



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Centro de Educación Continua y Vinculación
Seminario de Titulación en Economía Internacional**

**Agencias de Crédito a la Exportación su Origen,
Función e Importancia en el Comercio Internacional.**

Tesina Elaborada por Título y Asesor o Director

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

Elia Armenta Ochoa

Asesor

Doctora Rubith F. Noria Martínez

Ciudad Universitaria, Ciudad de México,

Mayo 2017





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedico mi tesis:

A mi esposo, mi compañero de aventuras y que siempre impulsa y apoya mis sueños.

A mis hijas, que son el motor y el sentido de lucha y superación que tiene todos los días mi vida.

A mis padres que siempre me han apoyado y me enseñaron a ser la persona que soy.

A Dios que me ha dado la oportunidad de tener vida y salud para lograr un objetivo más.

Y gracias a todas las personas que colaboraron en este proyecto y me dieron palabras que impulsaron mi compromiso profesional.

**Agencias de Crédito a la Exportación su Origen, Función
e Importancia en el Comercio Internacional**

RESUMEN EJECUTIVO

Las Agencias de Crédito a la Exportación, mejor conocidas por sus siglas en inglés como “Export Credit Agencies” ECAs a nivel internacional, son organismos internacionales cuya función es otorgar garantías de riesgo esencialmente político y comercial para fomentar el desarrollo de las exportaciones de su país.

Estos Organismos tienen su origen como respuesta a la necesidad de crear estructuras que pudieran fomentar el desarrollo económico para las economías de los países Europeos devastados por los resultados de la Segunda Guerra Mundial a través de la agrupación de los principales aseguradores que en 1934 fueron tomados a cargo formalmente por la Unión de Berna y el Club de Praga; organizaciones internacionales que han desarrollado desde sus inicios y participando hasta la fecha los lineamientos, directrices y códigos de conducta que deben cumplir cada uno de sus participantes, los cuales año con año, se han incrementado hasta integrar a la fecha los más de 80 países que forman parte del grupo de Agencias de Crédito a la Exportación a nivel mundial.

A lo largo de la presentación de este trabajo, revisaremos además del papel que desarrolla hasta la actualidad la Unión de Berna y el Club de Praga, conoceremos y entenderemos la participación que desde principios de 1960 tiene la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Grupo de Créditos a la Exportación y Garantías de Crédito" denominado ECG establecido desde 1963, precursores de la normatividad internacional mejor conocido como “Reglas de Consenso” y del marco de sana competencia que permite el óptimo funcionamiento y desempeño de las Agencias de Crédito a la Exportación en la cobertura internacional de operaciones al comercio exterior.

Conocer el código de ética que dentro de las ECAs se ha denominado “Acuerdo de Caballeros” y entender la normativa general que aplica a estos programas, nos permitirá conocer la manera en que se desempeñan y la forma en que gestionan para lograr su objetivo y función promotora, catalizadora de negocios internacionales donde importadores y exportadores puedan acceder al cierre de operaciones de negocio internacional entre ellos a través del apoyo que las Agencias de Crédito a la Exportación favoreciendo su realización.

Los requisitos que los solicitantes deben cumplir, las características generales de los principales esquemas de largo plazo, que las Agencias de Crédito a la Exportación ofrecen y entender la razón por la cual las ECAs, mitigan el riesgo y favorecen la obtención de financiamientos a través de las Instituciones Financieras que se benefician de las coberturas que otorgan las ECAs, así mismo ofrecer una guía al lector para conocer si en algún momento puede este tipo de programas utilizado para realizar una operación de comercio exterior.

Como referencia al ámbito nacional, se presenta un panorama general del papel que Bancomext la ECA mexicana desarrolla en este tipo de estructuras, así como mostrar al lector como ejemplo el volumen de créditos a la exportación otorgados a México por la Agencia de Crédito a la Exportación de los Estados Unidos “Export Import Bank” de los Estados Unidos durante los últimos 15 años, lo que permitirá tener un concepto del volumen de operación que nuestro país ha recibido solo de esta ECA bajo el programa de Garantías, de nuestro país vecino y socio de desarrollo de negocio internacional hasta 2016.

Finalmente abrir una ventana de interés sobre el tema, ya que las Agencias de Crédito a la Exportación no son organismos internacionales que ofrezcan programas estáticos sino al contrario tienen la responsabilidad de analizar sus áreas de oportunidad para hacer frente a nuevos requerimientos, a un futuro que no se detiene y evoluciona como deben de evolucionar las ECAs.

Los esquemas como Project Finance o Financiamientos de grandes proyectos de infraestructura en países emergentes, así como los nuevos sectores de energías renovables o verdes, la industria de la tecnología y cibernética así como la aeroespacial, son nichos de mercado que requieren de nuevas estructuras y mecanismos de apoyo que brinden soluciones financieras a su medida y que favorezcan el crecimiento de transacciones en estos sectores dentro del comercio exterior y por ende fortalezcan el crecimiento de los negocios internacionales a nivel global.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	7
INTRODUCCIÓN.....	11
PLANTEAMIENTO	14
JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN.....	17
OBJETIVO GENERAL.....	20
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20
Capítulo I	20
MARCO DE REFERENCIA.	21
Introducción	21
I.1 Antecedentes Unión de Berna y Club de Praga.	23
I.1.1 Creación	23
I.1.2 Objetivo	24
I.1.3 Club de Praga.....	24
I.1.4 Integración y miembros	26
I.1.5 Principios Reguladores	27
I.1.6 Su estructura y Tipo de Negocio	27
I.1.7 La Unión de Berna 82 años después.	29
I.2 Marco Regulatorio de las Agencias de Crédito a la Exportación OCDE	30
I.2.1 Antecedentes de la OCDE y Plan Marshall	30
I.2.2 Inicios de la Regulación de las Agencias de Crédito a la Exportación	32
I.2.3 Que es la OCDE objetivos y funciones.....	37
I.2.4 La OCDE y la Unión de Berna.....	38
I.2.5 Las Agencias de Crédito a la Exportación en la OCDE	40
I.2.6 Acuerdo sobre Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo Oficial “Reglas de Consenso”	42
I.3 Que son las Agencias de Crédito a la Exportación y cómo funcionan.	46
I.3.1 Definición y objetivo de las Agencias de Crédito a la Exportación.	46
I.3.2 Tipos de Agencias de Crédito a la Exportación	48
I.3.3 Crédito a la Exportación o Seguro de Crédito a la Exportación.....	50
I.3.4 Principales Programas -Seguro de Crédito a la Exportación-.....	53
I.3.5 Garantía de la ECA y la Cobertura de riesgos.....	56
I.3.6 Prima de Seguro de Crédito a la Exportación.....	58

Capítulo II	60
LAS AGENCIAS DE CREDITO A LA EXPORTACION, EN LA BANCA Y SU MITIGACION DEL RIESGO..	60
II.1 Relación Agencias de Crédito e Instituciones Financieras.....	60
II.2 Instituciones Financieras y el riesgo de crédito en el comercio exterior	61
II.3 La Banca y la gama de productos que operan en el Comercio Exterior.....	64
II.4 Relación entre los créditos bancarios y las Agencias de Crédito a la Exportación	67
II.5 Requisitos para solicitar e instrumentar un Crédito a la Exportación con cobertura ECA ..	71
II.6 Esquema Crédito Comprador, participantes y beneficios	78
II.7 El valor de la ECA, para el Sector Financiero, reclamo y recuperación de la Garantía.....	82
Capítulo III.....	89
DESEMPEÑO Y RETOS DE LAS AGENCIAS DE CREDITO A LA EXPORTACION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	89
III.1 El mundo de organizaciones internacionales y regulaciones que controlan el comercio exterior.	89
III.2 Principales ECAs, su operativa y elementos básicos de operación.....	91
III.3 Bancomext su función como Agencia de Crédito a la Exportación en México.	96
III.4 Eximbank y su participación en México en los últimos 15 años como Agencia de Crédito a la Exportación	102
III.5 Las ECA´s en la actualidad sus retos para los nuevos mercados y requerimientos en un ámbito global	103
III.6 Análisis y Ranking 2016 de las Agencias de Crédito a la exportación a nivel mundial, principales participantes y Sectores.....	105
Conclusiones	108
Las agencias de crédito a la Exportación y coyuntura actual.....	112
Listado de Anexos.	115
ANEXO I.....	115
Países Integrantes del Club de Praga. Pág. 24.....	115
ANEXO II.....	115
Países Integrantes de la Unión de Berna. Pág. 25	115
ANEXO III.....	115
Principios Reguladores Unión de Berna. Pág. 25.....	115
ANEXO IV.....	115
Graficas de tipos de productos y negocio. Pág. 27	115
ANEXO V.....	115
Timeline Histórico (Cronología Histórica Unión de Berna) Pág. Pág. 29	115

ANEXO VI.....	115
Países Miembros de la OCDE. Pág. 36	115
ANEXO VII.....	115
Principales logros de la OCDE Pág. 37	115
ANEXO VIII.....	115
Principios Rectores y Estructura de Funcionamiento OCDE. Pág. 38	115
ANEXO IX	115
Cronología del Acuerdo a los Créditos de Exportación 1961-2011 Pág. 45	115
ANEXO X.....	115
Tabla de Productos de Comercio Exterior Pág. 63.....	115
ANEXO XI.....	115
Formato de Información Preliminar Pág. 71	115
ANEXO XII.....	115
Estadísticas de reclamos realizados en 2016 Pág.86.....	115
ANEXO XIII.....	115
Global Trade and Investment System for Sustainable Development 2015 Pág. 89	115
ANEXO XIV.....	115
Funciones Global Trade and Investment System for Sustainable Development GIA Pág. 90	115
ANEXO XV.....	115
Lista de Transacciones con México Export Import Bank 2003-2015 Pág. 101	115
ANEXO XVI.....	115
Estadística 2016 League Tables Trade Finance Pág. 107	115
Bibliografía	116
GLOSARIO DE TÉRMINOS EN INGLES.	120

Tabla de Ilustraciones

ILUSTRACIÓN 1. DOCUMENTO FIRMADO DE ASAMBLEA DE CONSTITUCION UNION DE BERNA	23
ILUSTRACIÓN 2 REUNION DE DIRECTIVOS UNION DE BERNA	27
ILUSTRACIÓN 3 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA OCDE	39
ILUSTRACIÓN 4.ECA WATCH	47
ILUSTRACIÓN 5 ESQUEMA DE CREDITO COMPRADOR O BUYER CREDIT GUARANTEE	52
ILUSTRACIÓN 6 ESQUEMA DE CREDITO PROVEEDOR O SUPPLIER CREDIT GUARANTEE	54
ILUSTRACIÓN 7 OBJETIVO PRINCIPAL ECAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	58
ILUSTRACIÓN 8 ESQUEMA DE SEGURO PRIVADO	65
ILUSTRACIÓN 9 SECTORES DE MERCADO PARA OPERACIONES ECA	69
ILUSTRACIÓN 10 ECAS Y PRINCIPALES SECTORES POR PAIS	70
ILUSTRACIÓN 11.PROCESO DE EVALUACION DE LINEA DE CREDITO POR INSITUCION FINANCIERA	71
ILUSTRACIÓN 12 CRONOGRAMA DE AUTORIZACION POR AGENCIA DE CREDITO A LA EXPORTACION	72
ILUSTRACIÓN 13 CRONOGRAMA DE CREDITO COMPRADOR CON COBERTURA ECA	76
ILUSTRACIÓN 14 ESQUEMA DE CREDITO COMPRADOR O BUYER CREDIT	77
ILUSTRACIÓN 15.EXPORT IMPORT BANK DE LOS ESTADOS UNIDOS	91
ILUSTRACIÓN 16 SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACIÓN ALEMANA HERMES Y KFW &AKA	92
ILUSTRACIÓN 17 SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACIÓN ESPAÑOL CESCE & ICO	92
ILUSTRACIÓN 18 SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACION ITALIANA SACE SPA & SIMEST	93
ILUSTRACIÓN 19 SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACION JAPONESA JBIC & NEXI	93
ILUSTRACIÓN 20 SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACION FRANCES COFACE & NATEXIS	94
ILUSTRACIÓN 21. SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACION KOREANA K SURE & KEXIM	94
ILUSTRACIÓN 22 PRNCPALES SISTEMA DE CREDITO A LA EXPORTACION CHINA SINOSURE & CEXIM	95
ILUSTRACIÓN 23 PRINCIPALES AGENCIAS DE CREDITO A LA EXPORTACION 2016	105
ILUSTRACIÓN 24 PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OTORGAN ESQUEMAS ECAS 2016	106

INTRODUCCIÓN

Tesina elaborada en la modalidad de Seminario de Economía Pública o Internacional de titulación, a cargo del Centro de Educación Continua de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Para el desarrollo de esta Tesina se considera un Marco de Referencia en lugar de un Marco Teórico, el Marco de Referencia es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Organismo Internacional que desempeña la función esencial de emitir los lineamientos normativos que más adelante revisaremos para que cada país que participe en el otorgamiento de una garantía ECA, se desempeñe cumpliendo con las reglas generales y que permiten mantener homogeneidad y sana competencia entre los países que ofrecen estas estructuras.

En el Marco de Referencia se explica brevemente la ubicación de la función e importancia de las ECAs en el contexto del conocimiento, se mencionan los adelantos existentes y los principales trabajos que se han realizado hasta ese momento. Es una explicación breve y concisa, de conceptos y reglamentación aplicable que se relaciona directamente con el desarrollo de la investigación. Redactado en base al Manual de Normas Editoriales aplicables a documentos para ser publicados por la Asociación Latinoamericana de Población ALAP 2010.

La finalidad de este trabajo es dejar a la disposición del lector un documento que permita mostrar la razón y el porqué del surgimiento de los organismos aseguradores, denominados Agencias de Crédito a la Exportación, cual ha sido su evolución a partir de sus inicios oficiales en 1934, así como el código de conducta y los lineamientos jurídicos y normativos que deben seguir en un ámbito de cooperación internacional equilibrada y bajo un marco de competencia igualitaria, para desarrollar y mantener el principal de sus objetivos como es el fomentar las operaciones de comercio exterior brindando apoyo a sus exportadores, a través del apoyo en la mitigación de los riesgos políticos o comerciales que puedan presentar el riesgo del importador y con ello fomentar de manera continua el incentivo de realizar operaciones de comercio exterior que por ende favorecen e incrementan el negocio internacional a nivel global.

Despertar en el lector de este documento el interés por conocer las características y estructuras que ofrecen las Agencias de Crédito a la Exportación, a través de exposición del conocimiento básico de que son, como se instrumentan, los requisitos mínimos que debe cumplir cada operación, así como las ventajas para cada participante y porque representa una alternativa actualmente existente. Que en la mayoría de los casos no es conocida o se difunde como conocimiento general y que en algunos casos representa una o la única oportunidad de hacer viable la realización de operaciones de comercio exterior que, por su importe, calidad del riesgo del comprador o del país al que se exporta o tipo de proyecto se considerarían inviables bajo un análisis simple en el sector financiero, no así al contar con el apoyo de las agencias de crédito a la exportación.

Los capítulos que integran este trabajo pretenden de manera general y sencilla resumir, explicar y presentar desde el origen la necesidad de la existencia de las ECAs, así como durante el avance de la lectura presentar de manera sintetizada años de trabajos realizados por grupos de expertos en la materia –*International Trade Finance* o *Comercio Internacional*- que han sido los precursores, analistas y diseñadores de lo que en la actualidad es la actividad y objetivo de las Agencias de Crédito a la Exportación.

De esta forma, la construcción de este documento pretende integrar en un solo lugar y de manera clara y descriptiva, la razón de la existencia de las agencias a la exportación, el porqué de sus reglas actuales, su interacción con las Instituciones Financieras, así como la forma y los requisitos que se requieren para poder tener acceso a que sea evaluada la viabilidad de poder realizar una operación bajo este tipo de estructuras a través del sector financiero. Tomar como esquema de referencia los Créditos a la Exportación con cobertura de las ECAs, para mostrar de manera simple el valor que tiene su utilización, al ser mitigantes de riesgo político y comercial, para la realización de operaciones de comercio exterior, dejando sobre todo está información al alcance de los lectores en idioma español ya que más del 95% de toda la información que generan las organizaciones y los mismos organismos internacionales se encuentra en idioma inglés.

Por otro lado mencionar el trabajo que México ha desarrollado en la materia bajo el marco operativo del Banco de Comercio Exterior “Bancomext” como la ECA Mexicana, así como la interacción y el apoyo que la ECA de los Estados Unidos de Norteamérica el “Export

Import Bank” ha suministrado a México a través del otorgamiento de financiamientos con esquemas garantizados, considerando el interés bilateral bajo este ámbito que se ha mantenido durante más de 15 años para incrementar la interacción comercial.

No dejar de mencionar los grandes retos y oportunidades que las Agencias de Crédito a la Exportación tienen en un futuro, para ajustarse a una dinámica de crecimiento e interacción comercial constante y diversificada entre los diferentes continentes y países, así como el surgimiento de nuevas políticas de negocio internacional, la estabilidad financiera que puedan mantener los países que las otorgan su garantía, que generalmente son países desarrollados con la mejor calidad de riesgo y sin dejar de considerar el ámbito del desarrollo tecnológico e inclusive virtual de la tecnología que dentro de la interacción comercial o de negociación internacional representa día con día para el sector financiero, un reto el mantener estructuras y productos seguros, ágiles y dinámicos que además de agregar eficiencia en la operación no dejen fuera de vista el lineamiento de la mitigación del riesgo y el cumplimiento normativo.

PLANTEAMIENTO

La función y el objetivo que enmarca la actividad que desempeñan las principales Agencias de Crédito a la Exportación van de la mano y en relación directa a la capacidad de respaldo y política financiera que emana de su propio gobierno, así como también de su propia política de análisis exhaustivo y en muchas ocasiones hasta burocrático que aplican para determinar la elegibilidad y viabilidad de cada operación derivado del gran volumen de riesgo que deben mantener y controlar para ser organismos sólidos en todo momento para ser capaces de hacer frente a cualquier situación de reclamo de su garantía que se presente.

Si analizamos de manera general el porqué de la existencia de las ECAs, desde sus orígenes hasta la actualidad y si nos situamos tomado como ejemplo para nuestro planteamiento, el desempeño de ECAs que corresponden a países desarrollados como Alemania o Estados Unidos podemos claramente observarlo.

La ECA, no puede realizar su función de garante o emisor de una garantía de pago por incumplimiento ya sea de tipo comercial o político por parte del importador, sino cuenta con el soporte financiero que asegure su solidez respecto de su capacidad de cumplimiento para cada una de las operaciones en las que participa y sobre todo al hacer frente a cada caso de reclamo que se presente, ya que no podemos perder de vista que la mayoría de las operaciones para las que solicitan apoyo sus exportadores provienen la gran mayoría de ventas en mercados emergentes que a su vez dependen de la política económica interna de cada país y de su propia capacidad de desarrollo comercial y financiero para hacer frente a este compromiso así como mantener el nivel requerido de cumplimiento al financiamiento otorgado a través del apoyo que otorga la Agencia de Crédito a la Exportación a la Institución Financiera que lo facilita, siendo solo posible si ambas, la ECA y el soporte financiero del País al que pertenece están integrados.

Este ciclo parece fácil de entender, sin embargo si nos detenemos a revisar la medula operativa a través de la cual funciona en su estructura las Agencias de Crédito a la Exportación, podemos confirmar que son organismos internacionales que por un lado fomentan, apoyan y desarrollan crecimiento económico interno al incentivar la exportación apoyando a sus exportadores locales, pero por otro por si mismas derivado de esta actividad

mantienen porcentajes de riesgos de distintos rangos de ratings por país, plazos y tipos de sectores e importes que integran todos ellos un abanico de riesgo que siempre está latente o contingente, al cual la ECA debe tener la capacidad absoluta de hacer frente y responder ante su papel de otorgante o “garante de riesgo”.

Esta responsabilidad o el desempeño de este papel que involucra niveles de endeudamiento contingente a veces muy altos, ante el posible reclamo de uno o más beneficiarios de la garantía en un momento indefinido, requiere que las Agencias de Crédito a la Exportación, tengan en todo momento solidez y respaldo en su estructura financiera para responder de manera inmediata, lo que por les otorga un grado de credibilidad, seguridad y calificación o rating como organismo asegurador internacional o Agencia de Crédito a la Exportación.

Esta solidez y/o estructura financiera que ampara su volumen de operación y el programa de crecimiento que año con año presupuesta o define como objetivo cada Agencia de Crédito a la Exportación, en la mayoría de los casos cuenta con la supervisión y/o aprobación inclusive que otorga la política económica o el presupuesto de egresos que cada país destina al desempeño de su función.

La seguridad que a la ECA le permite dar acceso a que el exportador integre una propuesta o alternativa de esquema financiero además de su propia propuesta comercial, para fortalecer sus propuestas en sus ventas de exportación como mitigante de riesgo es el máximo beneficio que la ECA veremos que puede ofrecer a sus exportadores.

Estados Unidos es uno de los ejemplos más claros y evidentes, ya que año con año el Export Import Bank como define a su Agencia de Crédito a la Exportación, debe esperar a que el Congreso de los Estados Unidos otorgue su aprobación al presupuesto asignado para su operación y confirmar su aprobación de mantener el funcionamiento de Export Import Bank como Agencia de Crédito a la Exportación, situación que le permite tener el respaldo y solidez que requiere para ser una de las principales Agencias de Crédito a la Exportación.

Las ECAs en general tanto las Europeas como las de cualquier país, mantienen una escala de autorización que en función al monto, plazo, tipo de operación y calidad de riesgo del país que la solicita, requiere de autorizaciones emanadas de comités especiales establecidos por

representantes a nivel gubernamental que dan su visto bueno o aprobación para que la ECA pueda participar en determinado proyecto u operación de exportación internacional, no sin dejar a un lado de mencionar que en muchos sentidos las ECAs, se consideran por su esencia como organismos autónomos, si deben de informar y solicitar aprobaciones especiales a los diferentes niveles de autorización de riesgos que las integran.

Mostrar esta estructura interna que es en gran medida el soporte fundamental del funcionamiento de las Agencias de Crédito a la exportación nos permite entender que su desempeño, función y nivel de negocio solo puede ofrecerse desde países desarrollados o de alto rating a nivel internacional, que cuentan con una solidez financiera y precepto en su política de comercio exterior que considere el valor agregado que estos programas otorgan al desarrollo de su economía nacional o local y que en el caso de países con economías emergentes sería poco viable o casi imposible desarrollar este tipo de apoyos a través de esquemas de Crédito a la Exportación para sus exportadores y por ende generadores de crecimiento económico interno.

JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN

Las Agencias de crédito a la Exportación pueden ser organismos públicos o cuasi públicos¹ que ofrecen garantías con respaldo casi siempre gubernamental del país que origina la exportación, su función principal es ofrecer garantías que mitigan riesgo comercial² y político³ para fomentar el desarrollo del comercio internacional.

Las Agencias de crédito a la Exportación, apoyan y facilitan la realización de operaciones de comercio internacional entre exportadores (proveedor del bien y/o servicio) y el importador (comprador del bien o servicio), principalmente con destino a países emergentes, su razón fundamental es cubrir esencialmente el incumplimiento de pago por incapacidad financiera de parte del importador (comprador) o del país que importa el bien o servicio.

Los beneficiarios de estas garantías son generalmente Instituciones Financieras o los mismos proveedores de los bienes y/o servicios, que están dispuestos a otorgar un financiamiento en la mayoría de las veces a largo plazo, con la finalidad de que el comprador (importador) pueda realizar la operación de comercio exterior y realizar la compra a través de esta fuente de financiamiento por contar con una garantía de pago de la Agencia de Crédito a la Exportación para su transacción.

Bajo este escenario se considera importante dar a conocer detalladamente su origen que es la razón fundamental de su existencia así como conocer, explicar y mostrar las características y ventajas que las Agencias de Crédito a la Exportación (ECA's) que representan para el sector financiero, su función relevante al mitigar riesgo y como factor determinante en la generación de fuentes de financiamiento que permitan la realización de importaciones y

1 Cuasi Públicos. - Son organismos que operan de manera autónoma, pero que dependen en alguna medida de recursos presupuestarios como parte de sus ingresos corrientes, al recibir estos recursos están obligados a presentar cuentas sobre la forma en que ejercen esos ingresos, aunque la toma de decisiones depende de órgano de gobierno en los cuales pueden participar funcionarios gubernamentales. En el caso de las ECA's estas pueden ser en ocasiones 100% pública, cuasi públicas o constituidas por entidades privadas.

2 Riesgo Comercial. - Este riesgo se da cuando el importador o avalista son compañías privadas y el impago obedezca a situaciones particulares de insolvencia. (EOI, 2015)

3 Riesgo Político. - Desde el punto de vista del seguro de crédito a la exportación se considera riesgo político a cualquier situación ajena al importador, originada por las autoridades del país y que le impida hacer frente a sus pagos al exterior. La causa más típica del riesgo político es la moratoria de pagos declarada a nivel nacional con su secuela de reestructuración de deuda externa. También se considera cuando el importador o avalista son compañías públicas, pues en ellas no se pueden dar las connotaciones de insolvencia de las compañías privadas. (EOI, 2015)

facilitar el desarrollo de diversos tipos de proyectos, fortaleciendo la realización de operaciones de comercio exterior.

Es interés de este estudio es aportar un documento que permita divulgar el conocimiento de las Agencias de Crédito a la Exportación y sus diferentes esquemas de apoyo para el sector financiero, importadores y exportadores de nuestro país, del papel y la importancia que desempeñan al ofrecer garantías y financiamientos con apoyo oficial, que fomentan las operaciones de comercio exterior.

Si bien existe información en la materia, la mayoría de los estudios o documentos sobre las ECAs solo son emitidos por organismos Internacionales o entidades de gobierno que son participantes activos, encontrándose en la mayoría de los casos su literatura en el idioma del país de origen o en inglés, siendo poco divulgada su bibliografía y poco conocida y difundida su existencia en nuestro país.

Es por esta razón que presentar un estudio en la materia pretende aportar el conocimiento sobre la opción poco explorada que representan las ECAs, como una alternativa que fortalezca el planteamiento de futuras transacciones, proyectos y oportunidades dentro del comercio internacional en diversos sectores como tipos de empresas en México.

La coyuntura actual sobre la que atraviesa nuestro país requiere de opciones que presenten alternativas que favorezcan el desarrollo tanto en el ámbito del comercio internacional como de crecimiento interno y las Agencias de Crédito a la Exportación son organismos que presentan su mayor crecimiento en países emergentes o en condiciones de crisis económica por lo que esta opción presenta a los lectores una oportunidad más para analizar y sumar como alternativa para el desarrollo.

La presentación se limita al ámbito que ofrecen las Agencias de Crédito a la Exportación para operaciones de largo plazo más de 3 años, bajo el esquema denominado Crédito a la Exportación o Crédito Comprador, ya que si bien esta estructura no es la única que ofrecen los organismo aseguradores como las ECAs, que también ofrecen productos y esquemas con coberturas a corto y mediano plazo si en la más utilizada por un gran número de solicitantes, por lo que el documento se acota a tomar como base este esquema de Crédito a la exportación

y solo dar notas o algunas menciones de algunas otras funciones que las ECAs desempeñan como es en ámbito aeroespacial o el ambiental con estructuras tipo Project Finance.

El alcance del trabajo a presentar se enmarca en un ámbito general, descriptivo con enfoque en los requerimientos generales de las operaciones de Crédito a la Exportación, mostrando su valor en la mitigación del riesgo para fortalecer y favorecer su elegibilidad dentro del sector financiero, el cual evidentemente al contar con una garantía de pago ante riesgos políticos y comerciales, le permite evaluar sobre una base viable la realización de operaciones de comercio exterior.

Aunque el marco de acción de las Agencias de Crédito a la Exportación es global, considerando que el mercado objetivo es principalmente los países emergentes, en este estudio no haremos mención de su desempeño en continentes como África y solo tomaremos en cuenta a México por lo que respecta América Latina.

Finalmente incluimos el desempeño estadístico de las ECAs, presentado durante 2016 tanto por sectores como por continentes para mostrar una clara idea de la actividad que realizan hasta la fecha.

OBJETIVO GENERAL

Explicar el origen y las características de las Agencias de Crédito a la Exportación, mostrar y analizar la ventaja que representa el otorgamiento de su garantía como mitigante de riesgo para la realización de operaciones de exportación e importación y favorecer la obtención de financiamiento, incentivando la actividad del comercio internacional.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Presentar sus orígenes, antecedentes y el marco regulatorio de las Agencias de Crédito a la Exportación.
- Analizar las características, función y participación de las Agencias de Crédito a la Exportación, en las Instituciones financieras, al fungir como mitigantes de riesgo en operaciones de comercio Exterior y facilitando el otorgamiento de financiamientos.
- Explicar su función en el desarrollo del comercio internacional.
- Revisar la actividad de Agencia de Crédito a la Exportación en México,
- Mencionar los retos y papel que las ECAs deben enfrentar en un futuro de Economía Global.

Capítulo I

MARCO DE REFERENCIA.

Introducción

Se enmarca dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Organismo Internacional que desempeña la función esencial de emitir los lineamientos normativos y reglas normativas o de consenso, que cada país que participe en el otorgamiento de una garantía ECA deberá de cumplir, para mantener homogeneidad operativa y sana competencia entre ellos al ofrecer este tipo de estructuras de garantía.

El Marco de Referencia explica brevemente la ubicación de la función e importancia de las ECAs en el contexto del Comercio Internacional y de los actores que participan en el ámbito de la negociación comercial, así como un explicación breve y concisa, de conceptos y reglamentación aplicable que se relaciona directamente con el desarrollo de la presentación.

Las **importaciones** y las **exportaciones** son la base del comercio Internacional, en este caso el término **importación** significa el introducir bienes y servicios a un país extranjero de una forma legítima y por lo general para el caso que nos ocupa a través de una negociación comercial o **contrato comercial** y bajo esta estructura las **exportaciones** se refieren a cualquier bien o servicio vendido o enviado a un tercer país, derivado de un acuerdo o contrato comercial con un país extranjero.

Hablar de Crédito a la Exportación o Agencias de Créditos a la Exportación ECAs sería imposible hacerlo sin referirnos a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), marco regulatorio y de desarrollo en el que se encuentran insertas las Agencias de Crédito a la Exportación desde hace más de 6 décadas, su objetivo en la materia es integrar el marco normativo y de reglas de consenso que emite a todos los países miembros, las reglas y líneas de acción a seguir para desarrollar y llevar adelante este tipo de estructuras, en beneficio del comercio internacional con foco esencialmente en incentivar el desarrollo del comercio exterior y sobre todo dirigido a países emergentes.

A lo largo de esta lectura mencionaremos los antecedentes que dan origen a los Créditos a la Exportación, la Unión de Berna⁴ y el Club de Praga⁵ como organizaciones precursoras así como entender las circunstancias por las que la OCDE y sus miembros del consejo, deciden cambiar el nombre de Créditos a la Exportación por Agencias de Crédito a la Exportación, tomando la tutela y responsabilidad del desarrollo de estos programas al amparo de uno de sus principales objetivos como Organización de Desarrollo Económico Internacional.

Entenderemos la razón del nacimiento de las ECA's, el porqué de su función al ofrecer seguros de crédito que facilitaron en momentos de crisis la recuperación económica de los países miembros, como respuesta y apoyo económico al periodo posterior de la Segunda Guerra Mundial.

Entender la razón y el porqué de desarrollar programas y establecer estructuras que mitiguen el riesgo comercial y político, ya sea por la incapacidad de pago derivada del importador o del país que realiza la importación y conocer los principales ajustes, reformas y modificaciones que se han realizado en los últimos años a las ECAs, dando la pauta, para que en la actualidad las Agencias de Crédito a la Exportación puedan apalancar el desarrollo de grandes proyectos.

Su participación en estructuras Project Finance y en industrias que integran sectores tanto de infraestructura aeronáuticos, nuclear, de energías renovables y desarrollo a la salud.

Será importante conocer por qué algunas ECAs son más activas que otras en el apoyo a sus exportadores y por qué al ser estructuras de origen gubernamental o cuasi gubernamental representan un generador que impulsa el desarrollo económico interno de su país y fomenta el desarrollo del comercio exterior.

⁴ Unión de Berna o Unión Internacional de Aseguradores de Crédito e Inversión. - Organización Internacional integrada por más de 70 países principalmente de países de economías altamente desarrolladas y su misión es facilitar activamente el comercio internacional basado en créditos a la exportación y la inversión extranjera, ofreciendo un foro de intercambio profesional entre sus miembros. (Jackson, 5 abril 2013)

⁵ Club de Praga. - La Unión de Berna lo establece en 1993 con la contribución del European Bank for Reconstruction and Development, su objetivo apoyar a sus miembros en el desarrollo esquemas y facilidades de crédito a la exportación y de seguro de inversión

Mostraremos el rol que desempeñan las Agencia de Crédito a la Exportación, su enfoque esencialmente destinado a países en vías de desarrollo o emergentes y por qué agregan valor al otorgar su garantía a Instituciones Financieras o a los mismos proveedores, que a través de esta estructura ofrecen una fuente de financiamiento para la realización de transacciones de comercio exterior.

Mencionaremos los retos que las ECAs deben de considerar para los próximos años a través del marco de regulación existente de la OCDE, insertando en sus capacidades, estructuras y esquemas de cobertura, elementos y ajustes que permitan en un mundo cada vez más global, su apertura a nuevos requerimientos que fomenten el desarrollo del comercio internacional, en un ámbito de competencia leal entre sus países miembros y coordinada por las reglas de consenso que la OCDE y el ECG "Working Party on Export Credits and Credit Guarantees" (OCDE, 2016).

I.1 Antecedentes Unión de Berna y Club de Praga.

I.1.1 Creación.

La Unión de Berna fue constituida en 1934 y toma su nombre al realizar su primera reunión en Berna Suiza, siendo socios fundadores, Francia, Italia, España y el Reino Unido su actual sede desde Londres después de alojarse en Paris hasta 1970,

La Unión de Berna es también denominada Unión Internacional de Aseguradores de Crédito e Inversionistas, cuenta con más de 70 miembros integrando economías altamente desarrolladas hasta de mercados emergentes, tanto del sector público como privado directamente involucradas en el comercio internacional, proporcionando un amplio panorama de opiniones desde distintas geografías, con distintos enfoques y puntos de vista sobre financiamientos a la exportación y seguros de inversión.

Ilustración 1 Documento firmado de Asamblea de Constitución, Unión de Berna



Enero 4 1934

Fuente. Berna Unión 80 Yearbook 2014

I.1.2 Objetivo.

La unión de Berna desde su fundación tiene dos objetivos medulares que son:

- * Facilitar de manera activa el desarrollo del comercio *cross-border*⁶, a través de la promoción de los principios internacionales aceptables para el financiamiento de créditos a la exportación y de inversión extranjera.
- * Brindar un foro especial y destinado al intercambio de ideas, iniciativas y mejores prácticas profesionales e internacionales entre sus países miembros (Berna, 2016).

I.1.3 Club de Praga.

Es el primer foro para el desarrollo de las nuevas ECAS, sus orígenes se remiten a los principios de los años 90's, a iniciativa lanzada desde la Secretaria General de la Unión de Berna, para establecer juntas que permitieran desarrollar y mejorar la experiencia para las ECAs que se encontraran en proceso de creación en esos años en el centro y este de Europa.

En Mayo de 1993 la Unión de Berna establece la primer reunión con 5 países participantes para el establecimiento formal del Club de Praga con la contribución inicial del "European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)⁷ y que toma su nombre siguiendo la

⁶ Definición negociación internacional entre países s o fronteras (Cambridge University Press)

⁷ EBRD, (European Bank for Reconstruction and Development), fundado en 1991 con sede en Londres, actúa como una multilateral de desarrollo, y su finalidad es utilizar la inversión como una herramienta para construir economías de mercado, su objetivo inicial se centra en los países del antiguo bloque del Este y durante los años se ha ampliado para apoyar el desarrollo en 30 países de

costumbre de la Unión de Berna el lugar donde se lleva a cabo su primer reunión, la ciudad de Praga.

El objetivo fundamental del Club de Praga es brindar a sus miembros países ver ANEXO I, un foro para que países observadores que realizan negocios de comercio exterior, desarrollen mejoraran técnicas que les permitan convertirse en Agencias de Créditos a la Exportación, estructurando esquemas y facilidades de crédito, así como seguro de inversión que les permitan concluir la experiencia necesaria para participar formalmente en esta industria.

El Club de Praga realiza su función a través de la instalación de dos reuniones anuales, con el objetivo de realizar un proceso de capacitación técnica para las nuevas Agencias de Crédito a la Exportación, brindar un foro de oportunidad para la discusión de problemas y situaciones críticas dentro de un mismo contexto y ayudar a sus nuevos miembros a tomar decisiones razonables sobre sus negocios.

Además, incluye una estructura organizacional, que ofrece acuerdos de cooperación con gobiernos, con bancos locales y reaseguradoras, así como productos de marketing. Todo lo que permite mejorar a los nuevos miembros su conocimiento y experiencia durante el proceso de entrenamiento, que obtienen al ser miembros activos del Club de Praga, finalmente todo esto permitirá la creación de futuras Agencias de Crédito a la Exportación, que actúen bajo un marco de trabajo común, con una válida referencia en la valoración del riesgo y la preparación de las condiciones específicas, para la emisión de políticas de seguros acordes a la industria del segmento de ECAs.

El Club de Praga es una entidad internacional, que centra su función en la maduración de los países miembros para generar la creación de nuevas Agencias de Crédito a la Exportación y el desarrollo de esquemas de crédito a la exportación además de programas de seguro de inversión.

Europa Central hasta Asia Central. Como banco de desarrollo, el EBRD tiene en su mandato incluida la política de asistir solo aquellos países que se comprometan, suscriban y apliquen los principios de la democracia multipartidista y el pluralismo, además de solo aquellos países dispuestos a salvaguardar el medio ambiente y el compromiso con la energía sustentable.

Aunque el Club de Praga y la Unión de Berna son Instituciones Internacionales que operan de manera independiente, comparten estrechos vínculos como es el equipo de la Secretaria de la Unión de Berna que organiza las juntas y reuniones anuales.

Actualmente la Unión de Berna cuenta con 79 países miembros de todo el mundo, ambos como miembros de la Unión de Berna y el Club de Praga, lo que les convierte en la organización líder a nivel mundial para la industria de Crédito a la Exportación y seguros de inversión.

1.1.4 Integración y miembros.

La Unión de Berna está siempre abierta a recibir nuevos miembros, los cuales deben reunir un perfil que garantice el cumplimiento de la misión establecida por la Unión de Berna lo que incluye que se encuentren comprometidos a operar de manera financieramente responsable, respetuosos del medio ambiente y que demuestren un alto nivel ético y valores que la Unión de Berna considera de interés esencial para mantenerse con éxito es esta industria, garantizando a sus miembros un foro siempre con discusiones de valor entre sus participantes.

- Las instituciones que soliciten su admisión en la Unión de Berna deben ser aseguradores activos, dirigiendo negocios en el área de crédito a la exportación e inversión extranjera como parte de actividad.
- Estas deben de haber participado en operaciones en el ámbito de seguros de crédito a la exportación o de seguro de inversiones por un período de al menos tres años.
- Así como cumplir con ciertos límites para gastos por primas o por el valor del negocio cubierto.
- El solicitante si se dedica a los seguros de crédito a la exportación, deben incluir en la cobertura de sus operaciones, seguros de ambos riesgos comercial y político y debe asegurar riesgo político en sentido global y general.

- Si el solicitante se dedica a los seguros de inversión en el exterior, este debe proporcionar seguro directo contra los riesgos políticos normales, incluyendo expropiación, guerra y temas asociados a la transferencia de fondos.

Los candidatos a la Unión de Berna inician su integración bajo la condición de observador durante dos años, después de lo cual los miembros de la Unión de Berna deciden colectivamente si el solicitante puede convertirse en un miembro de pleno derecho.

En los últimos cinco años, más de diez nuevos miembros se han unido a la Unión de Berna. A la fecha cuenta con 50 compañías miembros y 1 compañía de observadores de todo el mundo. Integrados de manera muy diversa siendo organizaciones que pueden ser privadas o vinculadas al estado de manera total o parcial.

Sus miembros representan el 100% de los aspectos relacionados a la industria de las Agencias de Crédito a la Exportación y de seguros de inversión en todo el mundo.

Los miembros de la Unión de Berna se pueden revisar en el ANEXO II.

I.1.5 Principios Reguladores

En noviembre del 2006 los miembros de la Unión de Berna, emitieron los 10 principios rectores que representan un conjunto de mejores prácticas y compromisos para operar, de manera profesional y financieramente responsable, respetuosos del medio ambiente y que reflejan los valores éticos que comparten y que representa una guía elemental para cumplir el objetivo de la organización, ver ANEXO III.

I.1.6 Su estructura y Tipo de Negocio.

Unión de Berna cuenta con una estructura organizacional dirigida por un Presidente, un Vicepresidente y un Comité de Dirección.



Ilustración 2. Reunión de Directivos de la Unión de Berna 1934

Los miembros de la Unión de Berna realizan principalmente tres tipos de negocios basados en el plazo de la operación y el tipo de operación clasificándolos en los siguientes:

- 1) Seguro de crédito a corto plazo – condiciones de crédito hasta un año.
- 2) Mediano y largo plazo seguros de crédito y préstamos - condiciones de crédito a más de un año.
- 3) Seguros para inversiones.

El análisis de los principales tipos de negocio que realiza la Unión de Berna por tipo de producto y país se puede revisar en el ANEXO IV donde se muestran las gráficas representativas del periodo 2011 a 2015.

Los desempeños de sus actividades están organizadas generalmente a través de comités de especialistas con sesiones de trabajo y consulta donde sus miembros pueden discutir asuntos en materia internacional e intercambiar opiniones y experiencias para producir informes especializados y generar conclusiones.

- 1) Junta General Anual y Reunión de Comité. - Reuniones anuales que constituyen un foro de oportunidad para los participantes donde discuten temas en torno a aspectos generales del comercio internacional, finanzas internacionales y la evolución de sectores específicos de la industria.
- 2) Seminarios y talleres.- Se imparten varios al año y los principales temas son, financiamiento de proyectos, reclamaciones y recuperaciones, evaluación de riesgos corporativos, pequeñas y medianas empresas y riesgo reputacional⁸, en los que participan empresas y organizaciones miembros y no miembros.

⁸ Riesgo Reputacional.- como aquel que está asociado a una percepción negativa sobre la entidad financiera por parte de los clientes, contrapartes, accionistas, inversores, tenedores de deuda, analistas de mercado y otros participantes del mercado relevantes

- 3) Colaboraciones. - Relación con las principales Instituciones Financieras Internacionales y regionales que son socios claves en el sector de los Créditos a la Exportación y de seguros de inversión.
- 4) Cuenta con fuertes vínculos con organizaciones de importancia mundial como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el FMI (Fondo Monetario Internacional) y el Grupo del Banco Mundial, se mantiene comunicación constante con las bancas de desarrollo regionales y en particular con el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (EBRD) y el Banco Asiático de Desarrollo (ABD). Así también mantiene estrecha colaboración con las grandes asociaciones de seguros de crédito, incluyendo el Seguro de Crédito y Caucción Asociación Internacional (ICISA). Muchos miembros de la Unión de Berna pertenecen a dos o más asociaciones de comercio.
- 5) Unión de Berna Intranet. - Proporciona reuniones en línea, brindando un espacio de información para todos los miembros de la Unión de Berna, vía Intranet lo que les permite cualquiera que sea el papel que desempeñan en sus organizaciones, que se beneficien de la información compartida dentro de la Unión de Berna. Lo que permite intercambiar opiniones y experiencias de manera inmediata dando acceso global a la información en tiempo real y los intercambios, estableciendo redes de colaboración y posibilidades de proporcionar datos claves y relevantes para la toma de decisiones.

l.1.7 La Unión de Berna 82 años después.

En la actualidad, los miembros de la Unión de Berna centran su atención en temas como el impacto de la contracción del crédito global y el efecto que está teniendo en el comercio mundial, las tendencias de la responsabilidad social y corporativa, así como iniciativas verdes en la financiación de proyectos y la ampliación de la capacidad de financiación en moneda local.

La receta para el éxito de la Unión de Berna es bastante simple: reunir a los colegas más experimentados del mundo e invitar a expertos externos de bancos, instituciones de

que afecta adversamente la capacidad de la entidad financiera para mantener relaciones comerciales existentes o establecer nuevas y continuar accediendo a fuentes de fondeo tales como en el mercado interbancario o de titulización. (J.P MORGAN, 2015)

investigación y organizaciones multilaterales para un amplio intercambio profesional sobre la evolución de los mercados. El siempre tener un enfoque en su objetivo desarrollador para los aseguradores de crédito y de inversión le permite hacer frente al reto de predecir el riesgo futuro en diversos escenarios y tomar las decisiones apropiadas para tratar con ellos que es su misión fundamental.

La visión de la Unión de Berna es ser el líder de las aseguradoras de crédito y de inversión internacional con fines de intercambio de información, de conocimientos de la creación de redes entre sus miembros, para continuar con su función principal apoyar y hacer crecer el comercio internacional y la inversión a nivel mundial fuente de progreso en un mundo global.

La cronología de la Unión de Berna Unión de Berna durante estos últimos 80 años puede revisarse en el ANEXO V.

I.2 Marco Regulatorio de las Agencias de Crédito a la Exportación OCDE.

I.2.1 Antecedentes de la OCDE y Plan Marshall.

La Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) se establece el 16 de abril de 1948, como respuesta para la ejecución del Plan Marshall anunciado por los Estados Unidos en la universidad de Harvard en junio de 1947 por George Catlett Marshall. El objetivo de este Plan estaba basado en desarrollar un Programa de ayuda para apoyar el desarrollo de Europa, un continente devastado por la terminación de la Segunda Guerra Mundial dando origen a la creación de la Organización para la Cooperación Económica Europea la (OECE), con el fin de cumplir el acuerdo y mantener los programas de recuperación, así como supervisar y controlar la correcta distribución de la ayuda a las economías europeas. Su sede el castillo de la Murette en París, Francia.

La OECE integra originalmente a 18 países participantes: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Alemania Occidental.

Su objetivo común llevar adelante el proceso de reconstrucción bajo un marco de Cooperación económica y funcionando de acuerdo con los siguientes principios:

Promover la cooperación entre los países participantes y sus programas de producción nacional para la reconstrucción europea.

Desarrollar el comercio intra-europeo reduciendo aranceles y otras barreras para la expansión del comercio.

Evaluar la viabilidad de crear una unión aduanera o zona de libre comercio.

Desarrollar esquemas múltiples para la realización de los pagos.

Lograr las condiciones para una mejor utilización de la mano de obra.

Su estructura estaba organizada a través de los representantes de los países miembros que se reunían en el Consejo de la Organización, presidido por figuras reconocidas de la época y las decisiones requerían de votación por unanimidad.

La estructura empresarial de los órganos subordinados del Consejo OECE consistía principalmente en cinco comités técnicos responsables de la gestión de áreas particulares: alimentación y la agricultura, carbón, electricidad, petróleo, hierro y acero, materias primas, maquinaria, metales no ferrosos, productos químicos, madera, pulpa y papel, textiles, transporte marítimo y terrestre, la balanza de pagos, el comercio, los pagos intra-europeos y mano de obra.

Durante los primeros años entre 1948 y 1949 su principal objetivo enfrenta graves dificultades con algunos países beneficiarios que demuestra su incapacidad por alcanzar un acuerdo sobre la armonización previa de sus programas a largo plazo, solucionándolo a través de un comité denominado “Comité de Sabios”⁹ sin embargo en un segundo desacuerdo se establece una escala de reparto de la cual los participantes recibieron 11.8 mil millones de dólares entre 03 de abril 1948 y 31 de junio 1950 (Reino Unido 24%, Francia 20%, Italia 11%).

En el otoño de 1949 una crisis golpea el Plan Marshall, los estadounidenses deciden cambiar su política establecida, a la que consideran insuficientemente dirigida hacia la integración

⁹ (G.Guindey, EPRoll, G.Malagodi, D.Spiereburg) en agosto de 1949

económica. El Plan Marshall había sido utilizado principalmente para compensar déficit de la balanza de dólar de los países europeos por lo que los Estados Unidos ahora estaban dispuesto a ofrecer solo créditos, para los dos últimos años de ayuda, sobre la base de un programa de acción dentro de Europa.

El Plan Marshall que representaba un programa de productividad se reanudó en 1952 por la Agencia Europea de Productividad establecida bajo los auspicios de la OECE y en gran parte financiado por los Estados Unidos, apoyando a más de 3,000 diferentes especialidades y varios cientos de agricultores, organizados en más de 500 equipos de 15 países diferentes.

A finales de 1957, la OECE sirvió de marco para las negociaciones encaminadas a determinar las condiciones para la creación de un Espacio Europeo de Libre Comercio, para reunir el Mercado Común de los miembros de la OECE sobre una base multilateral.

El lograr que cada gobierno desarrollara y reconociera una interdependencia entre sus economías, dio inicio a una nueva etapa de cooperación que represento un cambio fundamental en los países europeos de esos años y que permitió a Europa trabajar bajo una interfaz y perspectiva de trabajo realizado de manera individual con perspectiva hacia un escenario global.

En septiembre de 1961 la OECE fue reemplazada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) un cuerpo para todo el mundo. En 1961, la OCDE constaba de los países fundadores europeos de la OECE, además de Estados Unidos y Canadá, quienes se unen en nuevo convenio el 4 de diciembre de 1960, naciendo oficialmente el 30 de septiembre de 1961.

1.2.2 Inicios de la Regulación de las Agencias de Crédito a la Exportación.

La fase de reconstrucción que siguió a la Segunda Guerra Mundial, en los países europeos dio pie a la creación de instituciones especializadas denominadas (Agencias de créditos a la exportación) encargadas de apoyar las exportaciones nacionales a través de mecanismos financieros, como créditos a la exportación o garantías, dando origen a las ECA's,

Instituciones generalmente de carácter público y cuyas modalidades de apoyo oficial que ofrecieron fueron muy pronto definidas como ayudas artificiales¹⁰ a los exportadores.

Los primeros esfuerzos internacionales para regular estos subsidios a la exportación fueron emprendidos entre 1953 a 1959 en el marco de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), al mismo tiempo que el GATT¹¹ emite su primer reglamento general sobre control de subsidios. Posteriormente a estas regulaciones incorporaron la mayor parte de las prohibiciones que habían sido emitidas por la OECE, que en 1961 se convierte en la OCDE en donde el Comité de Comercio desarrolla un papel fundamental para organizar de mejor forma los lineamientos existentes, incluyendo al GATT en la OMC¹² que desempeñaron funciones complementarias en la regulación internacional de los créditos a la exportación.

El consejo de OECE emite las primeras directrices sobre la eliminación progresiva del apoyo a los exportadores, emitiendo el 24 de marzo de 1953, una Resolución sobre *el "futuro de la liberalización del comercio"*.

Que significa esta resolución “Significa que las medidas artificiales diseñadas para ayudar a los exportadores, en su resultado tienden a distorsionar el patrón normal de competencia y deben ser eliminadas”.

En respuesta a esta solicitud del Consejo, la Junta Directiva redacta un cuestionario que le permite conocer las ayudas disponibles para los exportadores en el momento, incluida la ayuda fiscal, suministros y activos con términos preferenciales y subsidios directos e indirectos, incluyendo en el mismo tres preguntas sobre créditos y garantías de crédito:

1.- ¿Qué medidas en el ámbito de la política crediticia, con miras a la concesión de créditos incluye Condiciones más favorables (volumen, tasas de interés, duración del crédito, etc.)

¹⁰ Las definieron como artificiales por el nivel de subsidios que recibían

¹¹ GATT General Agreement on Tariffs and Trade, en español conocido como Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, convenio firmado en 1947 con el objetivo de fijar un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias, es otra de las iniciativas que se impulsaron al término de la Segunda Guerra Mundial con el propósito de supervisar el sistema multilateral de comercio.

¹² OMC, Organización Mundial del Comercio, substituyo al GATT el 1º. de enero de 1995, se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible, actualmente cuenta con 164 miembros desde su inicio hasta el 29 de julio de 2016.

que, si se hubieran obtenido en condiciones comerciales normales, habrían sido adoptadas por su gobierno o agencias gubernamentales para ayudar a los exportadores?

2.- ¿Qué sistemas de garantía para créditos a la exportación, financiados o subvencionados por su Gobierno, están actualmente vigentes en su país? ¿Qué tipos de riesgos están cubiertos por el sistema (Riesgos políticos y cambiarios, riesgos de aumentos en los precios de las materias primas, salarios, etc.)?

3.- ¿Qué tan grande es su fondo de garantía disponible para los propósitos de este esquema? ¿Qué proporción al total de las exportaciones totales en los últimos años han sido cubiertas por estas garantías? "(OCDE, 2011:42)

Derivado del trabajo de análisis que se realizó a estas entidades, por el consejo de la OECE se emiten las siguientes resoluciones:

24 de julio de 1953, el Consejo de la OECE adoptó una Recomendación sobre "medidas destinadas a Exportadores " *en la que recomendaba a los países miembros "... que se abstengan mientras que la junta Directiva para el Comercio, de adoptar medidas que pudieran, aún más cualquier acción que la Organización pueda decidir tomar después de que la Junta haya terminado es trabajo" (OCDE, 2011:42).*

Medida de impacto limitado, pues esta medida solo aplicaba a las medidas que los países miembros pudieran tomar en el futuro y no a las ya existentes que se habían aplicado.

14 de enero de 1955, el consejo de La OECE decide sobre las "*Medidas diseñadas para ayudar a los exportadores*", este texto se recuerda como el primer texto internacional que establece la disciplina sobre prácticas de créditos a la exportación. En esta decisión emitida por el consejo se solicita a los países miembros que suspendan, a más tardar el 31 de diciembre de 1955, su ayuda artificial ya que la decisión marcaba "Con respecto a las garantías de créditos de exportación del Gobierno, que el cobro de las primas de seguro debían ser adecuadas a la magnitud de los riesgos cubiertos (Es decir, inferior a lo que es apropiado para los costos y el alcance de los riesgos cubiertos)".

La Decisión del Consejo de 1955 era jurídicamente vinculante, y por primera vez, los países miembros entienden que debían suspender las medidas de ayuda y permitir la introducción de una nueva regulación. Este evento establece el inicio de la función de la OECE como órgano de supervisión de las normas internacionales en el sector de apoyo a la exportación.

Sin embargo, en la práctica esta decisión emitida en 1955 fue prorrogado por sucesivas Decisiones del Consejo hasta el 30 de junio de 1959 realizando un proceso de análisis más profundo resultando dos decisiones adoptadas en 1958.

22 julio 1958, el Consejo establece un procedimiento de consulta sobre las ayudas a las exportaciones.

Se estable un procedimiento de consulta por cualquier país miembro que considere que sus intereses están siendo perjudicados o amenazados por esta ayuda; la finalidad del procedimiento, es consultar sobre la posibilidad de limitar tales medidas o sus efectos. La OECE desde ese momento clasifica las ayudas a las exportaciones en dos categorías: 1) ayuda "artificial", prohibida por la Decisión de 1955 y 2) otras ayudas que puedan ser objeto de consulta. Y esta es la primera versión y distinción entre la ayuda "prohibida" y la ayuda "recurrible" que aparecería más tarde en las disciplinas del GATT y el Acuerdo de la OMC sobre el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASCM).

12 de julio de 1958, el Consejo establece medidas de ayuda a los exportadores en el ámbito de los créditos a la exportación y Garantías de Crédito a la Exportación.

Este importante hito amplió el marco de aplicación de la decisión del 14 de enero de 1955 en dos ámbitos: en primer lugar, extendiendo formalmente la prohibición de ayuda a los créditos a la exportación e invitando a los países miembros a comunicar los resultados financieros de los programas de apoyo de crédito a la exportación en términos de riesgos.

La aplicación de estas dos nuevas medidas introdujo dos cambios fundamentales en relación con las garantías de créditos a la exportación. El primero fue el criterio para la evaluación comparativa de las primas de riesgo y la prohibición se volvió más específica en la aplicación de tasas que "son manifiestamente insuficiente para cubrir los costos de operación a largo plazo y las pérdidas de las instituciones de seguro de crédito".

La redacción de este texto de 1958 se centra claramente por un enfoque de "largo plazo", basado en el costo.

17 de febrero de 1959, el Consejo decide emitir las medidas designadas a la ayuda a los exportadores (incluyendo los créditos a la exportación y garantías de créditos a la exportación).

En la que reitera la prohibición de ayuda subsidiada a los exportadores porque distorsionan la competencia y establece puntos esenciales como son primas de riesgo adecuadas, tasas de préstamo superiores al costo de obtención de los fondos y los gobiernos no deberán subsidiar los costos en que incurren para obtener crédito, créditos a la exportación y garantías de crédito que podrían ser perjudiciales para los intereses de otro país miembro o aumentar directa o indirectamente exportaciones de un determinado producto.

Además, que el consejo también decidió que cada país miembro debería comunicar, confidencial y sujeto a trato recíproco, a cualquier otro país miembro los resultados financieros sobre sus coberturas de los riesgos de exportación (que anteriormente se trataba recomendación), la modalidad de su aplicación incluía la extensión de la consulta obligatoria a los países miembros importadores de productos que se benefician de la ayuda en cuestión.

Finalmente, esta última Decisión del Consejo cerró la primera vinculante e intensiva de la OECE paralelamente al GATT organismo que había iniciado su trabajo sobre reglas de subvenciones a la exportación y que el Grupo de Trabajo del GATT aprueba el 19 de noviembre de 1960, con la emisión de la Declaración de entrada en vigor el 14 de noviembre de 1962 para 16 de los 43 (Miembros de la OCDE, excepto Grecia, Islandia, Irlanda, Portugal, España y Turquía), además de Nueva Zelanda y Rhodesia. Que es una gran parte de las Partes Contratantes del GATT de 1947 y 1955.

El período de 1960 a 1962 fue transitorio con respecto a las Decisiones de la OECE. En diciembre de 1960, El Comité Preparatorio de la OCDE para Asuntos Comerciales examinó el futuro de los instrumentos jurídicos comerciales adoptado por la OECE, la revisión concluye con una lista que entra en vigor en noviembre de 1962, el estatus y el contenido de

la lista permanecieron sin cambios hasta 1979, cuando el GATT lo incorpora en un anexo del Acuerdo sobre Interpretación y Aplicación conocido como "Código de Subvenciones" ¹³

Esta lista de subvenciones a la Exportación se incluye en 1978 al Acuerdo sobre Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo, bajo los auspicios de la OCDE.

El Acuerdo de la OCDE entró en vigor en abril de 1978 y durante más de 30 años es el conjunto de normas internacionalmente reconocidas que rigen la concesión de créditos oficiales a la exportación.

1.2.3 Que es la OCDE objetivos y funciones

Desde su creación en 1961, su misión ha sido apoyar a los gobiernos a alcanzar un crecimiento económico sostenible de sus economías y su fuerza laboral y aumentar los niveles de vida de sus habitantes, manteniendo al mismo tiempo la estabilidad financiera contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial. La Convención también redacta un ordenamiento a la OCDE para brindar asistencia a las economías en expansión de sus países miembros y otros países en vías de desarrollo económico y a contribuir al crecimiento del comercio mundial desde una base multilateral y no discriminatoria.

En los últimos años la OCDE ha diversificado el foco de interés único sobre sus países miembros, listados en el ANEXO VI, para ofrecer su experiencia analítica y acumular la experiencia de más de 70 economías de mercado emergentes y en desarrollo.

La globalización ha conducido el trabajo de la OCDE al análisis de las políticas de sus países miembros y al de países no miembros para establecer políticas comunes. Esto se refleja por ejemplo en el trabajo realizado en temas como el desarrollo sustentable, que reúne las preocupaciones medioambientales, económicas y sociales más allá de las fronteras de cada país para comprender mejor los problemas y buscar soluciones conjuntas.

¹³ Definición de subvención.- A diferencia del Código de Subvenciones de la Ronda de Tokio, el Acuerdo SMC o OMC, contiene una definición del término "subvención" la definición incluye tres elementos básicos: i) una contribución financiera, ii) de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un miembro y iii) que otorgue un beneficio, para que exista subvención deben reunirse los tres elementos.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es un foro único en donde los países miembros dueños de economías democráticas trabajan conjuntamente para enfrentar los desafíos económicos y sociales de la globalización y al mismo tiempo aprovechar y desarrollar sus áreas de oportunidad.

La OCDE brinda un espacio donde los gobiernos pueden intercambiar sus experiencias de todo tipo principalmente políticas y económicas, para buscar alternativas de solución a problemas comunes e identificar mejores prácticas para coordinar políticas locales e internacionales.

Durante más de cincuenta años, la OCDE ha sido una de las fuentes más grandes y fiables de estadísticas comparativas y de datos económicos y sociales. Las bases de datos de la OCDE cubren áreas diversas como cuentas nacionales, indicadores económicos, fuerza laboral, comercio, empleo, migración, educación, energía, salud, industria, sistema tributario y medio ambiente. La mayor parte de los estudios y análisis que se realizan son publicados.

Todos estos esfuerzos se están haciendo con el propósito de que la OCDE se convierta cada vez más en una organización efectiva en materia de cooperación internacional, medir la productividad, los flujos mundiales de comercio e inversión, para predecir necesidades y tendencias futuras, crear programas y estándares internacionales para brindar soluciones y desarrollo económico a un grupo de países miembros y no miembros que representan el 80 por ciento del comercio e inversión, lo que le da un papel fundamental en los desafíos que enfrenta la economía mundial.

Los principales logros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se pueden revisar en el ANEXO VII.

1.2.4 La OCDE y la Unión de Berna.

Los primeros Créditos a la Exportación y las primeras Agencias de Crédito a la Exportación (ECAs) marcan su etapa inicial en la Unión de Berna, 25 años antes de la OCDE, siendo actualmente está última la que se ha convertido en la plataforma gubernamental para los Créditos a la Exportación.

Los gobiernos miembros de la OCDE han trabajado juntos para crear un marco de funcionamiento para garantizar la igualdad de condiciones entre las Agencias de Crédito a la Exportación y la alineación más estrecha de ambos objetivos.

En primer lugar, la Unión de Berna tiene como objetivo el comercio transfronterizo apoyando la aceptación internacional de principios y ofreciendo un foro para el intercambio profesional entre sus miembros. Entre los miembros de la Unión de Berna se reúnen expertos en muchos casos trabajando para evaluar las implicaciones y aplicación de las decisiones adoptadas por la OCDE.

En los últimos años, la Unión de Berna ha adoptado una serie de principios de asociación que ha incorporado a un número fundamental de temas establecidos por la OCDE. Las áreas clave están relacionadas con las prácticas ambientales, ética en los negocios y responsabilidad financiera.

Esto se destaca en la Declaración de valores de la Unión de Berna: *"... Estamos comprometidos a operar de una manera profesional que sea financieramente responsable, respetuosa con el medio ambiente y la cual demuestre los altos valores éticos - todo en el mejor interés del éxito de nuestra industria a largo plazo".(OCDE,2011,127)*

En 2006 la OCDE emite 10 principios rectores inspirados en el “Acuerdo de la Declaración de Valores” emitido en 2004 y los cuales son aplicados en la estructura de funcionamiento que tiene integrada para su operación actualmente ver ANEXO VIII.

En 2008 la Unión de Berna utilizó los Principios Rectores como base para su directriz operacional en sus tres áreas de negocio, a corto plazo (plazos de crédito de un año o menos), Medio / largo plazo (plazos de crédito superiores a un año) y seguros de inversión (cobertura de seguro de riesgo político).

La OCDE o “OECD” por sus siglas en inglés “ Organisation for Economic Co-operation and Development”, cuenta con una organización funcional integrada de la siguiente forma:

Who drives the OECD's work?



Ilustración 3. Organización Funcional de la OCDE

Fuente: OECD Web

Council – Consejo. - Poder de decisión, integrado por un representante por país miembro, más un representante de la Comisión Europea, se reúne una vez al año para debatir temas clave y establecer prioridades para la labor de la OCDE.

Committees- Comités. - Representantes de los 35 países miembros de la OCDE se reúnen en comisiones especializadas para promover ideas y revisar los avances en áreas de políticas específicas, tales como economía, comercio, ciencia, empleo, educación o mercados financieros. Existen alrededor de 250 comités.

Secretariat –Secretaría. - Dirigida por el Secretariado en turno de la OCDE y cuenta con la asistencia de uno o más Subsecretarios Generales. El Secretario preside el Consejo.

I.2.5 Las Agencias de Crédito a la Exportación en la OCDE.

En 1963 la OCDE al mantener su interés en los créditos a la exportación en el Consejo de ese año acuerda la formación del "Grupo de Créditos a la Exportación y Garantías de Crédito" denominado "ECG", integrado por los 34 países miembros de la OCDE a excepción de Chile

e Islandia, operando como órgano subsidiario del Comité de Comercio, con dependencia directamente del Consejo de la OCDE.

La creación del ECG, marca la pauta de inicio para dar paso a la creación de múltiples políticas y lineamientos que definen la base de las Reglas de Consenso que actualmente forman el marco de operación de las Agencias de Crédito a la Exportación.

El rumbo hacia las Reglas de Consenso, inicia con el objetivo general de incrementar el orden y la disciplina de los créditos oficiales a la exportación, el ECG inicialmente centrado en el desarrollo de procedimientos para el intercambio de información; tarea completada a principios de los años setentas, el cual incluyo un sistema de presentación de informes preliminares, compartido con la Unión de Berna y (el sistema de pagos de Bancos Internacionales) que más tarde se anexaría al sistema de reportes de la OCDE.

Bajo el escenario de fondo que se vivía en los años 70's con shocks petroleros y aumento significativo en los niveles de créditos oficiales de exportación, algunos países de la OCDE iniciaron discusiones informales para cortar de raíz el fondo de las grandes diferencias que aun existían, por lo que deciden limitar los subsidios y desarrollar disciplinas a través de un llamado "Acuerdo de Caballeros" cubriendo todos los créditos a la exportación.

En octubre de 1974 el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) sostienen una reunión en Washington, DC., donde se llega a un acuerdo preliminar de tipo de interés en un rango mínimo de (7.5%) para plazos de más de cinco años y el apoyo oficial a los países exportadores de petróleo estaban prohibidas.

En junio de 1975, en la reunión del Consejo de Ministros de la OCDE se define que es necesario un Acuerdo de Crédito de carácter general entre el mayor número posible de Países Industrializados de la OCDE. Como consecuencia, en la Cumbre Económica de noviembre de 1975 la "Declaración de Rambouillet"¹⁴ declaró: "Los Jefes de Estado y de Gobierno de Francia, República Federal de Alemania, Italia, Japón, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, y los Estados Unidos de América se reunieron y acordaron declarar lo

¹⁴ Reunión en el castillo de Rambouillet del 15 al 17 de noviembre de 1975

siguiente: ... “También intensificaremos nuestros esfuerzos para lograr una pronta negociación respecto a los créditos a la exportación ”. (OCDE, 2011,21).

A comienzos de 1976, los seis países de la cumbre de Rambouillet, más Canadá, llegaron a un “Consenso sobre la Convergencia de Políticas de Crédito a la Exportación

A finales de 1977 y principios de 1978, el ECG formó un grupo de redacción que incluyó a Canadá, la Comunidad Europea, Suecia y los Estados Unidos, con el objetivo de presentar a los miembros de la ECG un documentos unificado y en Febrero de 1978 el documento fue aprobado, entrando en vigor en abril de 1978 como "El Acuerdo sobre Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo Oficial", ¹⁵

Los Ministros de la OCDE, en junio de 1978 manifestaron su satisfacción sobre las negociaciones para un Acuerdo que había sido concluido exitosamente y solicito que se realizará una revisión regular para reforzar la administración y las directrices establecidas. Para facilitar este proceso establece un comité independiente, los participantes en el Acuerdo sobre las Directrices para el apoyo oficial Créditos de exportación que, si bien no son un organismo de la OCDE, se reunirían en la OCDE y serian asistidos por la secretaria de este organismo.

1.2.6 Acuerdo sobre Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo Oficial “Reglas de Consenso”

El objetivo principal del Acuerdo sobre Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo oficial es proporcionar un marco para el uso ordenado de Créditos de Exportación con apoyo oficial, el acuerdo busca fomentar la competencia equitativa entre los exportadores de los países miembros de la OCDE, basado en la calidad y el precio de las mercancías exportadas y no en las condiciones financieras otorgadas y de esta forma eliminar las subvenciones y las distorsiones del comercio relacionadas con los créditos a la exportación con apoyo oficial.

¹⁵ En este documento los Participantes Originales fueron Australia, Canadá, la Comunidad Económica Europea, Finlandia, Grecia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Suiza y los Estados Unidos.

Marco Legal: El Acuerdo no es un instrumento jurídico de la OCDE, siempre fue concebida bajo una intención de “Soft Law”¹⁶ o "ley blanda", también definido como "Acuerdo de Caballeros".

Ha sido hasta la fecha un Acuerdo ampliamente respetado por todos sus participantes que se sienten políticamente, aunque no legalmente, vinculados por el acuerdo.

Además, el Acuerdo ha sido enmarcado por tres acciones diferentes que fortalecen su efectividad:

- Una referencia de este en la Organización Mundial de Comercio la OMC en el “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASCM).
- Su inclusión en la legislación de la Unión Europea.
- Su tratamiento en la misma OMC que se ocupa de las controversias sobre disputas en el sector de aeronáutica entre Canadá y Brasil.

La ley blanda y acciones que la fortalecen no son tan amplios como se pudiera imaginar, por lo que los instrumentos del ámbito del crédito a la exportación no son jurídicamente vinculantes, pero se ha convertido en el Acuerdo de estándar mundial que todos los países miembros respetan.

Objetivo: Establecer un marco de acción para el otorgamiento de créditos de exportación con apoyo oficial para la venta de bienes de capital y proyectos.

El Acuerdo originalmente tiene por objeto fomentar la competencia entre Exportadores basados en la calidad y el precio de los bienes y servicios, proporcionando términos y condiciones más favorables para los créditos de exportación con apoyo oficial más favorables.

¹⁶ Soft Law (Ley Blanda), No existe una definición universalmente acordada de lo que exactamente es este término, supone que significa o cubre: recomendaciones, orientación, principios, arreglos, directrices, Si bien los términos son diferentes, todos tienen la intención de definir un "instrumento no vinculante jurídicamente" es decir, un instrumento que no compromete legalmente a los que se han suscrito a él. (Nicola Bonucci, 2011:49)

Además de perseguir tres objetivos por los participantes del arreglo a lo largo de los años, mantener el acuerdo de las restricciones a las exportaciones que provocan distorsiones en la competencia comercial, proporcionando transparencia para las transacciones.

Aplicación: El Acuerdo se aplica a los Créditos de Exportación con plazos de reembolso mínimo de dos años o más e incluye las reglas de como el apoyo oficial en forma de ayuda relacionada con el comercio vinculada y parcialmente desvinculada puede ser otorgada. El equipo militar y los productos agrícolas que están clasificados como commodities¹⁷ están excluidos.

Mientras que las disciplinas específicas que se aplican a los buques, las centrales nucleares, aviones civiles, energías renovables y proyectos de agua tienen un tratamiento especial.

Alcance: El Acuerdo limita los términos y condiciones de los créditos a la exportación que pueden beneficiarse del apoyo oficial, tales limitaciones incluyen términos máximos de reembolso, pagos en efectivo a realizar en o antes del punto de partida del crédito, costos locales máximos, grado de integración o contenido de material de origen del país del exportador, así como tipos de interés mínimos cuando una transacción se beneficia de financiamiento con apoyo oficial. La regulación se ha ampliado con el tiempo para abarcar importes de prima mínima y la flexibilidad para financiar transacciones que involucren proyectos para energías renovables a plazos extendidos, niveles mínimos para su concesión y de elegibilidad parcial para temas de tecnología y de interés nacional.

Participantes: Actualmente hay nueve países participantes en el Acuerdo: Australia, Canadá, La Comunidad Europea (que incluye a todos los Estados miembros), Japón, Corea, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza y los Estados Unidos, Brasil es un participante en el segmento de aeronaves civiles.

Crédito a la Exportación: A los fines del presente Acuerdo, se trata de un seguro, una garantía o un financiamiento que permite a un comprador / prestatario extranjero de bienes y / o servicios exportados aplazar el pago durante un período de tiempo.

¹⁷ Commodity.- aquél bien susceptible de ser comercializado que podemos encontrar de forma natural, o que el hombre puede producir en grandísimas cantidades y entre los cuales existe una diferenciación mínima o inexistente.

Apoyo oficial: Se trata de apoyo respaldado por el gobierno para un crédito a la exportación. Aunque no se tenga una definición Per se dé "apoyo oficial" está escrito en el Acuerdo, que explícitamente es definido: Este puede tomar la forma de créditos directos / financiamiento, refinanciamiento, tasa de interés, donde el gobierno apoya una tasa de interés fija para la vida del crédito, financiamiento de apoyo (créditos y subvenciones), seguros de crédito a la exportación y garantías. Créditos directos /financiamiento (donde el préstamo es extendido por el gobierno del exportador), refinanciamiento y tasa de interés se denomina "apoyo financiero oficial". La provisión de seguros y garantías sin apoyo financiero oficial se denominan "cobertura pura".

ECAs: Son las Instituciones que realizan actividades oficiales de crédito a la exportación en nombre de los gobiernos. Existen muchos tipos diferentes de ECA: pueden ser, por ejemplo, departamentos o Agencias Gubernamentales, o Instituciones Comerciales que se administran por cuenta o en nombre del gobierno, separado del negocio comercial de la institución.

Las ECAs proporcionan una gama de productos y servicios diferentes, incluyendo la garantía del reembolso, la garantía de repago del préstamo a la Institución Financiera del comprador en el extranjero (por ejemplo, una línea de crédito al comprador), asegura contra el impago de un crédito concedido por un exportador a un comprador extranjero otro mecanismo es (por ejemplo, una línea de crédito para proveedores) la cual permite proporcionar préstamos directos o créditos al comprador extranjeros, concedidos por el mismo exportador, ya que la garantía de la ECA es emitida a favor del exportador.

Ayuda vinculada, parcialmente ligada y desvinculada: Esta es vinculada cuando se trata de una ayuda que está ligada a bienes y / o servicios del país del exportador a un número limitado de otros países.

"Ayuda desvinculada" es la ayuda cuyo producto se encuentra plena y libremente disponible para la adquisición de bienes y/o servicios en todos los países de la OCDE y en prácticamente todos los demás países.

El Acuerdo establece un marco de términos y condiciones de operación general para las Agencias de Crédito a la Exportación, es cierto que los países participantes y otorgantes

reconocen el riesgo a través del tiempo, estos términos y condiciones pueden ser considerados como una práctica normal. Por lo tanto, en cada revisión anual se manifiesta su compromiso de tomar las medidas necesarias para evitar este riesgo y mantener el espíritu de fortalecer la ayuda con apoyo oficial.

El ANEXO IX muestra una Cronología de los últimos 50 años (1961 a 2011) de las Agencias de Crédito a la Exportación.

I.3 Que son las Agencias de Crédito a la Exportación y cómo funcionan.

I.3.1 Definición y objetivo de las Agencias de Crédito a la Exportación.

Definir las Agencias de Crédito a la Exportación o (ECAs por sus siglas en ingles de Export Credit Agency), puede tener diversas definiciones si tomamos en consideración desde que punto de vista se analicen, sin embargo lo importante y relevante de esas definiciones es el objetivo que desempeñan y han desempeñado desde sus orígenes al surgir como respuesta a la necesidad de implementar medidas y programas que fomentaran el desarrollo de países devastados por la Primera y Segunda Guerra Mundial en Europa y que hasta la fecha se han consolidado como precursoras y promotoras de desarrollo del comercio internacional para todos los continentes y principalmente para los países emergentes.

La definición de una ECA muestra el marco de acción y objetivos al cual se encuentran circunscritas y en el cual se desempeñan.

¿Qué es una “Agencia de Crédito a la Exportación – ECA?”

* Compañía aseguradora, creada para fomentar el comercio internacional mediante préstamos financieros a los exportadores, que pueden ser a través de seguros de crédito, garantías o créditos directos.

* “Compañías gestoras por cuenta de sus Estados que cuentan con los Instrumentos de apoyo financiero a la exportación”. (Beatriz Reguero Naredo, 2010).

* “Son Agencias y Entidades Públicas que proporcionan préstamos respaldados por el gobierno, garantías y seguros a corporaciones de su país de origen, que buscan hacer negocios

en el extranjero, en países en desarrollo y mercados emergentes. La mayoría de las naciones industrializadas tienen por lo menos una ECA. (ECA, Watch, s.f.).

*” Institución financiera que ofrece financiamiento a empresas nacionales para operaciones de exportación internacional y otras actividades. Las ECAs ofrecen préstamos y seguros a estas Instituciones para ayudar a eliminar el riesgo de incertidumbre de exportar a otros países y asumir riesgos políticos y riesgos comerciales de realizar transacciones en el extranjero, fomentando así la exportación y el comercio internacional. No hay un molde para una Agencia típica de Crédito a la Exportación, algunas operan desde departamentos gubernamentales y otras operan como empresas privadas” (Investopedia, s.f.).

*” Es una entidad cuasi-gubernamental o privada que actúa como intermediario entre los exportadores y los gobiernos nacionales para emitir financiamiento a la exportación, es decir, provee financiamiento comercial a las empresas nacionales que venden sus bienes y servicios en el exterior.”(Market Business News, 2013).

*” Las Instituciones que realizan actividades oficiales de crédito a la exportación por los gobiernos,.... Hay muchos tipos diferentes de ECAs: pueden ser departamentos o Agencias gubernamentales o Instituciones comerciales que administren por cuenta o en nombre del gobierno, separado del negocio comercial de la Institución” (Organization for Economic Co operation and Development ,2008).

Todas y cada una de estas definiciones involucran entre si el mismo objetivo, por cumplir para las Agencias de Crédito a la Exportación, que es el de estimular las economías de los países exportadores, impulsado a las empresas exportadoras a realizar negocios en el extranjero así como poner a la disposición de los mismos exportadores las herramientas financieras necesarias que faciliten a sus deudores el pago del bien importado, a través del financiamiento de sus compras en condiciones atractivas y posibles por contar con un apoyo oficial, lo cual proporciona al exportador la seguridad de que obtendrá el pago de su venta de exportación.

Las ECAs son ahora el gremio más grande de instituciones de finanzas públicas del mundo que operan internacionalmente, excediendo colectivamente el tamaño del Grupo del Banco

Mundial y financiando más proyectos del sector privado en el mundo en desarrollo que cualquier otra clase de instituciones financieras.

Las ECAs logran llevar adelante su objetivo y desempeñar su función proporcionando préstamos respaldados por el gobierno, garantías y seguros, para empresas que buscan oportunidades de negocios que se consideran de alto riesgo para su financiamiento de manera convencional, es por ello que su función básica gira en torno a los Créditos a la Exportación.

Ilustración 4



(ECA Watch, s.f.)

1.3.2 Tipos de Agencias de Crédito a la Exportación.

No importa cuál sea el origen de la ECA siempre tienen y cumplen el mismo objetivo. Si bien es cierto que todas las Agencias de Crédito a la Exportación tienen una misma misión y objetivo entre los mismos sistemas de crédito a la exportación con apoyo oficial podemos encontrar que existen diferencias en la forma en que se gestionan en los diferentes países del mundo.

Es por ello que podemos mencionar que la forma en que se gestiona el otorgamiento, tipo de producto y algunos puntos del marco institucional al que se circunscriben puede presentar

diferencias entre algunos países, una de las diferencias más relevantes es la propiedad del capital de las ECAs.

No obstante que a su creación la mayoría de ellas es de origen público (gubernamental), propiedad directa de los Estados por cuenta de los cuales operaban, desde hace más de dos décadas hay un número importante de ECAs en su mayoría de origen europeo u asiático, donde el capital ha pasado a ser privado y mantienen la relación con el Estado a través de contratos Marco de Prestación de Servicios.

Lo que implica que haya compañías en las que coexiste la actividad privada en competencia con el resto de los operadores del mercado y su actividad como ECA en los segmentos de mercado definidos por su Estado de acuerdo con las normas internacionales.

Ahora bien, la principal diferencia radica en la forma en que se evalúa y estructuran los apoyos financieros, es decir si las operaciones son directamente financiadas o si se crean los medios de apoyo para el financiamiento por medio del sector financiero privado.

Por lo tanto, la ECA se convierte en financiadores directos (Direct Lenders por sus ingles) en el primer caso y aseguradores de crédito en el segundo.

En el primer caso, todos los elementos de apoyo al financiamiento se incorporan a la vez y el Estado a través de la ECA, proporciona el financiamiento a tipos de interés fijos y asume, por tanto, el riesgo de impago de la misma.

En el segundo caso las aseguradoras, proporcionan el financiamiento a través del sector privado, quien puede usar otro mecanismo, también provisto por el Estado, de estabilización de tipos de interés y las ECAs se limitan a la cobertura del riesgo de impago.

Debemos considerar que en definitiva el resultado que se obtiene al final es el mismo tanto para el exportador como para el deudor, visto de lado del exportador se logra el objetivo del país de fomentar las exportaciones y el exportador logra realizar su venta de exportación, así mismo el deudor logra obtener el pago aplazado a mediano o largo plazo del bien a importar.

Sin embargo, el esquema para el Estado y para la Agencia de Crédito a la Exportación es muy diferente, bajo este enfoque podemos señalar que en el entorno europeo predomina el

tipo de ECA aseguradora, mientras que en el resto de los países que desarrollan esquemas ECAs pertenecientes a la OCDE son más frecuentes los que financian directamente como es el caso de Estados Unidos (Export Import Bank) y Canadá (Export Development Canadá) y JBIC (Japan Bank for International Cooperation) en Asia.

1.3.3. Crédito a la Exportación o Seguro de Crédito a la Exportación.

De acuerdo al tratamiento que las reglas de Consenso dan al Crédito o la Exportación o Seguro de Crédito a la Exportación, podemos decir que es una herramienta medular o clave para las empresas exportadoras que minimiza los riesgos de las operaciones de comercio internacional, lo que permite ser el fundamento básico para el fomento de las operaciones de comercio exterior.

El Crédito a la Exportación encuentra su definición al surgir las Reglas de Consenso como, “un seguro, una garantía o acuerdo de financiación que permita a un comprador / prestatario extranjero de bienes exportados y /o servicios para diferir el pago durante un período de tiempo” (ECA, Watch.s.f).

El Crédito a la Exportación también denominado Seguro de Crédito a la Exportación, tiene marcadas directrices que debe cumplir por desarrollarse en el ámbito de regulación establecida como Reglas de Consenso, que como ya hemos expuesto está constituida como un acuerdo de respeto y cumplimiento para todos los países que realizan este tipo de negociaciones internacionales en un ambiente de competencia leal donde el diferenciador sea el precio del bien adquirir y no el tipo de apoyo financiero al que puede acceder respecto a los apoyos oficiales del mismo programa algunas de estas directrices son:

Condiciones de Plazo.- Es la primera a cumplir en el ámbito del Seguro de Crédito a la Exportación, el cual se clasifica y atiende al segmento del mediano y largo plazo, definiéndose principalmente por la operativa que realiza al contemplar periodos de amortización superiores a dos años y en general son operaciones que incluyen contratos comerciales específicos o individuales que por su subyacente “adquisición de bienes o servicios derivados de operaciones de comercio exterior” pueden ser susceptibles de encontrar una forma de pago a través del crédito a la exportación.

En el caso de operaciones derivadas de negociaciones de corto plazo, estas se refieren a operaciones menores a dos años y que en su mayoría los bienes corresponden a bienes de consumo o se originan de ventas recurrentes o bajo pedidos y muchas veces sin contrato comercial o individual de por medio y que por la operativa en muchos casos ya existe un tipo de financiamiento específico para su pago, a través de créditos que otorgan las Instituciones Financieras las cuales en este segmento pueden establecer pólizas abiertas que incluyan a todos los deudores y a todas la ventas de un mismo asegurado.

Pago de Anticipo.- El seguro de crédito a la exportación puede otorgarse solo sobre un importe máximo al 85% del valor total de los bienes susceptibles¹⁸ de la cobertura o adquirir del país extranjero, es sobre este importe que se determina el porcentaje de cobertura que se otorga a la operación comercial.

Es condición establecida por el consenso, que como mínimo el 15% del valor del bien a importar sea pagada directamente por el importador (deudor), esta debe ser pagada de forma anticipada a la emisión de la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación.

Este importe generalmente corresponde al 15 % del valor del contrato comercial y es denominado también por sus siglas en inglés (Down Payment), este porcentaje del financiamiento es denominado porcentaje descubierto, algunas Instituciones Financieras Internacionales en la actualidad y dependiendo de la calidad del riesgo de la empresa deudora otorgan créditos denominados complementarios¹⁹ para el pago de este 15% de anticipo que corre por cuenta del importador.

Plazo de Repago. - Los plazos de repago que las directrices aplican se calculan en función a la calidad del riesgo de cada país y la generalidad de estos se limitan a plazos de pago semestrales de capital e intereses, por cantidades iguales y consecutivas. Por lo que los plazos de repago oscilan desde 5 hasta 10 años para financiar bienes de equipo en general, a la fecha

¹⁸ Susceptibles. Que califiquen por el grado de integración de insumos que corresponden al país de origen en algunos países el grado de integración puede ser como mínimo el 50% y los demás componentes de otros países ya sean de la comunidad extranjera o de otros países, actualmente la apertura de las reglas de consenso han permitido que algunos países como es el caso de España financie bajo esquema de crédito comprador bienes con un grado mínimo de integración español aludiendo a la razón de interés nacional lo cual apoya la exportación desarrollando el comercio exterior de su país.

¹⁹ Crédito complementario. - Es un financiamiento que se otorga sobre el importe que no se contempla en la cobertura del Crédito a la Exportación, cubierto u otorgado por la ECA, inclusive este puede ser a un plazo menor que el de la amortización pactada para el financiamiento con cobertura.

las reglas de consenso han realizado ajustes importantes respecto a los plazos de repago, aplicando excepciones a la categoría de estructuras denominados “Project Finance”²⁰ y algunos otros como es el tema de energías renovables o grandes infraestructuras (como puede ser el sector de aeronáutica o la energía limpias) para estos segmentos los plazos de repago se ajustan a los periodos marcados por el mismo proyecto y en algunos casos han llegan a plazos de más de 20 años.

Tasa de interés. - Tasa de Interés Comercial de Referencia (CIRR o por sus siglas en inglés Cost Interest Reference Rate), los países participantes que proporcionan Créditos a la Exportación en ocasiones y dependiendo del proyecto proporcionan apoyo financiero oficial, aplicando tasas de interés mínimas.

Esto no significa que estén por debajo de lo que corresponde a una Tasa Comercial de Interés Comercial de Interés.

La tasa CIRR se establece principalmente para dos monedas en Dólares de los Estados Unidos y en Euros, que son las monedas usadas para la mayoría de los países de la OCDE; en este caso a partir del surgimiento del Euro se define solo en Euribor y Libor, respectivamente para financiamientos en Euros y en dólares, las dos monedas de uso universal en los financiamientos con apoyo oficial.

Se ajustan mensualmente y son emitidas en la página de la OCDE los días 15 de cada mes permaneciendo vigentes por cada uno de sus plazos aplicar hasta el día 14 del mes siguiente de su publicación.

La tasa definida como CIRR reflejan las tasas de interés de mercado aplicar en operaciones con estructura ECA dentro del mercado de la moneda en cuestión y generalmente en base al rendimiento de los bonos del Tesoro, más un margen estimado.

²⁰ Project Finance.-Método de financiación de un cierto proyecto de infraestructura (unidad separada) en el cual el acreedor o prestamista va a obtener el pago de su crédito, en principio, contando con los flujos de efectivo del proyecto y demás ingresos del proyecto como fuentes de pago, pudiendo contar con los activos del proyecto o unidad económica como garantía (Suarez, 2000)

I.3.4 Principales Programas -Seguro de Crédito a la Exportación-

Esquema Crédito Comprador o definido en ingles como “Buyer Credit Guarantee”.

La Garantía de Crédito Comprador está dirigida a los compradores extranjeros generalmente de mercados emergentes para obtener préstamos otorgados por Instituciones Financieras locales e Internacionales con plazos y tasas de interés acordes a los que reciben este tipo de operaciones con apoyo oficial.

El beneficio que otorga la ECA en este tipo de esquema radica en el otorgamiento de una garantía que cubre a la Institución Financiera por incumplimiento del comprador en el pago, debido a riesgos comerciales además de los riesgos políticos.

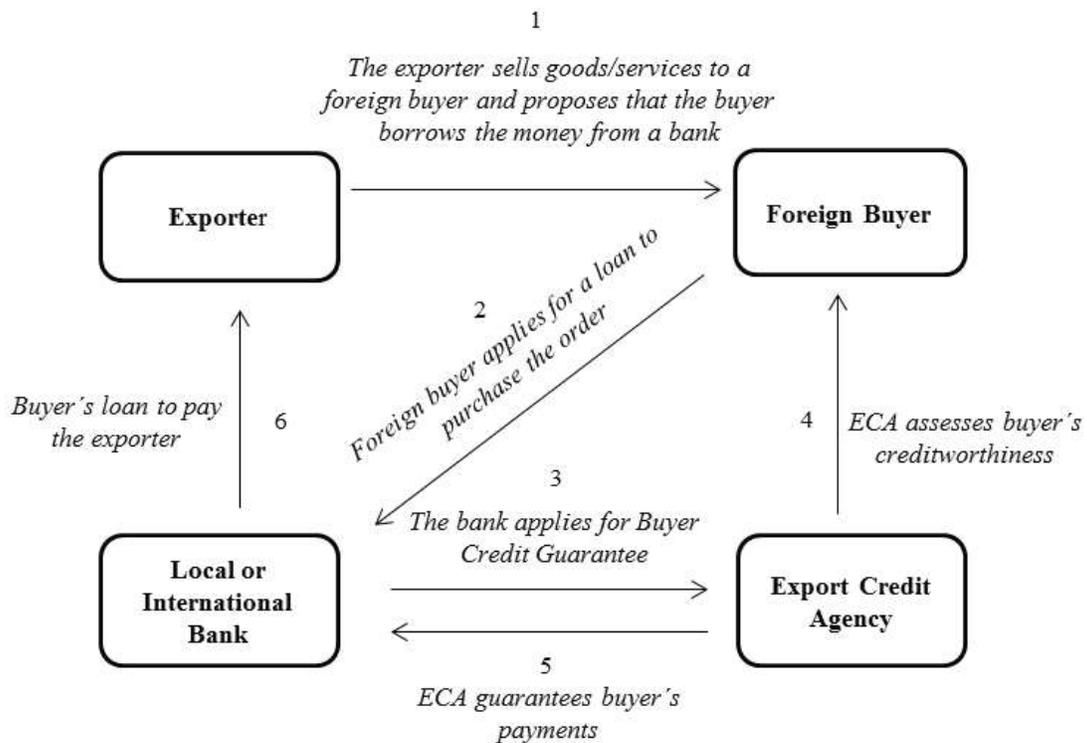


Ilustración 5
Esquema Crédito Comprador o Buyer Credit Guarantee
Fuente.- (Trung Quang Dinh,2014,5)

- 1.- El exportador vende bienes o servicios a un comprador extranjero y propone que el comprador obtenga un préstamo de dinero a través del banco (Institución Financiera).
- 2.- El comprador extranjero realiza la aplicación en la Institución Financiera para solicitar un crédito sobre la orden de compra.
- 3.- La Institución Financiera realiza aplicación para obtener una garantía de Crédito Comprador.
- 4.- La ECA realiza evaluación sobre la capacidad Financiera y otorgar garantía para de Crédito del Comprador.
- 5.- La ECA garantiza los pagos del comprador al banco local o internacional (Institución Financiera.)
- 6.- La Institución Financiera otorga el Financiamiento al comprador, para realizar el pago al exportador.

Exporter.- Exportador

Foreign Buyer.- Comprador Extranjero

Local or International Bank. - Banco local o Internacional (Institución Financiera)

Esquema Crédito Proveedor o Suministrador o definido en ingles como “Supplier Credit Guarantee”.

Una garantía de crédito proveedor es una garantía expedida por una ECA a favor del proveedor o exportador y en este caso es el proveedor o exportador quien concede al comprador extranjero un crédito, a un determinado plazo sobre un aproximado del 85% del valor establecido en el contrato comercial, en este caso el proveedor o el exportador estará protegido contra el riesgo de no ser pagado por el comprador o el importador debido a riesgos comerciales o políticos, al contar con la garantía de la ECA.

Este tipo de esquema permite a los proveedores ser muy activos en sus ventas de exportación, ya que existe un mercado secundario al cual pueden acudir los proveedores ya recibida la

cobertura de la ECA, este mercado secundario esta consituido por Instituciones Financieras que presentan apetito por adquirir activos con porcentajes cubiertos por las ECAs. En este mercado el proveedor o exportador, puede vender el pasivo y volver a capitalizar su capacidad para ofrecer financiamiento directo a nuevos compradores (importadores).

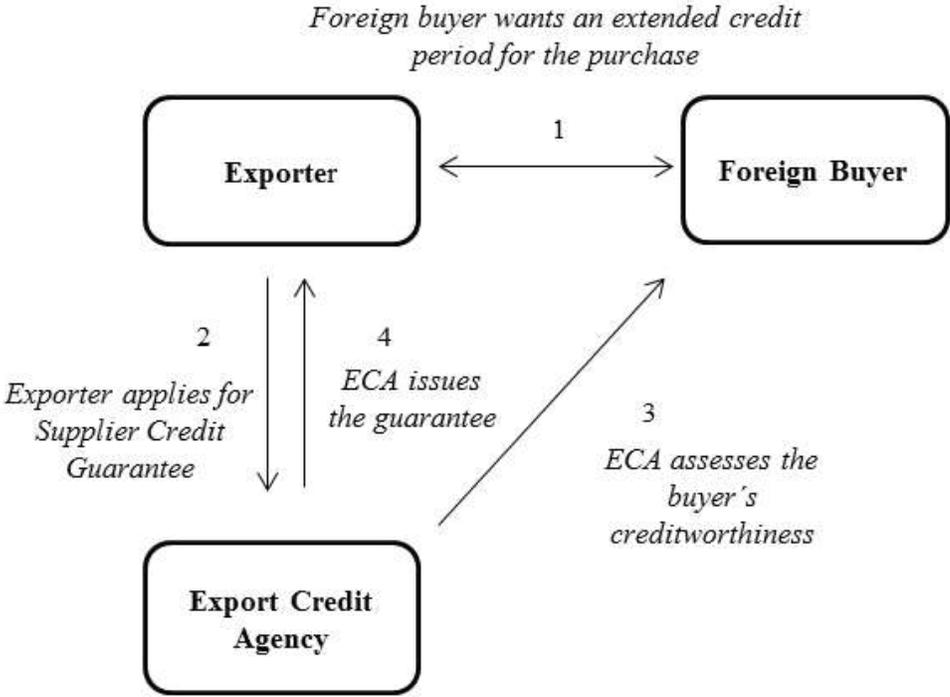


Ilustración 6. Esquema Crédito Proveedor o *Supplier Credit Guaranteg*

Fuente. - (Trung Quang Dinh, 2014,5)

- 1.- El exportador vende bienes o servicios a un comprador extranjero y ofrece al comprador un préstamo para realizarle el pago y el diferir el pago de su bien o servicio.
- 2.- El exportador realiza solicitud al organismo asegurador para obtener una garantía de Crédito suministrador con cobertura ECA.
- 3.- La ECA evalúa la capacidad de Crédito del Comprador.

4.- La ECA emite la garantía al exportador.

Exporter. - Exportador

Foreign Buyer.- Comprador Extranjero

Existen otros esquemas que en los últimos años las ECAs han desarrollado para brindar apoyo a otro tipo de solicitudes como son; proyectos de infraestructura o los derivados de otorgamiento de garantías a proyectos con estructura de Project Finance. Este tipo de operaciones y esquemas son analizados dentro de los departamentos de análisis de riesgos de cada ECA como solicitudes especiales y son autorizadas con esquemas que pueden definirse como “Trajes a la Medida”²¹ para cada operación. Uno de los esquemas más frecuentes para el otorgamiento de Coberturas ECA y para la formalización de operaciones con estructura de Project Finance es el que se realiza a través del establecimiento de Fideicomisos, ya sean de Administración, Control o Pago dependiendo la mecánica implícita que se tenga para la administración de los flujos futuros del proyecto que serán utilizados para el pago del servicio de la deuda, además de constituir una garantía colateral del pago de la operación tanto para la Institución Financiera como para la ECA.

1.3.5 Garantía de la ECA y la Cobertura de riesgos.

El objetivo principal de una Agencia de Crédito a la Exportación es eliminar el riesgo y la incertidumbre de pago a la que se enfrentan los exportadores al vender sus bienes y servicios en el extranjero.

Para poder entender los riesgos que están cubiertos por la ECA, es importante hablar primero de figura que representa un seguro.

Seguro. - El seguro es un instrumento económico que obliga al pago de una prima determinada y por esta, el asegurador se obliga a asumir un riesgo igualmente determinado. Es por ello que al pagar el comprador una prima de seguro dentro de una estructura de crédito

²¹ Se refiere a una solución financiera diseñada especialmente para dar respuesta a una necesidad específica ya sea producto, financiamiento, etc

a la exportación, el riesgo de pago queda a cargo de la ECA, en caso de cualquier evento fortuito al que la ECA esté dispuesta a cubrir.

Los tipos de riesgos generalmente cubiertos por las Agencias de Crédito a la Exportación y que están contemplados dentro de las reglas de consenso son:

Riesgo Comercial. - Todos aquellos que contemplan la posibilidad de que se produzca un impago del financiamiento o cualquier situación que afecte el debido cumplimiento del comprador al contrato de financiamiento, generalmente por lo clasificado como insolvencia comercial, (falta de capacidad de pago del comprador).

Riesgo Político o Riesgo País. Incapacidad de pago derivada por cuenta del Estado (país) en el que se encuentra el Comprador o importador, los riesgos derivados de circunstancias imprevistas como catástrofes extraordinarias como pueden ser:

Guerra Civil, Internacional, o Terrorismo o eventos catastróficos como son inundaciones, terremotos, erupciones volcánicas, accidentes nucleares etc.

Existen algunas ocasiones especiales donde las ECAS cubren Riesgos Políticos para determinados países u operaciones como son:

- 1.-Crisis en Balanzas de Pagos o alteraciones significativas en la paridad monetaria que puedan ocasionar insolvencia generalizada.
- 2.- Expropiación, nacionalización, confiscación o incautación distada por autoridades extranjeras que afectan el país del comprador.

Es claro que existen muchos tipos de riesgo más que no estarían cubiertos por la ECA como es el riesgo de transporte, el riesgo cambiario, más sin embargo es importante mencionar que algunos de ellos las mismas ECAs han creado mecanismos para poder mitigarlos como es el caso del riesgo cambiario, en el que fija su decisión de asignación de cobertura en base a la moneda generalmente establecida en el contrato comercial entre el exportador y el importador.

1.3.6 Prima de Seguro de Crédito a la Exportación.

Es el importe a pagar por el comprador (importador) a la Agencia de Crédito a la Exportación, para obtener la cobertura del seguro de crédito y cubrir los riesgos mencionados anteriormente, o lo que la ECA determine en su análisis de riesgo.

El porcentaje del costo de la prima, no es el mismo para todos los compradores y los países ya que esta se determina en función de:

- Rating del comprador o importador que solicita la operación.
- Tipo de bien y sector al que va dirigido.
- País destino de la exportación, ya que cada país cuenta con una calificación individual de riesgo.
- El plazo al que se solicita la cobertura.

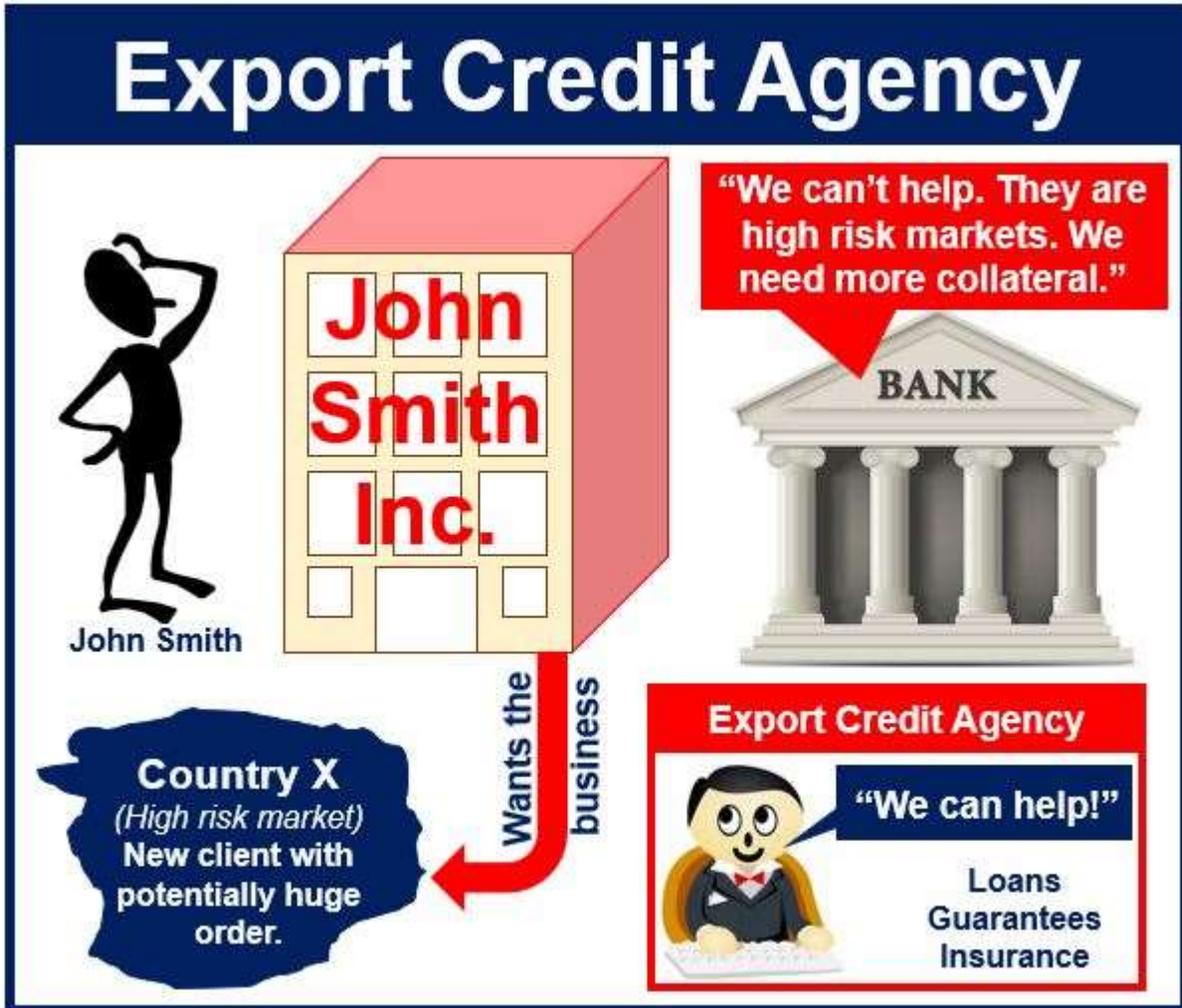
El pago del 100% de la prima también alinea sus condiciones a las reglas de consenso por lo que la condiciones a cumplir es que sea pagada en su totalidad antes de emitir la póliza de cobertura y es por ello que no podrá realizarse ningún embarque o desembolso si esta condición no es cumplida.

A consideración de la ECA y siempre y cuando sea autorizada de forma anticipada a la emisión de la póliza de cobertura la ECA puede autorizar:

- Financiar el 100% del importe de la prima dentro del mismo crédito a la exportación.
- Contemplar desembolsos realizados antes de haberse liquidado la prima solo bajo su autorización.

Ilustración 7

Para una ECA su objetivo principal es eliminar la incertidumbre de pago para fomentar las operaciones de comercio internacional.



(Market Bussiness News,2013)

Capítulo II

Las Agencias de Crédito a la Exportación, en la banca y su mitigación del riesgo.

II.1 Relación Agencias de Crédito e Instituciones Financieras.

Es importante explicar la relación que existe entre el sector financiero, la banca y las Agencias de Crédito a la Exportación, esta relación debe iniciar por definir qué es y cuál es la función de los bancos dentro del sector financiero.

Banco es una Institución financiera pública o privada debidamente autorizada por la Ley, cuya actividad principal es la intermediación pública de recursos financieros, a través de su función de captar dinero del público y de otras entidades, a través de depósitos e inversiones y colocarlo mediante el otorgamiento de créditos.

Los objetivos principales del sistema financiero son:

- * Fomentar el ahorro interno y el financiamiento a través de préstamos y créditos.
- * Realizar una valoración de riesgo adecuada para la colocación de los recursos financieros.
- * Asegurar la utilización racional y sistemática de los recursos financieros.
- * Apoyar el desarrollo y crecimiento estable y sus clientes ya sean entidades físicas o morales, públicas y privadas.

- * Contribuir al desarrollo económico del país, a través del flujo de captación y colocación a través de la oferta de una gama de productos que den respuesta a las necesidades de sus clientes.

Toda esta actividad que desempeña la banca Comercial no solo corresponde al ámbito nacional sino también es desempeñado en el ámbito internacional, el cual a partir de los 60's ha mostrado un crecimiento exponencial, surgiendo los fenómenos de agencias, banco filiales, grupos financieros y sucursales extranjeras, así como conceptos de compensación de pagos, con búsqueda de exentar regulaciones y temas fiscales para su actividad financiera, temas no menos relevantes para la banca que debe responder a exigencias de regulación y control de riesgos a nivel nacional e internacional.

En el ámbito nacional la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la máxima autoridad que ejerce sus funciones a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y del Banco de México, S.A. La primera controla y supervisa a todo el sistema financiero, mientras que el Banco de México funge como banco central que regulaba y controlaba la estructura crediticia y monetaria.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros es la encargada de vigilar a las Instituciones de Crédito, Seguros y La Comisión Nacional de Valores vigilaba la actividad bursátil.

Adicional a todo ello existe la vigilancia que ejercen las autoridades internacionales que aplican las disciplinas del Comité de Basilea sobre políticas de riesgo y control límites de reservas y índices de capital que en conjunto mantienen el objetivo de una mejor diligencia del riesgo evitando en todo momento la quiebra de las Instituciones Financieras y la pérdida de capital de clientes e inversionistas.

Es por ello que la función que desempeñan las Agencias de Crédito a la Exportación en el ámbito de riesgo, el cual a través de su emisión de cobertura mitiga y mejora la calidad crediticia del importador (comprador) sustituyéndola por la suya ante la valuación que realiza la Institución Financiera, va de la mano con todo el marco normativo y de regulación sobre la calidad del riesgo que exigen el estricto y sano cumplimiento que deben de cubrir y cumplir las Instituciones Financieras, al realizar su función de otorgar financiamientos a los distintos tipos de empresas y proyectos que forman parte de su cartera crediticia y para el desarrollo de negocios y clientes.

II.2 Instituciones Financieras y el riesgo de crédito en el comercio exterior

El hablar de riesgo de crédito en la actividad del comercio exterior puede tener distintos enfoques y análisis dependiendo el lado donde se encuentre la Institución Financiera ya sea del comprador/importador o proveedor/ exportador, sin embargo el objetivo siempre es el mismo buscar realizar operaciones que consideren el menor riesgo posible para la Institución Financiera, lo que se convierte en salud financiera, mejor calidad de la cartera y por ende mejor rating o estructura interna de la Institución, es por ello que mostraremos a ustedes algunas tipologías de riesgo, así como mecanismos que son utilizados específicamente para operaciones de comercio exterior.

Podemos distinguir los siguientes tipos de riesgos que afectan al comercio internacional e identificar instrumentos de seguros para mitigar estos riesgos.

Riesgo de no pago. Estos se refieren generalmente a:

- Insolvencia o liquidez de comprador en el país extranjero (relevante para el exportador).
- Insolvencia o liquidez del comprador en el mercado local (relevante para el importador).

Riesgos cambiarios y macroeconómicos.

Riesgo de depreciación o apreciación de la moneda nacional y de monedas de reserva usadas en el comercio (dólar, euro y yen).

Riesgos macroeconómicos de crisis en los mercados internacionales y en los mercados locales que afectan directamente los volúmenes de comercio (demanda por importaciones y exportaciones).

Riesgos de variaciones no anticipados en los precios internacionales de exportación e importación (shocks de términos de intercambio).

Otros riesgos comerciales:

Riesgo de producción defectuosa o de mala calidad.

Riesgos de no entrega del producto por accidentes y dificultades de transporte.

Riesgos de cambios en los regímenes comerciales (imposición de tarifas, cuota y prohibiciones).

Riesgos fito-sanitarios (virus, epidemias, marea roja, etc.).

Riesgo político: este tipo de riesgo se refiere a acciones de gobiernos y cambios en las reglas del juego que pueden afectar el comercio internacional. Como ejemplo puede ser:

- Inconvertibilidad de la moneda nacional.
- Restricciones a la compra de divisas.

- Confiscación o expropiación de activos y empresas.
- Cancelación de licencia a importadores.
- Término unilateral de un contrato por parte del Estado.

Mecanismos Utilizados para Mitigar el Riesgo en Operaciones de Comercio Exterior.

Podemos identificar los siguientes mecanismos de aseguramiento del comercio internacional para hacer frente a los diversos riesgos identificados anteriormente.

- Seguros de créditos orientados al comercio. Sea un organismo público o compañía privada ofrece un seguro frente al riesgo de no pago (insolvencia o crisis de liquidez) de un importador o exportador ante un crédito obtenido.
- Garantías, este instrumento generalmente ofrecido por Agencias de Crédito al Exportador o bancos de desarrollo, se orientan a garantizar el repago parcial o total de cartas de crédito (corto plazo) y otros instrumentos. Muchas veces las garantías se orientan a operaciones de mediano y largo plazo asociadas al comercio.
- Seguros de riesgo político, este instrumento es relevante para operaciones comerciales en países en desarrollo, más expuestos a riesgos políticos. Estos seguros surgieron originalmente para proteger inversiones extranjeras directas, pero son relevantes también para cubrir créditos comerciales de largo plazo (importaciones de bienes de capital) y préstamos de proyectos con un componente importado.
- Seguros cambiarios, para hacer frente a variaciones no anticipadas en el tipo de cambio entre diversas monedas. Esto incluye mercados a futuro de divisas, opciones, ventas forward y otros.
- Opciones como swaps y forwards, son contratos de compras contingentes según valores especificados de ciertas variables relevantes (valor de la divisa, precio del producto, tasas de interés).

- Seguros frente a otras contingencias, esto incluye seguros comerciales que cubren riesgos de accidentes en el transporte.

II.3 La Banca y la gama de productos que operan en el Comercio Exterior.

El crecimiento del comercio internacional a lo largo de los años ha generado diversas oportunidades de negocio dentro de la misma cadena de valor podemos ver que se realizan varias operaciones de comercio internacional dentro de esta, como respuesta a este desarrollo, las Instituciones Financieras a nivel internacional han desarrollado instrumentos y estructuras que facilitan por un lado el apoyo a necesidades específicas, llevando con ello una oferta de diversos productos y que a la vez mitiguen riesgos específicos por si mismas o que sean aceptables para el mercado financiero, buscando siempre cumplir con las políticas establecidas por las regulaciones locales e internacionales de cada país, así como las que rigen el comercio internacional.

Este anaquel de productos de financiamiento al comercio o (Trade Finance Products) por sus siglas en inglés como lo muestra el ANEXO X representa para los participantes de transacciones de comercio internacional, exportador e importadores un canal de liquidez al que pueden acceder en algún punto de su proceso productivo y para las Instituciones Financieras la forma de ofrecer al mercado productos que se encuentran clasificados por plazo, tipo de operación o necesidad crediticia, tipo de operación y clasificación de riesgo que los lleva a la posibilidad inclusive de colateralizar²² el mismo bien producto del financiamiento o de acceder a mercados privados de cobertura, o a la misma cobertura de crédito a la exportación otorgada por las ECA, que como observamos en el cuadro del ANEXO X se clasifica en el último rubro de la tabla, de acuerdo al plazo y estructura de financiamiento que puede llegar a cubrir, por un porcentaje hasta del 85% del valor de la

²² Credito Colateralizado.- es cualquier tipo de préstamo garantizado por un activo, como los pagarés. Esto significa que, si el préstamo no es pagado, se toma el activo. Este tipo de inversión puede tener un riesgo más bajo, es una opción de renta fija con relación a las acciones, ya que ofrece protección frente a las fluctuaciones de las tasas de interés y la volatilidad del mercado de valores / El colateral es un activo que sirve como garantía frente a la concesión de un crédito, una emisión de bonos o cualquier otra operación financiera. La calidad de respaldo del colateral dependerá de la calificación crediticia de éste y de su buen comportamiento. (Econopedia,2017)

operación o del proyecto lo que le brinda seguridad a la institución financiera que otorga el financiamiento.

La banca también recurre para mitigar riesgo a la opción de aseguradoras privadas, ¿pero es está en realidad una competencia para los seguros de crédito a la exportación?

Los Seguros privados versus Seguros con Garantía de Agencias de crédito a la exportación.

El mercado de seguros privado para créditos bancarios difiere de manera significativa de los Seguros otorgados por la Agencia de Crédito a la exportación que son generalmente emitidos con respaldo del Estado al que corresponde el exportador.

Las Aseguradoras privadas para créditos bancarios cubren generalmente:

- Créditos comerciales a corto plazo.
- Tienen una mayor exposición que las ECA, ya que su calidad depende de la capacidad financiera o el rating que tenga la aseguradora privada que cubre la operación.
- Su mercado generalmente es el comercio interior (mercado local) de bienes de consumo.

Los seguros privados para créditos comerciales suelen cubrir créditos a corto plazo con un plazo entre 60 a 120 días.

Los Seguros o Garantías de origen público, generalmente cubren proyectos de exportación a mediano y largo o de acuerdo a los flujos del proyecto.

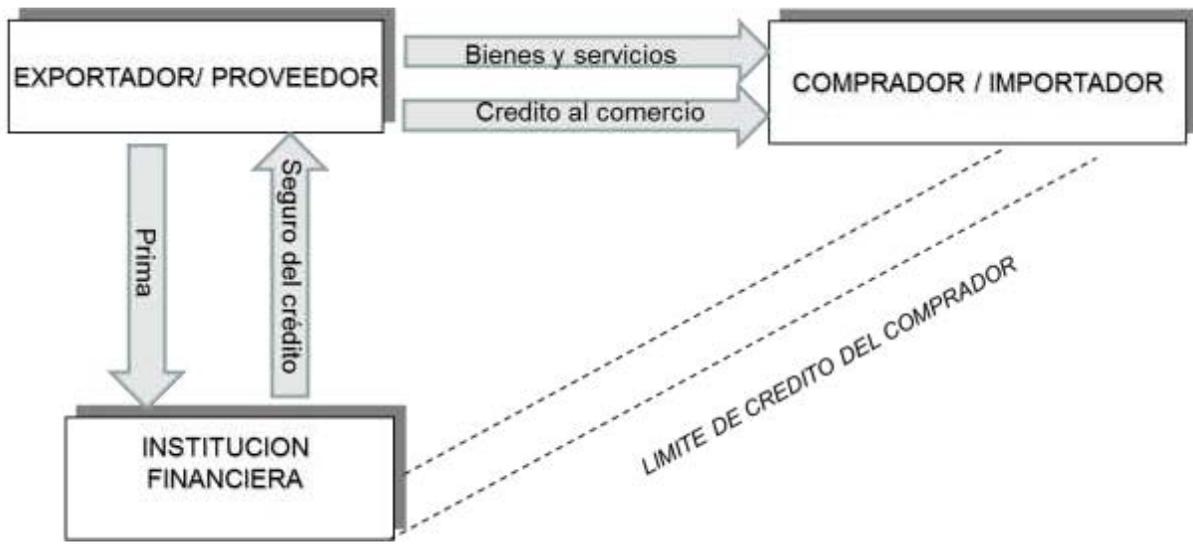


Ilustración 8 Esquema de Seguro Privado

Fuente. - Elaboración Propia

El proveedor que vende bienes a crédito a un comprador puede asegurar contra el riesgo de falta de pago. El asegurador de crédito indemniza al vendedor si el comprador no paga los bienes o servicios. A su vez, la aseguradora de crédito cobra al proveedor una prima.

Fundamentalmente, el asegurador de crédito privado debe tener un límite de crédito para el proveedor para asegurarse contra el impago del comprador en particular.

El crédito límite es la exposición máxima específicamente aprobada o autorizada por el asegurador privado respecto a un comprador.

Una característica especial de la industria de seguros de crédito es que las aseguradoras de crédito tienen el derecho a reducir o cancelar el límite de crédito de un comprador en un momento determinado, lo que permite a los aseguradores de crédito reaccionar ante los problemas de crédito del comprador antes de que empeoren.

De esta forma la expectativa de un aumento de las reclamaciones puede afectar inmediatamente a las exportaciones, mediante la reducción de la exposición máxima de los

aseguradores de crédito. De hecho, después del colapso que aseguradoras como Lehman Brothers sufrieron en septiembre de 2008, las aseguradoras privadas redujeron sustancialmente su exposición reduciendo y cancelando los límites de crédito de muchos de sus clientes.

Los aseguradores de crédito suelen proporcionar políticas de no selección o exclusión de clientes en la cartera total que cubren al asegurado y del total de las cuentas por cobrar a los proveedores contra el riesgo de impago por sus compradores, por lo que los proveedores no pueden seleccionar compradores específicos.

El asegurador puede excluir o limitar la cobertura de los compradores que considere no solventes.

Las políticas de volumen de negocios globalmente cubren riesgos comerciales, relativo al impago por incumplimiento o insolvencia y riesgo político relacionados con el no pago como resultado de la acción del gobierno del comprador (por ejemplo, Intervención para evitar la transferencia de pagos, cancelación de una licencia o Actos de guerra o guerra civil).

Ahora que ya conocemos los productos que pueden ofrecer el sector de la banca nacional e internacional de acuerdo al nicho de mercado en el que se encuentre y que en todo momento la banca busca operaciones que le sean realmente seguras, en términos de repago observamos que no obstante la existencia de aseguradoras privadas, existe un nicho de mercado complejo y que representa todo un reto para las Instituciones el poder tener la confianza de que su colocación de crédito estará segura sobre todo porque el riesgo está siempre muy ligado a los términos de plazo y son estas operaciones que por sus características vuelven a recaer bajo los esquemas de crédito comprador (largo plazo y mitigación de riesgo comercial y político) que podríamos decir que dan respuesta a la palabra mágica en la banca, seguridad.

II.4 Relación entre los créditos bancarios y las Agencias de Crédito a la Exportación.

Las ECA's a lo largo de los años han mostrado un desempeño exitoso y formal en el cumplimiento de sus obligaciones de pago, esto se debe a la característica que le da su fortaleza y la procedencia de su capital, el cual se correlaciona con el país o inversionistas que respaldan el programa en cada ECA; en el caso de cuasi públicas, generalmente se

invierte un porcentaje del capital en títulos rentables o fondos de inversión, en el caso de las públicas o soberanas, provienen de fondos especiales presupuestados por el mismo gobierno como ejemplo podemos mencionar el caso de la ECA de los Estados Unidos denominada Export Import Bank de los Estados, a la cual el Sistema de Reserva Federal (FED) aporta anualmente una partida autorizada, para el desarrollo del programa y favorecer a sus exportadores, crear empleos e incrementar el desarrollo de operaciones de comercio exterior.

Conocer el rol que las ECAs tienen en las Instituciones de Crédito podemos iniciar su explicación realizando una comparación entre lo que es un crédito bancario normal y un crédito a la exportación otorgado por la banca.

Un crédito bancario y un crédito a la exportación, en temas de estructura podríamos decir que son en cierto modo similares ya en la banca existen financiamientos para adquisición de bienes de capital como son los Créditos Refaccionarios (destinados a la adquisición de equipo o maquinaria) o para financiar proyectos de inversión como pueden ser los que son clasificados como Apertura de Crédito a largo plazo, pero en este caso es importante examinar y evaluar la estructura y la repercusión que puede tener el utilizar un crédito bancario versus un Crédito a la Exportación en su modalidad de Crédito Comprador o Buyer Credit.

En primer lugar, este tipo de créditos siempre involucra a un tercer participante que es la ECA quien otorga la garantía y que siempre va a ser un ente extranjero ya que es el organismo asegurador que cubre la exportación del país donde radica el exportador.

Es importante mencionar que ambos pueden llegar a convivir en la misma operación, ya que el Crédito con cobertura ECA solo puede otorgarse hasta por el 85% del valor del bien o del proyecto a importar, quedando como posibilidad a la Institución Financiera el poder otorgar una facilidad adicional al comprador a través de un financiamiento por el 15% del importe restante a lo que se denomina un crédito complementario; se debe considerar que en este caso el 15% queda bajo la responsabilidad del riesgo de la Instituciones Financiera e inclusive puede ser a un plazo menor que el que la ECA otorgue, si consideramos que las operaciones con cobertura ECA cubren siempre operaciones de largo plazo que en la actualidad pueden llegar para proyectos de infraestructura o de energías renovables hasta más de 20 años.

Hasta este punto estaríamos casi sobre el mismo escenario de comparativa entre un crédito bancario y un crédito a la exportación, sin embargo, el valor agregado y gran diferenciador de los créditos con garantía ECA está en el riesgo.

Un Crédito a la Exportación con cobertura de una Agencias de Crédito a la Exportación, mejora la calidad del riesgo del comprador o importador ante la Institución de crédito, el efecto diferenciador está al momento en el que el Crédito Comprador adiciona a la operación la calificación de riesgo de la ECA que sustituye a la del importador, este nuevo rating o la calidad de riesgo del país en el que se ubica la Agencia de Crédito a la Exportación que otorga la garantía, mejora la calidad del riesgo original del importador, y este efecto en la normatividad actual emitida por las autoridades supervisoras para las Instituciones Financieras determina que a menor nivel de riesgo la calificación del cliente es mejor y origina un proceso de creación de reservas menor, efecto satisfactorio y positivo para la Institución Financiera en términos de rentabilidad de la operación y consumo de su capital, las reservas que deben legalmente crear los bancos van directamente ligadas al consumo de capital que las Instituciones de crédito deben tener y cumplir por temas normativos para dar seguridad y cobertura a todos los inversionistas o clientes que depositan sus recursos e inversiones en dichas Instituciones, garantizando el otro lado de la actividad objetivo de su función la del ahorro.

Es por ello que esta sería la ventaja premiun de las operaciones con estructura de cobertura de Agencia de Crédito a la Exportación.

Los créditos a la Exportación tienen una estrecha relación con épocas de crisis financieras que se caracterizan por la contracción de préstamos bancarios y es por ello que el mercado financiero lo ha catalogado como un producto contra cíclico; al ser la obtención de una garantía ECA la ventaja que apoya la alternativa de financiamiento para el sector empresarial en épocas de crisis, así como en casos que donde el alto nivel de endeudamiento bancario por parte del comprador o importador, le limita la obtención de recursos siendo este tipo de estructuras con cobertura ECA lo que le permite la concesión de crédito para dar continuar a su actividad productiva o proyectos de inversión como empresa.

Respecto a los sectores del mercado en los que se enfocan o participan los créditos bancarios que se instrumentan como crédito a la exportación con garantía ECA se encuentran incluidos todos los sectores del mercado

Ilustración 9 Sectores del Mercado para operaciones ECA



Fuente. Elaboración propia.

En el siguiente esquema podemos observar las principales ECAs a nivel mundial y los segmentos de mercado en lo que tienen mayor enfoque para su otorgamiento, este enfoque tiene que ver por el tipo de bienes que se producen en cada país de origen.

Ilustración 10. ECAs y principales Sectores por país

Financiamiento con ECAs: Apoyo a la exportación de bienes de Capital

El financiamiento a las exportaciones apoya transacciones complejas de alto valor y que requieren créditos a mediano y largo plazo. Para conservar el comercio realizado por los exportadores, los gobiernos nacionales apoyan la mayor parte de este negocio. Su apoyo es a través del otorgamiento de seguros o garantías proporcionadas por organismos nacionales de crédito a la exportación (ECAs).



Fuente.- (International Chamber of Commerce México, 2014)

II.5 Requisitos para solicitar e instrumentar un Crédito a la Exportación con cobertura ECA

La solicitud de un crédito a la exportación debe ser siempre a través de una Institución de Crédito ya que la Agencia de Crédito a la Exportación siempre va a solicitar para la aprobación de una crédito a la exportación que la Institución Financiera que otorgara el financiamiento haya realizada la evaluación respectiva del comprador (importador) y no solo por el hecho de la posibilidad de contar con esta cobertura, sensibilice o mitigue el riesgo que el comprador representa y decida otorgarlo, en este caso dividiremos la solicitud en dos procesos que aunque se corren de forma paralela son independientes:

El proceso de evaluación por parte de las Instituciones de Crédito generalmente sigue un parámetro muy similar por lo que puede ejemplificar y explicar con el siguiente diagrama.

Ilustración 11. Proceso de Evaluación de línea de Crédito por Institución Financiera



Fuente. Elaboración Propia

- **Solicitud a la Institución financiera.**- Partiendo de la premisa que el solicitante ya es cliente de una Institución Financiera, esta etapa es la inicial para un proceso de crédito realizar la solicitud formal por parte del comprador o importador que desea obtener un financiamiento, para la evaluación preliminar de la solicitud se deberá cubrir un número específico de requisitos e información ver ANEXO XI, que generalmente las Instituciones Financieras solicitan para realizar una valoración previa a la entrega de toda la información necesaria para la evaluación de la línea de crédito, por lo general las Instituciones Financieras que otorgan este tipo de créditos a la exportación ya sean nacionales o internacionales cuentan con departamentos especializados para la pre-evaluación de viabilidad de la solicitud, generalmente áreas de comercio exterior, que es importante que estas Instituciones puedan contar con una estructura ya sean bancos filiales²³ o convenios con bancos corresponsales²⁴ para llevar adelante la instrumentación de la solicitud y a su vez el financiamiento bajo los lineamientos dictados por la ECA en caso de otorgar su cobertura.

- **Entrega de información.** -Una vez revisada la evaluación preliminar, por las áreas respectivas de la Institución financiera, el comprador entrega la información que le es requerida generalmente:

* Carta Solicitud formar con el detalle del bien o proyecto y las condiciones que solicita para el financiamiento.

²³ Banco Filial. Es una entidad que depende de otra (matriz) que la dota de fondos para que opere por sí misma, pero reservándose su control mediante la propiedad mayoritaria de las acciones.

²⁴ Banco Corresponsal. Son los bancos que mantienen acuerdos de relación de servicios, negocios o procura con otras Instituciones a través de contratos o a través del cobro de comisiones para realizar la transacción, en el caso de las Agencias de crédito a la exportación, su participación es muy importante ya que la ECA solicita que la interlocución y la aplicación sea realizada por un banco local del país del exportador o en el idioma del país que la otorga.

* Estados financieros de los 3 últimos años y un parcial interno con antigüedad no mayor a 3 meses.

* Informe que describa los aspectos cualitativos de la empresa.

* Información legal de la empresa compradora que será la acreditada del financiamiento.

En caso de contar con Avales, deberá entregarse la misma información del aval personal o de la empresa que lo avala.

- Evaluación del Crédito. - Al recibir toda información necesaria por parte del comprador, la Institución Financiera realiza un análisis y evaluación formal de la solicitud en la que podrá determinar si la operación es viable en función del riesgo, el plazo, el tipo de operación, la divisa, una vez que ha revisado esta información y está dispuesto a apoyar la operación, prepara la solicitud respectiva para presentarla a los comités internos de la Institución financiera para su autorización.

-Autorización.- El proceso de autorización, puede variar dependiendo de la capacidad de decisión de cada área o comité que determine si puede autorizarlo o debe presentarse a niveles más especializados o con mayor capacidad de decisión, generalmente esto puede ser en función al importe solicitado, al tipo de empresa, al sector en el que se desarrolla o al plazo que está solicitando, una vez realizado este proceso se emite un dictamen de autorización que define los lineamientos y las características en base a las cuales la operación es autorizada, para presentar al cliente y recibir su aceptación o su cancelación a la solicitud.

- Contratación.- Una vez aceptada por el comprador las condiciones del crédito se realiza la formalización o contratación del crédito, este proceso generalmente implica la firma de los documentos legales, que en la mayoría de los casos son contratos de crédito y pagares, salvo operaciones especiales que corresponden a proyectos de inversión de mayor tamaño en los que la contratación puede involucrar la creación de fideicomisos de diversos tipos como son administración o garantía y en ello puede requerir la participación de despachos jurídicos externos por cuenta del comprador para su formalización.

- **Disposición.** - La disposición es el paso más agradable para el comprador ya que su realización implica el pago al exportador del bien o proyecto a financiar.

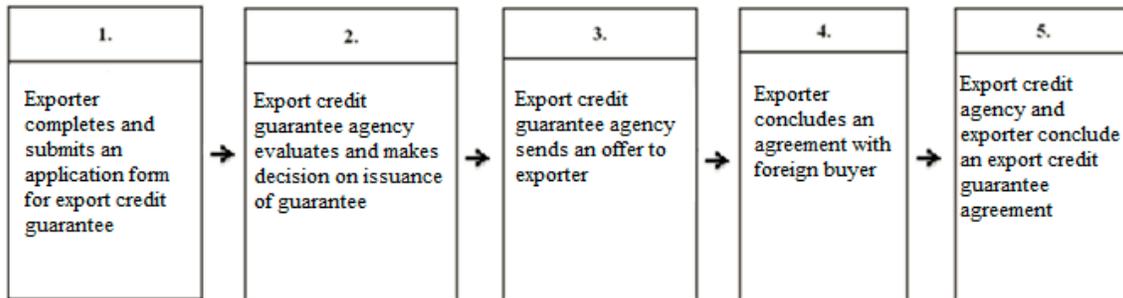
Importante mencionar en este punto y tratándose de Créditos a la Exportación con Cobertura de Agencias de Crédito su disposición se realiza a través de la presentación de evidencias de entrega (generalmente documentos de embarque) por parte del exportador, a quien se le paga directamente y se le denomina como pago directo; existe otra modalidad que se establece a través de una carta de crédito²⁵ o letter of credit por sus siglas en inglés y en este caso también el exportador debe cumplir con las condiciones de entrega pactadas en la carta de crédito respectiva para poder recibir su pago.

Como explicamos al inicio uno es el procedimiento que sigue el banco y el otro es el que es realizado por la Agencia de Crédito a la Exportación quien también realiza un exhaustivo proceso de evaluación considerando que su papel es proporcionar una garantía o cobertura a la Institución Financiera que otorga el financiamiento al comprador.

Explicaremos el proceso a través del siguiente cronograma sin dejar de enfatizar que la mayoría de las Agencias de Crédito a la Exportación recomiendan que para llegar a este primer paso y acelerar la solicitud de garantías para su programas de largo plazo deben de considerar la entrega de información respectiva y la seguridad de que la Institución Financiera que se beneficiara de su cobertura ha realizado el análisis respectivo y está de acuerdo en que el comprador cuenta con las características crediticias y los flujos adecuados para poder contar con el apoyo de la ECA y no solo la cobertura de la ECA sea el mitigante esencial para otorgar el respectivo financiamiento para realizar la operación.

²⁵ Carta de Credito.- Es un instrumento de pago usual en el comercio exterior y se define como una orden condicionada de pago que emite una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de Personas Morales (importador/ comprador/ ordenante), a favor de otra (exportador/ vendedor/ beneficiario), con el compromiso de honrar el pago a su favor, a través de otra institución de crédito, contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

Ilustración 12. Cronograma de autorización por Agencia de Crédito a la Exportación Crédito a la Exportación



Fuente. - (Evita Anderson, 2013,4)

Además de presentar una aplicación técnicamente completa y precisa se deberá entregar:

- Tres últimos años auditados de información financiera en algunos casos por el tamaño del proyecto deberán de estar en inglés con notas y declaración de auditoría incluidos.
- Estados financieros internos o parciales si el año fiscal más reciente terminó más de 9 meses antes de la fecha de solicitud.
- Contrato de exportación firmado por el exportador y el importador.
- Lista de adquisiciones que detalla el contenido para determinar el grado de integración.
- Evaluación de Impacto Ambiental completada en caso de proyectos de mayor tamaño.
- Respuestas a preguntas de Impacto Ecológico si se requieren.
- Carta de mandato del prestamista (Institución Financiera que realiza la evaluación).
- Si el garante es un banco o Ministerio de Hacienda, la evidencia escrita de la garantía en el membrete del garante y firmada por el apoderado responsable.

El cronograma que presentamos se explica de la siguiente forma:

1.- El exportador completa y presenta la solicitud al organismo asegurador, este proceso dependiendo de la ECA que se trate puede ser realizada directamente por el exportador o por la Institución Financiera filial o corresponsal con que tiene coordinación la Institución Financiera del comprador, la solicitud debe ser firmada y completada claramente, el someter la solicitud tiene un costo que generalmente queda cubierto por el exportador, la entrega de la solicitud o aplicación a la ECA genera un número de registro ante el organismo asegurador y una fecha a partir de la cual si se llegaran a realizar embarques anticipados podrían estar cubiertos por la ECA a partir de esa fecha, siempre y cuando sea autorizada la cobertura.

2. La Agencia de Crédito a la Exportación realiza el proceso de análisis respectivo para determinar la elegibilidad del exportador, importador y proyecto para emitir una autorización de cobertura ECA, todas las Agencias de Crédito a la exportación cuentan con departamentos de riesgos altamente calificados, especializados en distintos sectores de acuerdo al tipo de bien o proyecto que se esté evaluando, desde la adquisición de refacciones específicas para un equipo, hasta la evaluación de cobertura para aviones, embarcaciones turísticas o petroleras, proyectos de infraestructura y de energías renovables.

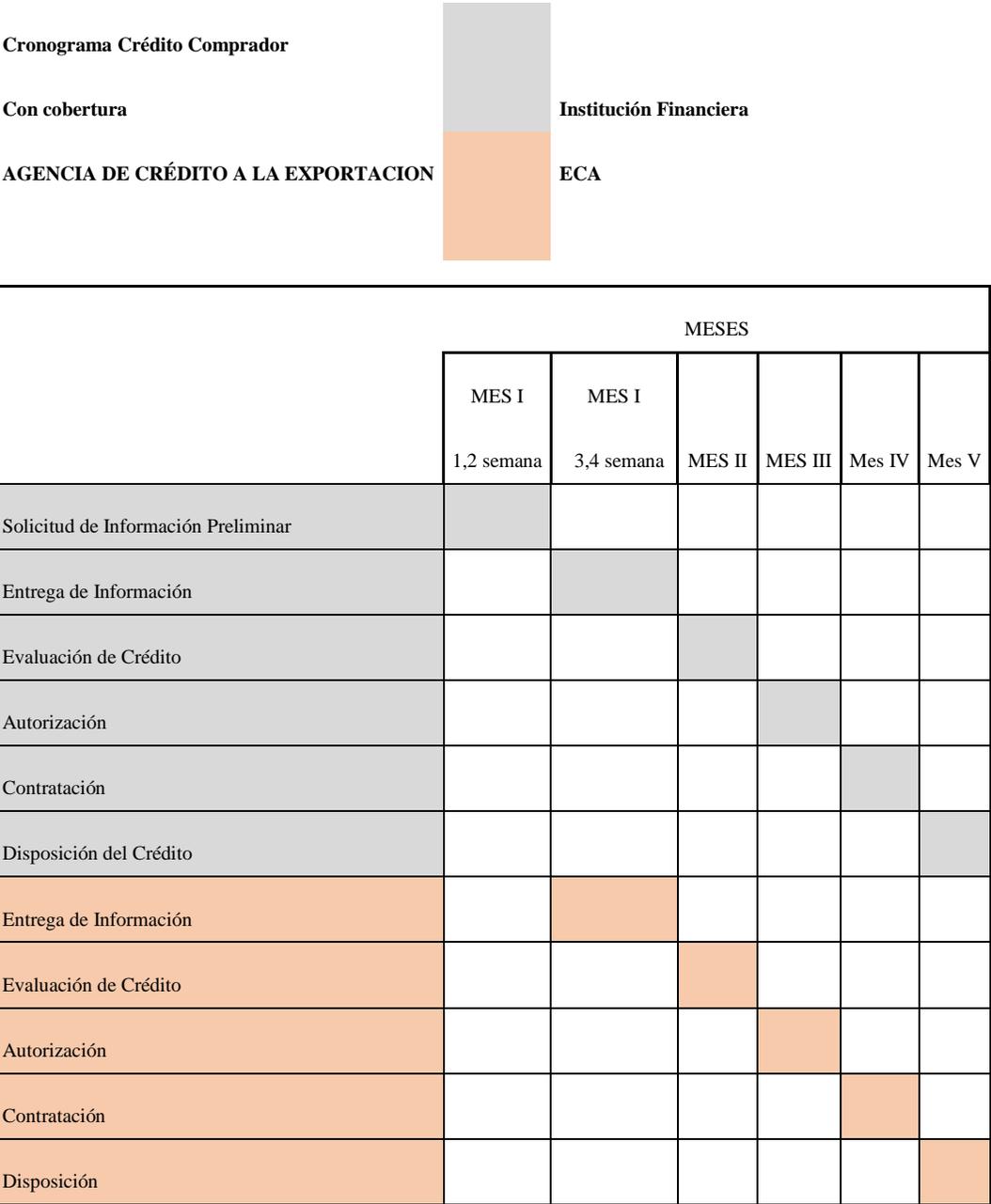
3.-La Agencia de Crédito a la Exportación entrega la oferta de condiciones al exportador o a la Institución Financiera que presento la solicitud, esta oferta de condiciones es el documento que incluye los términos en base a los cuales va a ser otorgada la garantía, desde el importe a cubrir, el plazo, las condiciones de precio de la prima de seguro, las comisiones que deben cubrirse y sobre todo las condiciones de pago y estructuración de la operación para la obtención de la cobertura.

4.- El exportador concreta el contrato comercial con el importador y con el visto bueno de la Institución Financiera que otorgara el financiamiento, en este punto la Institución Financiera conoce las condiciones de plazo, importe y de contratación que la ECA otorgara al crédito a la exportación.

5.- Una vez aceptadas las condiciones por los participantes se realiza el proceso de formalización a través de la realización y firma del contrato respectivo.

La realización de todos estos procesos parecerían complejos y complicados, sin embargo la agilidad de los mismos depende de la información que todos los participantes, exportador, importador e Instituciones Financieras proporcionen a la ECA para su análisis y determinación de viabilidad y pronto proceso de decisión.

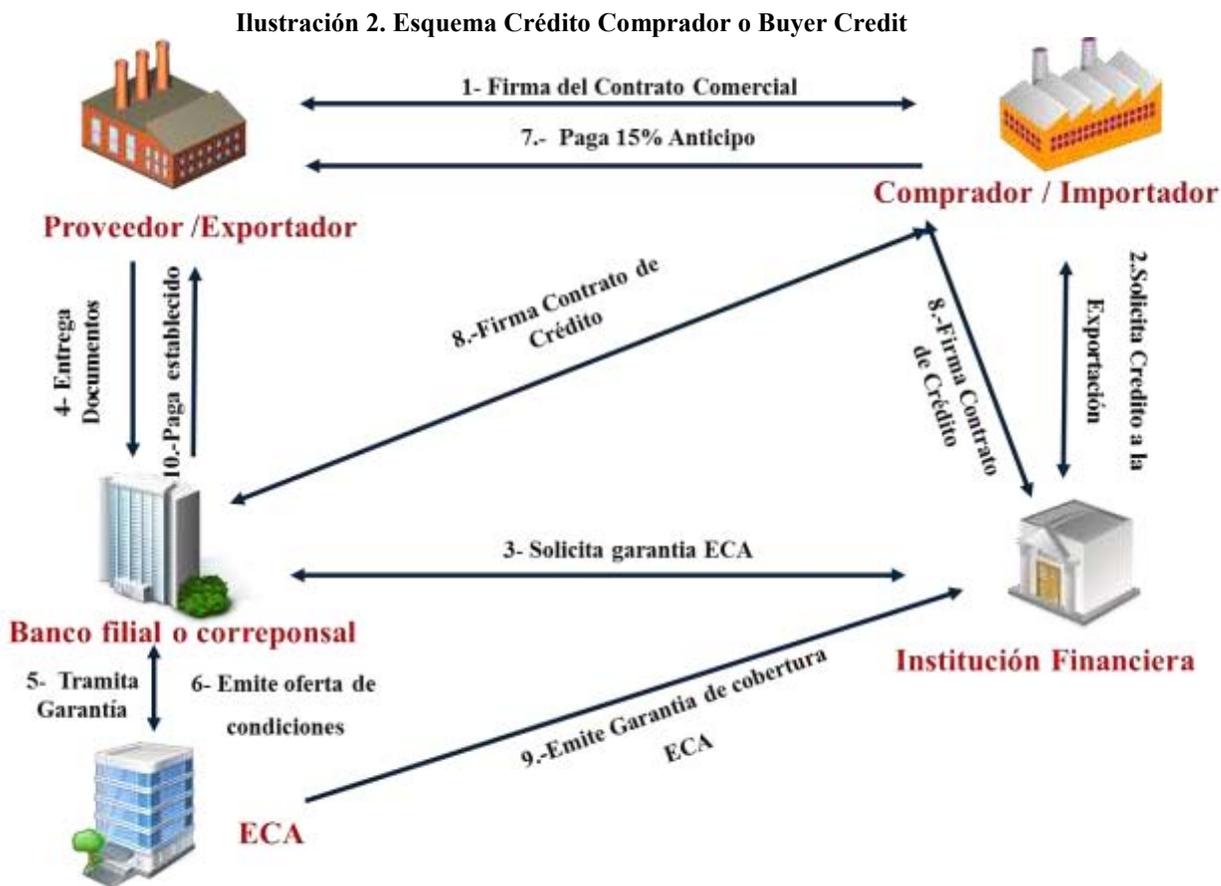
Ilustración 13. Cronograma Crédito Comprador con cobertura ECA



Fuente. Elaboración Propia

II.6 Esquema Crédito Comprador, participantes y beneficios.

Presentamos este esquema para hacer más claro el proceso considerado que es el más representativo y utilizado por las Agencias de Crédito a la Exportación y el que presenta una mayor utilización por las Instituciones de Crédito.



Fuente. Elaboración propia

1.- El importador y el exportador formalizan las condiciones de venta a través de la firma de un contrato comercial, el cual debe de mencionar que será pagadero a través de un Crédito a la Exportación con cobertura de Agencia de Crédito a la Importación.

En este punto generalmente los exportadores al realizar su labor comercial de venta del producto o de los activos que forman parte de un proyecto, saben que cuentan con el apoyo

del organismo asegurador de su país para fomentar la exportación, lo que les permite apoyar su oferta comercial con una alternativa financiera, que informa al importador sobre las condiciones tentativas bajo las cuales puede obtener el financiamiento que le permitirá realizar de manera accesible la compra del bien o la realización del proyecto.

2.- El comprador solicita a la Institución Financiera le sea analizada la elegibilidad para acceder a un crédito a la exportación con garantía del organismo asegurador ECA, esa solicitud involucra los pasos de solicitud de información y evaluación para otorgamiento de línea de crédito.

3.- La Institución Financiera, ya sea a través de su filial en el extranjero, que tenga relación con el organismo asegurador o el corresponsal a cargo de la gestión recibe la instrucción de realizar la aplicación a la ECA para el otorgamiento de un crédito a la exportación con garantía, que cubrirá el contrato comercial que se llevó a cabo entre el exportador y el importador.

4.- El exportador requisita y entrega a la Institución Financiera en el extranjero la información que la ECA requiere para comprobar el origen del bien, el plazo o fecha estimada de la entrega o el embarque de la mercancía, ya que no puede ser exportada o embarcada hasta que el organismo asegurador: 1) otorgue el número de aplicación (solicitud) sobre la operación presentada bajo la cual pueden ser permitidos embarques antes de la emisión de la póliza, los cuales pueden ser financiados dentro de la operación a través de un formato de reembolso 2) esperar a que se emita la póliza definitiva para su envío al comprador.

5.- Banco filial o corresponsal, gestiona solicitud de aplicación a la ECA, entregando toda la información tanto del comprador, Institución Financiera solicitante y exportador.

Debe de liquidarse para su realización la comisión que el organismo asegurador cobra por la realización de la evaluación financiera, el importe de esta comisión puede variar en importe dependiendo de la ECA.

6.- Una vez realizada la evaluación de la solicitud la ECA emite una oferta de condiciones que es enviada al banco filial para que sea comunicada al exportador y de esta forma contar con la aprobación del comprador / importador para su formalización.

7.- El comprador realiza el pago del 15% de anticipo que debe de ser pagado por su cuenta antes de que sea embarcado el bien y emitida la póliza definitiva por el organismo asegurador. En algunas ocasiones el pago del anticipo y bajo riesgo directo de la calidad crediticia del comprador el banco solicitante otorga un financiamiento para el pago de este anticipo.

La filosofía de determinar el pago del anticipo por cuenta del comprador y no ser financiada se sustenta en que el comprador debe de invertir un porcentaje, aunque sea mínimo bajo su propio riesgo.

8.- Una vez recibidas y aceptadas las condiciones la Institución Financiera del comprador formaliza la operación de Crédito Comprador a través de la firma del contrato respectivo, que algunas ECAs determinan como convenio de crédito como es el caso de CESCE.

9.- La Agencia de Crédito a la Exportación emite la póliza de cobertura definitiva a favor de la Institución Financiera que otorga el financiamiento para apoyar la operación de comercio exterior, en ella indica el plazo, el importe y las condiciones de la póliza.

10.- Posterior a la firma del contrato el exportador, da cumplimiento a las condiciones establecidas en el contrato, recibe el pago de la exportación ya sea en una sola exhibición o en base al calendario establecido de entregas que queda determinado en el contrato, quedando concluida la operación con cobertura de la Agencia de Crédito a la Exportación ECA.

Ventajas de utilizar Crédito a la Exportación con cobertura de ECA

Ventajas Comprador /importador:

- Obtiene Financiamiento a largo plazo o al plazo que el proyecto lo requiera de acuerdo al periodo que la cobertura ECA sea autorizada.
- Tipo de interés en condiciones accesibles, los financiamientos con cobertura de organismos aseguradores generalmente cuentan con tasas de financiamiento más ventajosas que algunas

otras operaciones, ya que el interés está cubierto por el organismo asegurador, pero hasta un límite que la póliza de cobertura indica.

- El comprador puede realizar una planeación de sus inversiones respecto a la compra de equipo, favoreciendo las que cuenten con la cobertura ECA.
- Incrementa su capacidad financiera ya que la cobertura le permite incrementar su capacidad de financiamiento, con líneas de corto plazo para capital de trabajo o compra de insumos de acuerdo a sus requerimientos.

Ventajas para el Vendedor / Exportador

- Incrementar su capacidad de ventas de exportación, por el apoyo que la Agencia de Crédito a la Exportación le otorga al presentar una oferta financiera como alternativa de pago al momento de la venta de su producto.
- La realización de la venta se ejecuta de contado, el proveedor solo debe esperar a que se evalúe, autorice, formalice y se emita la póliza de cobertura, para realizar el trámite de pago por el 85% del bien exportado a través de la ECA y el 15% restante a través del pago del anticipo que realiza el importador directamente, por lo que la venta se puede decir que se realiza de contado.
- Mejora su posición negociadora y comercial ante los compradores extranjeros ya que puede ofrecer en determinado momento un descuento por la compra a través de este tipo de estructura o agregar elementos adicionales como capacitación, refacciones etc.

Ventajas para la Institución Financiera

- Incrementa el apetito de otorgar financiamiento a determinado tipo de clientes o de sectores.
- Mejora la calidad crediticia de la operación.
- Disminuye el porcentaje de reservas a generar por la operación, ya que la mayoría de las ECAs se encuentran clasificadas como clientes rating AAA o de mejor calidad de riesgo que la de comprador.
- Mantener un determinado número de operaciones de crédito cubiertas por los Organismos Aseguradores como las ECAs le permite colocar en un mercado secundario esta cartera por la calidad del riesgo que representa y esto le permite obtener nuevamente fondeo que puede ser utilizado a precios competitivos en nuevas operaciones.

- El nivel de consumo de capital es mínimo, por la seguridad de riesgo que representa esta cobertura para la operación crediticia.

II.7 El valor de la ECA, para el Sector Financiero, reclamo y recuperación de la Garantía.

Un hito que marca la diferencia de valor agregado para las Instituciones Financieras es saber que las Agencias de Crédito a la Exportación, son organismos internacionales confiables y con protocolos establecidos para la recuperación de la cobertura en caso de incumplimiento comercial y político por parte del comprador o de su país.

En este caso la gestión de recuperación o reclamo del seguro en tiempo y forma es fundamental para evitar eventos que se reflejen en el índice de cartera vencida al que la Institución podría hacerse acreedora en caso de no recibir el pago o beneficio de liquidación de la cobertura por el impago del crédito. Mantener índices de cartera vencida en niveles de cero o mínimos habla de la calidad de Institución Financiera.

A efecto de tener una visión clara sobre lo que representa el compromiso y la salvaguarda de la cobertura explicaremos el marco de competencia de la OCDE que forma parte de la credibilidad que puedan tener las Agencias de Crédito a la Exportación y mantener el ticket de seguridad que él mismo mercado ha dado para las operaciones de comercio exterior.

En un estudio realizado por la OCDE antes del año 2000 detecta que existen áreas de oportunidad claves en la actividad de las reclamaciones de coberturas de las ECAs e inclusive que algunas de las quejas presentadas por los beneficiarios en el mercado. En ese mismo año el Comité de Seguros decide poner en marcha un proyecto que recopila información sobre las prácticas llevadas a cabo en la gestión y alcance de la cooperación internacional para mejorar la calidad de los procesos de gestión de reclamaciones de garantías, como resultado el consejo de expertos miembros de las principales ECAs pertenecientes a la OCDE emiten un Conjunto de buenas prácticas para guiar tanto a las autoridades públicas como a las compañías de seguros en la gestión de reclamo de las garantía de seguros a la exportación que incluyen:

1.- Reporte de Reclamaciones. - La compañía de seguros redacta claramente en la póliza el tipo de gestiones e informes que debe de entregar el beneficiario de la garantía al momento de la reclamación, pide especial cuidado en la entrega de información que deberá incluir el detalle de las pérdidas, la reclamación de forma oportuna, las gestiones de notificación realizada para la reclamación del pago al deudor, incluir en el informe todo lo que pueda ayudar a la recuperación del pago.

2.- Recepción de reclamaciones por parte de la empresa. - El reclamo debe ser enviado ya sea por la empresa beneficiaria o el intermediario (si procede) tan pronto como sea posible, al departamento correcto, en el caso de la ECA este departamento entra en contacto directo con el asegurado y entrega un numero de recibo de la reclamación, con fecha y firma de recibido. Al presentar una reclamación, la ECA envía una lista de documentos que requiere revisar para verificar que la reclamación está cubierta por la póliza de seguro.

3.- Archivos y procedimientos de reclamaciones. - Cuando se realiza una reclamación y después de cualquier documento que haya sido solicitado, el expediente de cualquier compañía deberá contener de manera no limitativa los siguientes documentos:

- Número de solicitud de reclamación.
- Número de póliza.
- Nombre del titular de la póliza / reclamante / beneficiario.
- Hoja de resumen que muestra el desarrollo / revisión de la reclamación.
- Tipo de seguro de que se trate.
- Fecha de apertura del expediente.
- Fecha del incumplimiento.
- Fecha del informe.
- Descripción de la reclamación.

- Información sobre los solicitantes.
- Fecha de evaluación.
- Copia electrónica y/o en papel de los informes de ajustadores e investigadores, en su caso.
- Documentos que registren los contactos con el asegurado / reclamante / beneficiario.

4: Detección y prevención de fraudes. - Con el fin de frenar el crecimiento de las reclamaciones fraudulentas y el aumento en los costos de primas que resulta de ello, las Instituciones Financieras o compañías deberán tomar las siguientes medidas:

- Establecer programas de cumplimiento para combatir el fraude y el blanqueo de capitales.
- En la fase de presentación de la reclamación, desalentar las prácticas fraudulentas, estar conscientes de las consecuencias de presentar una declaración falsa o incompleta.

5.- Evaluación de reclamaciones. - - Cualquier método para tener en cuenta factores específicos como la depreciación, el descuento, la negligencia por parte de la víctima está claramente delineada en el expediente de la demanda.

- Que todos los métodos de evaluación de pérdidas utilizados por la empresa sean razonables y coherentes.
- La compañía de seguros utiliza métodos internos para evaluar los valores de reclamación basados en la Ley de la jurisdicción.

El papel de los ajustadores de siniestros:

- Las empresas que utilicen ajustadores de siniestros o intermediarios deberán validar su competencia y calificación para la reclamación.

Si estos ajustadores de siniestros / intermediarios cometieran errores o apropiación indebida de fondos que afecten a sus asegurados, reclamantes o beneficiarios, esta última sería responsable.

En consecuencia, las empresas pueden decidir limitar el ámbito de acción de los Intermediarios (por ejemplo, fijando límites máximos en el número de reclamaciones que pueden manejar).

6.- Tratamiento de reclamaciones. - - Las Instituciones Financieras o compañías deberán tener un manual de procedimientos de reclamación para uso interno.

- Se realizan auditorías internas periódicas para todas las reclamaciones no liquidadas en su totalidad.

Se podrán realizar auditorías internas que apliquen a todas las etapas del proceso de gestión de reclamaciones.

- Intentar resolver los reclamos lo antes posible.
- Negar una reclamación sin una investigación razonable.
- Transferir la responsabilidad de la reclamación a terceros, salvo que así lo disponga expresamente las condiciones de la póliza.

Suministro de información a los asegurados:

- La empresa mantiene informados a los asegurados / beneficiarios de los avances durante el proceso de reclamaciones. La compañía proporciona información sobre cuándo los pagos, reparaciones o reemplazos se espera que se realicen.

- Cuando se hace un pago u oferta final de liquidación, la compañía explica a los asegurados de los pagos o liquidaciones y la base utilizada para la liquidación.

- La compañía de seguros documenta sus expedientes de reclamación para poder contestar preguntas que surgen en relación con el manejo y pago de la reclamación.

Casos de reclamaciones de pago no / parcial:

- Si la reclamación es denegada, la compañía de seguros declara explícitamente al asegurado las condiciones o la exclusión de la política sobre la que se basa la denegación.

- Si la cantidad ofrecida es diferente de la cantidad reclamada, la compañía de seguros explica la razón de ello al titular de la póliza.

7.- Procesamiento oportuno de reclamaciones. - - De acuerdo con la póliza y regulación se especifica en el contrato el plazo de tiempo para responder a la reclamación.

- Se les informa de la aceptación o denegación de la reclamación dentro de un plazo razonable de tiempo después de la recepción de la notificación.

- La compañía de seguros se pone en contacto con cualquier otra empresa que participe en la operación y toma el tiempo razonable para resolver disputas de reclamaciones entre compañías tan pronto como sea posible.

- La compañía de seguros se esfuerza por resolver la reclamación lo antes posible e informa por escrito sobre las razones de cualquier retraso.

- Las compañías de seguros implementan y actualizan su propia base de datos estadísticos, de liquidación oportuna de reclamaciones, así como las tendencias de reclamos que se presenten.

8.- Quejas y solución de diferencias. - Quejas / Disputas:

- Cuando el asegurado / demandante / beneficiario presenta una queja, la empresa:

- Reconoce la recepción de la queja en un plazo razonable.

- Proporciona a los asegurados / reclamantes / beneficiarios explicaciones sobre cómo sus quejas y procedimientos a seguir.

- Proporciona información a los asegurados / reclamantes / beneficiarios sobre los procedimientos de solución de controversias.

- Procesa las quejas de manera rápida y justa.

- Mantiene a los asegurados regularmente informados de cómo se está procesando la reclamación.

- Proporciona una respuesta final por escrito dentro de un período de tiempo razonable.

9.- Supervisión de servicios relacionados con reclamaciones. -Las autoridades de supervisión de seguros pueden realizar exámenes sobre los servicios de gestión de siniestros, especialmente cuando se sospeche que hay problemas.

- Mantenimiento de información suficiente y apropiada sobre los expedientes de reclamaciones.
- El uso del tipo de formulario de reclamación apropiado para el tipo de seguro.
- Cualificación adecuada de los empleados del departamento de reclamaciones.
- Valoración de los pagos de siniestros según los procedimientos de la empresa.

10.- Prácticas de mercado. - Las autoridades públicas promueven la aplicación de un ejercicio de referencia sobre las reclamaciones.

Las condiciones de remuneración de los empleados de las compañías de seguros u otros servicios a cargo de la reclamación no incentivan el trato desventajoso de los asegurados / reclamantes / beneficiarios, en lo que respecta a la tramitación o el resultado de las reclamaciones.

La seguridad y confianza que las garantías de crédito a la exportación otorgan a los beneficiarios se puede mostrar en las estadísticas de reclamos y recuperaciones que se encuentran en el ANEXO XII donde podemos observar que durante los últimos años la cobertura de riesgo política tiene un porcentaje de reclamo mayor que la comercial lo que indica que las razón de incumpliendo es mal alta por causas políticas o del país al que pertenece el comprador/importador que por causas de insolvencia del pago del mismo que corresponde a las razón de incumplimiento de tipo comercial.

Esta presentación grafica también nos muestra los países que realizan los reclamos, grafica denominada Medium Long Term Claims Paid (reclamos de pago de mediano y largo plazo) 2015, Top 10 Countries (10 principales países) y los países que están dentro los más incumplidos y de los cuales se reclaman las garantías, que es la gráfica de MLT (Mediano y

largo plazo) Recoveries (recuperaciones) 2015: Top 10 Countries en donde Egipto, Indonesia, Argentina e Iraq, tiene un importe relevante.

Desempeño y Retos de las Agencias de Crédito a la Exportación en el Comercio Internacional

III.1 El mundo de organizaciones internacionales y regulaciones que controlan el comercio exterior.

Cuando hablamos de Comercio Exterior, todos lo relacionamos con operaciones de compras y ventas de mercancías entre países, relaciones entre exportadores e importadores, movimientos de productos que cruzan fronteras, logísticas de transporte para su envío y tal vez llegamos a relacionarlo con algún tratado de libre comercio, que en esta década esta tan de moda, pero nunca imaginamos que el comercio exterior involucra un mundo lleno de entidades reguladoras, tratados, instituciones financieras, convenios y organismos internacionales con distintos fines y que cuya misión, objetivo y propósito es buscar las mejores prácticas para beneficiar, incrementar, desarrollar, regular e impulsar el negocio relacionado con el comercio exterior a nivel mundial.

Por lo anterior es importante explicar que es la Arquitectura Global de Comercio e Inversión por sus siglas en ingles Global Trade and Investment Architecture (GTIA), que juega un papel fundamental en la configuración de la organización y estructura del Comercio Internacional, así como en la cadena de valor desde la producción, distribución y el consumo.

GTIA realiza funciones que se clasifican en un rango de gobierno, para facilitar la negociación de nuevas normas; para establecer la base de liquidación por disputas en el comercio internacional y participa en la creación de regulaciones, así como dar seguimiento al cumplimiento de los acuerdos, GTIA involucra a diferentes actores, desde Organizaciones Regionales, Gobiernos Nacionales, expertos y terceras partes interesadas. Dada la gran expansión de organismos internacionales se demanda de intervención de GTIA que se centra en las siguientes funciones:

- Supervisión estratégica y diálogo sobre políticas de comercio exterior.
- Negociación y elaboración de normas.
- Cooperación en materia de regulación.

- Solución de Controversias.
- Administración de tratados, transparencia y seguimiento.
- Valoración y evaluación.
- Ayuda para el comercio y construcción de capacidad.
- Medición y análisis del comercio y la inversión.
- Atención y Asesoría a los participantes interesados.

¿Quiénes la integran? la GTIA es un creciente sistema complejo, un ecosistema multidimensional como podría definirse, y se muestra en el ANEXO XIII mapa bidimensional que integra la diversidad de actores, instituciones y los distintos niveles de subsidiariedad entre los que operan tanto de forma, multilateral, regional, bilateral, plurilateral y nacional. Es interesante comentar que esta foto no captura ni la historia, ni la trayectoria y el dinamismo poderoso que tiene un sistema como este que ha evolucionado vertiginosamente durante los últimos 30 años.

El propósito de GTIA debe de ser entendido como una Constelación de organizaciones intergubernamentales, gubernamentales y de instrumentos de socios que establece el campo de juego para el comercio y la inversión mundiales que selecciona las Reglas y "reglas por defecto" del mercado global.

En el mismo ANEXO XIII se ilustra el núcleo "interno" de la GTIA formada por una serie de círculos concéntricos que se mueven entre leyes vinculantes, Organizaciones y Acuerdos Internacionales, Soft Law Internacional e iniciativas público-privadas, así como prácticas que se centran en el comercio y la inversión. Para subrayar el creciente alcance y la complejidad de esta presentación en círculo concéntrico explicaremos que representa una matriz de los componentes más amplios de la GTIA - como los tratados ambientales internacionales con disposiciones sobre comercio e inversión, así como Organizaciones regionales que prestan servicios sobre comercio e inversión, Acuerdos y Compromisos sobre las declaraciones que se emiten durante la agenda internacional sobre comercio e inversión en distintos foros.

GTIA reconoce que se tienen diferentes perspectivas de los participantes si pertenecen al “interior” o “exterior” del círculo. El punto clave es que el núcleo de comercio e inversión base de la Arquitectura es el mercado y las fuerzas políticas que reflejan y forman las numerosas intersecciones con las tendencias mundiales, de gobierno, las finanzas y el apoyo al desarrollo, así como el medio ambiente, la seguridad alimentaria y de salud, entre otros.

Una forma de ilustrar las funciones prácticas de GTIA dentro de este gran ecosistema como se ha ejemplificado es revisar el ANEXO XIV que nos expone las funciones que desempeña de manera práctica y para lo que está diseñada como lo mencionamos anteriormente.

Este anexo muestra un ejemplo resumido de la diversidad de Actores, Instituciones Públicas y Privadas, procesos que envuelven cada función, así como los diversos niveles de subsidiariedad en los que operan.

Podemos observar que algunos participantes, representan un peso relativo o un grado de influencia dentro de la GTIA, mayor o menor que otros sin embargo GTIA no desatiende o atiende por esta razón ya que cualquier requerimiento puede ser muy importante en el futuro.

GTIA, tiene una prioridad se concentra en dos grandes iniciativas políticas significativas, el G20 como la forma más importante de gobierno dentro de la económica mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible 2030 que establece los objetivos de la comunidad internacional de forma global para los próximos 15 años.

El esquema presentado en el que convive a nivel mundial el comercio exterior como podemos observar realmente se muestra como un Ecosistema, en el que las Agencias de Crédito a la Exportación forman parte de este mundo al amparo de lo que se define como un acuerdo de Soft Law Internacional o el “Acuerdo de Caballeros” que rige las reglas de Consenso de las Agencias de Crédito a la Exportación dentro del marco de la OCDE.

III.2 Principales ECAs, su operativa y elementos básicos de operación.

No obstante que las Agencias de Crédito a la Exportación mantienen un lineamiento que les regula con respecto a su operación y función por la actividad que deben desempeñar al ser organismos aseguradores internacionales y que su objetivo de fomentar el desarrollo del

comercio exterior para sus exportadores es uno de los fundamentos esenciales de su existencia, cada organismo en sí mismo mantiene sus particularidades que le imprime un sello y personalidad individual a cada una, ya sea en su proceso de instrumentación, en el mercado al que se enfoca, las características de su estructura y en el tipo de apoyo que proporciona, considerando en algunos casos inclusive la fijación de tasa de interés que algunas ECA's ofrecen como elemento adicional al otorgamiento de la Garantía.

Los cuadros que se incluyen a continuación muestran en detalle las generalidades que integran como ejemplos algunas de los principales programas que ofrecen las Agencias de Crédito a la Exportación, sus características generales basadas en las Reglas de Consenso destinadas principalmente apoyar operaciones de países emergentes año con año, con su calidad del riesgo en algunos niveles de AAA que las agencias calificadoras internacionales les otorgan.

Ilustración 3



Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 4

Sistema de Crédito a la Exportación Alemán: Hermes y KfW/AKA

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG ("Hermes") es la agencia oficial alemana de crédito para la exportación, proporciona pólizas de garantía a préstamos comerciales para financiar las exportaciones alemanas permitidas. CIRR es proporcionado por KfW o AKA.

Forma de apoyo de la agencia oficial

- Hermes ofrece pólizas de garantía para préstamos bancarios utilizados para contratos de exportación alemanes.
- El brazo gubernamental de KfW, actúa en nombre del gobierno alemán para administrar los fondos de interés subvencionados por debajo de la tasa de referencia de interés comercial ("CIRR") para el esquema crédito a la exportación alemana. La CIRR se puede acceder de dos maneras:
 - Via sea a través del KfW actuando como prestamista oficial en el préstamo de Hermes para la porción relativa a la CIRR, o
 - Via Ausfuhrkreditgesellschaft mbH (AKA) actuando como prestamista oficial para la porción relativa al CIRR.
- El proceso y las cantidades disponibles para CIRR son idénticas con AKA y KfW. Actualmente la cantidad máxima disponible para CIRR del régimen alemán se limita a la menor entre el 50% del contrato de exportación u 85 millones de euros.

Monto de la línea de crédito

- Sujeto a aprobación de Hermes, el monto de la línea de crédito se establece para financiar (i) hasta un 85% del valor del contrato de exportación alemana (ii) hasta el 50% de valor del contrato de las exportaciones alemanas en costos locales, (iii) la Prima de Hermes y (iv) los intereses durante la construcción. Las exportaciones permitidas generalmente pueden incluir equipo ya entregado antes de la firma del acuerdo de préstamo para el período hasta la fecha en la cual se presentó la solicitud de Hermes, así como equipo para ser entregado en el transcurso de un período de disponibilidad para el préstamo.

Cobertura de riesgo

- Hermes suele proporcionar una 95% de cobertura integral sobre la cantidad de la línea de crédito.

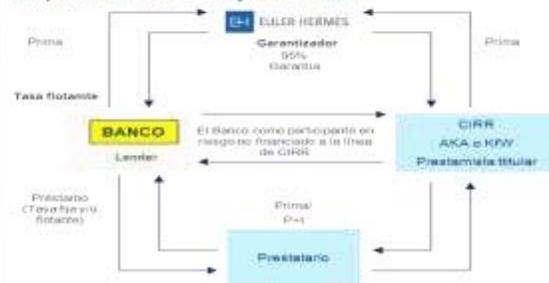
Amortización

- Por el consenso de las OECD, el período máximo de amortización es de 10 años (sobre una base lineal).

Costo del Préstamo

- El prestamista cobrará honorarios por adelantado, interés y "costo de compromiso" sobre la base de dividir el riesgo tomado de 95% al gobierno alemán y 5% al prestatario. El prestatario puede elegir ya sea en una tasa de interés flotante basada en LIBOR o utilizar el esquema de tasa de interés CIRR o una combinación de ambas.
- Hermes cobrará una prima de seguro determinada en base a la evaluación del riesgo de crédito del prestatario, clasificación del país, horizonte de la línea de crédito y paquete de garantías. El plazo del pago de prima es por adelantado.

Esquema de Estructura y Funciones



Fuente. - (International Chamber of Commerce México, 2014)

Ilustración 5

Sistema de Crédito a la Exportación Español: CESCE & ICO

CESCE es la agencia oficial española de crédito a la exportación, ésta proporciona las pólizas de seguros para créditos comerciales. ICO proporciona la tasa española CIRR.

Forma de apoyo de la agencia oficial

- Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), actúa en nombre del estado español, y proporciona las pólizas de seguros para préstamos bancarios utilizados para financiar contratos de exportación española.
- Instituto de Crédito Oficial (ICO) puede proporcionar una tasa de interés fija llamada la tasa de referencia de interés comercial ("CIRR"). Bajo acuerdos de make-up de interés ("IMU"), los bancos prestan a los prestatarios extranjeros en CIRR y reciben una reembolso de ICO.

Monto de la línea de crédito

- Sujeto a aprobación de CESCE, la línea de crédito a financiar se establece: (i) hasta en 85% del valor del contrato de exportación española, (ii) hasta el 30% del valor del contrato de exportación española en costos locales, (iii) hasta 85-100% de la prima de seguro de CESCE y (iv) hasta 85-100% de interés durante la construcción.

Cobertura de riesgo

- CESCE puede proporcionar una cobertura de riesgo político de hasta 99% y hasta 94-99% de cobertura comercial de la línea para créditos de comprador.

Amortización

- Por el consenso de las OECD, el período máximo de amortización es de 10 años (sobre una base lineal).

Costo del préstamo

- El (los) prestamista (s) cobrará honorarios por adelantado, interés y "costo de compromiso" en una mezcla sobre el riesgo "Gobierno español / prestatario" (según corresponda). El prestatario puede elegir ya sea una tasa de interés flotante basada en LIBOR o utilizar el esquema de tasa de interés CIRR.
- CESCE cobrará una prima de seguro determinada en base a la evaluación del riesgo de crédito del prestatario, clasificación del país, horizonte de la línea de crédito y paquete de seguridad. El plazo de pago de prima es normalmente por adelantado, aunque pueden hacerse arreglos alternativos con CESCE dependiendo cada caso.

Esquema de estructura y funciones



Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 18

Sistema de Crédito a la Exportación Italiano: SACE SpA y Simest

SACE y Simest son las agencias italianas oficiales de crédito a la exportación, siendo SACE el proveedor de pólizas de seguro para préstamos comerciales y Simest como el proveedor de la tasa CIRR italiana.

Forma de apoyo de la agencia oficial

- SACE es una sociedad anónima (S.p.A.), propiedad del Ministerio Italiano de Finanzas y Economía, que ofrece pólizas de seguros para préstamos bancarios para financiar contratos italianos de exportación
- SACE ofrece también un "Programa Nacional de Interés" bajo el cual se puede apoyar el financiamiento a proyectos de importancia estratégica para Italia o para las empresas italianas
- Otra agencia del gobierno italiano, Società Italiana per le Imprese all'Estero ("Simest"), puede proporcionar una tasa de interés fija llamada la tasa de referencia de interés comercial ("CIRR"). Bajo acuerdos de make-up de interés ("IMU"), los bancos prestan a los prestatarios extranjeros en CIRR y reciben un reembolso acordado de Simest

Monto de la línea de crédito

- Sujeto a aprobación de SACE, el monto de la línea de crédito se establece para financiar: (i) hasta 85% del valor del contrato de exportación italiana, (ii) hasta un 30% del valor del contrato de exportación italiana en costos locales, (iii) la prima del seguro SACE y (iv) los intereses durante la construcción. Las exportaciones permitidas generalmente pueden incluir equipo ya entregado por un periodo de 6 a 9 meses antes de la firma del contrato de préstamo, así como equipos que se entregarán en el transcurso de un periodo de disponibilidad para el préstamo

Cobertura de riesgo

- SACE normalmente proporciona hasta a 95% de cobertura integral sobre la línea de crédito para Créditos de Comprador. Bajo el Programa Nacional De Interés, el nivel de cobertura normalmente oscila entre 50-80%

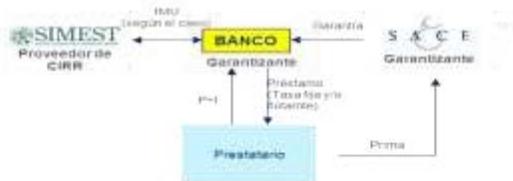
Amortización

- Por el consenso de las OECD, el periodo máximo de amortización es de 10 años (sobre una base lineal)

Costo del préstamo

- El (los) prestamista (s) cobrará honorarios por adelantado, interés y "costo de compromiso" en una mezcla sobre el riesgo "Gobierno Italiano/prestatario" (según corresponda). El prestatario puede elegir ya sea en una tasa de interés flotante basada en LIBOR o utilizar el esquema de tasa de interés CIRR
- SACE cobrará una prima de seguro determinada en base a la evaluación del riesgo de crédito del prestatario, clasificación del país, plazo de la línea de crédito y paquete de garantías. El plazo de pago de prima es normalmente por adelantado, aunque pueden hacerse arreglos alternativos con SACE dependiendo cada caso

Esquema de estructura y funciones



Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 6

Sistema de Crédito de Exportación Japonesa: JBIC & NEXI

Japón tiene dos organismos de crédito a la exportación: el Japan Bank for International Cooperation ("JBIC") y Nippon Export and Investment Insurance ("NEXI"). JBIC es supervisado por el Ministerio de Finanzas y NEXI está reasegurado por el Ministerio de Economía, Comercio e Industria.

Japan Bank for International Cooperation (JBIC)

- El 1ro de octubre de 2008, JBIC fue reestructurada para convertirse en una parte de la Corporación de finanzas de Japón. Como un "ala internacional" de JFC, JBIC mantendrá su nombre para llevar a cabo operaciones financieras internacionales para mantener su credibilidad internacional
- El nuevo JBIC realizará las siguientes tres funciones con el fin de contribuir al desarrollo sano de la economía internacional, incluido Japón
 - Promover el desarrollo de los recursos naturales que son estratégicamente importantes
 - Apoyar los esfuerzos de las industrias japonesas para desarrollar operaciones de negocios internacionales
 - Responder a cualquier «desperfecto» financiero en la economía internacional

Productos Clave

- Créditos de Exportación
- Créditos de Importación
- Préstamos de Inversión extranjera
- Créditos "Untied"
- Garantías
- Recursos naturales y de energía
- Financiamiento Directo

Estructura de Crédito de Comprador JBIC/NEXI



Nippon Export and Investment Insurance (NEXI)

- NEXI se constituye 1ro de abril de 2004 como "Instituto Administrativo Independiente" para administrar el "Sistema de Seguro de Inversión y Comercio"
- El gobierno japonés reasegura el comercio e inversiones emprendidas por NEXI para complementar la credibilidad crediticia de la organización
- Antes del establecimiento de NEXI, el Ministerio de economía, comercio e industria (METI) era el responsable de estas actividades.

Productos Clave

- Seguro de Crédito de Comprador
- Seguro de "Untied Loan"
- Seguro "Asian Bond"
- Seguro de Inversión y préstamo para recursos naturales y energía

Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 7

Sistema de Crédito a la Exportación Francés: COFACE & Natixis

Es la agencia oficial francesa de crédito a la exportación, proporcionando las pólizas de seguro para créditos comerciales. Natixis a través de su brazo público proporciona la tasa CIRR en Francia. COFACE proporciona "tied financing".

Forma de apoyo de la agencia oficial

- Compagnie Française Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE), actúa en nombre del estado francés, y ofrece pólizas de seguros para préstamos bancarios utilizados para financiar contratos de exportación francesa.
- Tasa de referencia de interés comercial ("CIRR"). Bajo acuerdos de make up de interés ("TMU"), los bancos facilitan a los prestatarios extranjeros en CIRR y reciben una remuneración acordada del brazo público de Natixis.

Cobertura de riesgo

- COFACE normalmente proporciona hasta a 95% de cobertura integral de la línea de crédito del préstamo para créditos de comprador.
- Por el consenso de la OECD, el período máximo de amortización es de 10 años (sobre la base lineal).

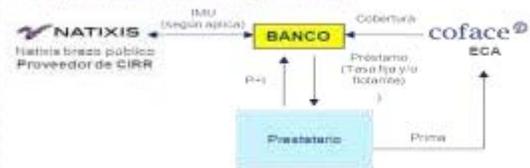
Monto de la línea de crédito

- Sujeto a aprobación de COFACE, la línea de crédito financia: (i) hasta un 85% del valor del contrato de exportación francesa, (ii) hasta el 30% del valor del contrato de exportación francesa en costos locales, (iii) hasta el 100% de la prima de seguro de COFACE y (iv) los intereses durante la construcción.

Costo del préstamo

- El (los) prestamista (s) cobrará honorarios por adelantado, interés y "costo de compromiso" en una mezcla sobre el riesgo Gobierno francés/ prestatario (según corresponda). El prestatario puede elegir ya sea en una tasa de interés flotante basada en una plataforma o utilizar el esquema de tasa de interés CIRR.
- COFACE cobrará una prima de seguro determinada en base a la evaluación del riesgo de crédito del prestatario, clasificación del país, plazo de la línea de crédito y paquete de garantías. El plazo de pago de prima es normalmente por adelantado, aunque pueden hacerse arreglos alternativos con COFACE dependiendo cada caso.

Esquema de estructura y funciones



Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 21

Sistema de Crédito a la Exportación Coreana: K-Sure & KEXIM

KEXIM & K-Sure son las dos ECAs gubernamentales que operan en Corea y que extienden el apoyo oficial en forma de mejoras de crédito.

Korea Trade Insurance Corporation ("K-Sure") **ksure**

- K-sure proporciona mejoras crediticias a través de las pólizas de seguro extendidas a Instituciones de crédito.
- K-sure proporciona compatibilidad para la financiación de las exportaciones coreanas bajo su "tied program" basado en un contrato comercial con una compañía coreana relacionada con la exportación de sus mercancías. Los términos y condiciones están en concordancia con las directrices de la OCDE.
- Si el prestatario tiene un contrato de inversión de capital coreana o un contrato de compra en firme con un importador coreano, la financiación se puede ser apoyada por K-Sure bajo su programa "untied". En tanto los términos y condiciones no tiene que estar en consonancia con las directrices de la OCDE, se puede lograr un apoyo flexible.
- El seguro K-sure cubre riesgos tanto políticos como comerciales asociados a un financiamiento. Bajo los términos de la póliza de seguro, K-Sure normalmente cubre 95% del capital y los intereses devengados (excluyendo intereses por defecto) para financiamientos apoyados bajo su programa "tied". Un ratio de cobertura de hasta el 100% puede ser considerado para financiamientos apoyados bajo el programa "untied".
- Bajo su programa "tied", K-Sure puede cubrir hasta el 85% del valor del contrato coreano además, sujeto a aprobación de K-Sure, hasta el 100% de la Prima de K-Sure y hasta 100% de los intereses devengados durante el período de disponibilidad.

El Banco de Exportación e Importación de Corea ("KEXIM") **Korea Eximbank**

- KEXIM proporciona apoyo para la financiación de las exportaciones coreanas bajo su programa "tied" basado en un contrato comercial con una compañía coreana relacionada con la exportación de mercancías. Los términos y condiciones estarán en concordancia con las directrices de la OCDE.
- Si el prestatario tiene un contrato de inversión de capital coreana o un contrato de re-compra en firme con un importador coreano, la financiación puede ser apoyada por K-Sure bajo su programa "untied". En tanto los términos y condiciones no tiene que estar en consonancia con las directrices de la OCDE, se puede lograr un apoyo flexible.
- El seguro K-sure cubre riesgos tanto políticos como comerciales asociados a un financiamiento. Bajo los términos de la póliza de seguro, K-Sure normalmente cubre 95% del capital y los intereses devengados (excluyendo intereses por defecto) para financiamientos apoyados bajo su programa "tied". Un ratio de cobertura de hasta el 100% puede ser considerado para financiamientos apoyados bajo el programa "untied".

Esquema de estructura y funciones

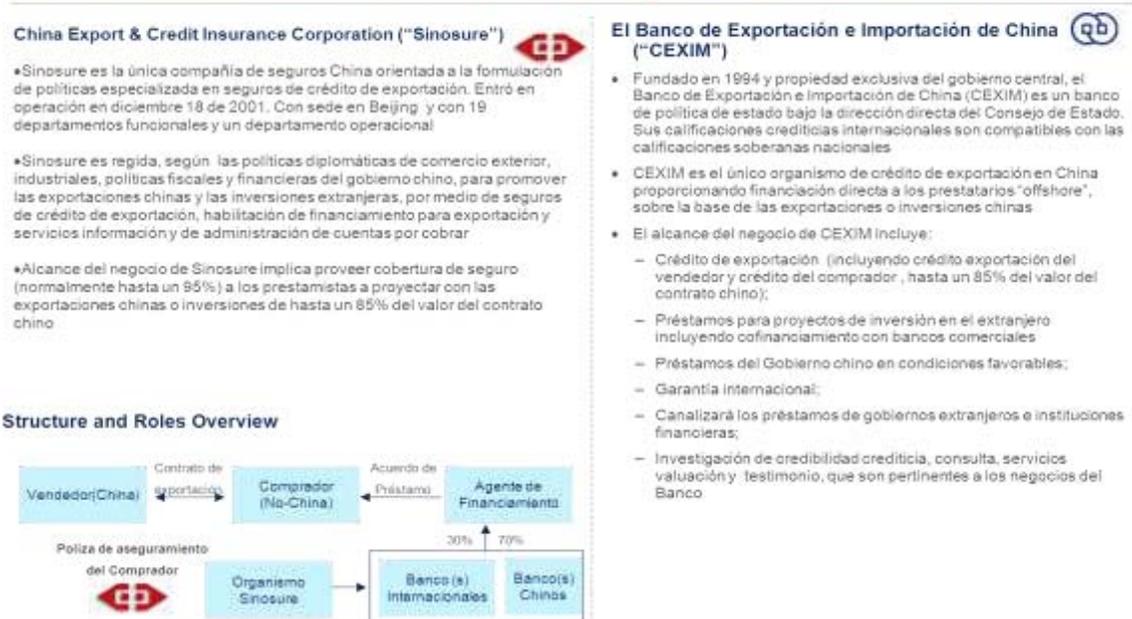


Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

Ilustración 22

Sistema de Crédito a la Exportación de China: Sinosure & CEXIM

Sinosure y CEXIM son los agencias de crédito a la exportación que apoyan las exportaciones chinas.



Fuente. - International Chamber of Commerce México, 2014

III.3 Bancomext su función como Agencia de Crédito a la Exportación en México.

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext), fundado en 1937 con el objetivo de contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, a través del financiamiento al comercio exterior mexicano.

Su principal función la desempeña mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o a través de la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, con la finalidad de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

El 1º. de enero de 1994 a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se presenta un cambio ambicioso en la apertura económica para México que consolido su liberalización al comercio exterior iniciada en la época de los años 80.

El TLCAN surge en el momento en que la globalización o la regionalización, apoyan la generaron de cadena de valor globales, cuya participación estaba centrada en procesar bienes que se exportaban a otros países, para mejorar los costos de producción y distribución. La

mano de obra abundante, calificada y de bajo costo dio a México la fortaleza con el país vecino del norte para mostrar una competitividad internacional.

Un momento en que el sector financiero en México se convirtió en la fuerza para aumentar la productividad, siendo la disponibilidad de crédito un factor determinante en ese momento, y no obstante los esfuerzos realizados por el sistema financiero México, el sector privado aumento del 17% del PIB en 1990 al 28% del PIB en 2015, lo cual sigue siendo insuficiente.

Bancomext a partir de la presente administración realiza un cambio de política y se centra en el financiamiento a empresas privadas que participan en el comercio exterior y otras actividades de generación de divisas.

Para 2014 el 85% de su cartera de préstamos observa vencimientos mayores a un año, lo que muestra una dinámica de crecimiento positivo, Bancomext inclusive alude su éxito a una oferta de crédito adaptada a las necesidades de Exportadores mexicanos, que a diferencia de la Banca Comercial lo adjudica como destino del crédito a dar mayor impacto en la inversión bruta de capital trabajo a través de la garantía Bancomext, en el mediano plazo los prestamos Bancomext a tasa de interés de 6.6 % inferior a la proporcionada por los bancos privados, hace que Bancomext contribuya al crecimiento de la producción de exportación.

En particular, el crecimiento de la producción de exportación, tanto directamente como a través de bancos privados es aún un área de oportunidad, donde varios nichos de mercado han sido atendidos por pequeños y medianos bancos en los que incluso Bancomext dirige sus recursos para hacer frente. Sus esfuerzos son insuficientes considerando el ritmo de crecimiento de la economía y el comercio. Además de considerar que el apoyo financiero de Bancomext debe ser un apoyo temporal para cualquier empresa, mientras que los bancos privados ejercen su papel principal de financiar de forma suficiencia y oportuna, liberando a Bancomext para que pueda dirigir sus recursos a desarrollar otros sectores de exportación potenciales de generación de divisas en distintos ámbitos económicos.

En el artículo incluido en el Anuario 2015 de la Unión de Berna presentado por Luis Humberto Villalpando Venegas, vicepresidente de análisis económico de Bancomext titulada “Nafta and The Financing of Exports: the case of Bancomext”.

Nos permite conocer las directrices que el Banco de Comercio Exterior delinea para México, si bien Bancomext es miembro de la Unión de Berna desde 1937 en su política de apoyo en sus últimos años respecto del objetivo de figurar como Agencias de Crédito a la Exportación, se centra únicamente en la función del desarrollo de actividades de corto plazo, a poco más de un año, otorgando garantías de forma interna a la banca comercial nacional con la finalidad de impulsar empresas dentro del segmentos de "Pequeñas y Medianas Empresas" o en desarrollar la asesoría y apoyo para que las empresas exportadoras puedan conocer los procesos de exportación o intereses comerciales de otros países sobre productos mexicanos y es en este escenario que la primer pregunta que podríamos realizarnos es si realmente Bancomext, realmente desarrolla funciones en el segmento de Crédito a la Exportación apoyando en el otorgamiento de garantías o seguros de largo plazo, que permitan a las empresas exportadoras mexicanas ofrecer una oferta comercial, a importadores o compradores en el extranjero con el apoyo de una oferta financiera con respaldo de un ente público o de gobierno que garantice al intermediario financiero, banco que otorga el financiamiento con la cobertura de riesgo sobre el importador en el extranjero.

Esta oferta de valor que los países desarrollados ofrecen a sus exportadores a través del crédito a la exportación no se ofrece en algún programa que Bancomext dentro del segmento de mediano o largo plazo para el sector de exportadores en México.

Ahora bien, en entrevista realizada en octubre de 2016 a Alejandro Díaz de León CEO por la revista Euromoney sobre la "agencia mexicana de créditos a la exportación" Bancomext Alejandro Díaz menciona que desde noviembre del 2015 que da inicio su mandato su intención y objetivo ha sido promover El comercio y la inversión en México y como el afirma. "Somos un banco de exportación-importación como cualquier otro, pero en contraste con los países más desarrollados, nosotros estamos involucrados en apoyar operaciones de empresas mexicanas que venden Bienes y Servicios en lugar de promover Inversiones y adquisiciones a través Garantías " (Services, 2016).

Importante mencionar que la labor de Bancomext en estos dos últimos años ha sido fijar su enfoque a diversificar las opciones para los exportadores, ya que el 80% de ellas han estados concentradas en nuestro país vecino de los Estados Unidos, por lo que se han realizado

convenios con Bancos del Oriente Medio, para abrir puertas y desarrollar nuevas oportunidades en otras geografías.

Así como acuerdos bilaterales con Banco de Qatar, Banco de Doha, Banco Nacional de Kuwait y el Banco Emirates Development Bank principalmente para productos de exportación que incluyen automóviles, partes de vehículos, electrónica, petróleo y productos derivados del petróleo, Plata, percederos y productos farmacéuticos. Las exportaciones de Qatar a México incluyen gas Hidrocarburos, aluminio bruto, fertilizantes y Productos químicos y otros productos petrolíferos.

Bancomext ha realizado esfuerzos para desarrollar políticas y directrices que favorezcan a los exportadores nacionales y reconoce que el crecimiento en la industria manufacturera que corresponde aproximadamente al 90% de su negocio, se fija principalmente en los sectores tanto automotriz, eléctrico industrial y aeroespacial que han cambiado vertiginosamente sus complejos procesos de fabricación, y reconoce que el éxito del crecimiento de esta inversión productiva ha sido la ayuda y apoyo de las operaciones soportadas por Agencias de Crédito a la Exportación que los compradores Mexicanos han recibido de países como Alemania, Italia, España etc.

Así mismo durante los últimos años Bancomext ha buscado ser un jugador clave en el sector de estructuras Project Finance, sin embargo, en los últimos años ha sido un sector que ha incrementado su riesgo debido al aumento de las regulaciones, lo que ha dado espacio a un nicho de bancos de desarrollo y el apoyo de las ECAs en este segmento.

Ante estas dos declaraciones de altos ejecutivos de Bancomext; tal vez valdría la oportunidad el replantear si Bancomext no debería ser una entidad de promoción activa y el agente catalizador para promover en la Banca Comercial un conocimiento más amplio sobre la función de soporte y mitigación de riesgo que las ECAs ofrecen, importante considerar que sin el apoyo de estos esquemas de cobertura que han otorgado los organismos aseguradores ECAs en las empresas manufactureras que representan un 90 % del negocio de Bancomext no lo serian actualmente.

Una alternativa más podría ser el incentivar a nivel gubernamental, iniciativas que promuevan el acceso a líneas de fondeo especial que incentiven en términos de precio el desarrollo de estos esquemas con cobertura que ofrecen las Agencias de Crédito a la Exportación, que permitan ser un diferenciador más en el mercado del comercio exterior para nuestros exportadores en México.

En su informe de cierre anual 2015 Bancomext reporta la siguiente información respecto a la gestión realizada con organismos aseguradores que operan bajo la figura de Agencias de Crédito a la Exportación.

.....de las funciones como Agencia de Crédito a la Exportación del Gobierno Mexicano (ECA), se negociaron líneas de crédito y se promovió el uso de recursos de largo plazo de la banca de desarrollo extranjera para financiar programas de crédito y se gestionaron seguros y garantías (ECA's).....En busca del reposicionamiento de BANCOMEXT en los mercados internacionales y con objeto de financiar y/o garantizar proyectos de interés entre las partes, se han suscrito acuerdos con entidades en Japón (JBIC), Alemania (KfW), España (ICO) y Francia (Société Générale). Además, BANCOMEXT participa en el Acuerdo de Cooperación Financiera México-Canadá y en el Acuerdo de cooperación Financiera Alianza del Pacífico. Se suscribió un acuerdo de cooperación técnica con Italia (SACE) y convenios de colaboración con China (Export Import Bank of China y CDB), Portugal (AICEP) y Francia (Promecap/PSD Aero). BANCOMEXT ha firmado memorándums de Entendimiento de Crédito a la Exportación con ECA's de Reino Unido (ECGD), Corea (KExim), Suecia (EKN), Indonesia (Indonesia Eximbank), Dinamarca (EKF), Israel (Ashr'a), Turquía (Türk Eximbank), Italia (SACE), Canadá (EDC), Francia (Coface), Portugal (COSEC), España (ICO), China (Sinosure), Finlandia (Finnvera, plc) y República Checa (Export Guarantee and Insurance Corporation). (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2015,95)

Bancomext reporta operaciones otorgadas bajo el esquema de garantía de Crédito Comprador, a las instituciones financieras en el extranjero para cubrir el riesgo de no pago, sobre los financiamientos que otorguen a sus clientes importadores de bienes y servicios mexicanos. Al cierre de diciembre 2015 un saldo por solo 59 Millones de pesos. (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2015,89).

Tal vez ante tantos acuerdos anunciados en el 2015 valdría la pena recordar la presentación llevada a cabo por Enrique de la Madrid, director del banco, el 14 de Julio 2013 donde afirma “... la idea de fusionar a Bancomext con Nafin quedó atrás. Ahora, la entidad emulará al banco coreano de desarrollo Eximbank e impulsará las exportaciones mexicanas a nuevos mercados.

El mandato de esta administración es acabar con la idea de fusionar a Nafinsa con Bancomext, así que el Banco Nacional de Comercio Exterior está de regreso y con el objetivo de hacer las veces de un Eximbank mexicano, aseveró su director general, Enrique de la Madrid Cordero.....De ahí, subrayó que la instrucción clara de la Secretaría de Hacienda es: una banca de desarrollo mucho más dinámica, más competitiva.....En este panorama, dijo, Bancomext juega un papel importante al ser México es uno de los países más abiertos a la economía mundial.....La opinión de este gobierno, abunda el funcionario, es que México necesita un Eximbank mexicano, un banco especializado en promover las exportaciones, financiar las importaciones, en general el comercio internacional y todo lo que ahí está ligado....En su opinión no hay una regla en el mundo de cuál es el modelo que una institución de fomento deba seguir, pero para Bancomext hay cinco puntos fundamentales: uno, seguir financiando las exportaciones, pero también diversificando los lugares a donde se exporta, ya que hoy en día el 80% de las exportaciones van a dar a Estados Unidos” (Banco Nacional de Comercio Exterior,2013).

Así que Bancomext como un Eximbank mexicano buscará también que las exportaciones no sólo crezcan sino que también se diversifiquen por regiones, que se pueda ir más a Latinoamérica, a Asia, acompañando de una política comercial.

Sin embargo, a la fecha podemos observar que el objetivo es claro, México requiere un Bancomext que brinde las ventajas de una Agencia de Crédito a la Exportación a los exportadores mexicanos como una necesidad urgente e inminente, que a la fecha Bancomext no asume claramente como función, tan necesaria en estos tiempos que se requiere fomentar las exportaciones en nuestro país.

Existen una serie de cuestionamientos que requieren atención ya que aunque la iniciativa de Bancomext de querer operar como una ECA existe, valdría la pena analizar si Bancomext

cuanta con la forma, el fondo y conoce realmente el modus operandi que debería tener al establecerse como una ECA, ya que si bien es una Institución Financiera especializada y con objetivo o mandato definido de fomentar la exportación de nuestro país debe considerar el impacto financiero que esto representa al tomar la posición de garante sobre el riesgo del importador en otro país, ser capaz de mantenerse con un esquema de administración y órgano de decisión independiente y especializado y sobre todo contar con el capital suficiente y amplio para ser capaz de cumplir con los objetivos definidos en lineamientos de Reglas de Consenso aplicables a los países que otorgan Créditos a la Exportación.

III.4 Eximbank y su participación en México en los últimos 15 años como Agencia de Crédito a la Exportación.

El Ex-Im Bank es la agencia oficial de crédito a la exportación de los Estados Unidos y de la cual ya hemos presentado sus características generales, como una de las principales ECA's.

Respecto a la relación que México y el Export Import Bank (Eximbank) han desarrollado como socios comerciales podemos decir que data desde 1940. La colindancia fronteriza y el desarrollo comercial establecido durante más de medio siglo ha colocado a México como uno de los clientes más relevantes del Export Import Bank por la amplia gama de productos y servicios estadounidenses, que varían desde turbinas eólicas, aeronaves, productos de consumo para pequeños negocios, hasta equipo de infraestructura para soporte a la exploración de gas y petróleo. Como podemos revisar en el ANEXO XV, en donde es evidente que el Eximbank, ha apoyado continuamente la exportación de equipos para gas y petróleo provenientes de cientos de compañías estadounidenses para Petróleos Mexicanos como lo muestra la estadística del anexo por más de 10 años, ha renovado su proyecto de impulso a las pequeñas empresas con un apoyo de 300 millones de dólares para que PEMEX pueda adquirir bienes y servicios de compañías estadounidenses. El Eximbank, ha promovido una sólida colaboración entre PEMEX y compañías de petróleo y gas estadounidenses, que ha aumentado la tecnología y la eficiencia usada en perforaciones y producción operadas por PEMEX – incluyendo acceso a tecnologías de 3D para procesos e imágenes sísmicas, interpretación y modelaje, y caracterización de las reservas para predecir perforaciones y áreas de producción adecuadas.

En el año fiscal 2010, el Ex-Im Bank aprobó un crédito directo por 80 millones de dólares para apoyar la exportación de Clipper Windpower Incorporated, una compañía de 700 empleados en, California. El proyecto se destinó a la construcción de una zona de producción de energía eólica en el área de La Ventosa-La Mata en Oaxaca, y fue la primera venta de Clipper fuera de los Estados Unidos, a gran escala de tecnología eólica en Latinoamérica.

Un hito importante que cabe mencionar es la firma de la carta de entendimiento el 25 de febrero de 2010, Con la participación del Banco Nacional de Desarrollo de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) para apoyar proyectos de infraestructura recomendados por el gobierno de México a través del Programa Nacional de Infraestructura (PNI). En ese año México contemplaba en el Programa Nacional de Infraestructura para mejora y expansión de su infraestructura en transporte, energía. El programa incluía más de 100 carreteras, aeropuertos, ferrocarriles, puertos marítimos y proyectos de telecomunicaciones, así como proyectos energéticos entre los que destacan el uso de energías renovables tales como la hidrológica, la eólica y el tratamiento de aguas residuales y en marzo del 2011, el Presidente del Eximbank Fred P. Hochberg firmo un memorándum de entendimiento durante una visita oficial, para fortalecer sectores Energéticos y Medioambientales.

III.5 Las ECA's en la actualidad sus retos para los nuevos mercados y requerimientos en un ámbito global.

En un mundo global como el que vivimos, el fenómeno de la globalización impulsa y cataliza la interacción entre importadores y exportadores y por ende las operaciones de comercio internacional.

Para continuar con la historia de éxito que las ECAs han desarrollado en los últimos 50 años, deben realizar una serie de ajustes y adaptaciones a este remasterizado dinamismo que presenta el comercio exterior, no solo desde un constante enfoque de redefinición de su propio apetito por el riesgo, sino en un entorno de riesgo que cambia rápidamente en muchos nichos de mercado que concierne a la ECA, así como a los cambios estructurales de la dinámica que siguen los productos de las Instituciones Financieras.

La Globalización de la producción conduce a una interacción mundial en donde se deben ofrecer contratos de venta a precios competitivos, inclusive en los cuales el exportador pueda

incluir bajo su contrato entregas de terceros países para un mismo proyecto, o para su filial extranjera. Este evento se ha dibujado en las últimas dos décadas en proyectos de gran infraestructura y bajo esquemas de Project Finance.

La situación no es nada sencilla pues se puede ejercer presión sobre los contenidos de integración de insumos de cada país, particularmente en países como Alemania, que sigue el modelo "hecho en Alemania" para medir la elegibilidad y otorgar los esquemas de crédito comprador al amparo de la ECA.

Este desarrollo ha desencadenado un aumento en la necesidad de buscar nuevos esquemas o modelos de negocios en donde la evolución ha dado lugar a un efecto de cooperación en la cual los acuerdos de coaseguros y reaseguros entre las Agencias de Crédito a la Exportación de diferentes países va en aumento, así mismo la aparición de nuevos organismos como son los seguros privados o Instituciones Multinacionales son cada vez más participativas en proyectos comunes.

Podemos mencionar como ejemplo, Euler Hermes, la compañía de crédito a la exportación alemana, a la fecha cuenta ya con acuerdos de cooperación con 37 países y ECA predominantemente miembros de la OCDE. Además, de los modelos de cooperación con otros Multinacionales y el mercado privado que Alemania también mantiene para determinados riesgos como pueden ser proyectos de energía, o de desarrollos sustentables destinados a la exportación.

Sin embargo, estos modelos deben aun ser ajustados a un marco jurídico que permita tener claridad y definir los alcances y responsabilidades que cada país u organismo debe tener.

Es por ello que las garantías soberanas de crédito a la exportación están mostrando su efecto positivo ya que permiten continuar llevando a cabo exportaciones adicionales y tener un impacto favorable en el desarrollo de las operaciones de comercio exterior. Este efecto también beneficia a la industria, ya que el Estado también mantiene los mercados a flote en tiempos difíciles con su cobertura, desempeñando su papel de apoyo en el desarrollo de nuevos mercados para la industria de la exportación.

En el futuro, las ECA tendrán que continuar adaptándose a muchos desafíos.

III.6 Análisis y Ranking 2016 de las Agencias de Crédito a la exportación a nivel mundial, principales participantes y Sectores.

La posición que ocupan las Agencias de Crédito a la Exportación, así como las Instituciones financieras Internacionales que otorgan apoyo y financiamiento a través de las coberturas recibidas por las ECAs, para la realización de Transacciones y Proyectos que involucran operaciones de comercio internacional, son evaluadas año con año, por organismos especializados que califican desde el número de operaciones realizadas en el periodo, el importe acumulado de millones de dólares financiados, la capacidad de cobertura, el nivel de gestión y administración y la posición que ocupan dentro de la estructura del crédito lo que permite tener como resultado el pertenecer y reflejar su nombre en las famosas, tablas de clasificación internacional denominadas en el ámbito del comercio exterior o Trade Finance por sus siglas en inglés como “Global League Tables”.

El tener una clasificación y ocupar uno de los primeros lugares de estas Global League Tables, significa para las Instituciones Financieras Internacionales además del prestigio e ingresos que estas operaciones puedan representar para sus resultados, claramente que son bancos especializados en la materia, que entienden las bondades y ventajas de los esquemas con cobertura ECAs, que cuentan con la capacidad administrativa, de gestión y análisis para la toma de decisiones y participar en proyectos de amplia envergadura e inclusive en algunos casos se convierten en Instituciones de nicho de mercado ya que su participación es tan alta que para continuar su dinámica de participación y apoyo al negocio de transacciones internacionales se convierten en distribuidores de operaciones lo que significa que es el banco que dé inicio evalúa, estructura y contrata legalmente la cobertura a la operación o el proyecto y posteriormente crea un mercado secundario donde Instituciones Financieras de menor tamaño están dispuestas a comprar o compartir parte de la operación con el banco originador o en otros casos puede utilizar la cartera generada por estas operaciones con cobertura de riesgo AAA para crear esquema de fondeo a través de la creación de fondos bursátiles y de esta forma generar capital fresco para nuevos proyectos Como podemos observar en las láminas a continuación se presentan los principales lugares en los Resultados 2016 de los Principales prestamistas de programas ECAs y los principales Instituciones Financieras participantes.

Ilustración 23. Principales Agencias de Crédito a la Exportación 2016

Ranking	Agencia de Crédito a la Exportación ECA	Total US\$ m	No. Operaciones	Participación de mercado %
1	<u>China Exim Bank</u>	25,643.97	58	6.69
2	<u>China Development Bank</u>	20,686.52	4	5.40
3	<u>United Arab Emirates government</u>	16,200.00	1	4.23
4	<u>Mitsubishi UFJ Financial Group</u>	12,198.17	93	3.18
5	<u>HSBC</u>	11,231.01	73	2.93
6	<u>Bank of China</u>	10,331.77	30	2.70
7	<u>Mizuho Financial Group</u>	9,955.23	67	2.60
8	<u>JBIC</u>	9,738.06	30	2.54
9	<u>Sumitomo Mitsui Financial Group</u>	9,692.65	83	2.53
10	<u>ING Group</u>	9,387.94	77	2.45

Fuente.- Trade Finance IJGlobal Services Euromoney, 2016

Ilustración 84. Principales Instituciones Financieras en ECAs 2016

Ranking	Institución Financiera	Total US\$ m	No. de operaciones	Participación de Mercado
1	Mitsubishi UFJ Financial Group	11,703.96	93	4.95
2	HSBC	11,231.01	73	4.75
3	Mizuho Financial Group	9,766.80	67	4.13
4	Sumitomo Mitsui Financial Group	9,692.65	83	4.10
5	ING Group	9,387.94	77	3.97
6	BNP Paribas	8,887.60	74	3.76
7	Citigroup	8,622.00	76	3.65
8	Credit Agricole	7,909.37	73	3.35
9	Standard Chartered	7,514.13	50	3.18
10	Societe Generale	7,159.05	64	3.03

Fuente. - Trade Finance IJGlobal Services Euromoney, 2016

El tener una visión actualizada de la posición que ocupan y la participación que muestran en cada uno de los sectores las Agencias de Crédito a la Exportación se encuentra en el Anexo Estadístico de Leagues Tables 2016 ANEXO XVI.

Conclusiones

EL objetivo que las Agencias de Crédito a la Exportación han desempeñado desde su creación hasta la actualidad, es favorecer el desarrollo de operaciones de comercio exterior a nivel internacional y fomentar el desarrollo de la industria de exportación del país que la otorga, de esta forma incentivar la actividad económica de su país y por ende una mayor cantidad de generación de empleos, sin embargo existen a la fecha algunos factores que merecen ser revisados y requieren realizar un ajuste para un mejor desempeño de su función.

Uno de los principales es el marco regulatorio o “Reglas de Consenso” al que se encuentran ceñidas todas las Agencias de Crédito a la Exportación, no obstante, los esfuerzos realizados en los últimos años de hacer ajustes a las reglas de consenso estas siguen siendo una limitante para que los esquemas de crédito comprador y algunos otros que incluyen cobertura de las ECAs sean accesibles a un mayor número de solicitantes como pueden ser:

- El porcentaje del origen de los equipos al tratarse de bienes que integran componentes de distintos países.

Este tipo de operaciones multi-origen requieren de una operación donde intervengan varias ECA´s y en muchas ocasiones no vuelven viable la operación por el grado de integración tan pulverizado que tiene el equipo o el proyecto, lo cual complica la participación de varias ECA,s en una sola operación.

- El tiempo que toma la obtención de la cobertura por una ECA.

Los procesos que la ECA desarrolla para realizar su proceso de elegibilidad, aprobación e instrumentación y contratación en muchos de los casos suelen prolongarse por factores que pueden ser documentarios, falta de conocimiento por parte de las instituciones participantes y del mismo importador o exportador al no completar ágilmente el proceso que requiere la ECA para su toma de decisión.

Ambas requieren de una mayor claridad y ajustes en las reglas de consenso para hacer a las ECA´s una opción más expedita y viables para un mayor número de solicitantes y cierre de operaciones.

Respecto de su preferencia y clasificación en el mercado, podemos decir que si bien existen Agencias de Crédito a la Exportación participadas por los gobiernos de sus países de origen y otras que operan bajo una estructura soportada por inversión privada; son las primeras de aquellos países que cuentan con niveles de Calificación de Riesgo en Rating sobre niveles “A” las que son clasificadas como ECA´s jugadores de primer nivel a su vez porque son las que más ofrecen sus programas a sus exportadores, las que tienen mayor aceptación en países principalmente emergentes o por Instituciones Financieras que reciben sus coberturas para otorgar financiamientos a las operaciones o proyectos de importación, lo que fortalece dentro de su misma actividad nuevamente su economía interna al generar operaciones de comercio exterior.

La falta de difusión, conocimiento de las opciones que ofrecen las ECAs, entre los posibles solicitantes o beneficiarios de la garantías, así como de su oferta de programas, estructuras, y beneficios que otorgan las Agencias de Crédito a la Exportación y sobre todo el valor que agregan al otorgar una cobertura para operaciones de países emergentes o determinado tipo de proyectos o solicitantes y en particular en el caso de México, no permiten considerar como primer instancia a las ECAs, como una alternativa que pueda convertir en viable la obtención de un apoyo financiero a través de las Instituciones Financieras, para llevar adelante la operación o el proyecto a través de la cobertura que las ECAs otorgan al mitigar el riesgo de pago.

Una ventana de oportunidad que las Instituciones Financieras que operan en México pueden desarrollar es impulsar la utilización de esquemas con cobertura ECA, ya sea a través de los bancos filiales de los Grupos Financieros que cuentan con ellos o a través de alianzas o convenios con bancos extranjeros, toda vez que el conocimiento que se tiene del mercado nacional, así como penetración y presencia que tienen los grandes grupos financieros en México, en determinado momento les permite detectar un mayor número de posibles oportunidades u operaciones, adicional al conocimiento que ya tienen del cliente en México

que generalmente es el importador que la misma Institución ya tiene, favorecería el cierre de más operaciones con beneficios como:

- Mejor calidad de riesgo en la cartera bancaria.
- Consumo mínimo de reservas de capital por obtener esta cobertura.
- Mayor apoyo a ciertos sectores de riesgo de la Economía.
- Incentivar la economía interna, que a su vez se traduce en generación de empleos y desarrollo económico.

Actualmente este nicho de mercado está en manos de grandes bancos internacionales que gustan de estas estructuras con cobertura ECA y que cuentan con el personal calificado para su instrumentación pero que por su capacidad de distribución, conocimiento de clientes nacionales e inclusive capacidad instalada en México que en ocasiones es nula, está limitada a un selecto grupo de grandes corporativos nacionales o proyectos, lo que limita el crecimiento y otorgamiento para otros segmentos del mercado.

El beneficio que otorgan las ECAs bien entendido es actualmente un nicho de mercado que en México como en otros países de Latinoamérica, además de estar en manos de Grupos Financieros Internacionales de Europa y Asia que aprovechan estos programas que otorgan las Agencias de Crédito a la Exportación para otorgar financiamientos a clientes Nacionales y que operan solo a través de oficinas de representación y en ocasiones a través de despachos de brokers que captan el negocio y cobran una comisión por referenciarlos y estructurarlos en nuestro país, debe de estar acompañada de un política de estado que favorezca el sector de las exportaciones o importaciones para el desarrollo económico en general, lo que por debería verse favorecido por incentivos posiblemente fiscales o en acceso a costos de fondeo especiales que favorezcan el hacer más atractivos estos programas que en ocasiones por pago de prima de seguro y gastos de contratación se vuelven poco competitivos ante la oferta del mercado nacional.

Fomentar el comercio exterior representa para cualquier país la posibilidad de brindar oportunidades de desarrollo económico y crecimiento interno en base a desarrollo de industrias y generación de empleos, la dinámica de nuestro mundo actual y global ofrece alternativas de apoyo y fomento como son los programas de las Agencias de Crédito a la Exportación las cuales brindan mitigantes de riesgo que hacen viables oportunidades de negocio, conocerlas y entender su valor agregado representa una opción que en este tiempo valdría la pena analizar para apoyar el desarrollo de nuestro país.

Las agencias de crédito a la Exportación y coyuntura actual.

El financiamiento al comercio exterior es parte importante de la política comercial que cualquier gobierno debe considerar dentro de sus premisas para el desarrollo económico y sobre todo en el tema de las exportaciones, que es la actividad que genera un mayor progreso económico y social a un país.

México no es la excepción y el Gobierno mexicano, en cumplimiento de este propósito, ha establecido instituciones como es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext) así como mecanismos financieros especializados destinados a fomentar las exportaciones y para propiciar la adquisición de bienes y servicios indispensables que no se producen en el país. También coadyuva para producir mercancías que de otra forma tendrían que adquirirse en el exterior, procurando que estos apoyos financieros se utilicen en una sustitución racional de importaciones.

El papel que Bancomext y Pro México han desempeñado en los últimos años, ha estado basado en una política comercial con objetivo de apertura y liberación a los mercados y sobre todo en impulsar el comercio exterior, apoyando a las empresas mexicanas a exportar lo cual permitirá a futuro eliminar la alta dependencia que nuestro país tiene del petróleo.

El destino nos ha alcanzado y en este sentido no se tiene una definición en términos claros de que existan apoyos oficiales que permitan a los productores nacionales promocionar sus productos o ventas de exportación al amparo de un programa de Crédito a la Exportación o en el cual Bancomext, opere como la Agencia de Crédito a la Exportación que realmente el país necesita.

Si el análisis que hemos presentado es claro, las Agencias de Crédito a la Exportación surgen como organismos cuya misión es impulsar el desarrollo a través del soporte financiero a las exportaciones, en este caso la ventana de oportunidad que se nos presenta para que nuestro país puede dejar la dependencia de ingresos de exportación sobre el petróleo tendría una oportunidad en el análisis que representa que el Banco de Comercio Exterior de México, realmente tome su papel ante este tipo de apoyos y programas.

Las Agencias de Crédito a la Exportación se vuelven más atractivas en épocas de crisis de hecho sus programas puede decirse que son anti-cíclicos, ya que es en el momento de crisis donde su valor realmente su objetivo esencial que es mitigar el riesgo.

Si mitigan el riesgo es el instrumento que puede aumentar en nuestro país la competitividad y el financiamiento a las empresas que están dispuestas a realizar proyectos de inversión para salir con sus productos a los mercados internaciones.

Podemos decir que al existir créditos de forma oportuna y atractivos se acelera la productividad, la calidad y las condiciones de pago pueden ajustarse a plazos que faciliten el ciclo financiero, las ECAs consideran en sus programas este objetivo por tal razón se otorgan a largo plazo.

Desde este punto de vista y bajo la situación actual que se presenta y está por agudizarse en nuestro país los créditos a la exportación que ofrecen las Agencias de Crédito a la Exportación y en particular las europeas, pueden ser una alternativa para el mercado de clientes que realizan importaciones, ya que reforzar la posibilidad de que estos importadores puedan acceder a financiamientos adecuados otorgados por las Instituciones Financieras al contar con esta garantía de pago por riesgo comercial y político, a la fecha no se promueve o se difunde poco.

En este caso tenemos los dos lados del funcionamiento de las Agencias de Crédito a la Exportación sin una luz clara en el camino para México. Sin tener un Bancomext que desarrolle esta función como impulso y apoyo a los productores nacionales al salir al mercado de exportación y aun son mínimas las operaciones que se instrumentan en México para importaciones cubiertas por Agencias de Crédito a la Exportación.

Ambas caras considero que son una gran oportunidad de favorecer y brindar opciones a la industria mexicana, aun mas si estos programas se vieran favorecidos con la opción de acceder en el caso de exportadores o importadores a una tasa especial o ligeramente más competitiva que las que existen en el mercado, lo que brindaría la posibilidad a las empresas mexicanas de incrementar su competitividad en los mercados internacionales.

La labor de Bancomext y Pro México, está orientada a la atracción de inversión extranjera porque en México la mano de obra es considerada baratas y bien calificada, sin embargo la coyuntura actual y la situación a futuro muy próximo que se presenta con la nueva presidencia de los Estados Unidos nos exigen soluciones inmediatas en beneficio de nuestras industrias medianas y pequeñas que deben contar con apoyos claros y que les permitan mantener su producción y planes de exportación o expansión a otros mercados y en este caso las Agencias de Crédito a la Exportación podrían ser una opción justa de analizar y ofrecer a nuestro mercado de exportación.

Listado de Anexos.

ANEXO I

Países Integrantes del Club de Praga. Pág. 24

ANEXO II

Países Integrantes de la Unión de Berna. Pág. 25

ANEXO III

Principios Reguladores Unión de Berna. Pág. 25

ANEXO IV

Graficas de tipos de productos y negocio. Pág. 27

ANEXO V

Timeline Histórico (Cronología Histórica Unión de Berna) Pág. Pág. 29

ANEXO VI

Países Miembros de la OCDE. Pág. 36

ANEXO VII

Principales logros de la OCDE Pág. 37

ANEXO VIII

Principios Rectores y Estructura de Funcionamiento OCDE. Pág. 38

ANEXO IX

Cronología del Acuerdo a los Créditos de Exportación 1961-2011 Pág. 45

ANEXO X

Tabla de Productos de Comercio Exterior Pág. 63

ANEXO XI

Formato de Información Preliminar Pág. 71

ANEXO XII

Estadísticas de reclamos realizados en 2016 Pág.86

ANEXO XIII

Global Trade and Investment System for Sustainable Development 2015 Pág. 89

ANEXO XIV

Funciones Global Trade and Investment System for Sustainable Development GIA
Pág. 90

ANEXO XV

Lista de Transacciones con México Export Import Bank 2003-2015 Pág. 101

ANEXO XVI

Estadística 2016 League Tables Trade Finance Pág. 107

Bibliografía

Banco Nacional de Comercio Exterior. (14 de Jun de 2013). Bancomext quiere se el Eximbank Mexicano. *El Economista*. Recuperado el 28 de enero de 2017, de <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2013/07/14/bancomext-renovado-prestar-mas>

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (2015). *Informe Anual*. Reporte de Resultados, Bancomext, Mexico. Recuperado el 21 de Enero de 2017, de http://www.bancomext.com/wpcontent/uploads/2016/09/Informe_Anual_2015_Es.pdf

Beatriz Reguero Naredo, M. j. (Marzo-Abril de 2010). El Papel de las ECA´s en la Financiación al Comercio: Evolución y Actuación frente a la Crisis. (M. d. 2010, Ed.) *Financiación al Comercio Exterior*(853). Recuperado el 14 de Noviembre de 2016, de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_853_65-88__B6DC978D3C47ACDDDC91F71655A7D3E6.pdf

Berna, u. d. (15 de octubre de 2016). <http://www.berneunion.org/>. Recuperado el 15 de octubre de 2016, de <http://www.berneunion.org/>: <http://www.berneunion.org/>

Cambridge University Press. (s.f.). *Definición de cross-border del Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus* .

Comercio, O. M. (23 de ene de 2017). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/spanish/theWto_s/gattmem_s.htm

Development, O. f. (24 de Noviembre de 2004). *OECD Guidelines for Good Practice for Insurance Claims Management*. Recuperado el 21 de Octubre de 2016, de <https://www.oecd.org/finance/insurance/33964905.pdf>

ECA Watch. (s.f.). *ECA Watch*. (I. N. Agencies, Editor) Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <http://web.archive.org/web/20121225210344/http://www.eca-watch.org/eca/index.html>

Económico, O. p. (2011). *Smart Rules for Fair Trade*. Paris: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

Economico, O. p. (2011). Some major OECD achievements. *Better policies for Better lives*, 13.

Economico, O. p. (20 de enero de 2017). *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*. Obtenido de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico:

http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/masinformacionsobrelaocde.htm#com_o_dvt

Economipedia. (18 de enero de 2017). Obtenido de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/colateral.html>

EOI, E. d. (06 de Octubre de 2015). *Seguro de Crédito a la Exportacion para operaciones a medio y largo plazo*. Recuperado el 31 de octubre de 2016, de Seguro de Crédito a la Exportacion para operaciones a medio y largo plazo: http://www.iberglobal.com/files/cesce_eoi.pdf

Evita Andersone, O. B. (2013). The Role of Export Credit Guarantees in the improvement of business environment in the European Union. *Economics and Business*. Recuperado el 6 de 2016 de Diciembre, de file:///D:/Datos/Downloads/447-1382-1-SM.pdf

International, T. R. (2015). *2015 Global Trade Management Survey*. Recuperado el 16 de Octubre de 2016, de Thomsom Reuters: <https://tax.thomsonreuters.com/onesource/resources/global-trade-annual-survey/>

Investopedia. (s.f.). *Investopedia*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de <http://www.investopedia.com/terms/b/buyers-credit.asp>

J.P MORGAN. (2015). *Manual de Gestion de Riesgo Reputacional*. Recuperado el 16 de Enero de 2017, de <https://www.jpmorgan.com/jpmpdf/1320694345252.pdf>

- Jackson, J. K. (5 abril 2013). The Berne Union: An Overview. *Congressional Research Service*, 1-5.
- Malouche, J.-... C. (2011). *Trade Finance During the Great Trade Collapse*. The World Bank. Recuperado el 6 de Octubre de 2016, de <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/978-0-8213-8748-1>
- Market Business News. (Junio de 2013). Market Business News. *What is an Export Credit Agency*. (editorial@marketbusinessnews, Ed.) Hastings, East Sussex, Inglaterra. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de <http://marketbusinessnews.com/financial-glossary/export-credit-agency/>
- Mexico International Chamber of Commerce. (2014). Presentación ECAs. (J. Burgos, Recopilador)
- OECD. (26 de Octubre de 2016). *The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): <http://www.oecd.org/tad/xcred/ecg.htm>
- Organization for Economic Co operation and Development. (abril de 2008). *Organization for Economic Co operatiion and Development*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2016, de <https://www.oecd.org/tad/xcred/40594872.pdf>
- services, T. F. (07 de 10 de 2016). *Trade Finance Analytistics*. Recuperado el 5 de enero de 2017, de <https://tradefinanceanalytics.com/articles/3494448/bancomext-aims-to-diversify>
- Solimano, A. (2013). *Comercio Exterior, Cadenas Globales de Producción y Financiamiento* (Impreso en Naciones Unidas ed., Vol. Serie Financiamiento para el Desarrollo). (S. CEPAL, Ed.) Santiago, Chile: CEPAL.org.
- Suarez, G. A. (2000). *Project Finance*. Santa Fe, Cali, Bogota: Pontificia Universidad Javeriana. Recuperado el 10 de enero de 2017, de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere2/Tesis18.pdf>

Trade Finance IJGlobal Services Euromoney. (31 de ene de 2016). *Trade Finance League Tables*. Obtenido de <https://trdefinancialytics.com/league-tables>

Trung Quang Dinh, H. P. (2014). What are the Economic Justifications for the existence of Export Credit agencies and how can they facilitate cross border trade for emergency markets economics. *School of Business and Science, University of Akureyri (Iceland)*, 12. Recuperado el 18 de Diciembre de 2016, de <http://journals.ku.lt/index.php/RFDS/article/viewFile/530/419>

GLOSARIO DE TÉRMINOS EN INGLES.

- Buyer Credit Guarantee

Garantía Crédito Comprador

- Cost Interest Reference Rate

Tasa Costo de interés de referencia

- Countries

Países

- Cross-border

Negociación internacional entre fronteras

- Direct Lenders

Financiadores Directos

- Down Payment

Pago Anticipado

- European Bank for Reconstruction and Development,

Banco Europeo para la reconstrucción y el desarrollo

- Export Credit Agencies ECAs

Agencias de Crédito a la Exportación.

- Export Import Bank of the United States (Eximbank)

Agencia de Crédito a la Exportación de los Estados Unidos

- Global Trade and Investment Architecture

Arquitectura Global de Comercio e Inversión

- Global League Tables

Tablas de Calificación Internacional

- Group on Export Credits and Credit Guarantees (Export Credit Group ECG),

Grupo de Créditos a la Exportación y Garantías de Crédito

- International Trade Finance

Comercio Internacional

- Letter of Credit

Carta de Crédito.

- Medium Long Term Claims Paid

Reclamo de pagos de mediano y largo plazo

- Nafta and The Financing of Exports: the case of Bancomext

Nafta y el Financiamiento de Exportaciones. El caso de Bancomext

- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)

OCDE Organización para la Cooperación y Desarrollo Económica.

- Supplier Credit Guarantee.

Garantía de Crédito Proveedor o Suministrador

- Rating

Calificación

- Recoveries

Recuperaciones

- Supplier Credit Guarantee.

Garantía de Crédito Proveedor o Suministrador

- Trade Finance Products

Productos de Fianciamento al Comercio

- Working Party on Export Credits and Credit Guarantees

Grupo de Trabajo en créditos a la Exportación y Garantías

Anexo I

Miembros Club de Praga

Los miembros del Club de Praga es el hogar de las compañías de seguros de crédito a la exportación con una historia operativa más reciente y a menudo ubicada en mercados fronterizos. La Estadística de los miembros del club de Praga permite evaluar su desempeño tanto en el corto como en el mediano plazo.



ALTUM Latvia
Development Finance Institution Altum



AOFI Serbia
Serbian Export Credit and Insurance Agency



ATI Multilateral
African Trade Insurance Agency



BAEZ Bulgaria
Bulgarian Export Insurance Agency



BECI Botswana
Export Credit and Guarantee Company



DHAMAN Multilateral
The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation



ECGA O Oman
Export Credit Guarantee Agency of Oman (S.A.O.C.)



ECGE Egypt
Export Credit Guarantee Company of Egypt



ECIC SA South Africa
Export Credit Insurance Corporation of South Africa Ltd.



ECIE United Arab Emirates
Export Credit Insurance Co. of the Emirates



ECIO Greece
Export Credit Insurance Organization



EGAP Czech Republic
Export Guarantee & Insurance Corporation



EGFI Iran
Export Guarantee Fund of Iran



EIAA Armenia
Export Insurance Agency of Armenia



EXIAR Russia
Export Insurance Agency of Russia



EXIM HUNGARY Hungary
Hungarian Export-Import Bank Plc.
Hungarian Export Credit Insurance Plc.



EXIMBANKA SR Slovak Republic
Export-Import Bank of the Slovak Republic



EXIM R Romania
Eximbank of Romania



EXIMGARANT Belarus
Eximgarant of Belarus



HBOR Croatia
Croatian Bank for Reconstruction & Development



ICIEC Multilateral
Islamic Corp for the Insurance of Investment &
Export Credit



IGA Bosnia and Herzegovina
Investment Guarantee Agency



JLGC Jordan
Jordan Loan Guarantee Corporation



KAZEXPORTGARANT Kazakhstan
KazExportGarant Export Credit Insurance
Corporation



KREDEX Estonia
KredEx Credit Insurance Ltd.



KUKE Poland
Export Credit Insurance Corporation Joint Stock
Company



LCI Lebanon
Lebanese Credit Insurer



LPEI Indonesia
Indonesia Eximbank



MBDP Macedonia
Macedonian Bank for Development Promotion



NAIFE Sudan
National Agency for Insurance & Finance of Exports
of Sudan



NZECO New Zealand
The New Zealand Export Credit Office



SID Slovenia
SID Inc, Ljubljana



SEP Saudi Arabia
Saudi Export Program



SONAC Senegal
Société Nationale d'Assurances du Crédit et du
Cautionnement



TASDEER Qatar
Qatar Export Development Agency



THAI EXIMBANK Thailand
Export-Import Bank of Thailand



UKREXIMBANK Ukraine
Joint Stock Company the State Export-Import Bank
of Ukraine



UZBEKINVEST Uzbekistan
Uzbekinvest National Export-Import Insurance
Company

Anexo II

Países Integrantes de la Unión de Berna

La Unión de Berna actualmente está constituida por 82 compañías miembros alrededor de todo el mundo, la cual incluye 3 compañías solo como observadores.

Su integración es diversa ya que pueden ser empresas que pertenecen al sector privado, o del sector público dentro del país de origen, pueden ser grandes corporaciones o pequeñas lo cual también define su capacidad de toma de riesgo en las operaciones.

Este conjunto de empresas integra en una sola Unidad a todos los participantes de la industria de seguros de crédito a la exportación e inversión en todo el mundo.

Países Miembros de la Unión de Berna.

	ABGF Brazil Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A.
	AIG United States of America American International Group, Inc.
	ALTUM Latvia Development Finance Institution Altum
	AOFI Serbia Serbian Export Credit and Insurance Agency
	ASEI Indonesia PT. Asuransi Asei Indonesia (Asuransi Asei)
	ASHRA Israel Israel Export Insurance Corp Ltd
	ATI Multilateral African Trade Insurance Agency



ATRADIUS The Netherlands Atradius
NV



BAEZ Bulgaria
Bulgarian Export Insurance Agency



BANCOMEXT Mexico Banco Nacional
de Comercio Exterior S.N.C.



beci Botswana
Export Credit and Guarantee Company



CESCE Spain Compania Espanola de
Seguros de Credito a la Exportacion



COFACE France Compagnie Française
d'Assurance pour le Commerce
Exterieur



COSEC Portugal Companhia de Seguro
de Créditos, S.A.



CREDENDO GROUP Belgium



DHAMAN Multilateral
The Arab Investment & Export Credit
Guarantee Corporation



ECGA O Oman
Export Credit Guarantee Agency of
Oman (S.A.O.C.)



ECGC India Export Credit Guarantee
Corporation of India Ltd



ECGE Egypt
Export Credit Guarantee Company of
Egypt



ECIC SA South Africa Export Credit
Insurance Corporation of South Africa
Ltd



ECICS Singapore ECICS Limited



ECIE United Arab Emirates
Export Credit Insurance Co. of the
Emirates



ECIO Greece
Export Credit Insurance Organization



EDC Canada Export Development
Canada



Efic Australia The Export Finance and
Insurance Corporation



EGAP Czech Republic Export
Guarantee & Insurance Corporation



EGFI Iran
Export Guarantee Fund of Iran



EH GERMANY Germany Euler Hermes
Aktiengesellschaft



EH GERMANY Germany Euler Hermes
Aktiengesellschaft (Private)



EXPORT INSURANCE
AGENCY OF ARMENIA

EIAA Armenia
Export Insurance Agency of Armenia



EKF Denmark Eksport Kredit Fonde



EKN Sweden Exportkreditnämnden



EXIAR Russia
Export Insurance Agency of Russia



EXIM HUNGARY Hungary Hungarian
Export-Import Bank Plc. Hungarian
Export Credit Insurance Plc.



EXIM J Jamaica National Export-Import
Bank of Jamaica Limited



EXIM R Romania
Eximbank of Romania



EXIMBANKA SR Slovak Republic
Export-Import Bank of the Slovak
Republic



EXIMGARANT Belarus
Eximgarant of Belarus



FCIA United States of America FCIA
Management Company, Inc



FINNVERA Finland Finnvera Plc



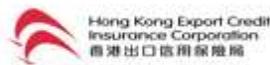
GIEK Norway Garanti-Instituttet for Eksportkreditt



HBOR Croatia
Croatian Bank for Reconstruction & Development



HISCOX Bermuda Hiscox Political Risk



HKEC Hong Kong Hong Kong Export Credit Insurance Corporation



ICIEC Multilateral Islamic Corp for the Insurance of Investment & Export Credit



IGA Bosnia and Herzegovina
Investment Guarantee Agency



JLGC Jordan
Jordan Loan Guarantee Corporation



KAZEXPORTGARANT Kazakhstan
KazExportGarant Export Credit Insurance Corporation



KREDEX Estonia
KredEx Credit Insurance Ltd.



KSURE Korea Korea Trade Insurance Corporation



KUKE Poland Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company



LCI Lebanon
Lebanese Credit Insurer



LPEI Indonesia
Indonesia Eximbank



MBDP Macedonia
Macedonian Bank for Development
Promotion



MEXIM Malaysia Export-Import Bank
of Malaysia Berhad



MIGA Multilateral Multilateral
Investment Guarantee Agency



NAIFE Sudan
National Agency for Insurance &
Finance of Exports of Sudan



NEXI Japan Nippon Export and
Investment Insurance



NZECO New Zealand
The New Zealand Export Credit Office



ODL Luxembourg Luxembourg Export
Credit Agency



OeKB Austria Oesterreichische
Kontrollbank Aktiengesellschaft



OPIC United States of America
Overseas Private Investment
Corporation



PICC China People's Insurance
Company of China



PwC Germany
PricewaterhouseCoopers AG



SACE Italy Servizi Assicurativi del
Credito all'Esportazione



SEP Saudi Arabia
Saudi Export Program



SERV Switzerland Swiss Export Risk
Insurance



SID Slovenia SID Inc, Ljubljana



SINOSURE China China Export & Credit
Insurance Corporation



SLECIC Sri Lanka Sri Lanka Export
Credit Insurance Corporation



SONAC Senegal
Société Nationale d'Assurances du
Crédit et du Cautionnement



SOVEREIGN Bermuda Sovereign Risk
Insurance Ltd



TASDEER Qatar
Qatar Export Development Agency



TEBC Chinese Taipei Taipei Export-Import Bank of China



THAI EXIMBANK Thailand Export-Import Bank of Thailand



TURK EXIMBANK Turkey Export Credit Bank of Turkey



UK EXPORT FINANCE United Kingdom Export Credits Gurantee Department



UKREXIMBANK Ukraine Joint Stock Company the State Export-Import Bank of Ukraine



US EXIMBANK United States of America Export-Import Bank of the United States



UZBEKINVEST Uzbekistan Uzbekinvest National Export-Import Insurance Company



XL United Kingdom XL Insurance Company SE (*Currently an Observer of the Berne Union*)



ZURICH United States of America Zurich Surety, Credit & Political Risk

Anexo III

Principios Reguladores Unión de Berna.

Los miembros de la Unión de Berna, en noviembre del 2006 adoptan 10 principios rectores que representan un conjunto de mejores prácticas y compromisos para operar, de manera profesional y financieramente responsable, respetuosos del medio ambiente y que refleja los altos valores éticos que comparten y representa una guía elemental para cumplir el objetivo de la organización:

1. Conducta de negocios que contribuya a la estabilidad y la expansión del comercio mundial y la inversión sobre una base sólida, es decir, de acuerdo con las leyes aplicables y los acuerdos internacionales existentes.
2. Revisión y gestión del riesgo que se maneja.
3. Promover las condiciones de crédito a la exportación y de seguros de inversión que reflejen buenas prácticas comerciales y de negocios
4. Generar ingresos suficientes para sostener las operaciones a largo plazo, de acuerdo a los riesgos que serán cubiertos.
5. Gestionar reclamaciones y recuperaciones de una manera profesional reconociendo en todo momento los derechos de los deudores y aseguradores.
6. Comprometidos y respetuosos del medio ambiente tomándolo en consideración para la realización de nuestro negocio.
7. Comprometidos con los esfuerzos internacionales para combatir la corrupción y el lavado de dinero.
8. Promover las mejores prácticas a través del intercambio de información sobre nuestras actividades, políticas y procedimientos, desarrollando acuerdos y normas estándar que se consideren necesarias para regir el otorgamiento o desarrollo de crédito a la exportación y seguros de inversión.
9. Compromiso de fomentar la transparencia entre sus miembros, en la información de la organización, las prácticas internacionales y respetar la confidencialidad de la información de terceros.
10. Fomentar la cooperación y la asociación con organizaciones comerciales, bilaterales, multilaterales y otras involucradas en el comercio internacional y los capitales de inversión.

Estos principios rectores reflejan nuestras visiones colectivas que define la conducta a seguir en el objetivo de la Unión de Berna.

Anexo IV

berneunion 

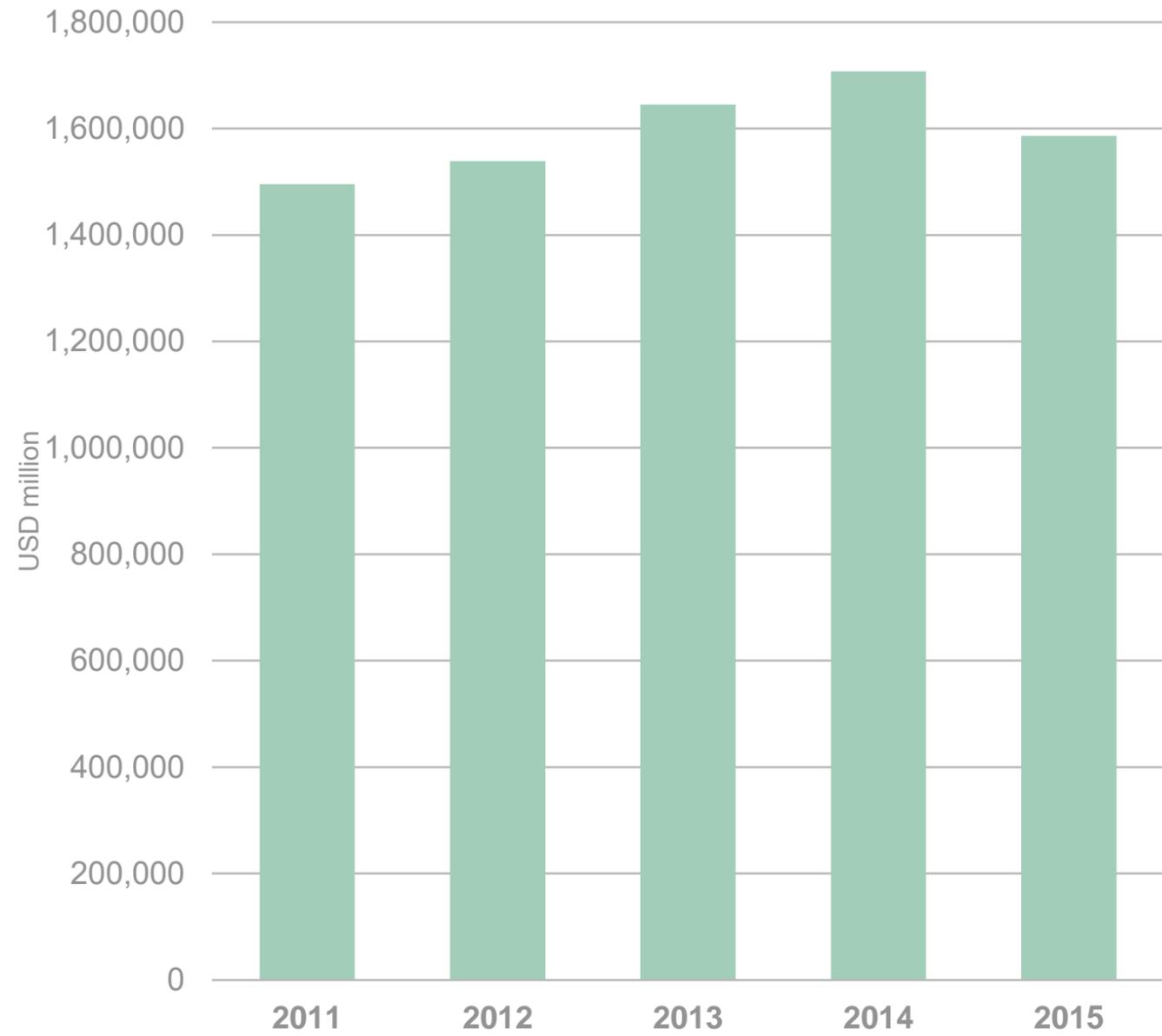
STATISTICS

2011-2015

berneunion 

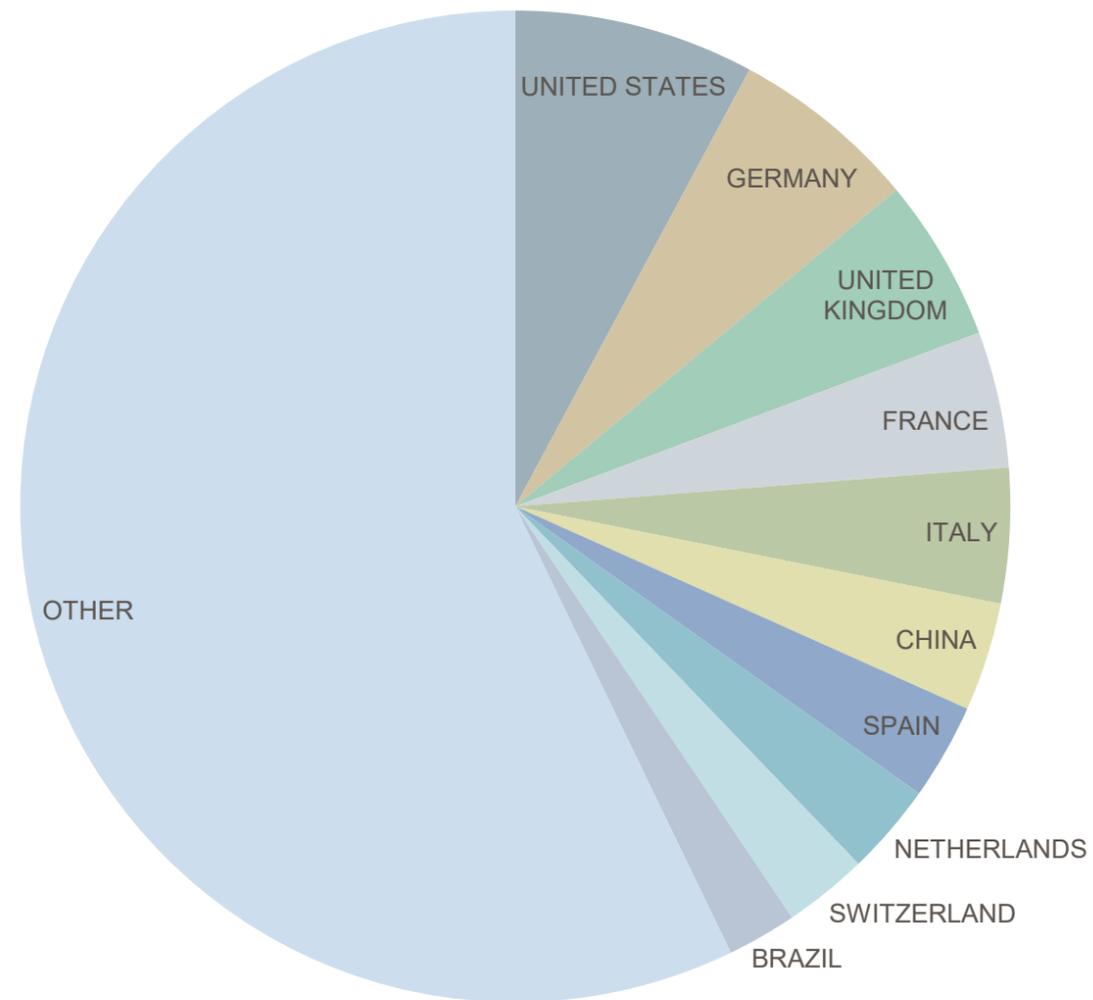
SHORT TERM EXPORT CREDIT
INSURANCE

ST New Business - insured during each year



	all figures given in USD Million
2011	1,495,088
2012	1,538,609
2013	1,645,786
2014	1,707,568
2015	1,586,394

ST Credit Limits 2015
Top 10 Countries

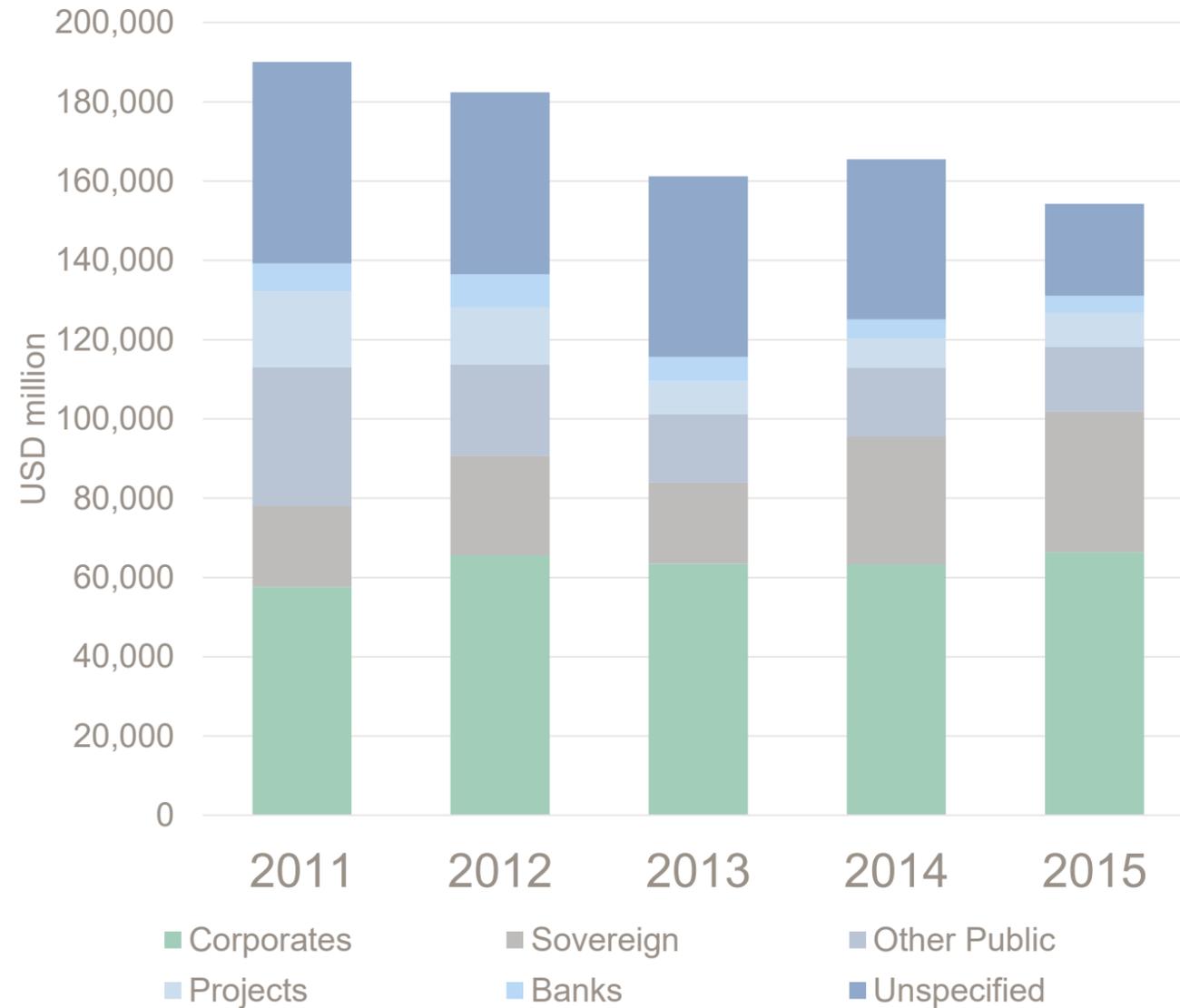


all figures given in USD Million	2014	2015	
UNITED STATES	79,874	77,271	→
GERMANY	65,756	60,462	→
UNITED KINGDOM	54,970	52,401	→
FRANCE	48,319	43,809	↘
ITALY	45,842	43,324	→
CHINA	44,093	34,910	↘
SPAIN	31,318	30,855	→
NETHERLANDS	31,629	29,442	→
SWITZERLAND	28,849	27,137	→
BRAZIL	31,397	22,272	↘
OTHER	590,847	563,165	→



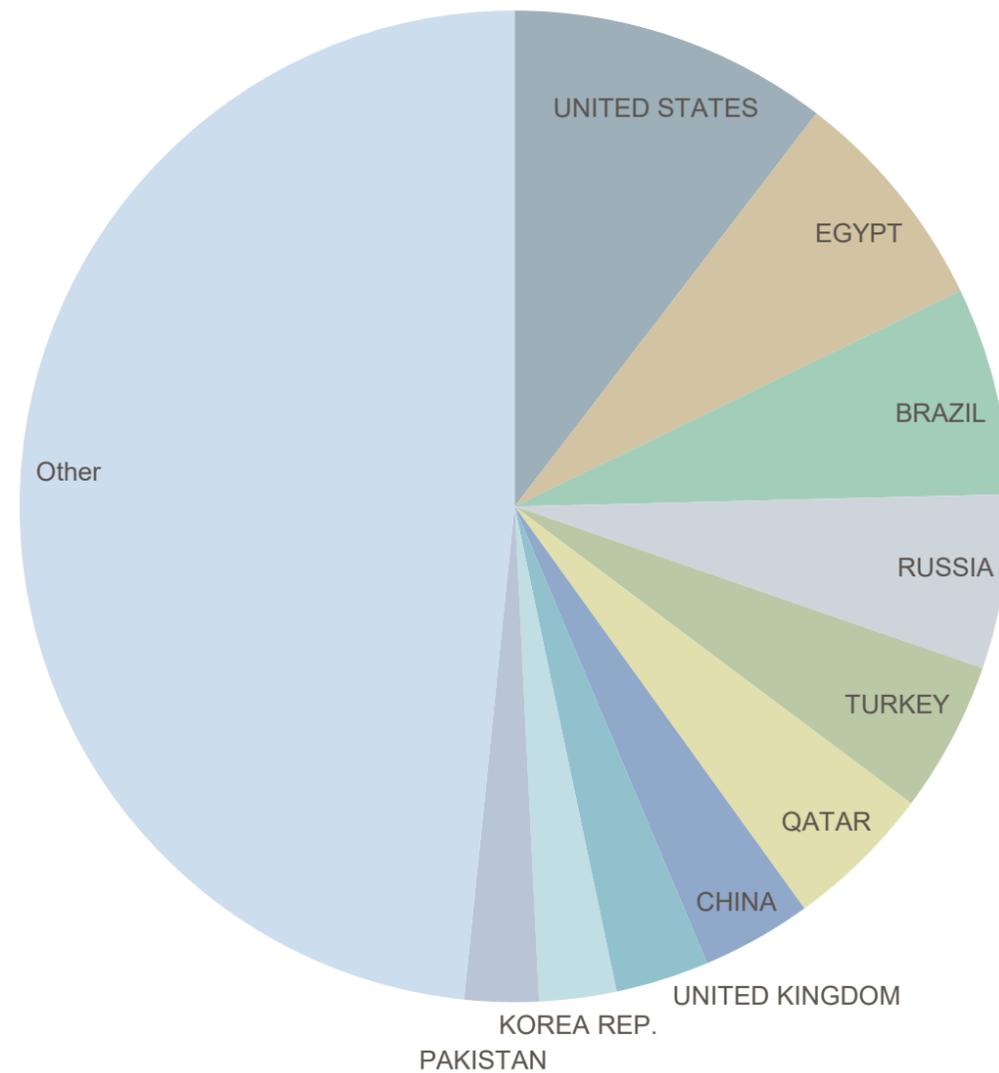
MEDIUM/LONG TERM EXPORT
CREDIT INSURANCE AND
LENDING

MLT New Business – Insured during each year



All Figures Given In USD Million	2011	2012	2013	2014	2015
Corporates	57,650	65,571	63,508	63,369	66,435
Sovereign	20,405	25,129	20,474	32,176	35,406
Other Public	35,057	22,982	17,264	17,391	16,321
Projects	19,095	14,543	8,282	7,498	8,548
Banks	7,035	8,294	6,167	4,722	4,331
Unspecified	50,843	45,894	45,527	40,382	23,203
Total	190,085	182,413	161,222	165,539	154,244
of which: Direct Lending	14,048	23,249	14,097	12,782	10,662

MLT New Business 2015
Top 10 Countries



All figures given in USD Million	2014	2015	
UNITED STATES	13,194	16,089	↗
EGYPT	2,185	11,428	↗↗
BRAZIL	3,938	10,435	↗↗
RUSSIA	5,404	8,877	↗
TURKEY	7,095	7,592	→
QATAR	197	7,457	↗↗
CHINA	6,840	5,538	↘
UNITED KINGDOM	4,428	4,710	→
KOREA REP.	3,772	3,890	→
PAKISTAN	309	3,717	↗↗
OTHER	118,179	74,612	↘↘

Anexo V

The berneunion is

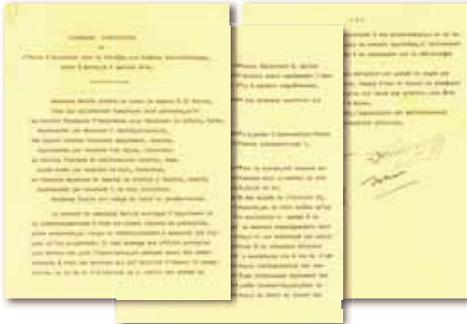


supporting trade and investment since 1934

Historic Timeline

1934: Berne Union founded by three private credit insurers from France, Italy, Spain, and the UK's public sector representative. UK Export Finance, ECGD at the time, is the only founding member that is still in existence under its original form

January 4 1934 Assemblée Constitutive



Berne Union Secretariat established in Paris, France



Berne Union statutes, 1954

Excerpt:
"the present statutes approved by the General Assembly of 7th May 1954 will come into force as from that date. Each member will receive a copy"

1957: The Berne Union hires its first Secretary General, Mr. Wladyslaw Houwalt

1958: Berne Union welcomes its first African member CGIC South Africa

1960s

1970: The Berne Union's mandate expands to include members who insure foreign investments; creation of the investment insurance committee (IIC)

1970s

1973: First Latin American member joins (CASC, Argentina)

1930s

1934: First meeting held in Berne, Switzerland (which is where the name Berne Union comes from)

1940s

1947: Berne Union welcomes its first non-European member, Export Development Canada (EDC)

1950s

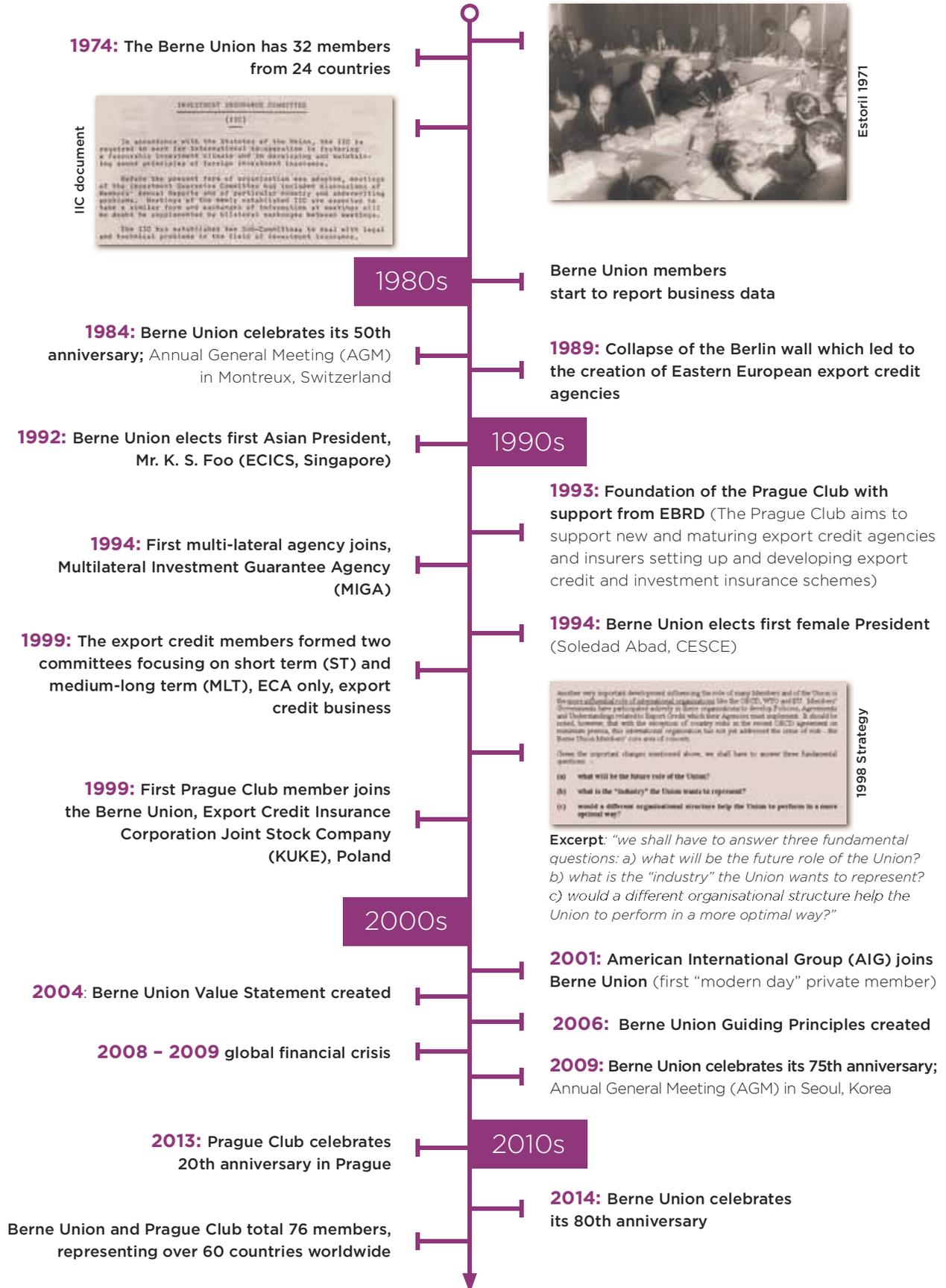
1957: EPIC (now EFIC) Australia joins the Berne Union

1957: Berne Union welcomes first Asian member, Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC)



Florence - 1954

Membership continues to expand



Anexo VI

Países Miembros de la OECD

El 14 de diciembre de 1960, 20 países firmaron originalmente la Convención sobre la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. Desde entonces, 15 países han pasado a ser miembros de la Organización.

A continuación se presenta una lista de los países miembros actuales de la Organización y las fechas en que depositaron sus instrumentos de ratificación. Haga clic en el nombre del país para consultar los trabajos de la OCDE en ese país en particular.

País	Fecha de adhesión
Alemania	27 de septiembre de, 1961
Australia	07 de junio 1971
Austria	29 de septiembre de, 1961
Bélgica	13 de septiembre de, 1961
Canadá	10 de abril de, 1961
Chile	7 de mayo de, 2010
Corea	12 de diciembre 1996
Dinamarca	30 de mayo de 1961
España	3 de agosto de, 1961
Estonia	9 de diciembre de, 2010
Estados Unidos	12 de abril de, 1961
Finlandia	28 de enero 1969
Francia	7 de agosto de, 1961
Grecia	27 de septiembre de, 1961
Hungría	7 de mayo de, de 1996
Islandia	05 de junio 1961
Israel	7 de septiembre de, 2010
Irlanda	17 de agosto de, 1961

Italia	29 de marzo de, 1962
Japón	28 de abril 1964
Letonia	1 de julio de, el año 2016
Luxemburgo	7 de diciembre de, 1961
México	18 de mayo de 1994
Noruega	4 de julio de, 1961
Nueva Zelanda	29 de mayo de 1973
Países Bajos	13 de noviembre 1961
Polonia	22 de noviembre 1996
Portugal	4 de agosto de, 1961
República eslovaca	14 de diciembre 2000
República Checa	21 de diciembre 1995
Reino Unido	2 de mayo de, 1961
Eslovenia	21 de julio de, 2010
Gamuza	28 de septiembre de, 1961
Suiza	28 de septiembre de, 1961
Turquía	2 de agosto de, 1961

Anexo VII

Some major OECD achievements

1958

- Model Tax Convention on Income and on Capital
- OECD Standards for Seeds, Fruit and Vegetables

1959

- OECD standard codes for the official testing of agricultural and forestry tractors

1961

- OECD Codes of Liberalisation of Capital Movements and of Current Invisible Operations

1963

- Frascati Manual

1972

- Polluter Pays Principle

1976

- OECD Guidelines for Multinational Enterprises

1978

- Arrangement on Officially Supported Export Credits

1979 & 1995

- OECD Transfer Pricing Guidelines

1980

- OECD Privacy Guidelines

1981

- Mutual Acceptance of Data in chemical testing

1987

- Producer Support Estimate (PSE) for measuring support to agriculture

1994

- OECD Jobs Strategy

1997

- Anti-Bribery Convention

1998

- Recommendation on Effective Action against Hard-core Cartels

1999

- Corporate Governance Principles
- Guidelines for Consumer Protection online

2000

- First OECD list of Tax Havens
- PISA

2001

- Recommendation on Untying Aid to Least Developed Countries

2005

- Going for Growth
- OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises
- Paris Declaration on Aid Effectiveness

2007

- Accession process of Chile, Estonia, Israel, Russian Federation and Slovenia
- Enhanced Engagement Initiative (Brazil, People's Republic of China, India, Indonesia and South Africa)
- Invitation to G8 Summits

2008

- Declaration on Sovereign Wealth Funds

2009

- Global Forum for Transparency and Information Exchange for Tax Purposes
- OECD Guidelines on Human Biobanks and Genetic Research Databases
- OECD Strategic Response to the Crisis
- Invitation to G20 Summits
- Policy Guidance on Integrating Climate Change Adaptation into Development Co-operation

2010

- OECD Declaration on Propriety, Integrity and Transparency
- OECD Guidance for the Responsible Sourcing of Minerals from Conflict-affected and High-Risk Areas
- OECD Innovation Strategy
- Good Practice Guidance on Internal Controls, Ethics and Compliance
- OECD Recommendation on Principles for Transparency and Integrity in Lobbying

2011

- Aircraft Sector Understanding (ASU)
- OECD Green Growth Strategy



Anexo VIII

Principios Rectores y Estructura de Funcionamiento OECD

1. Realizamos nuestro negocio de una manera que contribuye a la estabilidad y expansión del comercio y las inversiones mundiales sobre una base sólida que esté de acuerdo con las Leyes y acuerdos internacionales pertinentes.
2. Revisamos y gestionamos cuidadosamente los riesgos que asumimos.
3. Promovemos el crédito a la exportación y las condiciones del seguro de inversión que reflejen Buenas Prácticas.
4. Nuestro objetivo es generar ingresos adecuados para mantener las operaciones a largo plazo y los riesgos que asumimos.
5. Gestionamos reclamaciones y recuperaciones de manera profesional, mientras que en todo momento reconociendo los derechos del asegurado y de los deudores.
6. Somos sensibles a las cuestiones ambientales y tenemos en cuenta estas cuestiones en la conducta de nuestro negocio.
7. Apoyamos los esfuerzos internacionales para combatir la corrupción y el lavado de dinero.
8. Promovemos mejores prácticas a través del intercambio de información sobre nuestras actividades, políticas, procedimientos, y mediante la elaboración de acuerdos y normas pertinentes, cuando se consideren necesarios para regular el suministro de créditos a la exportación y Seguro de inversión.
9. Estamos comprometidos a promover la transparencia entre los miembros y en la de nuestras actividades empresariales en general, reflejando las prácticas internacionales y la confidencialidad de la información de terceros.
10. Alentamos la cooperación y la asociación con organizaciones comerciales, bilaterales, multilaterales y otras organizaciones que participan en el comercio de exportación y negocios de inversión.

Anexo IX

Timeline of Export Credit Agreements

Trade Committee established	1961	
Group on Export Credits and Credit Guarantees (Export Credit Group – ECG) established	1963	
Rambouillet Declaration from the Economic Summit in November “... intensify our efforts to achieve a prompt conclusion of the negotiations concerning export credits.”	1975	1974 Sector Understandings on Nuclear Fuel and on Ground Satellite Communications Stations agreed
Uniform moving matrix of interest rates and CIRRs for low interest rate currencies agreed	1983	1976 Consensus on Converging Export Credit Policies agreed
Wallén Package concluded	1987	1978 First Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits agreed Forum of the Participants to the Arrangement established
Helsinki Package concluded	1991	1984 Sector Understanding on Export Credits for Nuclear Power Plants agreed
Working Group on Agriculture established	1995	1986 • Standard formula for setting CIRRs agreed • Sector Understanding on Export Credits for Civil Aircraft agreed
Knaepen Package concluded	1997	1992 • Tied aid rules of the Helsinki Package implemented • Post-Helsinki Arrangement text implemented
• Agreement on Environment Information Exchange for Larger Projects agreed • Knaepen Package implemented • Statement of Principles on Unproductive Expenditure to HIPC countries agreed • Title change of Arrangement to Arrangement on Officially Supported Export Credits • Title change of the ECG to Working Party on Export Credits and Credit Guarantees	1999	1994 Schaerer Package concluded
		1996 Ex Ante Guidance on Tied Aid published
		1998 • 20th Anniversary of the Arrangement celebrated: The Export Credit Arrangement – Achievements and Challenges – 1978-1998 published • Project Finance Sector Understanding agreed • RAG text of the Arrangement implemented • Statement of Intent on the Environment and Export Credits agreed • Statement on the Asian Crisis published
		2000 • Action Statement on Bribery and Export Credits agreed • NOT AGREED – Sector Understanding on Export Credits for Agricultural Products

and Events from 1961 to 2011

<ul style="list-style-type: none"> • Voluntary Common Approaches on the Environment and Export Credits (REV 6) implemented • Revised Statement of Principles on Unproductive Expenditure to HIPC's agreed 	2001	
<ul style="list-style-type: none"> • First revision of Ex Ante Guidance on Tied Aid published • OECD Recommendation on the Environment and Export Credits agreed 	2003	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Understanding on Export Credits for Ships agreed • Post- Brazil/Canada WTO panels <i>Arrangement</i> text implemented. • Untied Aid Transparency Agreement implemented on a trial basis [continues to end-2012]
<ul style="list-style-type: none"> • Updated OECD Recommendation on Common Approaches agreed • Project Finance Sector Understanding agreed <ul style="list-style-type: none"> • Statement on Export Credits and Hydro-power Projects published • Sector Understanding on Export Credits for Renewable Energies and Water Projects agreed • Second revision of Ex Ante Guidance on Tied Aid published 	2005	<ul style="list-style-type: none"> • Revised Action Statement on Bribery and Export Credits agreed • Adoption of OECD Council Recommendation on Bribery and Export Credits <ul style="list-style-type: none"> • ECG's Terms of Reference adjusted
<ul style="list-style-type: none"> • Revised OECD Council Recommendation on Environment and Export Credits adopted • Revised Sector Understanding on Export Credits for Ships agreed • New Sector Understanding on Export Credits for Civil Aircraft agreed and implemented with Brazil as a Participant 	2007	<ul style="list-style-type: none"> • 30th anniversary of the Arrangement celebrated: Export Credit Arrangement 1978-2008 — Achievements and Challenges <i>continued!</i> published • First Statement on the global financial crisis and export credits published • Principles and Guidelines for Sustainable Lending to Low-Income Countries agreed
<ul style="list-style-type: none"> • Second Statement on the global financial crisis and export credits published • Revised Sector Understanding on Renewable Energies and Water Projects agreed • Revised Sector Understanding on Nuclear Power Plants agreed 	2009	<ul style="list-style-type: none"> • Malkhun-Drysdale Package concluded • Revised Sector Understanding on Civil Aircraft agreed with Brazil as a Participant
<ul style="list-style-type: none"> • Latest <i>Arrangement</i> text issued – TAD/PG(2011)4 in March 2011 • Malkhun-Drysdale Package implemented • Revised Sector Understanding on Civil Aircraft implemented • Smart Rules for Fair Trade published to commemorate 50th OECD Anniversary 	2011	

FUTURE CHALLENGES

- **To preserve the gains made to date within the existing boundaries and disciplines of the Arrangement and the ECG.**
- **To ensure these boundaries evolve and meet changes in financial markets, buyers' financing needs and governments' objectives.**
- **To widen the scope of multilateral co-operation by including major emerging economies in the building and operating of the multilateral export credit system.**

Anexo X

Table O.1. Overview of Trade Finance Products

Category	Product	Description
Interfirm or supply-chain financing	Open account	<ul style="list-style-type: none"> Contract settled between importer and exporter without third-party security or risk management arrangements, either directly or (most commonly) through transfers between their banks; extension of credit by one party (normally the exporter) by way of accepting payment after a certain delay (usually 30–90 days)
	Investment capital	<ul style="list-style-type: none"> Medium-term finance for investment in the means of production (for example, machinery)
	Working capital	<ul style="list-style-type: none"> Short-term finance to cover ongoing costs (addressing mismatch in timing between cash receipts and costs incurred), including payment of suppliers, production, and transport; also used to cover risks of (or real) delays in payments, effects of currency fluctuations, and so on
Payment mechanisms and liquidity	Preexport finance	<ul style="list-style-type: none"> Similar to working capital, but bank takes a security interest in the goods being shipped and a right to receive payment for those goods directly from the importer; typically used for commodity production
	Letter of credit (LC)	<ul style="list-style-type: none"> Provided by importer's bank to exporter's bank; when exporter fulfills LC conditions, the relevant documents of proof submitted to exporter's bank, which submits them to importer's bank, which remits funds to exporter's bank, which then pays exporter (importer subsequently remits funds to importer's bank) Designed to mitigate the counterparty risk inherent in open-account transactions Could be issued under various modalities (for example, confirmed, standby, deferred, revocable, transferable, usance, or back-to-back)
	Supplier credit	<ul style="list-style-type: none"> Extended or deferred payment terms offered by the supplier to the buyer but typically linked with bank financing to enable exporter to receive cash on delivery (for example, factoring)
	Buyer credit	<ul style="list-style-type: none"> Term financing provided to finance cash payments due to supplier
	Countertrade	<ul style="list-style-type: none"> Addresses liquidity (particularly access to foreign exchange, thus especially relevant in emerging economies) by promoting two-way trade of equivalent-value merchandise (for example, barter, buy-back, or counterpurchase)
Factoring and forfaiting	Factoring and forfaiting	<ul style="list-style-type: none"> Factoring as a financial service that purchases an exporter's invoices or accounts receivable at a discount and assumes the risk of nonpayment; addresses both liquidity and risk mitigation
		<ul style="list-style-type: none"> Forfaiting similar to factoring but typically involves medium-term accounts receivables for exporters of capital goods or commodities with long credit periods

Table 0.1. (continued)

Category	Product	Description
Risk management	Advance payment guarantees	<ul style="list-style-type: none"> • Security provided to importer when exporter requires mobilization payment; usually a matching amount callable on demand
	Performance bonds	<ul style="list-style-type: none"> • Security provided to importer (normally in case of capital goods export); callable if exporter fails to perform (compensates for costs of finance, rebidding, and so on)
	Refund guarantees	<ul style="list-style-type: none"> • Security provided to importer when importer is required to make stage payments during manufacturing by exporter (normally in case of large capital-goods export); callable if goods are not delivered
	Hedging	<ul style="list-style-type: none"> • Security (for example, through a financial instrument issued by a bank) to offset market (rather than counterparty) risks, including fluctuations in exchange rates, interest rates, and commodity prices
Export credit insurance and guarantees	Export credit insurance	<ul style="list-style-type: none"> • Exporters insured against a range of risks, including nonpayment, exchange rate fluctuations, and political risk; can be used to securitize other forms of trade and nontrade finance from banks
	Export credit guarantees	<ul style="list-style-type: none"> • Instruments to protect banks providing trade finance; facilitates the degree to which banks can offer trade finance products (for example, to SMEs without sufficient export track records)

Source: Chauffour and Farole 2009.

Note: SMEs = small and medium enterprises.

Anexo XI

TABLE 1:

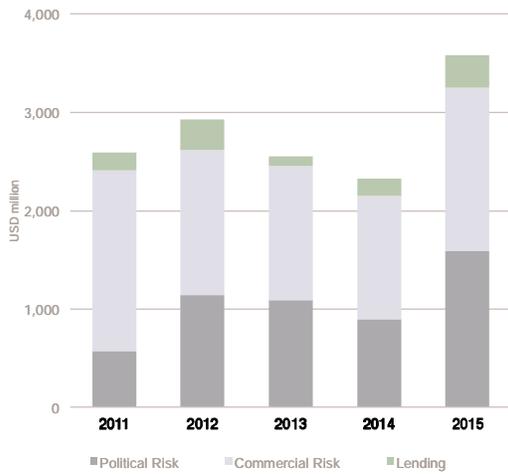
GTIA Functions and Illustrative Examples of the Diversity of Actors Engaged

Source: Authors own. The table neither represents various actors' relative weight or the influence of their activities, nor is it prescriptive or exhaustive. For ease of representation, organisations are referred to in the short hand. For more details, see Part A, Section 3 of this paper.

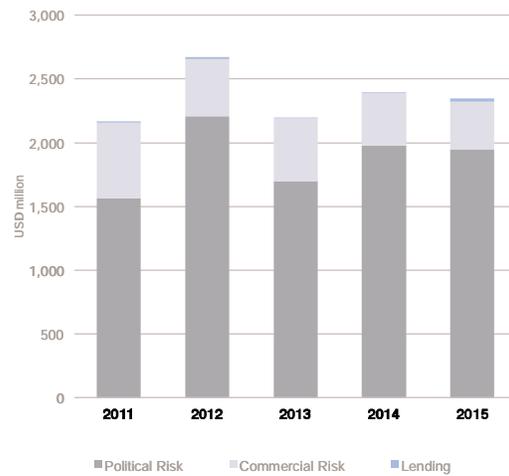
Functions	Multilateral	Regional, Bilateral, Plurilateral	National	Non-state actors
Strategic direction, agenda-setting, policy dialogue	UNGA, ECOSOC, HLPF, WTO, UNCTAD	G20/G7, OECD, APEC, ASEAN, African Union, EU Council, OAS etc.	Executive, trade/economic ministries, legislative bodies	NGOs, think tanks, academia, private sector and industry associations, multi-stakeholder initiatives.
Negotiation and rule-making	WTO, WIPO	Regional, plurilateral, and bilateral trade and investment processes, regional economic organisations, BIS	Parliaments, legislative trade committees, civil service, GSP schemes	Lobbying by industry associations, civil society, academia
Dispute settlement	WTO (DSU), UNCITRAL, ICSID	BITs with ISDS arrangements, Energy Charter Treaty	National courts, Hong Kong International Arbitration Centre, LCIA	ICC, ACWL, private sector and pro bono lawyers, academia.
Treaty administration, including of transparency and notification provisions	WTO Secretariat and various WTO Committees, UNCITRAL, UNCTAD, WIPO, MEAs of various international treaties with trade provisions	Regional economic communities and unions, plurilateral committees, including, GPA and ITA Committees	Trade/economic ministries responsible for notifications	
Monitoring of implementation, compliance and trends	WTO TPRM, UNCTAD, World Bank, Secretariats of MEAs, UNEP, IUCN, FAO, etc.	OECD, G20/G7, RECs, EU institutions, Kimberley Process, NAFTA, Pharma Review etc.	Trade/economic ministries, government agencies, and legislative bodies	Civil society, private companies and industry associations, as well as initiatives undertaken by independent research centres and universities.
Assessment and evaluation	World Bank, ECOSOC, UNEP, UNOHCHR, UNCTAD	OECD, ADB, EU etc.	Legislative bodies and inter-ministerial bodies in some countries that conduct impact assessments	Diversity of think tanks, NGOs, academic centres, business groups including ICC, and unions.
Statistics	UN Statistics Committee (UN Comtrade), WTO, UNCTAD, World Bank, IMF, FAO, WIPO	OECD, IEA, ADB, EU etc.	National statistical offices	Initiatives such as Global Trade Alert, NGOs, and industry associations
Regulatory cooperation, regulation dialogue, and standard-setting	WTO SPS, TBT Committees, WCO, Codex Alimentarius, ITC, UNFSS, ITU, ICN, UNCTAD, etc.	UNECE and other UN regional economic commissions, OECD, APEC, EU, regional or bilateral cooperation initiatives among regulatory authorities	Diversity of national regulatory authorities	ISO, private standards such as ICANN, IETF; non-profit initiatives such as MSC; individual national standard-setting institutions such as the American Standards Institute
Research	WTO, UNCTAD, ITC, World Bank, IMF, UNDESA, WIPO etc.	OECD, APEC, ADB, IADB, EU, Commonwealth Secretariat, etc.	Trade ministries, national development agencies, national research facilities such as the Congressional Research Service	NGOs, think tanks, academia, and industry associations.
Capacity-building and Aid for Trade	WTO, UNCTAD, ITC, UNIDO, WCO, World Bank, IFC, MIGA, EIF, UNEP, UNDP etc.	UN regional economic commissions, regional development banks (ADB, AfDB, IADB, EBRD, AIIB) and regional cooperation initiatives (ASEAN, APEC), and others, such as the Commonwealth Secretariat	Trade ministries, national development banks, export promotion agencies	NGOs, academics, investors and multinational enterprises, development consulting companies, philanthropic foundations, private sector partnerships, including through WBCSD, among others
Cooperation and interface with wider international rules, institutions, processes	WTO, FAO, UNIDO, UNEP, UNDP, ITU, UNCLOS, UNCTAD, ILO, WHO, OHCHR, UNFCCC, other MEAs, including Stockholm, Rotterdam, Basel Conventions, Montreal Protocol, ICAO, IMO, World Bank etc.	ADB, AfDB, IADB, EBRD, ASEAN, APEC, other EU institutions such as ETS etc. BIS, Basel Committee on Banking Supervision, FSB on financial architecture.	Other government ministries, business promotion agencies, consumer protection agencies, food and drug regulatory agencies, other specific regulatory bodies	WEF, academia, civil society, ICC, WBCSD
Outreach and engagement with stakeholders	UNDESA, WTO, UNCTAD, World Bank, etc.	OECD, EU Commission, African Union, IADB, etc.	National business associations, trade unions, NGOs, Inter-Parliamentary Union (IPU)	WEF, ICC, WBCSD, ITU, diversity of NGOs and trade unions

Anexo XII

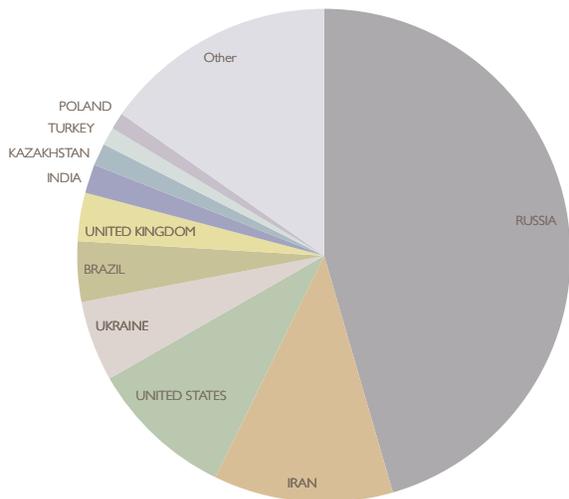
MLT Claims Paid - during each year



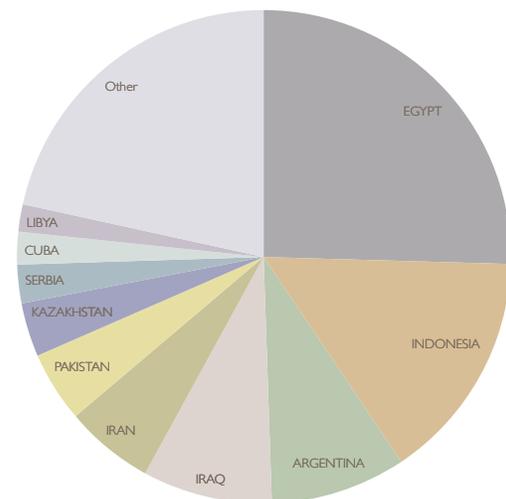
MLT Recoveries - during each year



MLT Claims Paid 2015: Top 10 countries



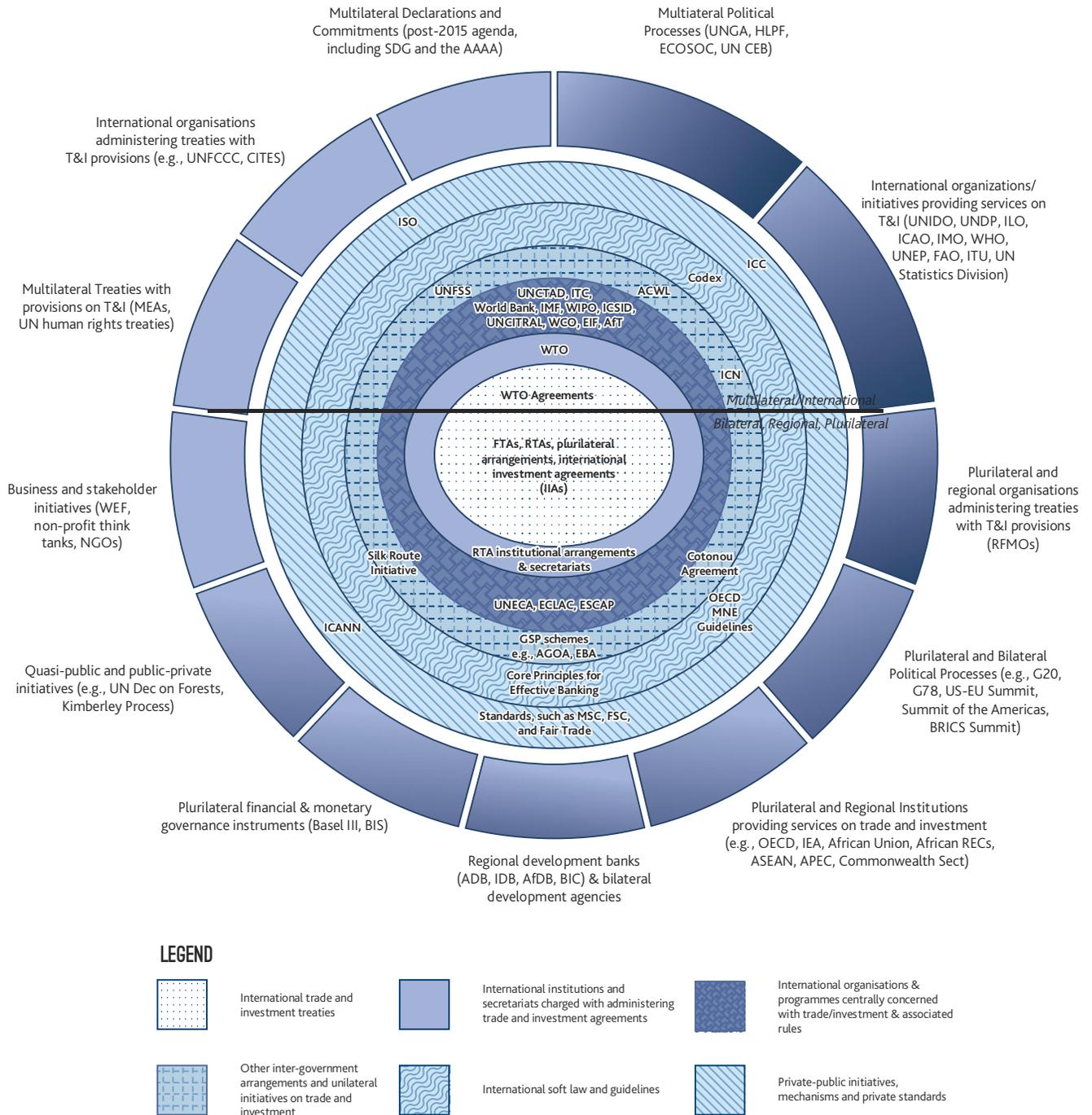
MLT Recoveries 2015: Top 10 countries



Anexo XIII

FIGURE 1:

The GTIA Ecosystem: An Illustrative Mapping of Treaties, Institutions, Processes, Partnerships, and other Instruments



Anexo XIV

Formato de Información Preliminar

Información requerida para determinar la viabilidad de un financiamiento con cobertura de Agencia de Credito a la Exportación, por las Instituciones Financieras

A) Nombre del Comprador o Importador:

Actividad a la que se dedica y entrega de perfil de la compañía que solicita el financiamiento

B) Nombre del Exportador, país de origen y datos de contacto

C) Descripción del bien a importar o presentación del proyecto a realizar

D) Importe o Valor del bien o del proyecto de importación

E) País de Origen

F) Grado de Integración del país de origen en el extranjero del bien o bienes a importar

G) Si es bien Nuevo Usado

H) Monto solicitado a financiar (No más del 85% del valor factura)

I) Divisa en la que se solicita el financiamiento con cobertura ECA

J) Forma de pago de la Prima de Seguro (Exposure Fee por sus siglas en inglés) :

Financiado NO FINANCIADA

K) Plazo que solicita para el financiamiento

L) Fecha Probable de embarque

M) Medio de pago para al proveedor:

Carta de Credito

Reembolso

Pago Directo ECA

N) Tasa de interés que solicita para el financiamiento

FIJA VARIABLE

O) Fecha de cotización o firma de Contrato Comercial

Requisitos adicionales que debe saber el importador al solicitar un financiamiento con cobertura ECA a una Institución Financiera

A) Es muy importante indicar todos los datos del Importador ya que de requerir alguna aclaración será más ágil la respuesta.

B) Algunas ECAs como el EXIMBANK US o ECAs europeas, tiene un registro de Exportadores, si proporcionamos los datos correctamente se agilizará el proceso si este Exportador ya esta calificado por esta Agencia de Credito a la Exportación.

C) Se deberá especificar claramente el tipo de bienes o servicios requeridos, puede anexarse copia de la factura proforma o de la cotización entregada por el exportador.

D) Se especificará el de la factura proforma o el de la Cotización.

E) Por ser EXIMBANK US, desde luego el origen será estadounidense.

F) El proveedor / exportador deberá especificar este punto claramente ya que existe un mínimo para poder acceder a estas garantías

G) Generalmente los bienes son nuevos, pero existe la opción de adquirir equipo usado previa valuación por la ECA correspondiente.

H) No se podrá financiar más del 85% del Valor Factura proforma o Cotización proporcionada.

I) La divisa del financiamiento puede ser USD o EUROS en algunos casos MN como es el caso de Eximbank (existe cláusula de cristalización).

Nota: La cláusula de Cristalización en los Créditos con cobertura ECA, significa que al momento de tener incumplimiento de pago la Moneda Nacional se convierte a USD lo que puede incrementar un riesgo cambiario a la operación.

J) El importe de la prima de seguro dependerá del plazo de financiamiento solicitado que estará en el rango de 2 hasta el plazo que la ECA determine

K) La prima será pagadera por anticipado y existe la posibilidad de financiarla al 85% por el plazo solicitado, previa autorización de la ECA.

L) El importador deberá realizar el pago del anticipo o (dow payment por sus siglas en ingles) que corresponde al 15 % del valor del bien o proyecto antes de que se la ECA autorice cualquier desembolso y para que se formalice la póliza de seguro

M) No podrán realizarse embarques previos a la obtención del número de aplicación que la ECA otorga al momento de la solicitud de la garantía.

N) El instrumento de pago será determinado por el contrato comercial entre el Importador / Exportador.

O) El financiamiento con cobertura de Agencias de Credito a la Exportación en algunos casos genera gastos legales que deberán ser cubiertos por el importador, si se requieren certificaciones o estructuras colaterales adicionales para su formalización contractual

Anexo XV

Export Import Bank
Creditos y Garantias Autorizadas a México
2003- 2015

Año	Deudor	Fecha	Proveedor Principal	Garante	Producto	Crédito	Garantías	
2015	Aerovías de México S.A. de C.V.	12/04/14	The Boeing Co.		Commercial Aircraft		195,825,217	
	Petróleos Mexicanos (Pemex) S.A. de C.V.	06/25/15	Diamond Offshore Drilling Services Inc.	Pemex Exploración y Producción	Rig and Platform Rental and Services		1,300,000,000	
	Petróleos Mexicanos (Pemex) S.A. de C.V.	06/25/15	Various U.S. Suppliers	Pemex Exploración y Producción	Oilfield and Gasfield Machinery and Equipment		200,000,000	
							1,695,825,217	
2014	Innova S.A. de R.L. de C.V.	02/20/14	Orbital Sciences Corp.	Communication Satellite	Communication Satellite	79,583,800		
	Central Panuco S.A. de C.V.	04/10/14	Keppel Amfels LLC	Perforadora Central S.A. de C.V.	Shipbuilding and Repairing		172,252,610	
	Navistar Financiar S.A. de C.V., Sofom	08/21/14	Various U.S. Suppliers	Various U.S. Suppliers	Coolers		41,320,000	
	Petróleos Mexicanos (Pemex) S.A. de C.V.	09/29/14	Various U.S. Suppliers	Pemex Exploración y Producción	Oilfield and Gasfield Equipment and Services		800,000,000	
	Petróleos Mexicanos (Pemex) S.A. de C.V.	09/29/14	Various U.S. Suppliers	Pemex Exploración y Producción	Oilfield and Gasfield Equipment and Services		200,000,000	
							1,213,572,610	
2013	Aeroservicios Especializados S.A. de C.V.	10/11/12	Sikorsky Aircraft Corp.	Lomex Aeronautica S.A.	Helicopters		56,577,162	
	Grupo Metal Intra S.A. de C.V.	12/18/12	Suniva Inc	Tecnología Eléctrica Instalaciones S.A. Et. al.	Solar-Photovoltaic Panels		775,210	
	Comisión Federal de Electricidad	12/20/12	Various U.S. Suppliers		Electric-Power Generation / Equipmet and Supplies		89,215,801	
	Aerovías de Mexico S.A. de C.V.	5/30/13	The Boeing Co.		Commercial Aircraft		117,395,421	
	Petróleos Mexicanos (Pemex)	8/23/13	Various U.S. Suppliers	Pemex Exploración y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		200,000,000	
	Pemex Exploración y Producción	8/23/13	Various U.S. Suppliers		Equipment and Services for Oil and Gas Projects		1,300,000,000	
	Aerolíneas Ejecutivas	9/30/13	Beechcraft Corp.		Commercial Aircraft		5,500,000	
							1,769,463,594	
2012	Ferroux S.A. de C.V.	12/01/12	General Electric Co.		Locomotives		41,921,315	
	Central Panuco S.A. de C.V.	23/02/12	keppel AmFels Inc.	Perforadora Central S.A.de C.V.	Mobile Offshore Drilling Rig		131,600,000	
	Petroleos Mexicanos	30/05/12	Nabors Industries Inc. Et Al.	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		100,000,000	
	Petroleos Mexicanos	30/05/12	Noble Drilling Corp Et. Al	Pemex Exploración y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		500,000,000	
	Petroleos Mexicanos	30/05/12	Nabors Industries Inc. Et Al.	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		400,000,000	
	Petroleos Mexicanos	30/05/12	Nabors Industries Inc. Et Al.	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		200,000,000	
	Aerovías de Mexico S.A. de C.V.	21/06/12	The Boeing Co.		Commercial Aircraft		130,728,000	
	Government of Mexico	12/07/12	Boeing Space and Intelligence Systems	Ministry of Finaces (SHCP)	Orbital Sciences Corp		921,830,504	
								2,426,079,819
	2011	Aeropuerto de Monterrey S.A. de C.V.	26/10/10	L3 Comunicaciones Holdings Inc.	Grupo Aeroportuario del Centro-Norte S.A.B. de C.V.	Aeronautic Equipmente and Services		5,245,346
Aeropuerto de Zihuatanejo S.A. de C.V.		26/10/10	L3 Comunicaciones Holdings Inc.	Aeropuerto de Monterrey S.A. de C.V.	Aeronautic Equipmente and Services		2,662,389	
Navistar Financiar S.A. de C.V.		21/12/10	Cummins Inc.		Motor Vehicle Parts and Accessories		50,575	
Comision federal de Electricidad		03/01/11	Sulzer Turbo Services Houston Inc.		Nuclear Fuel Rods and Other Power Equipment		64,484,400	
Abener Energia S.A.		03/02/11	General Electric Co.	Abengoa Solar S.A.	Gas turbines Cogeneration Power Project		75,311,511	
Aerolíneas Ejecutivas S.A. de C.V.		18/05/11	Hawker Beechcraft Corp.		Business Aircraft		7,770,903	
Cadena Mexicana de Exhibicion S.A.de C.V.		16/06/11	Ave international Inc.	Latin America Movie Theaters S.A.P.I de C.V.	Audio Systems and Components for Movie Theaters		20,389,315	
Central Panuco S.A. de C.V.		23/06/11	Le Tourneau Technologies Inc.	Perforadora Central S.A.de C.V.	Mobile Offshore Drilling Rig		127,995,000	
Petroleos Mexicanos		30/09/11	Diamond Offshore Drilling Inc.	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		200,000,000	
Petroleos Mexicanos		30/09/11	EnSCO Inc.	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects	200,000,000		
Petroleos Mexicanos		30/09/11	Integrated Production Services	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		200,000,000	
Petroleos Mexicanos		30/09/11	Noble Drilling Corp Et. Al	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		200,000,000	
Petroleos Mexicanos		30/09/11	Noble Drilling Corp Et. Al	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects	100,000,000		
Petroleos Mexicanos		30/09/11	Noble Drilling Corp Et. Al	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Oil and Gas Projects		100,000,000	
								300,000,000
							1,003,909,439	
2010	Electricidad del Valle de Mexico S.A. de R.L.	24/11/09	Clipper Windpower Inc.	ESF Energies Nouvelles	Wind Turbines	80,977,801		
	Aeropuerto de Zihuatanejo S.A. de C.V.	26/02/10	Florida Aquastore de Mexico S. de R.L.	Florida Aquastore and Uility Construction Inc.	Potable Water Storage Tanks and Accessories		3,092,810	
	Navistar Financiar S.A. de C.V.	27/04/10	Various U.S. Suppliers		Vehicle Components		94,351,000	
	Minera y Metalurgica del Boleo S.A. de C.V.	29/09/10	FL Smith Inc. Others U.S. Suppliers		Equipment and Services for el Boleo Copper/Cobalt/Zinc projects	419,612,000		
	Petroleos Mexicanos	29/09/10	Various U.S. Suppliers	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Oil and Gas field Projects		200,000,000	
	Petroleos Mexicanos	29/09/10	Various U.S. Suppliers	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Upstream Projects		400,000,000	
	Petroleos Mexicanos	29/09/10	Various U.S. Suppliers	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Upstream Projects		200,000,000	
	Petroleos Mexicanos	29/09/10	Various U.S. Suppliers	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Cantarell Projects		200,000,000	
							500,589,801	
							1,097,443,810	
2009	Aerolíneas Ejecutivas de San Luis S.A. de C.V.	15/12/08	Hawker Beechcraft Corp.		Business Aircraft		2,241,724	
	Petroleos Mexicanos	23/04/09	Various U.S. Exporters	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Oil and Gas field Projects	300,000,000		
	Petroleos Mexicanos	23/04/09	Various U.S. Exporters	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Upstream Projects		600,000,000	
	Petroleos Mexicanos	30/04/09	Various U.S. Exporters	Pemex Refinacion S.A. de C.V.	Equipment and Services for Upstream Projects		150,000,000	

	Petroleos Mexicanos	30/04/09	Various U.S. Exporters	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Cantarell Projects	100,000,000
	Petroleos Mexicanos	30/04/09	Various U.S. Small Business Exporters	Pemex Exploracion y Produccion	Equipment and Services for Cantarell Projects	200,000,000
2008						1,050,000,000
	Perforadora Central S.A. de C.V.	08/11/07	keppel AmFels Inc.		Jack Up Drilling Rig	113,223,349
	The Pemex Project Funding Master Trust	12/06/08	Various U.S. Exporters	Petroleos Mexicanos	Equipment and Services for Oil Field and Gas, Field Development in New Pidiregas Projects	400,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	12/06/08	Various U.S. Exporters	Petroleos Mexicanos	Equipment and Services for Oil Field and Gas, Field Development of Burgos Projects	100,000,000
	Aeroservicios Especializados S.A. de C.C.	19/06/08	Sikorsky Aircraft Corp.		Helicopters	39,416,125
	The Pemex Project Funding Master Trust	31/07/08	Various U.S. Exporters	Pemex Gas y Petroquimica Basica	Equipment and Services Strategic Gas Projects	200,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	31/07/08	Various U.S. Exporters	Pemex Gas y Petroquimica Basica	Facility Supporting Small-Business Exports for Oil Field and Gas Field Development	150,000,000
	Aerolineas Ejecutivas de San Luis S.A. de C.V.	28/08/08	Hawker Beechcraft Corp.		Aircraft	17,101,627
	Comision federal de Electricidad	23/09/08	General Electric Co.		Cylinder for Burner	4,950,780
						-
						1,024,691,881
2007						
	Comision federal de Electricidad	15/11/06	Siemens Westinghouse Power Corp		Commercial Aircraft	27,319,313
	The Pemex Project Funding Master Trust	30/11/07	Corpac Steel Products Corp. Et.Al.	Petroleos Mexicanos	Small Business Facility for Petroleum Refinery Equipment	100,000,000
	Grupo Ferrovuario Mexicano	25/01/07	General Electric Co.	Ferrocarril Mexicano	Locomotives	107,004,369
	Grupo Ferrovuario Mexicano	27/09/07	General Electric Co.	Ferrocarril Mexicano	Locomotives	80,429,188
	The Pemex Project Funding Master Trust	27/09/07	AGI Industries	Petroleos Mexicanos	Oil Field Development Equipment and Services for hte Cantarell Oil Field	200,000,000
						514,752,870
2006						
	Central Panuco S.A. de C.V	15/12/05	Le Touneau Technologies Inc	Perforadora Central	Jack Up Drilling Rig	54,010,178
	Aerolineas Ejecutivas S.A. de C.V.	14/02/06	Ortega Olive Arturo	Raytheon Aircraft Co.	Executive Aircraft	19,647,637
	Comision federal de Electricidad	03/05/06	General Electric Co.		Power Plant Parts and Maintenance	24,264,586
	Consorcio Aviaxsa S.A. de C.V.	11/05/06	Mountain Capital Partners Co.		Commercial Aircraft	15,642,720
	Siderurgica Lazaro Cardenas Las Truchas	23/05/06	Various U.S. Companies		Varios Capital Goods and Services	159,003
	The Pemex Project Funding Master Trust	13/07/08	Smithco Engineering Inc	Pemex Operating subsidiaries	Petroleum Refinery Equipment	100,000,000
	Comision federal de Electricidad	28/07/06	General Electric Co.		Power Plant Parts and Maintenance	15,323,697
	Aerolineas de Mexico S.A. de C.V.	17/08/06	The Boeing Co.		Commercial Aircraft	180,705,760
	The Pemex Project Funding Master Trust	14/09/06	Schlumberger	Pemex Operating subsidiaries	Gas Recovery Equipment	150,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	28/09/06	Pride Offshore Inc	Pemex Operating subsidiaries	Gas Field Development Equipment and Services	300,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	28/09/06	Pride Offshore Inc	Pemex Operating subsidiaries	Gas Field Development Equipment and Services	250,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	28/09/06	Solar turbines Inc.	Pemex Operating subsidiaries	Goods and Services for Upstream Production	350,000,000
						1,459,753,581
2005						
	Grupo Ferrovuario Mexicano S.A. de C.V.	26/11/04	General Electric Co.	Ferrocarril Mexicano S.A.de C.V.	Locomotives	39,462,181
	Comision federal de Electricidad	27/02/05	General Electric International	Technical Services (Credit Increase)	Technical Services (Credit Increase)	10,156
	Servicios Maritimos de Campeche	31/03/05	Hydralit Amclyde Inc.	Industrial Perforadora de Campeche S.A. de C.V.	Crane	14,031,630
	Aerovias de Mexico S.a de C.V	28/09/05	The Boeing Co.		Commercial Aircraft	131,325,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	28/09/05	Pride Offshore Inc		Gas Field Development Equipment and Services for the Strategic Gas Program	300,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	29/09/05	Solar turbines Inc.		Oil Field Development equipment and services for the new Pidirega Project	400,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	29/09/05	Pride Offshore Inc		Oil Field Development equipment and services for the Cantarell oil field	300,000,000
						1,184,828,967
2004						
	Sinergia Soluciones Integral de Energia	21/11/03	General Electric Co.	Grupo Condomex S.A. de C.V.	Locomotives	23,349,185
	Comision Federal de Electricidad	23/12/03	Siemens Westinghouse Power Corp.		Power Generators	140,245,547
	The Pemex Project Funding Master Trust	11/03/04	Solar turbines Inc.	Petroleos Mexicanos	Oil Fields Development Equipment (cantarell IV)	300,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	13/05/04	Pride Offshore Inc	Multiple Guarantors	Gas and Oil Field Exploration (PEG II)	200,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	22/05/04	BGP International Inc.	Pemex Exploracion y Produccion	Gas and Oil Field Exploration (Burgos IV)	200,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	30/09/04	Nabors Industries	Pemex Exploracion y Produccion	Oil Field Development equipment (pidiregs Project II)	400,000,000
						1,263,594,732
2003						
	Cellular de Telefonía S.A. de C.V.	25/11/02	Motorola Inc.	Telefonía Celular del Norte S.A. de C.V.	Cellular Telecommunications Equipmet	4,553,973
	The Pemex Project Funding Master Trust	19/12/02	Dowell Products.	Petroleos Mexicanos	Gas Field exploration and Development	200,000,000
	The Pemex Project Funding Master Trust	06/03/03	Schlumberger Technologies Group	Petroleos Mexicanos	Oil Fields Development	400,000,000
	Satelites Mexicanos S.A. de C.V.	17/04/03	Space Systems Loral Inc	Multiple Guarantors	Satellite and Related Equipment Ground Station	149,799,409
	The Pemex Project Funding Master Trust	22/05/03	Pro-Quip Linde AG	Pemex Gas y Petroquimica Basica	Modular Cryogenic Plants	47,657,858
	The Pemex Project Funding Master Trust	30/09/04	Nabors Industries	Pemex Exploracion y Produccion	Oil Field Development equipment (pidiregs Project II)	802,011,240

Anexo XVI



Asia Pacific

ASIA PACIFIC: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	18,601	29
2	JBIC	4,499	15
3	Export-Import Bank of India	4,488	10
4	Mizuho Financial Group	3,735	19
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	3,546	23
6	Citigroup	2,866	16
7	Sumitomo Mitsui Financial Group	2,762	24
8	JICA	2,640	3
9	Credit Agricole	2,177	15
10	DBS Bank	1,944	15

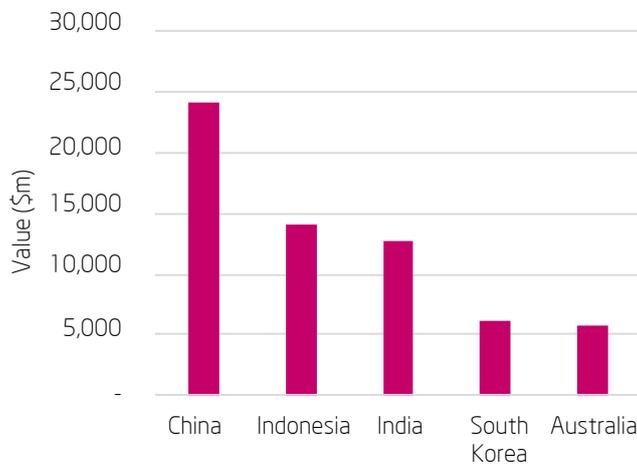
ASIA PACIFIC: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Mizuho Financial Group	3,735	19
2	Mitsubishi UFJ Financial Group	3,546	23
3	Citigroup	2,866	16
4	Sumitomo Mitsui Financial Group	2,762	24
5	Credit Agricole	2,177	15
6	JPMorgan Chase & Co	1,884	8
7	DBS Bank	1,863	14
8	ANZ	1,812	16
9	Bank of America	1,786	10
10	ING Group	1,754	10

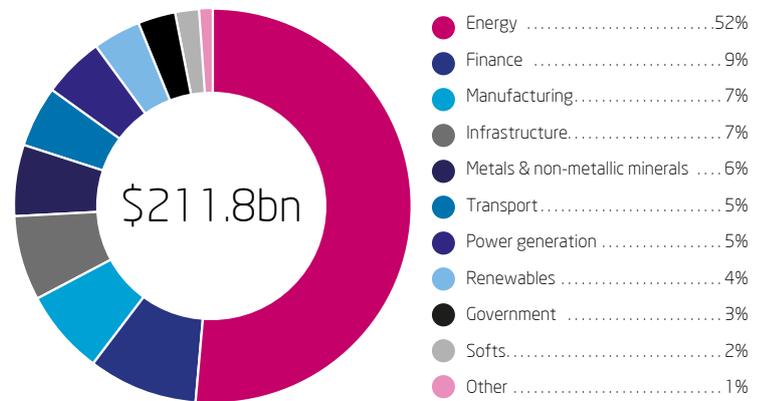
ASIA PACIFIC: ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	18,601	29
2	JBIC	4,499	15
3	Export-Import Bank of India	4,488	10
4	Korea Eximbank	1,493	7
5	Export Development Canada	1,323	6
6	US Ex-Im	505	3
7	KfW	374	4
8	EKF	355	3
9	UK Export Finance	300	1
10	Hungarian Export-Import Bank	218	1

ASIA PACIFIC: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



ASIA PACIFIC: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



ASIA PACIFIC: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	18,601	29
2	JBIC	4,499	15
3	Export-Import Bank of India	4,488	10
4	Korea Eximbank	1,493	7
5	Export Development Canada	1,401	8
6	KfW	1,082	7
7	World Bank	639	4
8	US Ex-Im	505	3
9	Asian Development Bank	400	1
10	OPIC	370	2

ASIA PACIFIC: STATE LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	JICA	2,640	3
2	Bank of China	1,866	9
3	State Bank of India	606	7
4	Industrial and Commercial Bank of China	439	4
5	VTB Group	300	1
6	Bank of Taiwan	106	3
7	Land Bank of Taiwan	103	3
8	CDC Group	103	1
9	National Bank of Pakistan	96	1
=	Pak-China Investment Company	96	1

ASIA PACIFIC: LEGAL ADVISERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Milbank, Tweed, Hadley & McCloy	7,821	2
2	Shearman & Sterling	6,842	2
3	King & Wood Mallesons	4,536	4
4	Sullivan & Cromwell	4,400	1
5	Herbert Smith Freehills	3,812	3
6	Ali Budiardjo, Nugroho, Reksodiputro	3,421	1
=	Norton Rose Fullbright	3,421	1
8	Allen & Overy	1,396	3
9	Ashurst	779	2
10	Linklaters	600	2



Africa

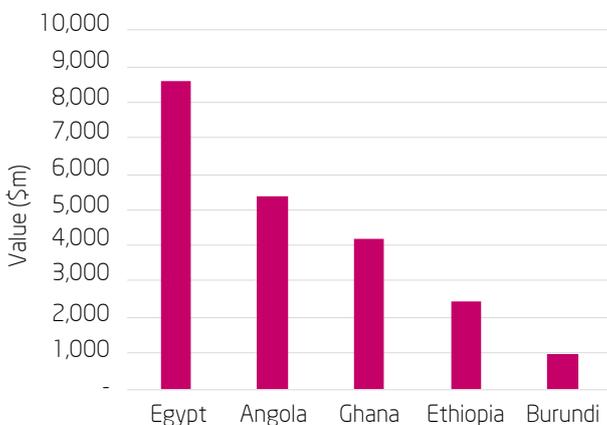
AFRICA: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	2,522	14
2	Industrial and Commercial Bank of China	2,360	5
3	Bank of China	2,175	3
4	HSBC	1,945	8
5	Deutsche Bank	1,753	3
6	Export-Import Bank of India	1,257	14
7	Standard Chartered	1,155	10
8	Afreximbank	833	6
9	African Development Bank	785	5
10	BNP Paribas	724	6

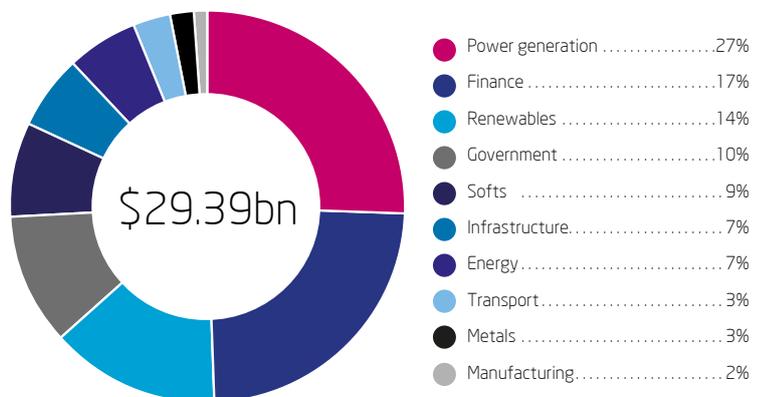
AFRICA: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	HSBC	1,945	8
2	Deutsche Bank	1,753	3
3	Standard Chartered	1,155	10
4	BNP Paribas	724	6
5	Credit Agricole	716	5
6	Mitsubishi UFJ Financial Group	523	5
7	Cassa Depositi e Prestiti	470	2
8	Societe Generale	432	7
9	Nedbank	419	5
10	ING Group	389	5

AFRICA: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



AFRICA: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



AFRICA: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	2,522	14
2	Export-Import Bank of India	1,222	13
3	Afreximbank	833	6
4	African Development Bank	785	5
5	World Bank	638	5
6	Export Development Canada	500	3
7	Islamic Development Bank	441	7
8	OPIC	400	2
9	Korea Eximbank	250	3
10	KfW	240	3

View details of the top performing DFIs in Africa at tradefinanceanalytics.com



Europe

EUROPE: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Development Bank	10,625	2
2	ING Group	4,850	46
3	UniCredit	4,662	37
4	Bank of China	4,349	8
5	Societe Generale	3,690	29
6	BNP Paribas	3,060	31
7	EIB	2,844	10
8	Mitsubishi UFJ Financial Group	2,778	22
9	Credit Agricole	2,755	29
10	Sberbank	2,677	7

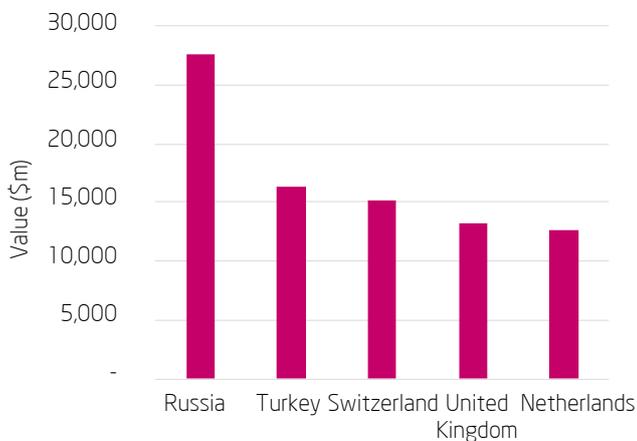
EUROPE: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	ING Group	4,850	46
2	UniCredit	4,662	37
3	Societe Generale	3,690	29
4	BNP Paribas	3,060	31
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	2,778	22
6	Credit Agricole	2,755	29
7	Mizuho Financial Group	2,310	16
8	Citigroup	2,262	22
9	HSBC	2,235	17
10	Gazprombank	2,214	2

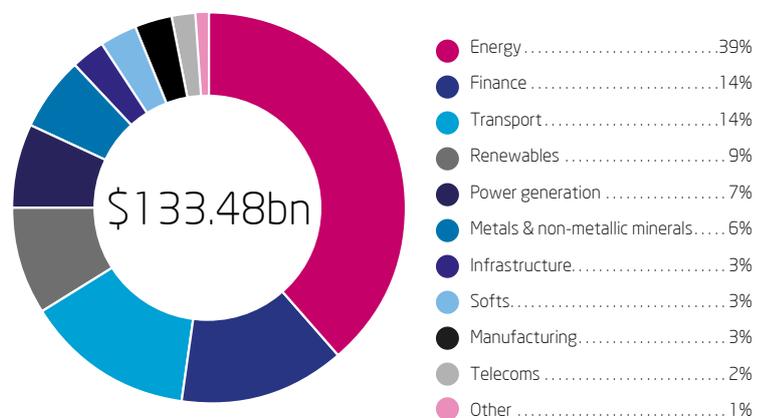
EUROPE: ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Exim Bank	2,045	7
2	KfW	1,284	16
3	JBIC	971	5
4	Export Development Canada	855	10
5	Eksporkreditt Norge	439	4
6	Turk Eximbank	300	1
7	Korea Eximbank	273	3
8	SACE	173	1
=	SIMEST	173	1
10	EKF	152	2

EUROPE: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



EUROPE: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



EUROPE: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Development Bank	10,625	2
2	EIB	2,844	10
3	China Exim Bank	2,045	7
4	KfW	1,810	17
5	JBIC	971	5
6	Export Development Canada	855	10
7	World Bank	853	6
8	EBRD	852	14
9	OPIC	567	3
10	Eksporkreditt Norge	439	4

EUROPE: STATE LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Bank of China	4,288	7
2	Sberbank	2,135	2
3	VTB Group	1,500	1
4	National Bank of Abu Dhabi	1,036	5
5	Industrial and Commercial Bank of China	425	6
6	DNB	285	3
7	Nordic Investment Bank	156	2
8	Agricultural Bank of China	112	2
9	China CITIC Bank	111	1
10	China Construction Bank	88	1

EUROPE: LEGAL ADVISERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Allen & Overy	10,103	7
2	Linklaters	8,522	4
3	Ashurst	4,724	3
4	Clifford Chance	4,569	8
5	Baker & McKenzie	1,996	3
6	Loyens & Loeff	1,775	2
=	Jones Day	1,775	2
=	Kromann Reumert	1,775	2
9	Norton Rose Fullbright	1,716	6
10	Hogan Lovells	1,487	2



Middle East

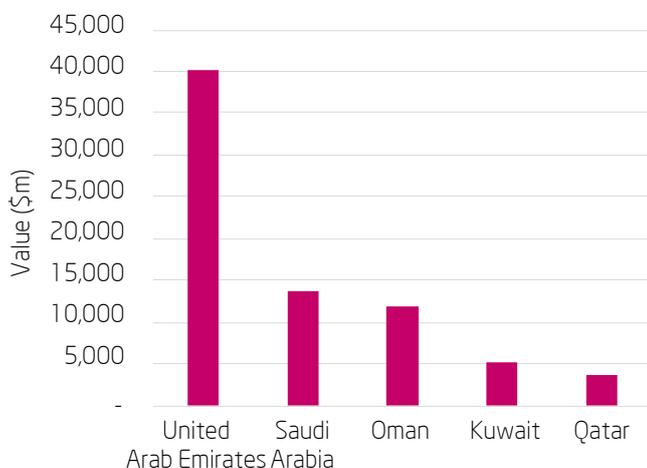
MIDDLE EAST: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	United Arab Emirates government	16,200	1
2	JBIC	4,016	5
3	HSBC	3,663	12
4	National Bank of Abu Dhabi	3,214	11
5	Korea Eximbank	2,977	3
6	Sumitomo Mitsui Financial Group	2,771	13
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	2,711	14
8	Standard Chartered	2,688	10
9	BNP Paribas	2,069	8
10	First Gulf Bank	1,675	2

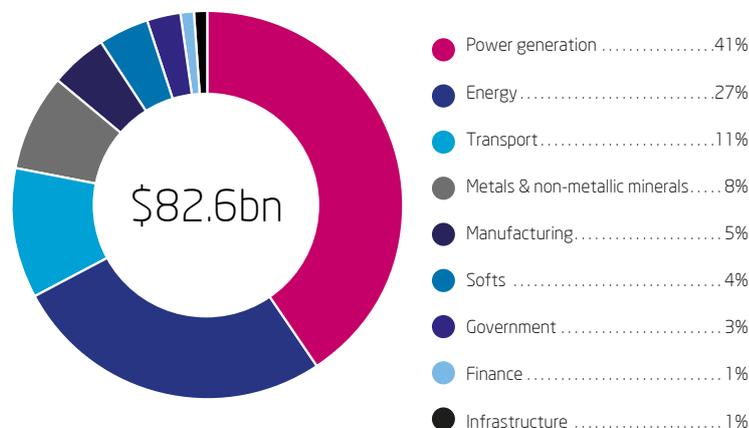
MIDDLE EAST: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	HSBC	3,663	12
2	Sumitomo Mitsui Financial Group	2,771	13
3	Mitsubishi UFJ Financial Group	2,711	14
4	Standard Chartered	2,688	10
5	BNP Paribas	2,069	8
6	First Gulf Bank	1,675	2
7	JPMorgan Chase & Co	1,658	6
8	Mizuho Financial Group	1,598	9
9	Natixis	1,457	6
10	ING Group	1,450	5

MIDDLE EAST: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



MIDDLE EAST: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



MIDDLE EAST: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	JBIC	4,016	5
2	Korea Eximbank	2,977	3
3	Export Development Canada	1,596	8
4	KfW	463	4
5	Export-Import Bank of India	250	2
6	Korea Development Bank	223	2
7	UK Export Finance	192	2
8	EBRD	63	2
9	Proparco	36	1
10	FMO	27	1

MIDDLE EAST: STATE LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	United Arab Emirates government	16,200	1
2	National Bank of Abu Dhabi	2,808	8
3	Bank of China	1,582	4
4	Industrial and Commercial Bank of China	1,329	3
5	Bank of Communications	350	1
=	China Construction Bank	350	1
7	Riyad Bank	238	1
8	Bank of Baroda	68	1
9	KfW	65	1
10	State Bank of India	64	1

MIDDLE EAST: LEGAL ADVISERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Milbank, Tweed, Hadley & McCloy	24,400	1
2	White & Case	8,480	2
3	Allen & Overy	6,467	2
4	Clifford Chance	5,838	2
5	Shearman & Sterling	5,838	2
6	Ashurst	3,300	1
7	Norton Rose Fullbright	2,687	1
8	Eversheds	2,538	1
=	Arab Law Bureau	2,538	1
10	Slaughter & May	1,623	1



North America

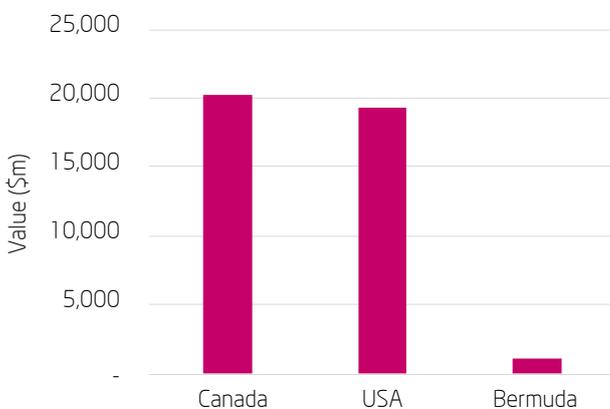
NORTH AMERICA: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Royal Bank of Canada	2,166	16
2	Export Development Canada	1,863	30
3	Citigroup	1,739	18
4	TD Bank	1,725	21
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	1,707	18
6	Bank of America	1,706	19
7	BMO Financial Group	1,527	21
8	HSBC	1,521	16
9	Scotiabank	1,495	21
10	JPMorgan Chase & Co	1,479	18

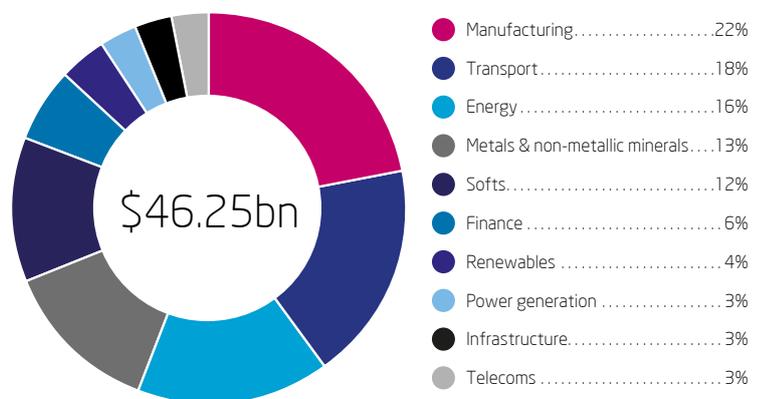
NORTH AMERICA: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Royal Bank of Canada	2,166	16
2	Citigroup	1,739	18
3	TD Bank	1,725	21
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	1,707	18
5	Bank of America	1,706	19
6	BMO Financial Group	1,527	21
7	HSBC	1,521	16
8	Scotiabank	1,495	21
9	JPMorgan Chase & Co	1,479	18
10	Canadian Imperial Bank of Commerce	1,308	17

NORTH AMERICA: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



NORTH AMERICA: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



NORTH AMERICA: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Export Development Canada	1,863	30
2	China Exim Bank	757	4
3	KfW	409	6
4	SEK	367	2
5	Korea Eximbank	310	2
6	JBIC	64	1
7	OPIC	53	1
8	Korea Development Bank	44	1
9	Business Development Bank of Canada	35	1
10	Development Bank of Japan	30	1

View details of the top performing ECAs in North America at tradefinanceanalytics.com



Latin America

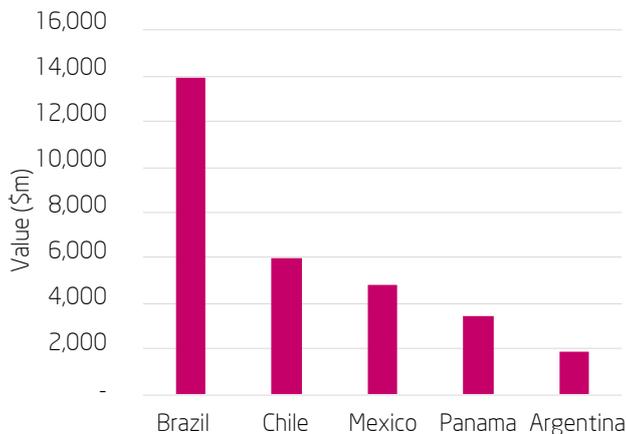
LATIN AMERICA: ALL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Development Bank	10,000	1
2	JICA	2,600	1
3	China Exim Bank	1,719	4
4	Banco Santander	1,648	21
5	Export Development Canada	1,396	10
6	Sumitomo Mitsui Financial Group	1,104	12
7	Mizuho Financial Group	1,042	10
8	Mitsubishi UFJ Financial Group	1,003	12
9	BBVA	944	10
10	JPMorgan Chase & Co	657	4

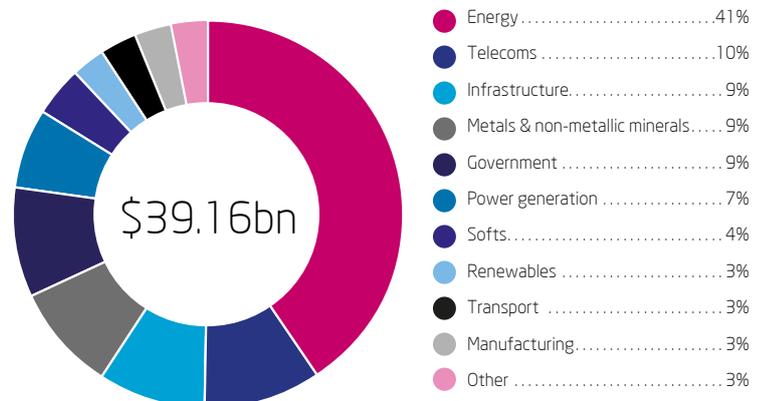
LATIN AMERICA: ALL COMMERCIAL LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Banco Santander	1,648	21
2	Sumitomo Mitsui Financial Group	1,104	12
3	Mizuho Financial Group	1,042	10
4	Mitsubishi UFJ Financial Group	1,003	12
5	BBVA	944	10
6	JPMorgan Chase & Co	657	4
7	Citigroup	643	13
8	BNP Paribas	636	5
9	Societe Generale	570	5
10	HSBC	435	8

LATIN AMERICA: TOP 5 COUNTRIES BY VALUE IN 2016



LATIN AMERICA: VALUE OF TRANSACTIONS CLOSED BY SECTOR, 2016



LATIN AMERICA: DFIs & ECAs

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	China Development Bank	10,000	1
2	China Exim Bank	1,719	4
3	Export Development Canada	1,396	10
4	BNDES	373	3
5	World Bank	255	3
6	Eksportkreditt Norge	230	1
7	Bladex	201	4
8	Bancomext	190	3
9	FMO	126	4
10	KfW	105	2

LATIN AMERICA: STATE LENDERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	JICA	2,600	1
2	Instituto de Credito Oficial	95	1
3	BancoEstado	83	1
4	Saudi Fund for Development	79	1
5	Bank of China	61	2
6	China Construction Bank	60	1
7	Nafinsa	43	1
=	Bancomext	43	1
9	Industrial and Commercial Bank of China	39	1
10	Bank of Taiwan	12	1

LATIN AMERICA: LEGAL ADVISERS

Rank	Company	Total \$m	Deal count
1	Milbank, Tweed, Hadley & McCloy	1,485	3
2	Sullivan & Cromwell	1,200	1
3	Hogan Lovells	970	1
=	Fabara & Compania	970	1
5	Chadbourne & Parke	773	3
6	Jones Day	607	1
=	Latham & Watkins	607	1
=	White & Case	607	1
9	Vinson & Elkins	525	1
=	Aleman, Cordero, Galindo & Lee	525	1
=	Arifa	525	1