 y más de US\$ 250 000 puede fluctuar entre hasta 2 años y hasta 5 años.
- productos Anexo I-F: entre US\$ 5 000 y más de US\$ 2 000 000 puede fluctuar entre 2 años y hasta 8 años;
- para los productos no incorporados en Anexo I se debe consultar a CACEX;
- para los servicios, los plazos se conceden según siguiente esquema:
 - estudio técnico-económico de ingeniería: hasta 2 años;
 - proyecto con servicios locales de ingeniería: hasta 5 años;
 - máquinas y equipos para ejecución o incorporación en la obra: hasta 8 años;
 - materiales de construcción para los mismos fines anteriores: hasta 3 años.

f) Garantías
FINEX

- Seguro de crédito de exportaciones contra riesgos comerciales y políticos y extraordinarios (salvo que el importador sea un órgano de la administración pública, directo o indirecto, o garantizado por alguno de estos organismos; o bien, el importador o asegurado sean empresas ligadas financieramente en forma directa o indirecta. En el primer caso se exige una cláusula especial de riesgos políticos denominada "falta de pago");

- se exigen otras garantías en función del monto de la operación y situación del importador.

Sistema de igualación de tasas

- Seguro de crédito de exportaciones contra riesgos comerciales y políticos y extraordinarios (con iguales excepciones que FINEX);

- se exigen otras garantías en función del monto de la operación y situación del importador.

5. Pre-embarque

Existen diversas modalidades de financiamiento a la producción de bienes de exportación:

- Programa de financiamiento a la producción para la exportación (Resolución Nº 674, de 22.I.81, y Circular Nº 605, de 12.II.80, ambas del Banco Central de Brasil).

- Producción de Bienes destinados a la exportación (CIC-Crege 14-11, del Banco de Brasil S.A.).

- Programa de financiamiento a las empresas comercial-exportadoras ("trading")

o financiamiento para adquisición o encomienda de productos destinados a la exportación (Resolución Nº 643, del 22.X.80, y Circular Nº 604, del 12.II.81, ambas del Banco Central de Brasil).

- programa de financiamiento de productos exportables depositados (aún en proceso de negociación).

o financiamiento de mercaderías depositadas en régimen de almacén de aduanas a la exportación (Resolución Nº 330, del 16.VII.75, y Circular Nº 606, del 12.II.81, ambas del Banco Central de Brasil).

- adelantos en cruzeiros sobre contratos de cambio (ACC).

- producción de bienes de capital según pedidos (FINEX) (Resolución 68 del Banco Central de Brasil).

- adquisición en el país de máquinas, equipos y servicios destinados a la ejecución de obras y servicios en el exterior (FINEX) (Resolución 68 del Banco Central de Brasil).

El programa de financiamiento para la producción para la exportación es el más importante mecanismo de apoyo al pre-embarque. A continuación se exponen sus principales características:

a) Operaciones elegibles

Productos manufacturados, de acuerdo a un programa de exportación, el cual, una vez aprobado por CACEX, da origen a un certificado de habilitación que el exportador presenta a Bancos Comerciales o Bancos de Inversión para obtener los recursos respectivos. Además, los bancos de desarrollo regionales operan con empresas pequeñas y medias, a través de consorcios o no (Resolución 694, del 17.VI.81, del Banco Central de Brasil).

b) Recursos

Banco Central, mediante operaciones de redescuento.

c) Cobertura

De acuerdo a la naturaleza del producto existen cuatro alternativas: 12%, 20%, 30% y 40%, del valor del programa presentado. El porcentaje aprobado determina el monto del prefinanciamiento; se establece en dólares pero los recursos son proporcionados en cruzeiros.

d) Tasas de interés

40% anual, sobre el valor en cruzeiros. (Otras tasas para proyectos prioritarios del Gobierno son de 40% a 60% y, para operaciones normales en el mercado interno, de 150%. Estas tasas corresponden a abril de 1981).

e) Plazos

Hasta 1 año.

f) Complemento

El programa descrito puede ser complementado mediante el mecanismo señalado en 5) anterior, denominado de producción de bienes destinados a la exportación. Este mecanismo se financia con recursos del Banco de Brasil, los cuales se prestan a un plazo de un año y con tasas de interés, vigentes en abril de 1981, de acuerdo al siguiente esquema:

	<u>Empresas pequeñas</u>	<u>Empresas medianas</u>	<u>Empresas grandes</u>
Empresas Nordeste	40%	45%	50%
Empresas en otras regiones	45%	50%	55%

6. Instituciones que participan

La Cartera de Comercio Exterior del Banco do Brasil (CACEX) es el organismo responsable del régimen promocional de las exportaciones brasileñas. Actúa directamente

en el financiamiento a los exportadores mediante el Fondo de Financiamiento de Exportaciones (FINEX) e indirectamente, en conjunto con los Bancos Comerciales Autorizados, mediante el sistema de igualación de tasas de interés. En las operaciones de pre-embarque CACEX actúa exclusivamente en el otorgamiento de los certificados de habilitación que los exportadores utilizan para obtener financiamientos, los cuales se conceden con recursos del Banco Central, bancos comerciales, bancos de inversión o bancos de desarrollo.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

Decreto 736, del 13 de marzo de 1962 que creó el Seguro de Crédito de exportación.

2. Cuerpo legal vigente

Ley 4678, del 16 de junio de 1965 y Decreto 57286, del 18 de noviembre de 1965, que reglamenta la ley anterior (las operaciones se iniciaron el 25 de abril de 1968).

Decreto Ley 73, del 21 de noviembre de 1966, hizo obligatorio el seguro de crédito a la exportación para las operaciones financiadas por instituciones financieras públicas.

Ley 6704 del 26 de octubre de 1979, reorganiza el sistema vigente y, entre otras disposiciones, determina que sólo podrá operar en la rama una empresa especializada a constituirse. (Esta ley aún no entra en aplicación).

3. Objetivos

Garantizar a los exportadores una indemnización por las pérdidas líquidas definitivas derivadas de la falta de pagos de los créditos concedidos al exterior.

Cubrir los riesgos políticos, extraordinarios y comerciales de los créditos que otorguen los exportadores de bienes y servicios originados en el país.

4. Actividades que se amparan

Operaciones resultantes de las exportaciones de bienes y servicios de origen brasileño.

5. Instituciones que participan

Instituto de Reaseguros de Brasil (IRB), (concede directamente al exportador el riesgo político).

Compañías de seguros, autorizadas a operar en el ramo por la Superintendencia de Seguros Privados (para el riesgo comercial).

6. Riesgos políticos y extraordinarios

a) Asume los riesgos

Gobierno Federal, por intermedio del Instituto de Reaseguros de Brasil (IRB).

b) Recursos

Capital del Instituto (US\$ 40 millones, aprox.)
Primas
Aportes del Gobierno Federal al IRB (US\$ 1 millón, aprox.)

c) Riesgos que cubre

Como consecuencia de medidas adoptadas por gobiernos extranjeros:

- no se reciba el pago;
- intransferibilidad;
- no se reciba el pago, dentro de los 4 meses siguientes al vencimiento, por moratoria general en el país deudor;
- no se realice el pago, de cualquier forma, dentro de 6 meses.

Guerra civil externa, revolución o acontecimientos similares, en país deudor.

Catástrofes tales como maremotos, terremotos, inundaciones y erupciones volcánicas.

Requisición, destrucción o avería, por motivos políticos, de los bienes objeto del crédito, entre el momento del embarque y la recepción por el cliente extranjero (dentro de determinadas condiciones).

Pérdida para el exportador como consecuencia del recuperamiento de su mercadería o de dejar de ejecutar un servicio, autorizado por autoridades brasileñas, para evitar un riesgo político latente.

En determinadas condiciones especiales:

- imposibilidad de realizar exportación de bien o de servicio por decisión del gobierno brasileño o de gobierno extranjero posterior a la firma del contrato;
- imposibilidad de cobranza ejecutiva a un organismo público vinculado o garantizado por estos;
- imposibilidad de retorno de mercaderías exportadas en consignación para ferias, muestras, exposiciones o análogos;
- imposibilidad de amortización de gastos realizados en la prospección de mercados externos;
- rescisión de contrato de fabricación por medidas de Gobierno.

- d) Cobertura de los riesgos
Hasta el 90% de la pérdida
- e) Beneficiarios
Los asegurados, exportadores brasileiros o refinanciadores.
- f) Plazos
Los exportadores pueden contratar seguros contra estos riesgos por créditos hasta por un plazo de 5 años.
- g) Países
Los países se clasifican en 3 categorías. Se pueden asegurar exportaciones dirigidas a cualquier país.
- h) Primas
Las primas son función de la situación económica-financiera y político-social del país importador. En general, las primas corresponden a tasas de 0.03%, 0.06 y 0.09% mensual, respectivamente, para países grupo A, B y C (abril, 1981).

7. Riesgos comerciales

- a) Asume los riesgos
Compañías de seguros autorizadas.
Gobierno Federal, representado por Instituto de Reaseguros de Brasil (IRB), cuando las compañías no asumen total o parcialmente los riesgos.
Compañías de seguros y el IRB que constituyen un "Consorcio de Reaseguros del Crédito de Exportación".
- b) Recursos
Primas de las pólizas
Reservas
- c) Riesgos que cubre
Insolvencia del importador de mercaderías o servicios brasileños, de derecho o de hecho.
Rescisión de contrato de fabricación por insolvencia del importador.
No pago, por insolvencia, del financiamiento concedido por una institución de crédito, para la producción de bienes de exportación.
- d) Cobertura
Hasta un 85% en el caso de riesgos que tienen un límite de crédito fijado por el asegurador; y, hasta un 70% en caso de cobertura automática (para créditos de hasta US\$ 15 000).
- e) Beneficiarios del seguro
Los asegurados, exportadores brasileiros o refinanciadores.

f) Plazos

Los exportadores pueden contratar seguros para cubrir estos riesgos por créditos de hasta 5 años.

g) Países

Los países se clasifican en 3 categorías. Se pueden contratar seguros por operaciones realizadas en cualquier país.

h) Primas

Las primas dependen de la naturaleza de la mercadería y, de la situación económica-financiera de los importadores.

Los riesgos se clasifican en tres categorías que quedan afectos a las primas de 0.08%, 0.10% y 0.12% mensual, según correspondan a las categorías A, B y C, respectivamente.

4. COLOMBIA

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

El Decreto Ley Nº 444/67, norma legal del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), estableció como una de las funciones principales de PROEXPO, el apoyo financiero al sector exportador.

2. Cuerpo legal vigente

El sistema de financiamiento promocional a las exportaciones nuevas se compone de cinco líneas de crédito. A continuación se indican las resoluciones, circulares y decretos que reglamentan estas líneas.

- a) Líneas de crédito para prefinanciar exportaciones o préstamos para capital de trabajo: Resoluciones 59/72; 42/73; 87/74; 34/77; y, 57/79 de la Junta Monetaria, Circulares 2, 3, 6, 8, 9 y 10/80 de la Junta Directiva del Fondo de Promoción de Exportaciones.
- b) Líneas de crédito para financiar bienes de capital y activos fijos o financiación de inversiones en activos fijos: Decreto 2366/74 y Resolución 030/76 de la Junta Directiva de PROEXPO modificada posteriormente por Resolución 40 de 1978 de la Junta Directiva de PROEXPO.
- c) Créditos de post-embarque. Post-financiación o financiación del crédito que otorga el exportador al comprador en el exterior: Resolución 42/75 de la Junta Monetaria; Convenio PROEXPO-CAF Resolución 18/75 de la Junta Monetaria; Resolución 39/77 de la Junta Directiva de PROEXPO; Resoluciones 35/78; y, 11/80 de la Junta Directiva de PROEXPO.
- d) Línea de crédito para exportación de servicios técnicos, o financiación de proyectos que impliquen exportación de servicios técnicos: Decreto 2366 y Resolución Nº 38 de 1977 de la Junta Directiva del Fondo de Promoción de Exportaciones.
- e) Línea de crédito para estimular la creación y desarrollo de compañías comercializadoras: Resolución 12 de 1980 de la Junta Directiva de PROEXPO.
- f) Además, también existe una línea de crédito para promover exportaciones de servicios turísticos, o financiación de proyectos que contemplen la exportación de servicios turísticos: Decreto 211 de 1978 y reglamentada por las Resoluciones 28 de 1978 y 8 de 1980 de la Junta Directiva del Fondo de Promoción de Exportaciones.

3. Objetivos

Ofrecer al sector exportador diferentes líneas de crédito que constituyen un servicio integral de financiación en los aspectos descritos anteriormente referidos a financiamiento de exportaciones de bienes (pre y post-embarque), de servicios y de turismo.

4. Instrumentación de operaciones

Las operaciones de crédito de PROEXPO se efectúan a través del sistema bancario, bancos o corporaciones financieras autorizados por la Superintendencia Bancaria, mediante fijación de cupos semestrales, previa suscripción de contratos. Actualmente, se está operando a través de 26 bancos y 27 corporaciones. Una vez aprobados los créditos por el Comité e informados los intermediarios financieros, estos redescuentan las operaciones en el Banco de la República, entidad que, por contrato del Estado Colombiano, administra PROEXPO.

5. Post-embarque

A. Resolución 42/75 Junta Monetaria

Atiende el descuento de las letras y otros documentos representativos del crédito concedido por el exportador nacional al comprador extranjero para pagar los bienes exportados.

a) Operaciones elegibles

Todos los bienes a excepción del café, oro, petróleo y sus derivados, siempre que el exportador haya otorgado crédito al importador en el exterior.

b) Recursos

La Junta Monetaria asignó un cupo rotatorio de US\$ 20 millones en el Banco de la República.

c) Cobertura

El 100% del valor FOB ó CIF de cualquier bien que haya sido exportado.

d) Tasa de interés

2% anual en dólares en operaciones con plazo de hasta 180 días y 4% anual para las de término mayor. El interés se cobra por semestres anticipados al tipo de cambio vigente a la fecha del cobro.

e) Plazo

Hasta 180 días cuando se trata de bienes de consumo. Para bienes de capital, PROEXPO, de acuerdo con el Banco de la República, podrá conceder plazos mayores.

3. Objetivos

Cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos de exportación concedidos por exportadores colombianos.

4. Instituciones que participan

Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO)
Compañía de Seguros La Unión S.A.

Compañías de seguros nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos.

5. Riesgos políticos y extraordinarios

a) Asume los riesgos

Fondo de Promoción de Exportaciones.

Para facilitar la gestión del exportador la Compañía de Seguros La Unión actúa en calidad de mandatario de PROEXPO y expide las garantías correspondientes.

b) Recursos

Fondos propios de PROEXPO
Primas

c) Riesgos que cubre

Medidas adoptadas unilateralmente por un gobierno extranjero que conduzcan a:

- Falta de pago del crédito.
- Pago del crédito en moneda no convenida.
- Omisión de transferencia de las sumas adeudadas.
- Falta de pago dentro de 6 meses siguientes al vencimiento por moratoria general del país.

- Pérdidas derivadas de la conversión de monedas cuando se pague en moneda no convenida.

Guerra civil o internacional, revolución, revuelta o cualquier acontecimiento similar en el país del importador.

Sucesos de carácter catastróficos.

Circunstancias que lleven consigo la requisita, expropiación, destrucción o avería de los bienes objeto de la operación.

Pérdida originada cuando por autorización de las autoridades colombianas se recupera la mercancía para evitar un riesgo político latente.

Pérdida producida por imposibilidad de llevar a cabo la exportación o recibir el pago debido a medidas del gobierno colombiano.

Morosidad prolongada, superior a 3 meses, cuando el comprador o avalista solidario es un órgano de la administración extranjera o una entidad vinculada a la misma.

- d) Cobertura de los riesgos
Hasta un 100% del crédito concedido al comprador extranjero.
- e) Beneficiarios del seguro
El asegurado podrá designar una tercera persona o entidad como beneficiaria de sus derechos a las indemnizaciones derivadas del contrato de seguro.
- f) Plazos
Plazo máximo de cobertura 5 años. Se conceden ampliaciones en casos especiales.
- g) Países
Todos (se agrupan en tres categorías)
- h) Primas
Fluctúan entre un mínimo de 0.05% del monto del crédito para ventas con pago a la presentación de documentos y un máximo de 1.10% para ventas de hasta 1 año.
PROEXPO como incentivo subsidia al exportador con un 50% del valor de la prima hasta un 1.5% de dicho valor.

6. Riesgos comerciales

- a) Asume los riesgos
Compañía de Seguros La Unión S.A. cuyos accionistas son compañías de seguros que corresponden al 90% de los aseguradores colombianos.
Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos. Se puede estimar que Seguros La Unión S.A. conserva un 6% de los riesgos, otras compañías nacionales asumen un 60% y el resto es reasegurado en el exterior.
- b) Recursos
Capital (patrimonio aproximado de US\$ 800 000).
Primas recibidas por concepto de pólizas
Reservas
- c) Riesgos que cubre
Insolvencia
Mora prolongada
- Nueve meses después del último vencimiento impago.
- Valoraciones provisionales de las pérdidas.
Falta de entrega
- Por insolvencia del comprador
- Acuerdo PROEXPO - La Unión exportador para que no se entregue la mercancía, caso en que la pérdida máxima en su reventa quede limitada al 30% valor factura más los gastos adicionales.

d) Cobertura

Se garantiza máximo el 80% de las pérdidas netas definitivas.

e) Beneficiarios del seguro

El asegurado podrá mediante autorización escrita designar a una tercera persona o entidad como beneficiaria de sus derechos a las indemnizaciones derivadas del contrato de seguro.

f) Plazos

El plazo de cobertura alcanza a un máximo de 5 años concediéndose ampliaciones en casos especiales, dependiendo del tipo de transición.

g) Países

Todos

h) Primas

Fluctúan entre un mínimo de 0.10% del monto del crédito para ventas con pago a la presentación de documentos y un máximo de 2.8% para ventas de hasta 1 año.

PROEXPO subsidia al exportador con el 50% del valor de la prima sobre una tasa máxima de 3%, con lo que el aporte se limita al 1.5%.

5. ECUADOR

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Decreto Supremo 673 del 24 de julio de 1972, que creó el Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), bajo la administración de la Comisión de Valores -Corporación Financiera Nacional.

2. Cuerpo legal vigente

Decreto 2062 del 20 de diciembre de 1977, mediante el cual se estableció que la Corporación Financiera Nacional mantendrá el FOPEX otorgando créditos directamente a los exportadores.

Acuerdo de la Junta Monetaria (1953) para establecer mecanismo de "operaciones sui-generis" en el Banco Central destinado a financiar futuras ventas al exterior.

3. Objetivos

FOPEX: financiar exportaciones de bienes no tradicionales; y, estudios de mercados, viajes de promoción y exhibiciones en el exterior.

Banco Central: financiar futuras exportaciones de bienes, excepto petróleo y sus derivados.

4. Instrumentación de operaciones

FOPEX da su apoyo directo a los exportadores sean o no productores.

El apoyo del Banco Central para ventas a futuro de las exportaciones se hace a través de la banca privada. El apoyo se inicia como operación de pre-embarque pero puede transformarse en operación de post-embarque si la exportación se realiza antes del vencimiento del crédito. Este mecanismo se describirá en la sección de pre-embarque.

5. Post-embarque

a) Operaciones elegibles

FOPEX: exportación de bienes, excepto petróleo, banano, café y cacao en grano, azúcar y otros que el Consejo del Fondo pueda determinar anualmente.

b) Recursos

FOPEX:

i) capital y reservas: aproximadamente US\$ 6 millones (al 31.XII.80).

f) Garantías

Letra de cambio y/o carta de crédito de garantía irrevocable, avalada por un banco del exterior de primera categoría.

B. Otras modalidades

a) Resolución 010 de 1981 de la Junta Directiva PROEXPO

Se estableció un cupo de US\$ 800 millones con el fin de apoyar créditos de post-embarque a las exportaciones de productos colombianos con las siguientes condiciones: hasta 100% del valor del crédito que otorgue el exportador colombiano a su comprador en el exterior de cualquier bien excepto café, petróleo y sus derivados, oro y los de exportación no permitida. El plazo es de hasta 5 años si se trata de bienes de capital y no debe de exceder de un año en el caso de bienes de consumo. La tasa de interés es de 19% anual y la de redescuento 16%. Se exige garantía bancaria a satisfacción de PROEXPO. Además, se precisa seguro de crédito a la exportación contra riesgos políticos, extraordinarios y comerciales.

b) Línea de crédito PROEXPO-CAF

La Junta Monetaria estableció un cupo de US\$ 10 millones en el Banco de la República para atender las operaciones de crédito que se efectúen dentro del Convenio PROEXPO-CAF destinado a financiar a los compradores de productos colombianos de países miembros del Acuerdo de Cartagena.

c) Línea de crédito para financiar exportaciones de bienes de capital y servicios

La Junta Monetaria estableció un cupo de crédito por \$ 500 millones en el Banco de la República con el propósito de financiar las exportaciones colombianas de bienes de capital y proyectos que contemplen exportación conjunta de bienes y servicios. Se financia hasta el 100% del crédito concedido por el exportador colombiano al importador extranjero. El plazo no podrá ser superior a 10 años y PROEXPO cobra una tasa de interés de 4% anual, en dólares, para los créditos de hasta 5 años y 6% anual, en dólares, para las operaciones con plazos superiores.

6. Pre-embarque

A. Líneas de crédito para prefinanciar exportaciones

Financia -hasta el momento en que se exporte- los gastos de capital de trabajo en que debe incurrir la persona natural y/o jurídica para obtener el producto a exportar.

- a) Operaciones elegibles
 Todos los bienes a excepción del café, petróleo y sus derivados, oro y de aquellos para los cuales no está permitida la exportación por parte del Consejo Directivo de Comercio Exterior.
- b) Recursos
 Líneas de redescuento del Banco de la República.
- c) Cobertura
 Hasta el 80% del valor que se proyecta exportar.
- d) Tasas de interés
 19% anual que se cancela por trimestres anticipados (en moneda nacional). En ningún caso el intermediario financiero podrá cobrar otros gastos que hagan más gravoso el crédito. El Banco de la República cobra un interés anual del 16% que se cancela por trimestre anticipado en las operaciones de redescuento.
- e) Plazo
 Todas las operaciones se otorgan a seis meses.
- f) Garantías
 Las que establezca el intermediario financiero.
- g) Otras modalidades
 También PROEXPO dispone de una línea que permite otorgar financiaciones de capital de trabajo a empresas que por situaciones de carácter extraordinario, se vean afectadas gravemente por factores internos o por situaciones coyunturales del mercado externo.

B. Líneas de créditos para la financiación de inversión en activos fijos para incrementar las exportaciones

Destinadas al incremento de la capacidad de producción mediante la financiación de activos fijos tales como maquinarias y equipos, instalaciones, equipos de transporte, bodega, etc., a fin de asegurar la regularidad y el incremento de las exportaciones. Se exceptúa la adquisición de terrenos.

- a) Operaciones elegibles
 Adquisición de activos descritos en párrafo anterior.
- b) Recursos
 Banco de la República.
- c) Cobertura
 El 90% del valor de la parte del proyecto que se destine a la producción de bienes para la exportación y con un máximo de \$ 40 millones.

d) Tasas de interés

Las tasas ordinarias alcanzan al 14% anual pagaderos en trimestres anticipados y de mora del 32% anual. Las entidades de crédito cobran al usuario una comisión de aval por la garantía otorgada a PROEXPO.

e) Plazo

Hasta 5 años, contados a partir de la fecha de suscripción del pagaré. En casos de proyectos del sector agrícola y/o agroindustrial el plazo podrá ampliarse hasta 8 años. Igualmente en caso que el proyecto sea considerado prioritario por el aumento de las exportaciones en determinado producto en el cual exista interés especial.

f) Garantías

Pagaré a favor de PROEXPO suscrito por el beneficiario del crédito, avalado y/o garantizado por un banco comercial o corporación financiera de primera categoría aceptado por PROEXPO.

7. Línea de crédito para la exportación de servicios técnicos

Concede financiación a empresas o personas colombianas que obtengan contratos para la construcción de obras de infraestructura y prestación de servicios de ingeniería civil en el exterior.

a) Operaciones elegibles

Contratos para los trabajos señalados en párrafo anterior.

b) Recursos

Recursos asignados por el Decreto 2366 de 1971.

c) Cobertura

Cuando en los contratos se pacte un anticipo se podrán otorgar créditos hasta 80% del anticipo sin que exceda del 25% del valor total de la obra contratada. En caso de que no se pacte anticipo el crédito alcanzará hasta el 35% del valor del trabajo pactado.

d) Tasas de interés

14% anual

e) Plazo

Cuando se pacte un anticipo el plazo será hasta de 6 meses prorrogables. Cuando no se pacte anticipo el plazo del crédito será fijado en cada caso sin que exceda al término de duración del trabajo.

f) Garantías

Bancarias a satisfacción de PROEXPO.

8. Línea de crédito para promover exportación de servicios turísticos

Su objetivo es financiar la construcción, dotación y mejoras de hoteles, apart-hoteles, restaurantes y otros desarrollos turísticos de infraestructura que permitan aumentar y/o mejorar la capacidad de alojamiento.

9. Resolución 12 de 1980

Objetivos

- i) Financiar las necesidades de capital de trabajo de las empresas de comercialización internacional.
- ii) Financiar inversión en activos fijos que estén íntimamente ligados con la función de comercialización de productos de exportación.
- iii) Financiar la inversión de capital a personas naturales y/o jurídicas que deseen constituir nuevas sociedades comercializadoras, o aumentar el capital de las ya constituidas.

Para capital de trabajo es similar a la resolución 59/72.

Para activos fijos, la cobertura es de hasta un 90%, con un máximo de \$ 60 millones. Plazo 8 años. Interés 14%.

Para inversión de capital: Monto: hasta el 50% de la inversión que se proyectó, sin exceder de \$ 5 millones por socio. Plazo 5 años. Interés, 14% anual.

10. Instituciones que participan

Fondo de Promoción de Exportaciones
Banco de la República
Instituciones financieras autorizadas por la Superintendencia de Bancos.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

En 1964 se planteó la necesidad de establecer un sistema que sólo vino a crearse en 1967.

2. Cuerpo legal vigente

El seguro de crédito a las exportaciones fue previsto por los artículos 192, 193 y 194 del Decreto Ley 444 de marzo 22 de 1967, y reglamentado mediante Decreto 3053/68.

c) Cobertura y plazos

- i. Ventas de productos
- con grado integración nacional
entre 50% y 100% :

<u>Cobertura (montos)</u>	<u>Plazos</u>
-100% valor factura más intereses que cobre exportador	hasta 1 año de fecha de embarque
-85% valor factura	de 1 hasta 2 años

<u>Cobertura (montos)</u>	<u>Plazos</u>
-85% costo parte mexicana del valor factura y 85% valor insumos extranjeros	más 2 años y hasta 5 años

-según determina FOMEX más de 5 años

- con grado integración nacional entre 30% y menos de 50% :

-100% del costo de parte mexicana del valor factura (este monto puede aumentar) hasta 1 año

-85% costo parte mexicana valor factura o hasta 100% más 1 año y hasta 5 años

-según determina FOMEX más de 5 años

- ii. Maquiladoras

idem que i) idem que i)

- iii. Venta de servicios
- si generan un ingreso neto de divisas del 50% o más de su precio de venta :

-100% valor factura hasta 1 año

-85% valor factura más de 1 año y hasta 5 años

-según determina FOMEX más de 5 años

- si generan un ingreso neto de divisas menor del 50% de su precio de venta pero mayor del 30% :

-100% de dicho ingreso hasta 1 año

-85% de dicho ingreso más de 1 año y hasta 5 años

-según determine FOMEX más de 5 años

- iv. reparación de barcos

idem que iii) idem que iii)

	<u>Cobertura</u> (montos)	<u>Plazos</u>
v. Estudio de mercado:	-100% de costos y gastos	hasta 1 año
	-85% de costos y gastos	más de 1 año y hasta 2 años
vi. Campañas publicitarias:	idem que v)	idem que v)
vii. Establecimiento de tiendas comerciales en el extranjero:	-100% de los gastos	hasta 1 año
	-85% de los gastos	más de 1 año y hasta 3 años
viii. Envío de muestras	-100% o 85% del costo y envío según sea el producto	según sea el producto
ix. Inversiones en empresas extranjeras importadoras de productos mexicanos :	-50% del monto de las exportaciones que proyecte vender a su socio durante el primer año del crédito	hasta 5 años
x. Inversiones en empresas extranjeras proveedoras de empresas mexicanas :	-50% del monto de las exportaciones que proyecte exportar durante el primer año del crédito	hasta 5 años

d) Tasas de interés

Las tasas de interés máximas anuales que se aplican a las operaciones del Programa de Financiamiento de Exportaciones (en monedas extranjeras), tanto por las instituciones de crédito a los exportadores como por FOMEX a dichas instituciones son las siguientes (mayo, 1981):

<u>Tasas de interés</u>	<u>Aplicables por las Instituciones de Crédito</u>				<u>Aplicables por FOMEX</u>	
	Categoría del país importador	<u>Tasas según el plazo del crédito</u>				
		<u>De menos de 2 años</u>	<u>De más de 2 a 5 años</u>	<u>De más de 5 a 8 1/2 años</u>	<u>De más de 8 1/2 a 10 años</u>	
i) Tasas aplicables a las ventas de productos, maquiladoras, venta de servicios, reparación de barcos, estudios de mercados, envío de muestras y campañas publicitarias	-relativa-mente ricos	6%	8,5%	8,75%	-	-Hasta 3 puntos abajo de la tasa aplicable por las instituciones de crédito (pero no menor de 3% anual). -Existe una base distinta (60% de las expuestas en el cuadro) por operaciones con determinadas garantías.
	-intermedios	6%	8,0%	8,50%	-	
	-relativa-mente pobres	6%	7,5%	7,75%	7,75%	
ii) Tasas aplicables a tiendas en el extranjero e inversiones		Prime rate de USA o Libor				Prime rate o Libor, menos 3 puntos, revisables trimestralmente

e) Garantías

- Póliza de seguro de crédito, expedida por empresa autorizada para practicar en México el seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales.

(FOMEX podrá eximir lo anterior cuando la operación se encuentre protegida por garantías adecuadas o el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de las entidades importadoras).

6. Financiamiento puente

El Banco de México-FOMEX otorga facilidades cuando créditos amparados por seguro de crédito contra riesgos comerciales y políticos no son cubiertos por el importador al vencimiento. Dichas facilidades consisten en:

a) Prórroga automática hasta por 60 días, mientras se conoce el motivo del incumplimiento de pago y si tal causa está cubierta por el seguro de crédito.

b) Financiamiento puente hasta por 120 días, para hacer un total de 180, siempre que FOMEX o la empresa aseguradora asuma la responsabilidad del riesgo y el exportador cumpla con los demás requisitos que el fiduciario determine.

Durante la prórroga automática y el financiamiento puente se mantiene la tasa de interés original del crédito y se promueven las gestiones amistosas o judiciales, si son necesarias, para la obtención del pago del importador.

7. Pre-embarque

(Programa de financiamiento a la pre-exportación)

a) Operaciones elegibles

- Estudios para mejorar servicios o bienes que se están exportando o para elaborar nuevos productos de exportación.

- Capacitación de personal técnico y de operarios, en México o en el extranjero y capacitación en México de personal extranjero encargado de manejar equipos fabricados en México.

- Estudio y formulación de proyectos de exportación que presenten las empresas a licitaciones internacionales.

- Producción de manufacturas, incluidas en listas de FOMEX.

ii) redescuento de documentos en Banco Central con límite de aproximadamente US\$ 76 millones (al 31.XII.80)

c) Cobertura

FOPEX: hasta el 80% del valor FOB ó CIF de las exportaciones.

d) Tasas de interés

FOPEX: 6% anual, en sucres. (La tasa para operaciones crediticias para el mercado interno es del orden de 14%).

e) Plazos

FOPEX: hasta 360 días.

f) Garantías

FOPEX: garantías reales (hipotecarias, prendarias), personales y bancarias (incluido renuncia irrevocable en favor de la Corporación Financiera Nacional de los valores de las cartas de crédito).

6. Pre-embarque

a) Operaciones elegibles

FOPEX:

i) capital de trabajo necesario para la producción de mercadería destinada a la exportación;

ii) estudios de mercado, viajes de promoción, exhibición en el exterior.

Banco Central: créditos para financiar futuras exportaciones de bienes, excepto petróleo y derivados.

b) Recursos

FOPEX: los mismos que para el post-embarque.

Banco Central: recursos propios.

c) Cobertura

FOPEX:

i) hasta 80% del valor FOB ó CIF de la exportación de bienes;

ii) hasta 50% del valor de la operación de promoción.

Banco Central: hasta el 100% del valor de la exportación.

d) Tasas de interés

FOPEX: 6% anual, en sucres.

Banco Central: 4% anual, en sucres, más 1.25% de impuestos internos anticipados.

e) Plazos

FOPEX: hasta 360 días.

Banco Central: hasta 180 días.

f) Obligaciones de los beneficiarios y garantías

FOPEX: El exportador debe presentar pedido confirmado, contrato de compraventa o carta de crédito.

Las garantías son las mismas que se exigen para el post-embarque.

Banco Central: El crédito se concede sobre contrato o convenio de ventas a futuro, que se registren en el Banco Central, y/o sobre certificaciones del banco garante respecto a la seguridad de la exportación.

Se requiere como garantía aval de bancos o instituciones financieras públicas o privadas. Adicionalmente se podrá exigir prenda del producto a exportarse. (Los bancos comerciales pueden conceder avales hasta el 400% del capital pagado y reservas de la sección comercial).

7. Instituciones que participan

FOPEX: La Corporación Financiera Nacional es el organismo responsable de la administración del FOPEX. El exportador realiza sus operaciones directamente con el Fondo.

Banco Central: El sistema de operaciones sui-generis del Banco Central es operado por la banca privada del Ecuador, para cuyos efectos hace uso del redescuento correspondiente.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

No hay.

6. MEXICO

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Ley de Ingresos de la Federación (1962). Contrato de Fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (fideicomitente) y el Banco de México S.A. (fiduciario) para aplicar el Fondo para el Fomento de Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) (14.5.1962).

2. Cuerpo legal vigente

Acuerdo del Presidente de la República mediante el cual autorizó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a modificar el contrato de fideicomiso de FOMEX (22.9.80). Reglas de Operación de FOMEX (3.12.80).

3. Objetivos

Propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la Balanza de Pagos, mediante el otorgamiento de crédito y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios. Al mismo tiempo, FOMEX persigue la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas, para lo cual cuenta con los correspondientes programas de apoyo.

4. Instrumentación de operaciones

El Fondo establece los siguientes apoyos a la exportación: financiamiento al pre-embarque; financiamiento al post-embarque; y, garantías a la exportación, cubriendo el pre y el post-embarque.

FOMEX otorga financiamientos a través de las instituciones de crédito con las cuales celebre contratos de apertura de línea de crédito para redescuento de los créditos que, a su vez, estas instituciones otorguen. Las instituciones de créditos deben entregar los recursos derivados del financiamiento a los exportadores en la misma fecha en que los reciba el Fondo. FOMEX otorga sus garantías directamente a los exportadores mediante la celebración de los respectivos contratos.

FOMEX podrá financiar créditos al exportador o al importador.

5. Post-embarque
(Programa de financiamiento a la exportación)

a) Operaciones elegibles

- ventas al exterior de productos manufacturados, incluidos en listas elaboradas por FOMEX, con un mínimo de 30% de integración nacional dentro del costo directo de la producción;

- ventas de empresas maquiladoras que se dediquen a la exportación, bajo determinadas condiciones;

- venta de servicios al exterior;

- venta de servicios a bancos de bandera extranjera, o bien, mexicana cuando transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior;

- estudios de mercados;

- campañas publicitarias;

- gastos de instalación y de operación inicial para el establecimiento de tiendas mexicanas en el extranjero de venta de productos mexicanos;

- costo y envío de muestras al exterior;

- inversiones a empresas mexicanas para que participen en el capital social de empresas del extranjero con el propósito de exportar a dichas empresas, bienes o servicios mexicanos, o bien para asegurarse el abastecimiento de materias primas para los productos de exportación, bajo determinadas condiciones;

- autorización a las instituciones de crédito para la emisión de cartas de crédito, para otorgar a los importadores las garantías usuales en el comercio exterior (bonds) a cargo de los exportadores.

b) Recursos

Impuesto de 2% a las importaciones, con excepción de los productos agropecuarios y de determinadas importaciones fronterizas.

Recursos externos captados por banca comercial cuya diferencial de tasa de interés es apoyada por FOMEX. Recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por US\$ 13 millones, al 15 de mayo de 1981.

- Producción de bienes destinados a la exportación por empresas maquiladoras bajo determinadas condiciones.

- Existencias en el país o en el extranjero de manufacturas.

- Prestación de servicios o suministros de tecnología.

- Prestación de servicios a barcos, bajo determinadas condiciones.

- Empresas de comercio exterior.

- Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros que utilicen los exportadores o empresas de comercio exterior así como el costo del equipo de trabajo que requieran dichos técnicos.

- Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México por parte de empresas mexicanas para realizar operaciones de exportación, bajo determinadas condiciones.

- Gastos de instalación y de operación para bodegas de productos de exportación en México o en el extranjero.

b) Recursos

Los mismos recursos que para el Programa de Financiamiento a la Exportación.

c) Requisitos

Las empresas solicitantes tengan capital mayoritario mexicano.

En el caso de licitaciones internacionales, se deberán cumplir, además, determinados requisitos.

d) Cobertura y Plazos

	<u>Cobertura</u>	<u>Plazos</u>
i. Estudios para mejorar productos	85% del presupuesto de estudios, sin exceder de 800.000 pesos por programa y de 4.000.000 por empresa	hasta 2 años
ii. Capacitación técnica	idem que i.	idem que i.
iii. Licitación internacional	85% costos y gastos en la formulación del proyecto	idem que i.
iv. Producción		
- productos con integración nacional entre 50% y 100%	100% del costo directo o 70% del precio de venta LAB fábrica, o bien, 85% del precio de venta LAB fábrica, cuando se cuente con programa de exportación registrado	desde compra de insumos hasta exportación
- productos con integración nacional entre 30% y menos de 50%	100% de costo de la parte mexicana dentro del costo directo o hasta 200% cuando se cuente con programa de exportación registrado o de integración nacional aprobado	desde compra de insumos hasta exportación
v. Maquiladoras	idem que iv) anterior	idem que iv) anterior
vi. Existencias	idem que iv) anterior	180 días, desde recepción en depósitos autorizados y hasta 1 año
	<u>Cobertura</u>	<u>Plazos</u>
vii. Servicios		
- si generan ingreso neto de divisas de 50% o más de precio de venta	85% valor factura	desde momento se inician erogaciones hasta aceptación servicios
- si generan ingreso neto de divisas menor del 50% pero mayor del 30% de precio de venta.	85% del ingreso neto de divisas	
viii. Reparación de barcos	idem que vii) anterior	idem que vii) anterior
ix. Apoyos especiales a consorcios	según acuerdo FOMEX	según acuerdo FOMEX
x. Honorarios de supervisión	85% de costo	hasta 1 año
xi. Equipo de transporte	100% valor factura 85% valor factura	hasta 1 año hasta 5 años
xii. Bodegas	50% de gastos	hasta 5 años

e) Tasas de interés

Las tasas de interés máxima anuales que se aplican a las operaciones del Programa de Financiamiento de pre-exportación (en moneda nacional), tanto por las instituciones de crédito a los exportadores como por FOMEX a las instituciones de crédito son de un 8% y de un 5%, respectivamente. Excepciones a lo anterior son los financiamientos correspondientes a los honorarios de supervisión y equipos de transportes; en estos casos, las instituciones de créditos cobran el "costo porcentual promedio" determinado por el Banco de México menos 5 puntos vigentes en el mes inmediato anterior a la fecha en que FOMEX financie a la institución y, a su vez, FOMEX cobra a dichas instituciones el "costo porcentual promedio" menos ocho puntos.

8. Instituciones que participan

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) es el organismo responsable de aplicar el régimen promocional de las exportaciones mexicanas. Dispone de un Comité Técnico formado por representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Presidente del Comité; la Secretaría de Comercio; la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial; el Banco de México S.A.; la Nacional Financiera S.A.; el Banco Nacional de Comercio Exterior S.A.; el Instituto Mexicano de Comercio Exterior; el Fondo de Equipamiento Industrial; la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos; la Cámara Nacional de la Industria de Transformación; y, el FOMEX.

Todas las instituciones de créditos que operan en México tienen la posibilidad de firmar contrato con FOMEX para tener acceso a sus recursos y programas. Son estas instituciones las que realizan directamente los financiamientos a los exportadores.

Nota: El Banco de México también tiene un programa de financiamiento de ventas al exterior no tradicionales de productos primarios y/o existencias de los mismos.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

En relación con los riesgos políticos, el contrato de Fideicomiso que creó FOMEX (22 de septiembre de 1980) y Reglas de Operación de FOMEX (3 de diciembre de 1980).

En relación a los riesgos comerciales, la Comisión Tripartita formada por la Secretaría de Hacienda, Banco de México y Asociación de Compañías de Seguros (1969) que creó la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A.

2. Cuerpo legal vigente

Autorización de la Secretaría de Hacienda mediante la cual se creó la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (14.5.70).

Acuerdo del Presidente de la República mediante el cual se autorizó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a modificar el contrato de Fideicomiso de FOMEX (22.9.80).

Reglas de operación de FOMEX (3.12.80).

3. Objetivos

Cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos ocasionados por exportadores de bienes y servicios mexicanos. Estos riesgos pueden ser referidos a la etapa de preembarque o preparación de los servicios o a la etapa de postembarque o entrega de los servicios.

4. Actividades que se amparan

Protección a los exportadores o a las instituciones contra los riesgos a que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semimanufacturados, manufacturados y de servicios, cuando cuenten preferentemente con un programa de exportación registrado en la Secretaría de Comercio. El seguro contra los riesgos comerciales es obligatorio para quienes deseen utilizar créditos de FOMEX.

5. Instituciones que participan

FOMEX mediante su Programa de Garantías a la Exportación. Compañía Mexicana de Seguros S.A., exclusivamente para el riesgo comercio; esta Compañía tiene como accionistas a 39 Compañías de Seguros privadas; el Banco de México S.A. con un 10% y a una compañía estatal de seguros con un 6.5% de su capital. Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos. Se puede estimar que la Compañía Aseguradora Mexicana S.A. asume un 4% de los riesgos, 31 compañías privadas nacionales asumen un 56% de

los riesgos y 12 compañías extranjeras asumen un 40% del total de los riesgos.

6. Riesgos políticos, extraordinarios y otros
(Programa de garantías a la exportación de FOMEX)

a) Asume los riesgos
FOMEX. Es importante señalar que para cada uno de los riesgos que se garantizan se deben cumplir determinados requisitos detallados en las Reglas de Operación de FOMEX.

b) Recursos
- Primas de las pólizas.
- Recursos generales de FOMEX, en caso necesario.

c) Riesgos que se garantizan, límites y cobertura

i) Garantías de pre-embarque

Riesgos:

- anulación de autorización concedida al importador;
- cambios en la legislación de importaciones en el país comprador que impidan la exportación;
- incumplimiento del importador a condiciones del contrato o cancelación del mismo;
- falta de pago a las instituciones que conceden créditos a los exportadores, originada por insolvencia o mora prolongada de dichos exportadores;
- falta de pago a las instituciones que conceden créditos a los exportadores con motivo de la adquisición de insumos importados, bajo determinadas circunstancias, siempre que la falta de pago esté originada por insolvencia o mora prolongada.

Límites de garantía

- En los cuatro primeros riesgos anteriores:
 - . mercaderías con más de 50% de integración nacional: costo directo;
 - . mercaderías con menos de 50% de integración nacional: parte mexicana del costo directo.
- En el quinto riesgo: 90% de los créditos otorgados por la institución (a través de carta de crédito o aval).

Cobertura:

Hasta 90% de la pérdida, sin exceder de los límites de garantía de FOMEX.

ii) Garantías de post-embarque

Riesgos:

- inconvertibilidad e intransferibilidad;
- requisición, expropiación o confiscación de de los bienes del importador, por parte de autoridades gubernamentales;
- disposición expresa de carácter general de autoridad gubernamental;
- fenómeno natural de consecuencias catastróficas;
- insolvencia o mora prolongada del importador por guerra, hostilidades, guerra civil, u otros semejantes;
- incumplimiento del deudor o su garante cuando sean un banco o bien una entidad pública o de servicio público aceptables para FOMEX;
- cuando se trate de una operación de interés nacional a juicio del Comité Técnico de FOMEX, de la Secretaría de Hacienda o del Banco de México.

Límites de garantía:

Están en función del grado de integración nacional de los productos y de los servicios de que se trate y de los plazos del crédito. (Detalle ver en Reglas de Operación de FOMEX).

Cobertura:

Hasta el 90% del crédito garantizado, aplicado en cada caso sobre la pérdida que sufra el beneficiario.

iii) Garantías en el caso de servicios de construcción o similares prestados en el extranjero
(ver detalles en Reglas de Operación de FOMEX)

Riesgos:

- durante la ejecución de la construcción;

- a partir de la estimación o certificación de la obra.

Límites de garantía:

Una cantidad que se determina conforme al ingreso neto de divisas y de acuerdo al valor de los equipos e instalaciones auxiliares que el exportador utilice en la prestación del servicio.

Cobertura:

Hasta el 90% de la pérdida, determinado sobre el límite de garantía.

iv) Garantías contractuales

FOMEX garantiza a las instituciones crediticias la pérdida que sufran por la emisión de garantías contractuales (bonds) que hayan otorgado.

Riesgos:

- garantías previas a la presentación de una oferta (tender bonds);
- garantías de sostenimiento de la oferta (BID bonds);
- garantía de devolución (advanced payments bonds);
- garantías de ejecución (performance bond);
- garantías al exportador que cualquier depósito efectuado será utilizado por el importador en los términos establecidos en la licitación;
- otras garantías contractuales usuales en el comercio exterior.

Límites de garantía:

A determinar en cada caso, por FOMEX.

Cobertura:

Hasta el 90% del límite de garantía.

- d) Beneficiarios del seguro
Instituciones de crédito mexicanas.

- e) Plazos
Los que sean necesarios según el plazo de la operación y los márgenes que la propia garantía contractual exija.
- f) Países
Se estudia caso a caso.
- g) Primas (post-embarque)
En general, dependen del plazo de la operación (entre a la vista y 10 años), de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país de destino de la exportación. Las tasas pueden fluctuar entre 0.125 y 4.6% aplicable sobre el monto principal del crédito.

7. Riesgos comerciales

- a) Asume los riesgos
- Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (COMESSEC);
- compañías nacionales (35), Banco de México S.A. y compañías extranjeras (14) que reaseguran los riesgos.
- b) Recursos
- capital de COMESSEC (aproximadamente, US\$ 400 000);
- primas;
- reservas.
- c) Riesgos que cubre
- insolvencia (de derecho y de hecho);
- mora prolongada (6 meses);
- imposibilidad del importador para tomar posesión de las mercancías (por su situación financiera);
- no entrega o detención de mercancía en tránsito (por inminente insolvencia del importador).
- d) Coberturas
Se debe distinguir entre póliza globales (para el conjunto de clientes del exportador) y entre pólizas específicas (para cada operación).

Pólizas globales: hasta el 85% del valor de la pérdida neta definitiva.

Pólizas específicas: hasta el 75% del valor de la pérdida neta definitiva.

e) Beneficiarios del seguro

Los exportadores asegurados o los Bancos si se le otorga directamente o en la medida que haya financiado la operación.

f) Plazos

- Pólizas globales: 1 año. Cabe destacar que esta póliza tiene carácter revolvente por lo cual, dentro de los límites establecidos, se utiliza para nuevas operaciones en la medida que se vayan efectuando pagos. De otro lado, la prórroga es tácita, por un nuevo año, a menos que expresamente se de por terminado el contrato.

- Pólizas específicas: la que se determine en cada contrato, hasta un máximo de 5 años para bienes de capital.

g) Países

Hay 56 países (clasificados en cuatro categorías) de destino de las exportaciones que cubre el seguro.

h) Primas

Dependen del monto total de prima, comprador y plazo del crédito (entre 30 y 360 días) para póliza global y 6 a 60 meses para póliza específica.

- Póliza global: puede fluctuar entre 0.22 y 2.55% anual, de la suma asegurada.

- Póliza específica: puede fluctuar entre 0.50 y 5.97% anual, de la suma asegurada, para pólizas desde 1 año hasta 5 años.

7. PERU

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Decreto Supremo, marzo 1968 (asigna al Banco Industrial función de financiar exportaciones).

Directorio Banco Central, 29 agosto 1969 (crea Fondo de Exportaciones de Manufacturas).

Decreto Ley 19 568, octubre 1972 (instituye seguro de crédito de exportación).

Decreto Ley 19 625, de 28 de noviembre de 1972 (crea el Fondo de Exportaciones no Tradicionales que reemplaza al Fondo de Exportación de Manufacturas).

2. Cuerpo legal vigente

Decreto Ley 22 342, 22 de noviembre de 1978. (Ley de promoción de exportaciones no tradicionales contiene, entre otras, disposiciones sobre financiamiento y seguro de créditos de exportaciones).

Decreto Supremo Nº 141-79, 8 de octubre 1979 (autoriza la creación de la Empresa de Seguro de Crédito a la Exportación).

Directorio Banco Central, mayo 1980 (crea Fondo de Exportaciones de Bienes de Capital y de Servicios Conexos).

3. Objetivos

Promover las exportaciones no tradicionales con el propósito de lograr la modificación cualitativa de la estructura del comercio exterior del país.

Permitir a sectores de la industria nacional una adecuada competitividad a nivel internacional, coadyuvando al desarrollo de sus mercados externos, al desarrollo tecnológico, a la generación de puestos de trabajo y la descentralización de la actividad económica.

4. Instrumentación de operaciones

Los apoyos a los exportadores se realizan mediante dos fondos: el Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT) que administra el Banco Industrial y el Fondo de Exportaciones de Bienes de Capital que administra la Corporación de Financiamiento del Desarrollo (COFIDE). El acceso a

estos fondos puede ser directo por parte del exportador, o bien, a través de intermediarios financieros.

5. Post-embarque

a) Operaciones elegibles

Fondo de Exportaciones no Tradicionales (FENT)

- Todos los bienes no incluidos en la lista de productos de exportación tradicional;
- créditos, especialmente a corto plazo, a los intermediarios financieros;
- financiar directamente a corto, mediano o largo plazo;
- operaciones de cofinanciación;
- otorgar avales, fianzas u otras modalidades de garantía;
- otorgar líneas de créditos en el exterior;
- apoyo a exportadores para participar en ferias internacionales y otras acciones de promoción.

Fondo de Exportaciones de Bienes de Capital (FONEX)

- Los bienes industriales, empleados en las operaciones de las distintas actividades económicas, cuya vida útil sea superior a tres años (a título ilustrativo serían los códigos 36, 37 y 38 de la CIIU);
- la instalación de los mismos bienes anteriores;
- la consultoría técnica, ésto es, los estudios efectuados por expertos profesionales en áreas determinadas, cuya magnitud o características haga necesario un financiamiento de mediano y largo plazo y que su actividad se encuentre directamente ligada a la exportación de un bien de capital;
- los bienes deben ser productos en el país y las personas naturales o jurídicas que realizan la exportación deben ser inversionistas nacionales o empresas mixtas. Los servicios de consultoría deben ser realizados por inversionistas nacionales. Sin embargo, a pedido de los anteriores los créditos pueden otorgarse por los intermediarios financieros directamente a los respectivos importadores extranjeros de bienes y de servicios.

b) Recursos

FENT

- Aportes del Estado consignados en el presupuesto;
- el 90% del rendimiento del impuesto adicional de 1% CIF sobre la importación de bienes;
- recursos adicionales que se establezcan en el Programa Monetario;

- recursos que autorice el Banco Central;
- créditos que el Banco Industrial obtenga en el país y en el exterior para estos fines;
- aporte del Estado por 223 millones de soles (Decreto Ley 19 625);
- emisiones de bonos del Banco Industrial;
- otros recursos que asigne el Banco Industrial.

Se puede estimar en US\$ 60 millones los recursos totales que dispone el FENT, proporcionados en un 70% por el Banco Central, 20% el Estado y 10% el Banco Industrial.

FONEX

- US\$ 250 millones en aportes que entrega el Banco Central de Reserva según necesidades.

c) Cobertura

FENT

- Hasta 90% del valor FOB o CIF (en este caso cuando se demuestra que la exportación se hace en barcos bandera nacional). El 90% se puede alcanzar usando recursos externos.

FONEX

- Hasta el 70% del valor FOB o ex planta de exportación de bienes, instalación de bienes de capital y servicios de consultoría técnica. (La diferencia deberá ser cubierta por el intermediario financiero, por el exportador y por el importador en proporciones, para cada uno, no inferiores a 10%, salvo excepciones).

d) Tasas de interés

FENT

- préstamos son en soles a 50.5% de interés anual. El FENT proporciona los recursos a los bancos a 47.5%. (Los créditos internos tienen una tasa del orden de 55.5% tasas vigentes en mayo de 1981).

FONEX

- Préstamos son en soles a 50.5% de interés anual.

e) Plazos

FENT

- Está operando hasta 90 días.

FONEX

- Hasta 10 años en la exportación de bienes;
- de acuerdo a las necesidades, en la instalación

de bienes de capital y servicios de consultoría técnica.

f) Garantías

FENT

- avales o fianzas, cartas de crédito a plazo, prendas industriales y/o hipotecas;

- seguro de crédito a la exportación el cual es obligatorio salvo para el caso de aval bancario o crédito documentario.

FONEX

- los propios documentos de crédito representativos de las operaciones de crédito que se presenten a FONEX;

- alternativamente, se podrá operar mediante el descuento de pagarés aceptados por el intermediario financiero;

- opcionalmente, podrán contar con el seguro de crédito a la exportación.

6. Pre-embarque

a) Operaciones elegibles

FENT

- todos los bienes no incluidos en la lista de productos de exportación tradicional.

FONEX

- los bienes de capital sobre la base de pedidos confirmados, contratos de venta o cartas de crédito y servicios.

b) Recursos

Los mismos que para operaciones de post-embarque.

c) Cobertura

FENT

- hasta 80% valor FOB del pedido o contrato.

FONEX

- hasta 70% valor FOB.

c) Tasas de interés

FENT

- 50.5%

FONEX

- 56.5%

e) Plazos

FENT

- hasta 90 días

FONEX

- hasta 1 año

f) Garantías

Las mismas que para operaciones de post-embarque, en los casos que corresponde.

7. Instituciones que participan

FENT: El Banco Industrial como administrador, el Banco Central y los Bancos Comerciales.

FONEX: La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), como administrador, el Banco Central, los Bancos Comerciales, de Desarrollo y Empresas Financieras.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

Decreto Ley Nº 19 568 mediante el cual se creó el seguro de crédito de exportación en el Perú, confiando su administración al Banco de la Nación (octubre 1972), a quien dotó de un Fondo especial de Garantías.

Decreto Ley Nº 21 088 que transfirió a Popular y Porvenir Cía. de Seguros (enero 1975) la actividad del Seguro de Crédito a la Exportación.

Decreto Ley Nº 22 342 (21 noviembre 1978) que dispuso la creación de un nuevo esquema institucional para el seguro de crédito de exportación.

2. Cuerpo legal vigente

Decreto Supremo 141-79/EF, de 8 de octubre de 1979, mediante el cual se autorizó la creación de una empresa para que sea la única que opere en el seguro de crédito de exportaciones.

El 1º de enero de 1980 inició sus actividades la Compañía de Seguro de Crédito a la Exportación S.A., una empresa privada formada por todas las Compañías de Seguros y Reaseguros (60% de las acciones), los Bancos Comerciales (30% de las acciones) que operan en Perú y el Estado, a través del Fondo de Promoción de Exportaciones (con 10% de las acciones).

3. Objetivos

Cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios y conceder garantías a las operaciones derivadas de las exportaciones de bienes y servicios del país.

4. Actividades que se amparan

Pre-embarque. "Rescisión de Contrato" de exportación por parte del importador. "Garantía a Bancos" por los préstamos de prefinanciación que conceden a los exportadores.

Post-embarque. "Crédito de Vendedor", concedido al importador. "Crédito al comprador y Garantía a Instituciones de crédito internacionales o extranjeras".

En el primero, segundo y cuarto caso se ofrecen pólizas individuales, simples y comprensivas y, en el tercer caso, pólizas individuales y globales.

5. Instituciones que participan

Compañía Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. (SECREX). Esta compañía tiene como accionistas a las compañías aseguradoras que operan en Perú con un 60% del capital, a bancos nacionales con un 30% y a FOPEX con un 10%.

Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos. (El 10% de los riesgos son retenidos por SECREX; 40% de los riesgos se distribuyen entre las compañías aseguradoras nacionales y 50% se reaseguran en el exterior.

Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX) quien representa al Estado en cuanto a los riesgos políticos y extraordinarios y del Fondo de Garantía que los respalda.

6. Riesgos políticos y extraordinarios

a) Asume los riesgos

- El Estado, a través de FOPEX, pero la administración la tiene SECREX, quien para el efecto está dotada de total autonomía.

b) Recursos

- Fondo de Garantía, formado en 1972 por aporte del Estado e incrementado con las primas del riesgo político y los ingresos financieros derivados del Fondo (Decreto Ley 19 568). Los recursos son de US\$ 1 millón, aproximadamente, al 31 de mayo de 1981.

c) Riesgos que cubre

i) Seguro de Rescisión de Contrato y de Crédito de Vendedor:

- Inconvertibilidad.
- Intransferibilidad.
- Requisación o confiscación de los bienes del importador efectuado por una autoridad gubernamental.
- Falta de pago por disposición expresa del Gobierno del importador.
- Incumplimiento del importador cuando fuere ente gubernamental o público.
- Guerra civil o internacional, revolución, rebelión o acontecimientos similares.
- Imposibilidad de exportar o de recibir el pago por causa de medidas del gobierno del Perú.
- Imposibilidad de importar por causa de medidas del gobierno del importador.
- Obligación del exportador de recuperar la mercadería por decisión de las autoridades peruanas.
- Circunstancias catastróficas.

ii) Seguro de Garantías de Crédito de Prefinanciación:

- Cancelación de la venta originada directamente por la requisa, confiscación o angarilla de los bienes del exportador, efectuada por una autoridad gubernamental.
- Guerra civil, revolución, insurrección, rebelión, guerrilla o similares que ocurran en el Perú, así como guerra internacional en que Perú sea parte e impidan la exportación y pago del crédito.
- Paro general o huelga ilegal de los trabajadores del sector al que pertenece el exportador, como consecuencia de un acto de gobierno.
- Paro o huelga ilegal de los trabajadores del exportador, como consecuencia de un acto de gobierno.
- Circunstancias catastróficas.

- d) Cobertura de los riesgos
 - Hasta el 90% de la suma asegurada.

- Hasta el 70% en el caso de garantías de prefinanciación.

e) Beneficiarios del seguro

- Los exportadores de bienes y servicios del país.

- Las instituciones financieras que efectúan operaciones de financiamiento de pre-embarque.

- Los organismos de crédito internacional o instituciones financieras que financien a compradores de bienes o servicios peruanos.

f) Plazos

- Hasta 12 meses en Póliza Global.

- Hasta 5 años en Póliza Individual.

- Operaciones de plazos mayores deben ser objeto de estudio especial.

g) Países

Se pueden asegurar los riesgos de operaciones en cualquier país. Se clasifican los países en cinco grupos.

h) Primas

- En general dependen de:

- Plazo.

- Experiencia del exportador, volumen de sus operaciones y número de compradores y países con los cuales comercia.

- Situación financiera del comprador.

- Situación económica y estabilidad política del país de destino de la mercadería.

- Modalidad de cobertura otorgada.

- Vigencia de la cobertura.

- Características de la operación asegurada.

Las primas fluctúan según la modalidad de cobertura de la siguiente manera (abril, 1981):

- Rescisión contrato: entre 0.1% y 0.3% flat (90 días básicos).

- Garantía de prefinanciamiento: entre 0.4% y 0.6% flat.

- Crédito de vendedor y de crédito al comprador: entre 0.3% y 0.5% flat.

7. Riesgos comerciales

a) Asume los riesgos

- Compañía Peruana de Seguro de Crédito a la Exportación S.A.

- Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos.

- Fondo de Garantía (parcialmente las garantías de prefinanciación).

b) Recursos

- Capital (\$200 millones de soles al 31 de diciembre de 1980).

- Primas US\$ 500 000

- Reservas (\$50 millones de soles al 30 de junio de 1981).

c) Riesgos que cubre

i) Seguro de Rescisión de Contrato de Crédito de Vendedores y de Crédito al Comprador.

- Insolvencia del comprador (de derecho y de hecho)

- Mercancía expedida, no entregada o no aceptada (sólo póliza individual).

- Rescisión del contrato de exportación.

ii) Seguro de Garantías de Crédito de Prefinanciación.

- Insolvencia del exportador.

d) Cobertura

- Hasta 80% de la suma asegurada.

e) Beneficiarios del seguro

- Los exportadores de bienes y servicios del país.

- Las instituciones financieras que efectúan operaciones de financiamiento de pre-embarque.

- Los organismos de crédito internacional o instituciones financieras que financien a compradores de bienes o servicios peruanos.

f) Plazos

- Hasta 12 meses en la Póliza Global.

- Hasta 5 años en la Póliza Individual.

- Operaciones de plazos mayores deben ser objeto de estudio especial.

g) Países

- Se pueden asegurar los riesgos de operaciones en todos los países.

h) Primas

Dependen de los mismos factores generales descritos para el riesgo político y extraordinario salvo que los compradores extranjeros están clasificados en tres grupos. Las primas fluctúan según la modalidad de cobertura de la siguiente manera (abril, 1981):

- Rescisión de contrato: entre 0.2% y 0.4% flat (90 días básicos).

- Garantía de prefinanciamiento: entre 0.4% y 0.6% flat.

- Crédito de vendedores: entre 0.3 y 0.8 flat.

8. URUGUAY

SISTEMA DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

No hay.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

Decreto del Poder Ejecutivo Nº 771/971 del 25.11.71, que creó un Fondo Especial para atender riesgos políticos y extraordinarios. Este Decreto fue dejado sin efecto posteriormente.

2. Cuerpo legal vigente

El Banco de Seguros del Estado estableció el sistema de seguro de crédito a la exportación, en 1978. El Banco es una Compañía de Seguros y de Reaseguros y tiene el monopolio de los seguros, tanto de los riesgos políticos y extraordinarios como los comerciales.

3. Objetivos

Cubre los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios protegiendo al sector exportador contra determinados peligros económicos y financieros originados en sus ventas al exterior.

4. Actividades que se amparan

Riesgo de Crédito: es la figura principal del seguro y se refiere al crédito otorgado por el Asegurado en la operación de exportación, desde su iniciación, en oportunidad del embarque.

Riesgo de Fabricación: si el exportador lo desea, la cobertura puede extenderse para la fase de fabricación, desde la formalización del contrato de venta hasta el embarque. En este caso los riesgos comerciales se limitan a la situación de insolvencia.

Normalmente el seguro se aplica a los créditos concedidos por la exportación de mercaderías. También se consideran las ventas al exterior de obras, servicios o consultorías.

5. Instituciones que participan

Banco de Seguros del Estado.

Compañías extranjeras que reaseguran los riesgos.

6. Riesgos políticos y extraordinarios

- a) Asume los riesgos
- Banco de Seguros del Estado.
- b) Recursos
- Fondo con capital propio de US\$ 2 000 000.-
- c) Riesgos que cubre
- Desastres naturales catastróficos que impidan el pago de la deuda o la adquisición por el comprador de la disponibilidad jurídica de la mercadería.

- Guerras, revoluciones u otros acontecimientos políticos determinantes de análogo resultado.

- Dificultad en la transferencia de divisas, cuando el obligado al pago haya efectuado éste; y transferencia de moneda distinta a la convenida en perjuicio del asegurado.

- Moratoria de carácter general.

- Incumplimiento de pago por comprador público.
- d) Cobertura de los riesgos
- Cubre 90% del valor facturado.
- e) Beneficiarios del seguro
- Previo consentimiento del Banco de Seguros, el asegurado puede designar a un tercero como beneficiario de sus derechos a eventuales indemnizaciones, situación que permite integrar el sistema de financiación de las exportaciones.
- f) Plazos
Desde 30 a 180 días, pudiendo contemplarse plazos especiales, incluso que excedan el plazo máximo.
- g) Países
- Hay países que no se cubren.
- h) Primas
- Oscilan según país y plazo: entre 0.03% y 1.80%.

7. Riesgos comerciales

- a) Asume los riesgos
- Banco de Seguros del Estado.

- Compañías extranjeras que participan en reaseguros.

b) Recursos
- Fondos propios.

c) Riesgos que cubre
- Insolvencia de hecho o de derecho del comprador o avalista.

- Mora prolongada, definida como incumplimiento del pago mantenido luego de transcurridos doce meses a partir de la notificación al Banco de Seguros (superior a doce meses).

d) Cobertura
- Cubre 85% del valor facturado.

e) Beneficiarios del seguro
- Previo consentimiento del Banco de Seguros, el asegurado puede designar a un tercero como beneficiario de sus derechos a eventuales indemnizaciones, lo que permite integrar el sistema de financiación de las exportaciones.

f) Plazos
- Desde 30 días hasta 180 días, pudiendo contemplarse plazos especiales, incluso que excedan el plazo máximo.

g) Países
- Hay países que no se cubren. Los países se clasifican en cuatro grupos.

h) Primas
- Oscilan según plazos, calidad del cliente y categoría del país entre 0.21% al 3.98%.

9. VENEZUELA

SISTEMA PROMOCIONAL DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

A. FINANCIAMIENTO

1. Antecedentes

Antes de la promulgación de la Ley que crea el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones y su Reglamento, para el apoyo al financiamiento de las exportaciones no existía ningún ordenamiento legal especial; éste se canalizaba a través de la Corporación Venezolana de Fomento mediante un simple instructivo.

La Corporación Venezolana de Fomento es un organismo adscrito al Ministerio de Fomento, con personalidad jurídica autónoma y patrimonio propio e independiente del Fisco Nacional, para promover el desarrollo industrial.

2. Cuerpo legal vigente

Ley que crea el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (FINEXPO) de fecha 04-9-73, publicada en la Gaceta Oficial Nº 30.217 del 28-9-73.

Reglamento de la Ley que crea el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (Decreto Presidencial Nº 692 del 8 de enero de 1975).

Reglamento del Sistema de Seguro a la Exportación (Decreto Presidencial Nº 2236 del 12 de julio de 1977).

3. Objetivos

Constituir la base financiera para el desarrollo de un sistema de asistencia crediticia a las exportaciones no tradicionales de bienes y servicios de origen nacional, considerados prioritarios a los fines de desarrollo económico.

Tratar de nivelar la capacidad de competencia de los productos venezolanos en los mercados externos.

4. Instrumentación de operaciones

FINEXPO concede créditos directos a los exportadores según diversas modalidades y otorga financiamiento indirecto mediante convenios suscritos con la banca comercial venezolana para el financiamiento conjunto de operaciones de postembarque (50% recursos FINEXPO y 50% recursos banco respectivo). Asimismo, FINEXPO concede líneas de créditos a favor de países importadores de productos venezolanos a través de instituciones financieras del exterior,

bien sean bancos centrales o comerciales. Hasta la fecha se han otorgado 18 líneas de crédito a bancos nacionales y 14 a bancos del exterior.

Desde el punto de vista de las operaciones que puede realizar FINEXPO con sus recursos, se destacan:

- compra, endoso, venta, descuento y redescuento de letras y otros documentos de crédito representativo de operaciones de exportación;
- otorgar préstamos para la exportación;
- avalar documentos de crédito de exportación;
- otorgar garantías para operaciones de exportación.

Las operaciones que se efectúan con cargo a los recursos del Fondo serán realizadas por el Banco Central de Venezuela.

Los bancos comerciales no deben efectuar encaje adicional por préstamos para exportación.

5. Post-embarque

a) Operaciones elegibles

- bienes producidos en el país que incorporen un grado de valor agregado nacional igual o superior al 30%. Excepcionalmente, de acuerdo a decisiones de la Junta Directiva de FINEXPO, este valor podrá ser rebajado;

- servicios producidos por firmas constituidas en el país cuyo capital pertenezca en más del 80% a inversionistas nacionales y que así se refleje en su dirección técnica, financiera, administrativa y comercial y que no menos del 75% de las remuneraciones pagadas por la firma sean devengadas por nacionales.

Sólo podrán optar al uso de los recursos del Fondo las empresas nacionales (capital superior a 80% de inversionistas nacionales), empresas mixtas (capital entre 51% y 80% de inversionistas nacionales) y las empresas extranjeras en proceso de transformación en empresas mixtas o nacionales. Las empresas consideradas como extranjeras, sólo podrán optar al uso de los recursos del Fondo cuando así lo decida la Junta Directiva del mismo.

Existen productos que no pueden disfrutar del financiamiento de FINEXPO, los cuales están señalados

expresamente en el Reglamento de la Ley que crea el Fondo y en la Ley de Incentivos a las Exportaciones; en general, son determinados productos primarios y otros que no reúnen determinadas características de calidad, presentación, productos cuyo aprovechamiento haya sido prohibido por el Estado, reexportaciones, etc.

b) Recursos

- Aportes del Ejecutivo Nacional (US\$ 90 millones, aproximadamente, al 31.11.81).

- Utilidades y otros ingresos por las operaciones del Fondo (US\$ 18 millones, aproximadamente, al 31.11.81).

- Transferencias efectuadas por personas naturales o jurídicas.

- Otros bienes que por cualquier título sean afectados al Fondo.

c) Cobertura

- Hasta 100% del valor FOB de la exportación cuando se trata de financiamiento directo FINEXPO o indirecto a través del Convenio FINEXPO-Banca Comercial.

- Hasta 100% del valor CIF de la exportación cuando se opera a través de las líneas de crédito que FINEXPO ha concedido a instituciones financieras del exterior.

d) Tasas de interés

i) Financiamiento al importador: 7%

ii) Financiamiento de servicios prestados al exterior: 7%

iii) Financiamiento sobre efectos:

- Financiamiento directo: 6.25% anual (mayo, 1981).

- Financiamiento vía banca comercial: 8.25% anual (mayo, 1981). Esta tasa es la resultante de promediar la tasa máxima que aplica el Banco (13.0%) por el 50% de sus recursos en este financiamiento conjunto y la tasa mínima de 3.50% que cobra FINEXPO al Banco por su aporte (el otro 50%). De esta tasa, FINEXPO paga al Banco una comisión de 0.50% por cada operación de crédito realizada.

iv) Financiamiento vía líneas de crédito en el

exterior: 6% en operaciones a corto plazo; 5% en operaciones a largo plazo; 8% en operaciones referidas a aluminio y acero. FINEXPO permite que el banco comercial del exterior cobre una comisión de 4% adicional a las tasas anteriores.

e) Plazos

- Corto plazo: hasta 1 año.

- Mediano plazo: hasta 3 años.

- Largo plazo: hasta 5 años para bienes de capital, los cuales pueden ser ampliados según las condiciones de competencia y a juicio de la Junta Directiva de FINEXPO.

f) Garantías

- Los créditos en los cuales participe FINEXPO, deberán estar amparados por un seguro de crédito de exportación (en la actualidad sólo está operando la póliza de seguro contra riesgo comercial y por un plazo de hasta 3 años).

- En operaciones de post-embarque mayores de 3 y hasta 5 años se exigen garantías de bienes muebles e inmuebles. Se podría aceptar el aval si es de una institución de primera categoría del exterior.

6. Pre-embarque

a) Operaciones elegibles

- Preinversión (estudios de mercados externos y prefactibilidad y factibilidad para proyectos de exportación).

- Inversión fija en empresas dedicadas a clasificar, preparar y empacar productos agrícolas para exportación.

- Capital de trabajo (insumos nacionales o extranjeros, pago de mano de obra y otros servicios conexos con la actividad productiva exportadora).

- Requerimientos en efectivo de los exportadores cuando se trate de exportaciones bajo contrato y con plazo determinado.

b) Recursos

- Los mismos que para post-embarque.

c) Cobertura

Pre-embarque:

Hasta el 100% del monto requerido como capital de trabajo para producir los bienes destinados a la exportación, o del costo de la inversión fija en Empresas dedicadas a la preparación de productos agrícolas para la exportación. En las otras modalidades de crédito de pre-embarque la cobertura varía entre 80% y 100%.

d) Tasas de interés

- Estudios de factibilidad: 4%
- Estudios de mercado: 5%
- Capital de trabajo: 6%
- Cupo de crédito rotatorio/capital de trabajo: 6%
- Inversión fija en empresas agrícolas: 6%
- Financiamiento de stock: 6%
- Gastos promocionales: 7%

e) Plazos

- Para capital de trabajo el plazo otorgado será el equivalente al ciclo de producción, más el período de inventario y recuperación. Para la inversión bruta fija el crédito es generalmente a largo plazo; el plazo para las otras modalidades crediticias es fijado por el Fondo en cada caso específico.

f) Garantías

- Los créditos otorgados a los exportadores para operaciones de pre-embarque deben estar respaldados con garantías reales o personales. Las garantías reales estarán constituidas por hipoteca inmobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión. Las garantías personales estarán constituidas por la fianza o el aval.

7. Instituciones que participan

FINEXPO está dirigido por una Junta Directiva presidida por el Presidente del Instituto de Comercio Exterior e integrada por representantes del Banco Industrial, Corporación Venezolana de Fomento, Banco Central y Asociación Venezolana de Exportadores.

FINEXPO está adscrito al Banco Central el cual es responsable de su administración, para cuyos efectos ha creado una Vicepresidencia de Financiamiento de las Exportaciones.

B. SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

1. Antecedentes

Ley que crea a FINEXPO (Gaceta Oficial 30 215, del 28.IX.73)

Reglamento de la Ley que crea a FINEXPO (Decreto Nº 692, del 8 de enero de 1975) (Gaceta Oficial 30 608, del 27.I.75).

2. Cuerpo legal vigente

Reglamento del Sistema de Seguro de Crédito a la Exportación (Decreto Nº 2236, del 12 de julio de 1977).

3. Objetivos

Cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios de los créditos que otorguen los exportadores de bienes y servicios originados en el país.

4. Actividades que se amparan

Créditos otorgados a los compradores del exterior.

5. Instituciones que participan

Ejecutivo Nacional a través de FINEXPO (para futura aplicación de riesgos políticos y extraordinarios).

Compañías de Seguros La Mundial.

Compañías nacionales y extranjeras que reaseguran los riesgos. (Se puede estimar que 10% de los riesgos son asumidos por la Compañía La Mundial, 36% de los riesgos quedan retenidos por aseguradoras nacionales y 54% por reaseguradoras en el exterior).

6. Riesgos políticos y extraordinarios

a) Asume los riesgos

- FINEXPO de acuerdo al Reglamento vigente. La compañía de Seguros La Mundial, pool formado por las Compañías de Seguros de Venezuela, mediante contrato con FINEXPO, administrará este tipo de riesgos. El riesgo político y extraordinario aún no empieza a operar.

b) Recursos

- 40% de las primas cobradas en cada período

contable según reserva técnica que fija la Ley de Seguros y Reaseguros.

De un fondo de reservas que determinará la Junta Directiva de FINEXPO de la siguiente manera:

- un porcentaje de los aportes que efectúa el Ejecutivo Nacional a FINEXPO;
- un porcentaje de las utilidades líquidas de FINEXPO al 31.12.76, por una sola vez;
- un porcentaje de la utilidad líquida registrada en cada ejercicio semestral, a partir de 1977, hasta alcanzar un nivel que determine la Junta Directiva.

Se procura encontrar otros recursos (según Proyecto de Creación de un Fondo Especial de Reserva que está por aprobarse).

c) Riesgos que cubre
- Riesgos políticos:

- guerra civil o internacional;
- ocupación del país de residencia del deudor por una potencia extranjera;
- revolución, insurrección, motines, paros, disturbios estudiantiles y otros similares donde se encuentra el domicilio y la residencia del deudor;
- medidas tomadas por las autoridades del país del comprador tales como:
 - . moratoria general de pagos;
 - . restricciones para la transferencia de fondos;
 - . inconvertibilidad de las monedas;
 - . confiscación;
 - . otros similares a los anteriores;
 - . incumplimiento de pago por disposición expresa de una autoridad estatal;
 - . falta de pago del crédito cuando el comprador sea: el Gobierno, entidad pública, compradores privados con la garantía de cualquier entidad gubernamental.

Riesgos extraordinarios (por fenómenos de la naturaleza):

- terremotos o temblores de tierra;
- inundaciones;
- ciclones;
- erupciones volcánicas;
- maremotos;
- otros similares a los anteriores.

d) Cobertura de los riesgos

- Hasta el 90% del valor de la pérdida neta definitiva.

e) Beneficiarios del seguro

- Las exportaciones que establezca FINEXPO.
- Eventualmente, otras operaciones.

f) Plazos

Hasta 10 años o más.

g) Países

Hay una clasificación de mercados aprobada por la Superintendencia de Empresas de Seguros y Reaseguros. En principio, no se discrimina ningún país.

h) Primas

Las primas dependen del plazo de la operación, montos cubiertos y de la situación política y económica del país de destino de la exportación. Las tasas fluctúan entre 0.12% para 180 días plazo y 2.30% para 10 años plazo, sobre el monto principal del crédito.

7. Riesgos comerciales

a) Asume los riesgos

- Compañía de Seguros La Mundial, cuyos accionistas son las compañías de seguros de Venezuela;

- FINEXPO cuando la Compañía no realice actividades en estos riesgos y una vez constituido el Fondo de Reserva Especial de Garantía;

- Compañías nacionales y del extranjero que reaseguran los riesgos. Las primeras asumen, aproximadamente un 40% y las compañías extranjeras reaseguran el 60% de los riesgos.

- b) Recursos
- Primas de las pólizas;
- Capital de la Compañía La Mundial (US\$ 1.5 millones aproximadamente).
- c) Riesgos que cubre
- insolvencia;
- mora prolongada (mayor que 12 meses);
- falta de entrega o detención de mercaderías en tránsito;
- imposibilidad del importador de tomar posesión de la mercancía.
- d) Cobertura
- hasta el 80% del valor de la operación de exportación.
- e) Beneficiarios del seguro
- todos los exportadores de bienes y servicios producidos en el país.
- f) Plazos
- hasta 3 años (en las operaciones de mas de un año las amortizaciones parciales deben ser, como mínimo, semestrales);
- para operaciones de financiamiento mayor de tres años se va prorrogando el seguro año a año.
- g) Países
América (excepto Cuba), Europa (excepto países socialistas), Japón, Australia, Hong-Kong.
- h) Primas
- Las primas dependen del monto asegurado, del plazo del crédito y del comprador.

Para póliza específica, el plazo fluctúa entre 30 días y 36 meses y la tasa fluctúa entre 0.24 y 4.8% anual, de la suma asegurada. Póliza global aún no entra en vigencia.

- Para riesgo político, las primas dependerían del plazo de la operación, riesgos cubiertos y de la situación política y económica del país de destino de la exportación. Las tasas fluctuarían entre 0.125 para 180 días plazo y 2.30% para 10 años plazo, sobre el monto principal del crédito.

10. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

1. Antecedentes

Resolución AG - 8/63 de la Cuarta Reunión de la Asamblea de Gobernadores (Caracas, abril 1963). Resolución AG - 9/75 de la diez y seis Reunión de la Asamblea de Gobernadores (Santo Domingo, mayo, 1975).

2. Cuerpo legal vigente

Resolución DE - 59/63 del Comité Ejecutivo de Directores (30.9.63) y sus modificaciones mediante Resoluciones DE - 78/68 (16.5.68), DE - 118/71 (7.10.71) y DE - 182/72 (21.12.72), las cuales norman el Programa de Financiamiento de Mediano Plazo de Exportaciones Intrarregional de Bienes de Capital y de Servicios.

Resolución DE - 181/75 del Comité Ejecutivo de Directores (23.10.75), la cual amplió el Programa anterior a determinados bienes manufacturados y semimanufacturados.

Resolución DE - 161/75 del Comité Ejecutivo de Directores (25.11.75) y su modificación mediante Resolución DE - 180/75 (23.10.75), las cuales norman el Programa Complementario de corto plazo.

3. Objetivos

Contribuir directamente a incrementar la producción de bienes y de servicios tanto en el país exportador como en el país importador de la región y, por lo tanto, contribuir al mejoramiento económico y social de los países en desarrollo miembros del Banco.

Colocar al exportador latinoamericano en situación de igualdad relativa a la competencia internacional.

4. Instrumentación de operaciones

Tanto el programa de mediano plazo como el programa complementario de corto plazo se realizan con la Agencia Nacional que los países miembros del Banco designan para ese propósito, las cuales deben disponer, en opinión del Banco, de la capacidad legal y financiera para ejecutar los programas.

Los préstamos del Banco para ambos programas pueden efectuarse de la siguiente manera:

a) Líneas de créditos globales rotatorios a la Agencia Nacional, sea para adquirir documentos de crédito que

ésta pueda emitir o para descontar documentos de crédito que tal Agencia pueda haber adquirido.

b) Otras operaciones que el Banco determine.

5. Post-embarque

a) Operaciones elegibles
Programa de Mediano Plazo:

- exportaciones intrarregionales de bienes de capital, considerados como tales en el comercio internacional y que normalmente son sujetos a financiamiento de mediano plazo;

- servicios normalmente financiados a mediano plazo en el comercio internacional;

- repuestos para los bienes elegibles: (hasta 10% del total de la operación);

- exportaciones de manufacturas y semimanufacturas que normalmente se financian a mediano plazo.

Todos los bienes y servicios susceptibles de ser financiados por el Programa a Mediano Plazo se encuentran especificados en una lista.

Los bienes y servicios a ser financiados por el Programa deben ser originarios de los países miembros latinoamericanos del Banco, para lo cual se establecen las correspondientes normas.

El Programa no financiará las exportaciones de bienes que, a juicio del Banco, no promoverán el desarrollo económico del país importador; las exportaciones de bienes usados; las reexportaciones; y, las transacciones que no constituyen prácticas comerciales normales.

Programa a Corto Plazo:

- los mismos bienes y servicios elegibles para el Programa a Mediano Plazo cuando los créditos han sido concedidos hasta 180 días;

- los demás bienes manufacturados y semimanufacturados, originarios de los países en desarrollo miembros del Banco y con las excepciones similares al programa anterior.

b) Recursos
Programa a Mediano Plazo:

- recursos de capital ordinario del Banco (los recursos dispuestos al 15 de mayo de 1981 han sido de US\$ 60 millones);

- recursos que el Banco pueda obtener en el mercado de capitales sin dar su garantía, a través de la venta de documentos de crédito o participación en tales documentos, o en los contratos de préstamos globales que resulten de operaciones financiadas bajo el programa.

Programa a Corto Plazo:

- recursos propios del Banco (al 15 de mayo de 1981 alcanzan a US\$ 4 millones);

- recursos puestos a disposición del Banco para ser administrados en la implementación del programa. (Ver Fondo de Fideicomiso de Venezuela);

- recursos que el Banco puede obtener en el mercado de capitales, sin dar su garantía o la de sus fondos fiduciarios, a través de la venta de documentos que se derivan de operaciones financiadas por el Programa.

c) Cobertura
Programa a Mediano Plazo:

- hasta el 85% del crédito de exportación financiado por la Agencia Nacional;

- hasta el 100% del crédito cuando el país exportador ha asumido los riesgos políticos y, cuando como consecuencia de pagar siniestros por este tipo de riesgos, está imposibilitado de continuar financiando exportaciones elegibles bajo el programa regional a la tasa normal.

Existen otras condiciones vinculadas a lo anterior dentro de las cuales sobresalen la exigencia de un pago al contado de 15% del valor de la exportación por parte del importador, o menos, según sea la competencia internacional; y, la responsabilidad del exportador por un 10% del crédito de exportación.

Programa a Corto Plazo:

- un porcentaje a determinar en la respectiva operación con cada Agencia Nacional. En todo caso este

porcentaje no puede superar el 50% a excepción de los países de categoría B (países de mercado insuficiente) y los de categoría C (países de menor desarrollo relativo) en cuyo caso los porcentajes podrán elevarse a 65% y 85%, respectivamente. (Ver documento GN - 870 - 6 del BID);

- hasta 100% del crédito de exportación financiado por la Agencia Nacional cuando se presentan las mismas condiciones señaladas para este efecto en el programa de mediano plazo.

d) Tasas de interés
Programa a Mediano Plazo:

- el Comité Ejecutivo de Directores la establecerá periódicamente teniendo en cuenta las existentes en los sistemas de financiamiento de otros países y el costo del dinero en el mercado de capitales. (Al 15 de mayo de 1981, la tasa es de 7%).

Programa a Corto Plazo:

- del mismo modo que el programa a mediano plazo. (Al 15 de mayo de 1981, la tasa es de 7%).

Además de las tasas de interés el Banco cobra por sus operaciones, un 1% de comisión de compromiso, dentro del programa financiado con el capital ordinario cuando los recursos otorgados no son desembolsados después de 60 días de la firma del contrato. Lo mismo se aplica para el Fondo de Fideicomiso de Venezuela y la comisión, en este caso, es de 1.25%.

e) Plazos
Programa a Mediano Plazo:

- entre 180 días y, en general, 5 años, teniendo en consideración las prácticas habituales en el comercio internacional y, en particular, el tipo de bienes y de servicios, los valores unitarios y las sumas totales de la transacción;

- más de 5 años, si es necesario para ajustarse a las variaciones de la competencia internacional.

Programa a Corto Plazo:

- hasta 180 días, en términos generales. Estos plazos pueden ser más cortos o más largos de acuerdo a

las prácticas prevalecientes en el comercio internacional.

f) Garantías

Programa a Mediano Plazo:

- el Banco puede requerir la garantía total del Gobierno del país exportador o de una institución financiera de dicho país aceptable para el Banco.

Programa a Corto Plazo:

- de igual modo que en el programa a mediano plazo.

6. Pre-embarque

Programa a Mediano Plazo:

- no contiene disposiciones para estas operaciones.

Programa a Corto Plazo:

- los préstamos globales o las líneas de créditos concedidas a las Agencias Nacionales pueden financiar los pre-embarques de estas Agencias siempre que cumplan las siguientes condiciones:

- . cobertura: similar a la descrita para post-embarque.
- . operaciones para facilitar la producción, la preparación y almacenaje de los bienes para la exportación;
- . los bienes deben ser elegibles;
- . el mecanismo de pre-embarque de la Agencia Nacional esté cubierto por regulaciones de créditos aceptables para el Banco.

7. Fondo de Fideicomiso de Venezuela

Con este Fondo de Fideicomiso, que alcanzó a US\$ 50 millones, el Banco puede ampliar el apoyo de su programa de financiamiento de la siguiente manera:

Programa a Corto Plazo:

- exportaciones no tradicionales de manufacturas y semimanufacturas (existe lista de productos para definir los tradicionales);

- exportaciones no tradicionales de otros bienes que se originan en los países de menor desarrollo relativo y los de mercado insuficiente.

Los mercados elegibles para todas estas exportaciones serán los países miembros del Fondo Monetario Internacional y Suiza.

Las demás condiciones que regirán la aplicación de los recursos del Fondo son las mismas descritas precedentemente para el Programa de Corto Plazo.

Es de interés señalar que, en sus comienzos, este Fondo permitió ampliar también el apoyo del Programa a Mediano Plazo de la siguiente manera:

- las exportaciones de bienes de capital se podrán apoyar cuando son destinadas afuera de la región, a todos los países miembros del Fondo Monetario y Suiza excepto los países en desarrollo miembros del Banco;

- las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas, distintas de los bienes de capital, cuando se financian normalmente a mediano plazo podrán ser elegibles cuando se realizan a los países miembros del Fondo Monetario y Suiza.

En la actualidad estas operaciones no son apoyadas por el Programa.

11. BANCO LATINOAMERICANO DE EXPORTACIONES

1. Antecedentes

Asamblea de Gobernadores de Bancos Centrales Latinoamericanos (mayo 1976). Se estableció que la Sede debía ser la ciudad de Panamá.

2. Cuerpo legal vigente

Pacto Social y Estatutos del Banco Latinoamericano de Exportación S.A., firmado en Cartagena, Colombia, el 18 de septiembre de 1977. Inscripción de dichos instrumentos en el Registro Público de Panamá, el 30 de noviembre de 1977. Entró en funciones: 2 de enero de 1979. Sede: Panamá, República de Panamá.

3. Objetivos

Promover las exportaciones de bienes y servicios de origen latinoamericano, preferentemente, las no tradicionales.

4. Instrumentación de operaciones

- a) Otorgamiento de préstamos.
- b) Apertura de créditos garantizados y, excepcionalmente, sin garantía.
- c) Actuar como agente financiero internacional.
- d) Efectuar cualquier operación con cualquier valor o título de crédito en cualquier país, así como efectuar operaciones en divisas extranjeras.
- e) Efectuar cualquier operación bancaria.
- f) Recibir préstamos y aceptar crédito de cualquier institución bancaria y de crédito.
- g) Emitir bonos, obligaciones, pagarés y cualesquiera otras obligaciones o instrumentos.

Las operaciones de créditos que concede el BLADEX las efectúa prioritariamente con sus bancos accionistas, mediante la concesión de las respectivas líneas de crédito. Los bancos accionistas son los bancos centrales o las entidades estatales, que cada país designa (acciones Clase A); bancos comerciales u otras entidades de capital mayoritario latinoamericano (acciones Clase B); y, bancos comerciales privados y sociedades financieras

privadas distintas a los anteriores, debidamente autorizados por la mayoría de las acciones de la Clase A (acciones Clase C). Recientemente, la última Asamblea de BLADEX estableció una nueva categoría de acciones (Clase D) para los organismos financieros internacionales. Los Estatutos del BLADEX determinan que no se pueden otorgar préstamos para financiar exportaciones a instituciones del país cuyo Banco Central o entidad designada no se haya hecho accionistas Clase A del Banco.

5. Financiamiento a corto plazo
(Pre y Post-embarque)

a) Operaciones elegibles

Financiamiento de exportaciones de bienes y servicios de origen latinoamericano mediante el otorgamiento de adelantos o el descuento de aceptaciones bancarias.

b) Recursos

Estos provienen del capital del Banco, de los depósitos recibidos del mercado de eurodólares y de los acuerdos especiales para la compra de aceptaciones bancarias creadas por el BLADEX.

c) Cobertura

Hasta el 100% de lo solicitado como financiamiento de exportaciones, dependiendo del caso.

d) Tasas de interés

Estas son determinadas por las condiciones de competencia del mercado financiero internacional, más un margen (spread) determinado con criterios comerciales pero que resulta generalmente competitivo en comparación con lo prevaleciente en el mercado.

e) Plazos

- Hasta 360 días en el caso de adelantos (pre y post-embarque).

- Hasta 180 días en el caso de aceptaciones (post-embarque).

f) Garantías

Normalmente no se solicitan para operaciones a corto plazo.

6. Financiamiento a mediano plazo

a) Operaciones elegibles

Financiamiento de compra (importación o en mercado interno) de bienes de capital y desarrollo de

infraestructura para ampliar la capacidad de producción de bienes de exportación de origen latinoamericano.

b) Recursos

Estos provienen de la colocación en el mercado financiero internacional de obligaciones propias del BLADDEX (bonos y certificados de depósito) y de la captación de préstamos a mediano plazo concedidos por bancos comerciales.

c) Cobertura

Hasta el 100% de lo solicitado como financiamiento de exportaciones, dependiendo del caso.

d) Tasas de interés

Determinadas por las condiciones del mercado financiero internacional, más un margen (spread) que resulta del monto solicitado y del plazo del proyecto a financiar.

e) Plazos

Desde un (1) año, compatible con la propuesta a financiar. Normalmente no exceden de siete (7) años.

f) Garantías

Dependen del análisis que se hace de la propuesta a financiar.

12. CORPORACION ANDINA DE FOMENTO

SISTEMA ANDINO DE FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO

1. Antecedentes

Decisión 82 (mayo de 1974) de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Considerando necesidad de adoptar medidas de carácter financiero tendientes a la expansión y diversificación del comercio de los países miembros y con el objeto de impulsar el proceso de integración se solicitó a la Corporación Andina de Fomento (CAF) la constitución de un mecanismo de financiamiento del comercio andino.

2. Cuerpo legal vigente

Resolución 149 (agosto de 1974) del directorio de la CAF estableció, dentro de su organización administrativa en su área financiera, el sistema andino de financiamiento del comercio (SAFICO) como mecanismo de apoyo financiero a las exportaciones de los países miembros.

3. Objetivos

SAFICO, de acuerdo a su reglamentación, financia el comercio de los países miembros con el propósito de fortalecer la integración subregional por medio de la ampliación de sus mercados externos y así permitir a exportaciones de los países andinos competir con la oferta de terceros países. SAFICO es complementario a los sistemas nacionales de financiamiento de las exportaciones no tradicionales de la subregión y así mantiene coordinación con los organismos nacionales de promoción, la banca mercantil de la subregión, etc.

4. Instrumentación de operaciones

El sistema financia primordialmente el comercio intrasubregional y cuando la disponibilidad de recursos lo permite financia las exportaciones hacia terceros países.

El sistema opera principalmente otorgando crédito al importador y pagando directamente al exportador.

El crédito al exportador comprende modalidades de pre-embarque, post-embarque y financiación de actividades promocionales.

El crédito se otorga directamente al beneficiario, quien tramita ante sede u oficinas de representación, o a través de convenios de cooperación financiera suscritos con entidades bancarias y corporaciones de los países miembros.

Para crédito al importador se exige factura proforma detallada.

Para crédito al exportador se exige pedido en firme o contrato de compra-venta aceptado por el importador.

Los beneficiarios de SAFICO pueden ser: Compañías comerciales, Empresas industriales, firmas comercializadoras, instituciones oficiales y privadas, y personas naturales.

5. Operaciones elegibles

Son financiables las siguientes transacciones:

- Productos de exportación no tradicional originarios de la subregión.

- Servicios ingeniería, asesoría técnica y otros vinculados a productos exportados cuando sean prestados por países miembros.

- Productos primarios de exportación tradicional, sólo con cargo a líneas de crédito que países miembros concedan al sistema.

- Participación conjunta de países miembros en actividades relativas a promoción de exportaciones, o individuales de Bolivia y Ecuador.

Son elegibles los siguientes bienes: bienes de consumo y materias primas, bienes durables y semidurables, bienes de capital, instalaciones industriales y servicios vinculados a productos exportados.

No son financiables las siguientes operaciones:

- Productos considerados de exportación tradicional por el país de origen.

- Productos elaborados por empresas extranjeras, salvo que estén en transformación a nacionales o mixtas, según decisión 24.

- Productos incluidos en los programas sectoriales de desarrollo industrial exportados a la subregión por países distintos a los favorecidos con las asignaciones.

- Productos incluidos en la lista de excepciones del país exportador.

6. Recursos

Recursos del capital de CAF (para operaciones de mediano y largo plazo: US\$ 6.5 millones).

Líneas de créditos que ponen a disposición del sistema los Países Miembros (PROEXPO, Colombia: US\$ 10 millones; FOPEX, Ecuador y FINEXPO, Venezuela: sin monto fijo, aprobándose según operación).

Colocación de bonos en los Bancos Centrales de los Países Miembros (US\$ 15.5 millones, en bonos a 2 años).

7. Cobertura

85% de las exportaciones de Colombia, Perú y Venezuela.

100% de las exportaciones de Bolivia y el Ecuador.

Los porcentajes se aplican sobre valores FOB o CIF según se utilicen transportes y seguros de los Países Miembros.

8. Tasas de interés

Los tipos de interés son fijados periódicamente por la administración de la CAF. Se pagan por semestres vencidos y permanecen fijos para el período del crédito (la tasa de interés, al 15 de mayo de 1981, era de 12.5% anual).

9. Plazos

Se establecen de acuerdo a naturaleza de la operación:

- Créditos de corto plazo, hasta 1 año.
- Créditos de mediano plazo, hasta 5 años.

10. Garantías

Aval bancario; fianza de entidades financieras; o garantías reales o fiduciarias.

ANEXO II

ESTATUTO

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ORGANISMOS DE SEGURO
DE CREDITO A LA EXPORTACION (ALASECE)

ESTATUTO

Capítulo I

CONSTITUCION, NOMBRE Y DURACION

Artículo 1. Se constituye una Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación, que será designada con la sigla ALASECE.

Artículo 2. La Asociación es una entidad con personalidad jurídica propia, sin fines de lucro, con capacidad de adquirir, poseer y enajenar bienes adecuados para el cumplimiento de sus objetivos, que se regirá por este Estatuto, por las disposiciones legales y reglamentos que le fueren pertinentes y por las normas que se aprueben en el futuro. Podrá celebrar toda clase de contratos y realizar todas las actividades necesarias para el cumplimiento de sus objetivos.

Artículo 3. La Asociación tiene duración ilimitada.

Capítulo II

DEL OBJETIVO

Artículo 4. La Asociación es una entidad de cooperación, información y coordinación entre los organismos latinoamericanos y del Caribe vinculados al seguro de crédito a la exportación destinada a fortalecer y ampliar las actividades de sus Miembros y a desarrollar los mecanismos propios de su ámbito.

Capítulo III

FUNCIONES

Artículo 5. Para el cumplimiento de sus objetivos la Asociación podría llevar a cabo cualquier acto relacionado con dichos objetivos y, en especial, los siguientes:

- i) promover y facilitar el contacto, entendimiento y la vinculación directa entre sus Miembros y entre éstos y las demás instituciones nacionales, subregionales, regionales e internacionales relacionadas con el seguro de crédito a la exportación;
- ii) reunir y divulgar sistemáticamente todas las informaciones que sean necesarias para el mejor desarrollo de las actividades de sus Miembros;
- iii) alentar y desarrollar entre sus Miembros el

intercambio de asistencia técnica, experiencia, conocimientos y capacitación de sus recursos humanos preparando y realizando los correspondientes programas de cooperación;

iv) promover operaciones mutuas entre sus Miembros en el campo del seguro y del reaseguro.

v) propender a la armonización de las normas, procedimientos, prácticas y condiciones del seguro de crédito a la exportación;

vi) auspiciar la coordinación de sus Miembros en reuniones, foros y organismos regionales o internacionales donde se examine el seguro de crédito a la exportación y procurar, mediante la preparación de los estudios pertinentes, la adopción de posiciones comunes cuando corresponda.

Capítulo IV

DE LOS MIEMBROS

Artículo 6. Son Miembros Activos de la Asociación, los organismos de Latinoamérica y el Caribe que asumen los riesgos políticos y extraordinarios o comerciales en virtud de operaciones de seguro de crédito a la exportación.

Artículo 7. Son Miembros Adherentes de la Asociación los organismos gubernamentales de Latinoamérica y el Caribe responsables de los sistemas nacionales de financiamiento a las exportaciones que no están vinculados directamente al seguro de crédito a la exportación y las entidades que garantizan operaciones de crédito a la exportación. Además, podrán ser Miembros Adherentes de la Asociación organismos de fuera de la región que asumen los riesgos políticos y extraordinarios o comerciales en virtud de operaciones de seguro de crédito a la exportación.

Artículo 8. Para ser Miembro de la Asociación se requiere, además, que los organismos correspondientes hayan firmado, sin reservas, el Estatuto y demás instrumentos por los cuales se rige la Asociación, soliciten formalmente su adhesión, expresen su voluntad de cumplir con las obligaciones de ser Miembro de la Asociación, su solicitud sea aceptada por la Asamblea de Representantes y que depositen los correspondientes instrumentos de adhesión.

Artículo 9. Son derechos de los Miembros Activos:

i) asistir a las reuniones de la Asamblea de Representantes y a las demás que convoque la Asociación, participar en sus deliberaciones, ejercer el derecho de voto;

- ii) presentar peticiones, propuestas o iniciativas relacionadas con los objetivos de la Asociación;
- iii) formar parte en los mecanismos de consulta y de coordinación que establezca la Asociación;
- iv) participar en los programas de informaciones, capacitación y, en general, de cooperación que desarrolle la Asociación; y
- v) obtener cualesquier otro beneficio o servicio que brinde la Asociación.

Artículo 10. Son deberes de los Miembros Activos:

- i) cumplir las disposiciones del Estatuto y demás normas que rigen la Asociación;
- ii) poner en aplicación los acuerdos de los órganos de la Asociación;
- iii) suministrar, en forma oportuna, las informaciones que solicite el Secretario Permanente;
- iv) desempeñar las tareas o encargos que le encomiende la Asamblea de Representantes y la Junta Directiva;
- v) comunicar, oportunamente, al Secretario Permanente, las normas legales, reglamentarias, administrativas y cualesquiera otra, y sus correspondientes modificaciones, que configuren el sistema nacional de financiamiento y de seguro de crédito a la exportación o que tengan incidencia en el funcionamiento del mismo;
- vi) pagar las cuotas de incorporación, ordinarias y extraordinarias como, asimismo, el o los aportes especiales que establezca la Asamblea de Representantes;
- vii) designar representantes ante la Asamblea de Representantes y la Junta Directiva; y
- viii) colaborar, en general, en el cumplimiento de los objetivos de la Asociación.

Artículo 11. Los Miembros Adherentes podrán asistir a las reuniones de la Asamblea de Representantes y participar en sus deliberaciones con derecho a voz. La Asamblea definirá las modalidades de cooperación que podrán establecerse entre los Miembros Adherentes y la Asociación de modo de facilitar el cumplimiento de los objetivos de la misma.

Artículo 12. Los Miembros deberán designar un Representante Titular y un Representante Suplente ante la Asociación con poder suficiente para asumir los derechos y las obligaciones derivadas de ser Miembro de la misma. Estos Representantes formarán la Asamblea de Representantes a que se refiere el Capítulo VI.

Artículo 13. Los Miembros de la Asociación dejarán de serlo en los siguientes casos:

- por retiro voluntario, mediante solicitud formal a la Asamblea de Representantes, la cual se hará efectiva 120 días después de su presentación;
- por acuerdo de la Asamblea de Representantes.

Los Miembros deberán cumplir la totalidad de sus obligaciones financieras hasta la fecha en que dejen de ser parte de la Asociación.

Los Miembros que dejan su calidad de tal no podrán pretender derecho alguno sobre los bienes o haberes de la Asociación.

Capítulo V

DE LOS ORGANOS

Artículo 14. Los Organos de la Asociación son:

- La Asamblea de Representantes
- La Junta Directiva
- La Secretaría Permanente.

Capítulo VI

DE LA ASAMBLEA DE REPRESENTANTES

Artículo 15. La Asamblea de Representantes es el órgano máximo de la Asociación. La Asamblea tendrá un Presidente y un Vice-Presidente que serán elegidos entre sus integrantes, los cuales no podrán ser de una misma nacionalidad.

Artículo 16. La Asamblea de Representantes estará integrada por un Representante de cada uno de los Miembros de la Asociación.

Artículo 17. El Representante Titular será la autoridad directiva o ejecutiva que la institución correspondiente designe.

El nombramiento del Representante Titular, así como del Representante Suplente, se realizará conforme a las normas pertinentes de cada Miembro, la designación se comunicará por escrito al Secretario Permanente y permanecerán en funciones hasta tanto el Miembro respectivo lo estime conveniente.

Artículo 18. En ausencia del Representante Titular, los Miembros participarán en las reuniones de la Asamblea mediante el Representante Suplente.

Artículo 19. La Asamblea de Representantes tendrá las siguientes facultades:

- i) formular la política general de la Asociación;
- ii) adoptar los acuerdos y medidas que los Miembros estimen necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la Asociación;
- iii) resolver la admisión o exclusión de los Miembros;
- iv) nombrar y delimitar las atribuciones de la Junta Directiva;
- v) elegir y remover la Secretario Permanente;
- vi) elegir, una vez al año, al Presidente y al Vicepresidente de la Asociación, quienes lo serán de la Junta Directiva;
- vii) designar, a propuesta del Secretario Permanente, los Comités Técnicos que sean necesarios para la mejor consecución de los objetivos de la Asociación;
- viii) elegir, a propuesta del Secretario Permanente, a los coordinadores de los Comités Técnicos;
- ix) aprobar y modificar su propio reglamento y los de la Junta Directiva, Secretaría Permanente y Comités Técnicos;
- x) aprobar, a propuesta del Secretario Permanente, el Programa Anual de Trabajos de la Asociación;
- xi) aprobar, a propuesta del Secretario Permanente, el Presupuesto Anual de la Asociación y establecer la contribución de cada uno de sus Miembros;
- xii) aprobar el Informe Anual de Actividades;
- xiii) aprobar los Estados Financieros de la Asociación;
- xiv) designar, si corresponde, los auditores externos;
- xv) delegar sus facultades en la Junta Directiva y en la Secretaría Permanente;
- xvi) impartir instrucciones a la Junta Directiva y a la Secretaría Permanente;
- xvii) considerar las propuestas de la Junta Directiva y de la Secretaría Permanente;
- xviii) vigilar el cumplimiento del Estatuto, reglamentos, acuerdos y las demás normas que rigen la Asociación;
- xix) interpretar el Estatuto;
- xx) modificar el Estatuto;
- xxi) declarar la disolución de la Asociación y la terminación del Estatuto;
- xxii) poseer y delegar poder general para administrar la Asociación y ejecutar los actos, celebrar los contratos, firmar los documentos y otorgar y suscribir los títulos de crédito que requiera esa administración;
- xxiii) poseer y delegar poder general para ejercer actos de dominio;
- xxiv) poseer y delegar poder general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y especiales que requieran cláusula especial conforme a la ley, con facultad para representar a la Asociación ante toda clase de autoridades administrativas, políticas y judiciales, aún de carácter penal o ante árbitros y

arbitradores, y presentar posturas en remate y obtener adjudicación de bienes; renunciar derechos, desistir de las acciones que haya intentado e interponer o renunciar cualquier recurso que concedan las leyes y, en general, ejecutar todas las demás acciones para las que se requiera cláusula especial conforme a la ley;

xxv) otorgar y revocar poderes especiales o generales, con todas las facultades que juzgue conveniente;

xxvi) conocer y resolver todos los demás asuntos de interés común.

Artículo 20. La Asamblea de Representantes celebrará anualmente un período ordinario de sesiones. Podrá celebrar períodos extraordinarios de sesiones cuando así lo decida la propia Asamblea o cuando lo solicite la mayoría de los Miembros, a través del Presidente de la Asamblea o del Secretario Permanente.

Artículo 21. Los períodos de sesiones de la Asamblea de Representantes serán convocados por el Secretario Permanente, quien lo notificará con 30 días de anticipación por lo menos. Con la convocatoria se acompañará el proyecto de Agenda de las sesiones, las cuales se celebrarán en la sede de la Secretaría Permanente, o bien, en el país que designe la Asamblea de Representantes.

Artículo 22. A las sesiones de la Asamblea sólo podrán asistir los Representantes y el Secretario Permanente, quienes podrán participar acompañados de los expertos que estimen necesarios. También podrán asistir, previa invitación, los Organismos Asesores de la Asociación.

Artículo 23. El quorum de cualquier reunión de la Asamblea de Representantes estará constituido por la presencia de dos tercios de los Miembros Activos. Los acuerdos se adoptarán por la mayoría de los votos de los Miembros Activos de la Asociación presentes en la Asamblea, salvo en los siguientes casos:

- i) elección del Secretario Permanente;
- ii) interpretación o modificación del Estatuto;
- iii) aprobación del Presupuesto Anual;
- iv) fijación de las cuotas de los Miembros;
- v) admisión, suspensión o exclusión de Miembros de la Asociación;
- vi) disolución de la Asociación.

En estos casos, los acuerdos requerirán los votos de los dos tercios de los Miembros Activos de la Asociación presentes en la Asamblea.

Artículo 24. Cada Miembro Activo tendrá derecho a un voto.

Capítulo VII

DE LA JUNTA DIRECTIVA

Artículo 25. La Junta Directiva es un órgano asesor de la Asamblea de Representantes; estará integrada por el Presidente y el Vice-Presidente de la Asociación, un Representante ante la Asamblea de Representantes designado por ésta y el Secretario Permanente.

Artículo 26. La Junta Directiva tendrá las siguientes facultades:

- i) ejercer las atribuciones que le delegue la Asamblea de Representantes;
- ii) examinar los proyectos de Reglamentos, antes de su presentación a la Asamblea de Representantes;
- iii) examinar el Programa Anual de Trabajos, Presupuesto Anual, Informe Anual de Actividades de la Asociación y los Estados Financieros, antes de su presentación a la Asamblea de Representantes;
- iv) considerar las propuestas sobre creación de Comités Técnicos, antes de su examen por la Asamblea de Representantes; y
- v) examinar cualquier otro asunto que decida consultarle la Asamblea de Representantes o el Secretario Permanente.

Artículo 27. La Junta Directiva se reunirá a pedido del Presidente o del Secretario Permanente. Actuará de Presidente, el Presidente o el Vice-Presidente de la Asociación. Ejercerá de Secretario el Secretario Permanente.

Capítulo VIII

DE LA SECRETARIA PERMANENTE

Artículo 28. La Secretaría Permanente es el órgano ejecutivo de la Asociación y actuará de conformidad con el presente Estatuto, los Reglamentos y los acuerdos y orientaciones de política general de la Asamblea de Representantes y de la Junta Directiva.

Artículo 29. La Secretaría Permanente estará dirigida por un Secretario Permanente quien será elegido por un período de tres años.

Artículo 30. El Secretario Permanente actuará con sujeción a los intereses comunes, se abstendrá de cualquier

acción incompatible con el carácter de sus funciones, será responsable de sus actos ante la Asamblea de Representantes, no solicitará ni aceptará instrucciones de ningún Gobierno, entidad nacional o internacional.

Artículo 31. Cada uno de los Miembros se compromete a respetar el carácter exclusivamente internacional de las funciones del Secretario Permanente y del personal de la Secretaría Permanente y a no influir sobre ellas en el desempeño de tales funciones.

Artículo 32. El Secretario Permanente será responsable por el cumplimiento de las funciones de la Secretaría Permanente y, por lo tanto, responsable de organizar, dirigir y vigilar todas las actividades de la Secretaría Permanente. Actuará con derecho a voz, como Secretario de la Asamblea de Representantes y será Miembro y Secretario de la Junta Directiva con derecho a voz y voto.

Artículo 33. La Secretaría Permanente tendrá las siguientes facultades:

- i) ejecutar los mandatos de la Asamblea de Representantes;
- ii) ejercer las atribuciones que le delegue la Asamblea de Representantes y la Junta Directiva;
- iii) formular proposiciones a la Asamblea de Representantes, Junta Directiva y Comités Técnicos, según corresponda, con el fin de facilitar el cumplimiento de los objetivos de la Asociación especialmente en las áreas de información, capacitación, consultas y coordinación;
- iv) preparar los reglamentos de la Asamblea de Representantes, Junta Directiva, Secretaría Permanente y Comités Técnicos y someterlos a la aprobación de la Asamblea de Representantes;
- v) convocar a sesiones de la Asamblea de Representantes y de la Junta Directiva y preparar los proyectos de Agenda y documentos que corresponda;
- vi) proponer a la Asamblea de Representantes la formación de Comités Técnicos y sus correspondientes coordinadores;
- vii) preparar para la Asamblea de Representantes el Programa Anual de Trabajos, el Presupuesto Anual, el Informe Anual de Actividades y los Estados Financieros de la Asociación;
- viii) efectuar los estudios técnicos que le encomiende la Asamblea de Representantes y otros que, a su juicio, sean necesarios para el mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación.
- ix) contratar y remover su personal técnico y administrativo y fijar sus remuneraciones.

x) actuar como secretario de la Junta Directiva y de los Comités Técnicos que constituyan;

xi) solicitar a las instituciones Miembros su colaboración para contar con determinados expertos, en comisiones de servicios, para desarrollar tareas concretas;

xii) encargar la ejecución de trabajos específicos a expertos en las materias respectivas;

xiii) solicitar a los Miembros todas las informaciones necesarios para mantener actualizadas las leyes, reglamentos, disposiciones administrativas u otras normas o prácticas que configuran los sistemas nacionales de seguro de crédito a la exportación y de financiamiento de los países de los Miembros y todas aquellas otras disposiciones que tengan relación con el funcionamiento de dichos sistemas;

xiv) mantener actualizadas las informaciones suficientes para conocer las condiciones de competencia imperantes en los mercados de mayor importancia para los países latinoamericanos;

xv) procurar la colaboración de organismos nacionales, subregionales, regionales e internacionales que permitan cumplir en mejor forma los objetivos de la Asociación. Para estos efectos el Secretario Permanente podrá celebrar, en nombre de la Asociación, los correspondientes acuerdos de cooperación, previa aprobación de la Junta Directiva;

xvi) mantener un servicio de información permanente, de carácter operativo, que sirva a los Miembros en la orientación de sus políticas y, en general, divulgar a los Miembros todas las informaciones y documentos preparados por la Secretaría Permanente;

xvii) ser apoderado general para administrar la Asociación y ejecutar los actos, celebrar los contratos, firmar los documentos y otorgar y suscribir los títulos de crédito que requiera esa administración, dando cuenta a la Junta Directiva;

xviii) ser apoderado general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la ley, con facultad para representar a la Asociación ante toda clase de autoridades administrativas, políticas y judiciales, aun de carácter penal o ante árbitros arbitradores; y presentar posturas en remate y obtener adjudicación de bienes, renunciar derechos, desistirse de las acciones que hayan intentado y de cualquier recurso, y en general ejecutar todos los demás actos para los que se requiera cláusula especial conforme a la ley;

xix) firmar toda clase de documentos, contratos y escrituras que se relaciones directa o indirectamente con los objetivos de la Asociación; y

xx) en general, llevar a cabo todas las acciones y ejecutar todos los actos y contratos que fueren necesarios para el mejor cumplimiento de los objetivos de la Asociación.

Capítulo IX

DE LOS COMITES TECNICOS

Artículo 34. Los Comités Técnicos son cuerpos especializados de cooperación, consulta y coordinación en materias concretas, estarán integrados por los Representantes de los Miembros Activos o quienes éstos designen para tal efecto. Cada Comité Técnico tendrá un Coordinador el cual será en todo caso un Representante de un Miembro Activo designado por la Asamblea de Representantes y actuará como secretario, el Secretario Permanente.

Artículo 35. La Asamblea de Representantes constituirá tantos Comités como estime pertinentes y podrán tener carácter permanente o transitorio. Al constituirlo, la Asamblea de Representantes definirá el ámbito de sus actividades y los Miembros Activos que estarán representados en él. Cada Comité se reunirá con la presencia de representantes de, al menos, tres Miembros Activos de la Asociación.

Artículo 36. Los trabajos de los Comités Técnicos serán presentados a los órganos de la Asociación. Las opiniones de los Comités Técnicos no obligarán a la Asociación.

Artículo 37. El Coordinador del Comité Técnico, si lo estima pertinente, podrá dar el tratamiento de reservado a los trabajos del Comité correspondiente.

Capítulo X

DISPOSICIONES FINANCIERAS

Artículo 38. La Asociación se financiará con los siguientes ingresos:

i) Cuota de incorporación, cuyo monto fijará la Asamblea de Representantes a propuesta del Secretario Permanente, y que deberá cancelar cada Miembro al ingresar a la Asociación.

ii) Cuota anual de sus Miembros, cuyo monto fijará la Asamblea de Representantes, a propuesta del Secretario Permanente. Para el caso de los Miembros Activos esta cuota se podrá constituir de dos partes, una que será igual para todos los Miembros y la otra que será variable de acuerdo a los criterios que establezca, a propuesta

del Secretario Permanente, la Asamblea de Representantes.

iii) Cuota extraordinaria cuyo monto y oportunidad fijará la Asamblea de Representantes, a propuesta del Secretario Permanente.

iv) Cuota voluntaria, que un Miembro puede aportar para la financiación de programas específicos de la Asociación.

v) Por la venta de sus servicios o haberes.

vi) Con cualquier otro ingreso o donación que reciba la Asociación por cualquier otro concepto distinto de los anteriores.

Artículo 39. El Presupuesto Anual de la Asociación será propuesto por el Secretario Permanente a más tardar el 30 de septiembre del año en ejercicio y con el examen de la Junta Directiva será sometido a la aprobación de la Asamblea de Representantes.

Artículo 40. Corresponde al Secretario Permanente:

i) cuidar de la puntual recaudación de los ingresos;

ii) administrar los ingresos y efectuar los gastos propios del funcionamiento de la Asociación, dentro del marco establecido en el Presupuesto Anual;

iii) tener bajo su custodia los fondos, títulos, valores y, en general, los haberes de la Asociación;

iv) controlar las finanzas;

v) vigilar la contabilidad de la Asociación.

Artículo 41. El ejercicio financiero de la Asociación coincidirá con el año calendario.

Artículo 42. Los gastos de los Representantes a las reuniones de la Asociación serán pagados por sus respectivos Miembros. Los gastos relativos a la organización y realización de las reuniones correrán a cargo del país huésped. Los gastos no presupuestados en que incurra la Secretaría Permanente cuando sean celebrados períodos de sesiones, serán cubiertos por los Miembros en proporción a sus contribuciones al Presupuesto Anual, en forma independiente de su asistencia a la sesión correspondiente.

Artículo 43. Las cuotas correspondientes al Presupuesto Anual se abonarán en moneda libremente convertible, fijada por la Asamblea de Representantes y serán exigibles el primer día del ejercicio financiero.

Artículo 44. Si algún Miembro no paga su contribución completa al Presupuesto Anual en el término de 3 meses a partir de la fecha en que ésta sea exigible, quedará suspendido su derecho a voto en la Asamblea de Representantes.

El Miembro cuyo derecho a voto haya sido suspendido por falta de pago de su contribución, recuperará ese derecho una vez efectuado el pago y cancelado los intereses correspondientes.

Artículo 45. Si la Asamblea de Representantes no se reúne o no aprueba antes del 30 de noviembre el Presupuesto Anual del próximo período, se considerará aprobado el correspondiente Proyecto de Presupuesto Anual presentado por el Secretario Permanente.

Capítulo XI

DE LOS ORGANISMOS AFINES

Artículo 46. La Asamblea de Representantes y el Secretario Permanente promoverán contactos con los organismos nacionales, subregionales y regionales del financiamiento y de la promoción de las exportaciones latinoamericanas. De igual modo, auspiciarán contactos regulares con los organismos de integración y de cooperación subregionales, regionales e internacionales, especialmente, para desarrollar acciones comunes de interés para los correspondientes Miembros o de alcance latinoamericano. Para los efectos anteriores promoverán la concertación, entre otras, de acciones tales como la celebración de reuniones periódicas y el desarrollo de programas de cooperación.

Artículo 47. La Asamblea de Representantes podrá designar a organismos subregionales, regionales o internacionales en calidad de Organismo Asesor de la Asociación. Para tales efectos, la Asamblea de Representantes deberá considerar la importancia de la cooperación de los citados organismos en el cumplimiento de los objetivos de la Asociación. Los Organismos Asesores se relacionarán con la Asociación a través de la Secretaría Permanente y, periódicamente, pondrán en aplicación los correspondientes programas de cooperación.

Capítulo XII

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 48. El Estatuto estará abierto a la firma de todas las instituciones que cumplan con los requisitos señalados en los artículos 6, 7 y 8. Para tales efectos, el Estatuto estará depositado en la Sede de la Secretaría Permanente. En ocasión de la firma del Estatuto la Secretaría Permanente informará, de inmediato, a los Miembros de la Asociación.

Artículo 49. La fecha de iniciación de las actividades de la Asociación será aquella en que se produzca la incorporación de seis Miembros Activos de cuatro países y, en tal día, entrará en vigor el Estatuto.

Artículo 50. El Estatuto tendrá vigencia ilimitada.

Artículo 51. Cualquier Miembro Activo podrá solicitar a la Asamblea de Representantes la modificación del Estatuto. La Asamblea de Representantes, previo informe de la Junta Directiva y de la Secretaría Permanente, considerará la solicitud de modificación en una sesión extraordinaria citada exclusivamente para tales efectos.

Artículo 52. La Asamblea de Representantes podrá acordar la disolución de la Asociación y la terminación del Estatuto. Para estos efectos se deberá celebrar una sesión extraordinaria citada exclusivamente para ello. En caso de disolución, la Asamblea de Representantes hará el nombramiento del o de los liquidadores, quienes tendrán las atribuciones que la Asamblea les determine. En tal caso, los bienes o haberes de la Asociación pasarán a la entidad que la sustituya o se distribuirán de acuerdo a lo que la Asamblea establezca.

Artículo 53. Son idiomas oficiales de la Asociación el español y el portugués.

Capítulo XIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Artículo 54. Mientras se constituye la Secretaría Permanente, el Instituto de Reaseguros del Brasil desempeñará provisionalmente las funciones asignadas por el Estatuto a la Secretaría Permanente y se designa como domicilio provisional de la Asociación la ciudad de Río de Janeiro, Brasil.

Artículo 55. La Asamblea de Representantes determinará la entrada en vigor del Capítulo X, Disposiciones Financieras, excepto su Artículo 42 cuando decida establecer la Secretaría Permanente.

Artículo 56. Durante el primer semestre de 1982, el Instituto de Reaseguros del Brasil convocará a una reunión a los organismos que reúnan las condiciones para ser Miembros Activos de la Asociación con el objeto de iniciar las actividades de la misma.

NOTAS

1. En relación con el Artículo 10, literal ii), se deja constancia que la obligación de los Miembros se entiende que debe ser cumplida siempre que disposiciones legales del país respectivo así lo permitan.
2. En relación con el Artículo 13, se deja constancia que una causal para dejar de ser Miembro de la Asociación que la Asamblea de Representantes debe considerar, se refiere a la circunstancia que un Miembro se atrase por tercera vez en el pago de las cuotas que le corresponden.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женеве.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina se pueden solicitar a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección Ventas - A-3315
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL - Casilla 179-D
Santiago
Chile

BIBLIOTECA
CEPAL

028413CIE_004

CLI

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile - 83-2-203 - febrero de 1983 — 1 680

S.83.II.G.9 — 03600P