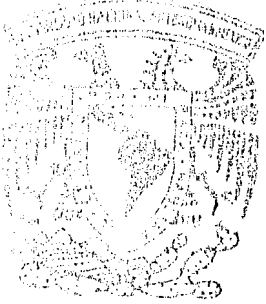


99
2 ej



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

**El Seguro de Crédito a la Exportación
"Posibilidad de Aplicación en Chile"**

T E S I S

Que para obtener el título de:

licenciado en economía

p r e s e n t a :

W. ESTEBAN MORENO CHACON

MEXICO, D. F.

1985



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 está 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.

**EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION
" POSIBILIDAD DE APLICACION EN CHILE"**

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION
"POSIBILIDAD DE APLICACION EN CHILE"

PREFACIO

PAG.

CAPITULO I.

HISTORIA DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	1
1. Orígen y concepto	1
2. Desarrollo histórico	3
2.1. El Seguro de Crédito	3
2.2. El Seguro de Crédito a la Exportación	6

CAPITULO II.

PRINCIPALES SISTEMAS DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN EL MUNDO	8
1. En algunos países desarrollados. (Canadá, Francia, Estados Unidos)	8
2. En algunos países de desarrollo. (Argentina, Colombia, México)	16

CAPITULO III.

FUNDAMENTOS DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION	24
1. Riesgos de las Operaciones de Exportación realizadas a Crédito	24
2. El Seguro de Crédito a la Exportación contra Riesgos Comerciales	25
2.1. Principios de funcionamiento	25
2.2. Riesgos que cubre	26

2.3.	Alcance de la Cobertura	26
2.4.	Suma Asegurada	26
2.5.	Condiciones para la Concesión de la Cobertura	26
2.6.	Tipos de pólizas y plazos	27
2.7.	Evaluación del Riesgo del Comprador	29
2.8.	La información en materia de Créditos	30
2.9.	Costo del Seguro	33
2.10.	Los Siniestros en el S.C.E.	34
3.	El Seguro de Crédito a la Exportación contra Riesgos no Comerciales	35
3.1.	Riesgos que cubre el S.C.E. contra Riesgos Políticos y Extraordinarios	35
3.2.	Porcentaje de la cobertura en el S.C.E. - contra Riesgos Políticos y Extraordinarios..	37
4.	Modos en que participa el Gobierno en la prestación del Servicio de Seguros de Crédito a la Exportación	37
5.	Variantes que se manejan en el Seguro de Crédito a la Exportación	37
5.1.	Seguro de Exportación para Ventas en consignación	38
5.2.	Póliza de Servicios	38
5.3.	Póliza de Obras de Construcción	39
5.4.	Póliza de Desarrollo del Mercado	39
5.5.	Seguros para proteger las Exportaciones - efectuadas por conducto de Intermediarios ..	40

CAPITULO IV.

EL SEGURO DE CREDITO Y LA FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES	41
1. Apoyo Gubernamental a la Financiación de las Exportaciones	41
2. El Financiamiento Puente	45
3. El Financiamiento "Sin Recurso".	48

CAPITULO V.

EL REASEGURO, UN INSTRUMENTO INDISPENSABLE EN EL SEGURO DE CREDITO	50
1. Aspectos generales	50
1.1. Terminología usual en el Mercado de Reaseguro	51
1.2. Características principales del Reaseguro ..	52
2. Tipos de Reaseguro en relación con el Seguro de Crédito	55
2.1. Reaseguro Facultativo	55
2.2. Los tratados	56

CAPITULO VI.

LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA Y SU FINANCIAMIENTO	60
1. Aspectos generales de las Exportaciones Latino Americanas	61
2. Contexto Internacional para la Exportación de Productos Manufacturados	68
3. Regímenes proporcionales de Financiamiento y de Seguro de Crédito a la Exportación	71

CAPITULO VII

LA VIABILIDAD DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN CHILE	74
1. Marco general de la Actividad Nacional	75
1.1. Datos Básicos de Chile	77
1.2. La Estrategia Nacional de Desarrollo	78

2.	La Política de Comercio Exterior de Chile	80
2.1.	La Política de Exportaciones	80
A.	La Política Monetaria Exterior	81
B.	La Política Comercial Exterior	81
3.	La Balanza Comercial	81
4.	Nivel y Estructura del Comercio Exterior	85
4.1.	Embarques de Exportación por Sector	85
4.2.	Destino de los Embarques de Exportación	85
5.	El Seguro de Crédito a la Exportación en Chile ...	92
5.1.	Intentos realizados para su implementación..	92
5.2.	Sugerencias	93
CONCLUSIONES		95
BIBLIOGRAFIA		97

APENDICE DE CUADROS ESTADISTICOS

1.-	América Latina; Exportaciones totales y de Manufacturas	62
2.-	América Latina; Estructura y Crecimiento de las Exportaciones	63
3.-	América Latina; Destino de las Exportaciones de Manufacturas	65
4.-	Exportaciones de Manufacturas de América Latina según los Plazos de Financiamiento	66
5.-	Balanza Comercial de Chile	82
6.-	Exportaciones e Importaciones Chilenas	84
7.-	Embarques de Exportación por Sectores	86
8.-	Comercio Global de Chile; Principales Bienes Exportados e Importados	87
9.-	Destino de las Exportaciones por Zonas Geográficas	89
10.-	Chile ; Comercio Exterior por Zonas	90
11.-	Chile ; Resultado Global del Comercio Exterior	91

PREFACIO

El desarrollo de las exportaciones, enmarcado dentro del Comercio Internacional, constituye hoy en día una de las facetas primordiales en los esquemas de evolución económica de una nación.

En ese sentido, y considerando que las relaciones comerciales en el mundo contemporáneo, cada vez han sido más complejas, un sín número de países han adoptado e implementado, en los últimos veinte años, mecanismos de Financiamiento, Seguro de Crédito y otros apoyos de Fomento a las Exportaciones.

Chile consciente de sus necesidades actuales y de futuro desenvolvimiento, ha dado pasos firmes en la implementación de sus Políticas de Comercio Exterior, orientadas básicamente en el Financiamiento, y Promoción de sus Exportaciones; no obstante, aún queda camino por recorrer.

Con el objeto de que el Fomento de dichas Exportaciones sea vigoroso, se ha decidido enfocar la presente tesis en uno de los instrumentos originales y modernos de aplicabilidad impostergable en Chile, conocido bajo el nombre de " Seguro de Crédito a la Exportación " .

Este trabajo se inicia con un enfoque conceptual y el desarrollo histórico que ha tenido el Seguro de Crédito en la mayoría de los países europeos principalmente, en que opera, tanto a nivel doméstico como de exportación.

El capítulo II, avocado a los principales Sistemas de Seguro de Crédito a la Exportación, analiza aspectos relevantes de las Compañías que utilizan dicho seguro en países desarrollados así como en vías de desarrollo, dando una breve explicación en cuanto a la forma de como cada uno de ellos lo han adecuado a sus necesidades sin perder de vista los Principios Generales y Fundamentales que rigen al Seguro de Crédito a la Exportación.

En el capítulo III, se exponen todos los factores técnicos que norman el funcionamiento del S.C.E en forma global, tanto los que cubren los riesgos netamente comerciales derivados de un contrato de compra-venta, así como los que cubren los riesgos políticos y catastróficos. Estos últimos son manejados por el Estado debido a los grandes montos de riesgo a que se está expuesto. Aquí también se trata la forma en que el Gobierno puede brindar el servicio del SCE, y, los diferentes tipos de pólizas que un determinado país puede llegar a utilizar.

El capítulo IV, plantea el papel que desempeña el Gobierno al instrumentar todos los mecanismos de apoyo y garantías en conexión con el S.C.E, lo cual proporciona a la Banca privada las herramientas para que a su vez pueda financiar las ventas al exterior y de esta manera el exportador obtenga los recursos económicos que necesita para continuar sin percances su actividad productiva.

El Reaseguro, tratado en el capítulo V, constituye -- uno de los pilares fundamentales en el funcionamiento del S.C.E., ya que, en ocasiones los grandes montos que suelen asegurar algunas compañías exceden muchas veces sus capacidades económicas para responder en caso de siniestro. De ahí se deriva que todas las Compañías de Seguros en el mundo tomen una parte del riesgo como propio y el resto lo -- distribuyen con varias compañías que se dedican al ramo -- del Reaseguro, minimizándose así las pérdidas que pudieran ocurrir para todos los participantes en el riesgo.

En el capítulo VI, se analiza el comportamiento que -- han presentado los países Latinoamericanos en cuanto a la exportación de sus manufacturas, así como el desarrollo -- y/o evolución que han tenido los regímenes promocionales de Financiamiento y Seguro de Crédito a la Exportación.

Los aspectos generales (socio económicos) de Chile, que se exponen en el capítulo VII y último, destacan el -- análisis de la política de comercio exterior adoptada por el Gobierno, así como los diferentes indicadores económicos en cuanto a las exportaciones e importaciones se refiere, (montos de los embarques, destino de los mismos, ramas productivas participantes, balanza comercial, etc.,). Finalmente se analiza los intentos que se han realizado para instaurar el Seguro de Crédito a la Exportación, y las razones de su poco éxito a la fecha. Las sugerencias se canalizan hacia la constitución de una compañía especializada en ese tipo de servicio, entre otras cosas.

C A P I T U L O I.

HISTORIA DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION.

1. ORIGEN Y CONCEPTO.

Como es sabido el crédito ejerce un papel importante - en la economía de cambio, puesto que la división del trabajo, inherente a la misma no se concibe sin el comercio y uno de los factores determinantes de este, en sus proyecciones modernas, es su financiación en forma de crédito; es decir, la pregtación inmediata recompensada con la contraprestación posterior.

Es conocido que los países no pueden autosatisfacer sus necesidades con plenitud; por el contrario, su grado de dependencia del comercio internacional es cada día mayor, puesto que la división del trabajo se ha extendido de manera tal que para ella ya no existen fronteras políticas, o sea, funciona a nivel supranacional.

Un país, para importar los productos que le son necesarios, deberá exportar con el objeto de obtener las divisas suficientes para hacer frente a esa importación. Por ello, los países se proyectan al exterior con el fin de colocar su producción exportable. Pero la concurrencia a los mercados internacionales es cada vez más nutrida y agresiva, obligando al exportador a otorgar facilidades a sus compradores a fin de no verse desplazado por la competencia.

Pues bién, una de las facilidades que va adquiriendo - más importancia es la venta a crédito, o sea, las exportaciones con pago diferido.

En los años posteriores a la II guerra mundial y a causa de la contracción de algunas de las fuentes de financiamiento extraordinarias, tales como: la ayuda económica, los créditos bilaterales y las reservas de divisas acumuladas, se hizo necesario para los países exportadores la obtención de nuevas - facilidades para financiar sus exportaciones y sostener así su expansión industrial y el comercio internacional de bienes de - capital y de consumo duradero. La creciente importancia de las exportaciones a crédito se debió a las amplias facilidades que algunos países otorgaron a través de sus exportadores, para ga-narse los mercados extranjeros e incrementar el ritmo de su desarrollo interior.

Esto ha hecho que el crédito se convierta, en los países desarrollados, en un factor determinante de sus ventas al exterior y, además, que estos países deban prever el crecimiento - del fondo requerido para el financiamiento de sus exportaciones en un grado no menor al de la expansión del valor de su comercio exterior de productos manufacturados.

El problema que el crédito a la exportación representa para los productos manufacturados y en especial para los bienes de equipo, es aún más importante que para las materias primas o semielaboradas, dadas las características de los primeros, ya que, tienen un alto grado de elaboración o proceso. Estas características son: el largo período de fabricación y el gran valor agregado al producto. Es por esto que se hace indispensable la operación del mecanismo crediticio en la exportación de este tipo de bienes.

Los riesgos a que se enfrenta quien vende a crédito y - que son específicos a este tipo de venta son: primero, que el deudor no pague en la fecha convenida, haciéndolo posteriormente y que se conoce con el término de "mora" y, segundo, el de - insolvencia definitiva del deudor una vez agotados todos los medios amistosos y judiciales para lograr el cobro. A estos riesgos se les conoce universalmente por "riesgos comerciales".

Pero el exportador que vende a crédito se encuentra además, típicamente, con los llamados riesgos "políticos y monetarios" que con los de carácter catastrófico solo pueden ser amparados por su Gobierno u organismos de respaldo estatal.

Son riesgos "políticos", aquellos que se deben principalmente a las medidas que pueden tomar los gobiernos, en razón de su soberanía, para controlar su régimen de pagos. Cuando - por una decisión del gobierno del país deudor no se liquida el crédito, nos encontramos en presencia de un siniestro de origen "político". Vemos por lo tanto que el exportador no solo se ve afectado por riesgos comerciales sino también políticos. Dentro de estos se incluyen la falta de pago por: expropiaciones, confiscaciones, moratoria general, control de cambios, etc., de los que son ajenos la solvencia y la voluntad del importador o comprador.

Los "catastróficos", provocan la insolvencia por causas fortuitas de índole extracomerciales como por ejemplo: Las deudas a un estado de guerra civil o exterior, y las producidas por fenómenos naturales como son los terremotos, inundaciones, huracanes, etc.

Ahora bien, se indicó que a medida que el crédito se - expande, la prudencia requiere que se atenúen al máximo los -

riesgos inherentes al mismo tanto en el interno como en el de exportación. Entre los diferentes procedimientos imaginados para reducir el riesgo de las operaciones a crédito debe citarse, en primer lugar, el Seguro de Crédito, que funciona a tenor de los principios del Seguro y de la Ley de los Grandes Números cuando se trata de los riesgos comerciales.

Con el objeto, pues, de garantizar los riesgos comerciales surgió el Seguro de Crédito que, posteriormente, se extendió al crédito a la exportación, creándose el Seguro de Crédito a la Exportación, basado también en los conceptos fundamentales del Seguro en cuanto a estos riesgos comerciales, pero cubriendo a la vez los riesgos políticos y catastróficos con el apoyo estatal.

En la póliza contractual del SCE se garantiza al exportador asegurado la indemnización que corresponda por la pérdida neta definitiva (o moratoria prolongada), producida por la incobrabilidad de créditos derivados de contratos de suministro a compradores extranjeros, bien por la insolvencia comercial del comprador o por hechos de carácter político o catastrófico.

Concluyendo, se puede afirmar que las fuentes de donde se deriva esta rama de Seguro son: el Crédito y el Comercio de Exportación. Su objeto: minimizar los riesgos que para el exportador representa la venta de sus mercancías a crédito.

2. DESARROLLO HISTORICO.

2.1. El Seguro de Crédito.

Su estructura actual se basa en las experiencias de todas las empresas que han operado esta rama del seguro y que han dado forma a la adecuada técnica del mismo.

El nacimiento histórico del Seguro de Crédito se remonta a mediados del siglo XIX, cuando la "Banca Mallet y Cía." de Francia, organizó en 1849 "L'Union du Commerce", destinada a cubrir riesgos crediticios. Posteriormente, en 1855 y 1857 se fundaron otras dos instituciones con el mismo objeto que la anterior. El auge de estas compañías animó a los empresarios quienes crearon dos nuevas compañías para cubrir riesgos derivados de los créditos.

Pero la vida de estas instituciones fue efímera, pues incurrieron en errores tan graves como no haber distinguido entre el Seguro de Crédito y el Aval, siendo la primera función

aseguradora y la segunda una operación financiera, pues por esta última se obligan no solo a cubrir los riesgos expresados en las pólizas, o sea, la insolvencia definitiva, sino en prestar asistencia líquida a los asegurados avalando el pago a su vencimiento a las letras giradas por ellos contra sus compradores, función esta típicamente bancaria; además, despreciaron la técnica del Seguro al no cuidarse de la distribución y clasificación de riesgos y de no ampararse, basados en este mismo principio, en la cobertura suficiente del reaseguro para impedir desviaciones ruinosas.

La primera manifestación del Seguro de Crédito con carácter técnico tal como se practica actualmente, tuvo lugar en Gran Bretaña el año de 1890. Entre las compañías originarias pueden citarse las siguientes: la "Ocean Accident Insurance Co. Ltd." y "la National Trust and Assets Corporation of London". Esta última aplicó la técnica reaseguradora con algunos miembros de Lloyd's, uno de los cuales C. Heath, fincó los cimientos del éxito del Seguro de Crédito. Efectivamente, C. Heath enunció los dos principios básicos del Seguro de Crédito y quienes los adoptaron lograron hacer viables sus instituciones. El primero afirma que solo cabe hacer objeto del Seguro de Crédito aquellos riesgos derivados de los créditos comerciales y que son susceptibles de responder a la Ley de los Grandes Números y, el segundo, que dice que la cobertura nunca debe alcanzar el total al cual asciende el crédito asegurado, esto último con el objeto de que, al tener que soportar parte de la pérdida el asegurado, haga una selección mas cuidadosa de sus clientes, además de actuar rápidamente para protegerse por medio de los instrumentos amistosos o judiciales a su alcance, al menor indicio de dificultades financieras de sus compradores.

En 1903, la "Excess Insurance Co." fundada en 1894, se hizo cargo del Seguro de Crédito, después de una serie de trasposos de este Seguro entre diferentes empresas. Bajo la dirección de C. Heath tuvo un acelerado desarrollo esta rama del Seguro hasta la guerra de 1914-18. En la década anterior a la I guerra mundial se consolidaron los principios sobre los que se desarrollaría la moderna técnica del Seguro de Crédito.

En 1918, el gobierno inglés reconoció oficialmente al Seguro de Crédito. Mediante un acuerdo entre la "Excess Insurance Co." y la "British Trade Corp.", esta última dedicada a actividades mercantiles tanto internas como internacionales, se fundó la "Trade Indemnity Co." para operar el Seguro de Crédito, por lo que la "Excess Insurance Co." le traspasó su cartera, archivos y personal especializado. El objeto de esta nueva empresa fue atender las necesidades post-bélicas financieras de las compañías mercantiles inglesas. El Sr. Heath fue elegido Presidente de la misma.

En los Estados Unidos, la compañía "Ocean de Londres" rea

lizó operaciones de este tipo de Seguros entre 1895 y 1934. En el año de 1893 se fundó en Baltimore la "American Credit Indemnity Company". Esta Institución es la más antigua en el mundo que trabaja en este ramo, ya que hoy día se encuentra en plena actividad.

También en otras naciones de Europa aparecieron brotes entre fines del siglo XIX y principios del actual. Se señaló, líneas atrás, los intentos franceses de la segunda mitad del siglo pasado por asegurar los riesgos crediticios y las causas de su fracaso. Pero se hizo indispensable en Francia este tipo de Seguro a raíz de la guerra de 1914-18, debido a la necesidad de cubrir las exigencias que planteaba la expansión del crédito. La rápida industrialización y la inflación predominantes en Francia, acentuaron la necesidad de consolidar el Seguro de Crédito. Varias empresas se constituyeron pero fueron al fracaso a causa de la crisis mundial de 1930. Únicamente la "Société Francaise d'Assurances Pour Favoriser le Credit" fundada en 1927 con la participación de un grupo importante de compañías nacionales logró sobrevivir a estos años críticos, teniendo posteriormente un auge ininterrumpido.

En Alemania también se remontan los inicios del Seguro de Crédito a los años que precedieron la guerra del '14. Varias empresas dedicaron uno de sus departamentos a asegurar los riesgos crediticios. Pero no fue sino hasta 1917 cuando crearon la primera compañía especializada en esta rama; la "Hermes -- Kreditversicherungs A.G."

En Suiza el Seguro de Crédito tuvo su origen en 1906; en Austria fue hacia 1917 cuando se constituyó pero fue hasta 1938 cuando adquirió verdadera importancia con la fundación de varias compañías; en 1921 se adoptó este sistema en Bélgica y en 1925 - en Holanda.

En 1928 se fundó en España la "Compañía Española de Seguros de Crédito y Caución, S. A." que como la francesa goza de un sólido desenvolvimiento y asimismo, en la década de 1925 a 1935, nacieron empresas similares en varios países como Italia, Suecia, Checoslovaquia, etc.

En 1946 se creó en México la "Aseguradora de Crédito, - S. A.", la cual en sus comienzos estuvo asesorada por la "Cía. - Española de Crédito y Caución, S. A.", con el fin de operar solamente el Seguro Comercial Interno o Doméstico, mismo que años más tarde dejó de operar. Sin embargo, en 1976, comenzó a trabajar este ramo, la Cía. Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. - "COMSESEC", la cual continúa sus actividades hasta hoy en día con éxito.

En el transcurso de los mismos años citados y hasta la actualidad, otros tantos países, han fundado compañías de Seguros de Crédito, entre ellos; Irlanda, Sudáfrica, Grecia, Brasil, Argentina, etc.

2.2. El Seguro de Crédito a la Exportación.

La historia de SCE tiene su comienzo a raíz de los graves problemas que se plantearon al comercio mundial en los años siguientes a la terminación de la I guerra mundial. El Seguro de Crédito se aplicó a la exportación para cubrir los riesgos internacionales, ya que los peligros en el comercio exterior son mayores que los del comercio interior, puesto que los compradores se encuentran lejos y su situación financiera no se puede medir con la misma exactitud que la de los clientes nacionales y, por otra parte, el riesgo de insolvencia se garantiza también cuando el siniestro se debe a factores políticos, particularmente monetarios como los antes señalados. Estos últimos riesgos no comerciales, como ya se ha mencionado, solo pueden ser cubiertos por el Estado, sea directa o indirectamente, ya que no se sujetan a los principios de la Ley de los Grandes Números, ni les pueden ser aplicables, por tanto, el cálculo de probabilidades y, los recursos económicos que requieren para su indemnización exceden a los de cualquier entidad privada.

El SCE se inició en Inglaterra en 1919, pero el Gobierno no incluyó en las pólizas, las garantías contra las contingencias políticas hasta 1930 como consecuencia de la gran crisis mundial y las grandes insolvencias y quiebras que entonces se produjeron.

A Inglaterra siguió, Bélgica en 1921, constituyendo el SCE que después lo reorganizó en 1939. En el entretanto, en 1929, se fundó otra empresa similar que colaboró con la primera.

En Holanda encontró su origen en 1925 y el reglamento actual se remonta a 1932. En Alemania se fundó la "Hermes" en 1926 y su reglamento presente es de fecha 1949; existe otra compañía constituida en 1956.

En Italia se creó en 1927 y se reorganizó en 1953 y 1961. En Francia se remonta a 1929 con la SAFACE y se reestructura en 1946 en la compañía actual la COFACE, la mayor de Europa por su volumen de primas. También en España es en 1929 que encontró su origen el SCE; actualmente se rige por los decretos-ley de noviembre de 1960, el de septiembre de 1962 y por la Orden Ministerial de octubre del mismo año.

Japón comenzó en esta rama de Seguros en 1930, y se reorganizó en 1950. En 1933 y 1934 tuvo su origen en Suecia y - Suiza respectivamente y se rigen actualmente por los reglamentos de 1959 el primero y de 1958 el segundo.

Es en 1934 que el SCE se organizó en America, al emitir, el Export-Import Bank de Washington, pólizas garantizando los créditos de los exportadores a plazo medio.

El Foreign Credit Insurance Association (FCIA), inició su programa de seguros de crédito a la exportación a corto plazo el 5 de febrero de 1962. Actualmente opera también el SCE a plazo medio.

Canada adoptó el Sistema de SCE en 1944. Posteriormente innumerables países han organizado esta rama del seguro.

Para conocer un poco más a cerca de los sistemas que se han implantado en algunos países, en el Capítulo II se hará una ampliación de la forma de operar de Compañías de Seguros de Crédito en algunos países de economías desarrolladas y en vías de desarrollo.

C A P I T U L O I I .

PRINCIPALES SISTEMAS DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN EL MUNDO

1. EN ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS.

A principios de los años cincuenta, conforme se acrecentaba gradualmente el mercado de compradores y mientras se modificaba la estructura del comercio internacional como consecuencia del aumento de las exportaciones de bienes de capital, el seguro de crédito a la exportación se amplió primero para incluir los créditos de mediano plazo, y después, a fines de ese decenio, los de largo plazo. El mayor alcance del Seguro de Crédito a la Exportación, fue acompañado de una tendencia a considerarlo, no solo como un metodo de fomentar las exportaciones de bienes de capital y servicios de los países desarrollados, sino también - hasta cierto punto, como un instrumento de su política de ayuda a los países de desarrollo. Algunos de esos países son:

C A N A D A .

Sistema.

El S.C.E. en este país, está a cargo de Export Development Corp. (EDC), que fue iniciada en octubre de 1969, sucediendo a la Export Credits Insurance Corp., establecida en 1945.

Esta es una organización propiedad del Gobierno, administrada por 7 Directores Representantes del Gobierno y 5 miembros del sector privado.

Principales Riesgos que Cubre.

- La insolvencia del comprador extranjero.
- La falta de pago por el comprador de la mercancía entregada y aceptada, dentro de los seis meses a partir de la fecha en que se debía efectuar el pago.
- La negativa del comprador a aceptar la mercancía, en el caso de que dicha negativa no se deba a una violación del contrato por el exportador y cuando sea inútil entablar una reclamación judicial contra el comprador.

- La congelación de fondos o las dificultades en materia de transferencia que hagan imposible para el exportador recibir el pago.
- La guerra o la revolución en el país del comprador.
- La anulación o la imposibilidad de obtener la prorroga de un crédito de exportación o de importación y la limitación de la exportación o importación de artículos que no eran antes objeto de restricción.
- Cualquier otra causa, ajena a la voluntad del exportador y del importador que se deba a hechos ocurridos fuera del Canadá y de los Estados Unidos.

Tipos de Pólizas.

Tres pólizas globales a corto plazo :

- Contratos: Desde recibo de la orden al recibo del pago.
- Embarque: Desde la fecha de envío hasta el recibo del pago.
- Servicios: Desde el comienzo sobre bases de revolvencia.

Tres pólizas específicas a mediano plazo:

- Contratos específicos: Comprador privado.
- Contratos específicos con el Gobierno: Comprador Gubernamental.
- Servicios de póliza: Comprador privado o del Gobierno.

Porcentajes de cobertura.

- Corto plazo: 90% riesgo comercial y político.
- Mediano plazo: 90% riesgo comercial,
95% riesgo político.

Duración de la cobertura.

- Bienes de consumo: hasta 180 días
- Bienes duraderos: hasta 12 meses
- Bienes de capital: hasta 5 años

Luego tenemos:

- Pre-embarque: hasta 12 meses, En contratos de póliza revolvente.
- Servicios (Ingeniería, Construcción, Técnicos, etc.): 90 días sobre bases revolventes.

F R A N C I A.

Sistema.

La administración del sistema de seguros en Francia, está a cargo de la Compagnie Francaise D'Assurance Pour Le Commerce Exterieur (COFACE), cuyas funciones son: como sociedad privada, asegura los riesgos comerciales de los créditos de exportación a corto plazo y como organismo paraestatal, garantiza por cuenta del gobierno los riesgos no comerciales de las transacciones de crédito a medio y largo plazo.

La COFACE puede asegurar las siguientes transacciones de exportación:

- Ventas de mercancía
- Prestación de servicios, tales como la preparación de estudios, asistencia técnica, venta de patentes, alquiler de equipo, constitución de existencias en el extranjero, participación en ferias comerciales e investigación de mercados, incluida la publicidad.
- Ejecución de obras públicas en el extranjero.

Tipos de Póliza.

La COFACE, en operaciones a corto plazo, extiende pólizas globales que cubren todas las ventas de un exportador a un país o grupo de países. Esas pólizas protegen contra los riesgos comerciales, aunque pueden amparar los no comerciales, a solicitud del exportador.

También se pueden contratar ciertas pólizas globales cuando se trata de exportación de bienes de capital e implican mayor plazo, pero su duración no puede exceder de 3 años.

Cuando se trata de exportaciones a medio y largo plazo, la COFACE, extiende pólizas para transacciones concretas individuales,

que cubren los riesgos comerciales, no comerciales o ambos.

Existen pólizas especiales que se aplican a la participación en determinadas ferias comerciales, a los aumentos de los precios internos y a la investigación de mercados en uno o más países.

Riesgos y Porcentaje de Cobertura.

- Los riesgos comerciales que imposibilitan el cobro total o parcial de la deuda por parte del comprador; es decir, que se refieren a la insolvencia y retraso en el pago, se cubren del 80% al 85%.
- Los riesgos políticos, originados por guerra, revolución o motín en el país deudor, una moratoria decretada por las autoridades de ese país, una decisión del gobierno no francés que prohíba la fabricación o exportación de los bienes, así como los riesgos de catástrofes, se cubren del 80% al 90%.
- Los riesgos cambiarios, que solo se aseguran si no pueden ser eliminados o cubiertos por otros medios (por ejemplo: mediante operaciones pagaderas a un tipo de cambio y a una fecha determinada, y con la condición de que las letras de exportación se extiendan en determinadas divisas).

Existen tres tipos de riesgos que se pueden proteger:

- a) Pérdida de cambio por falta de pago en todos los tipos de operaciones,
 - b) Pérdidas de cambio con consecuencia de la repartición de los ingresos de exportación, y
 - c) Pérdidas de cambio relacionadas con las garantías bancarias. Los riesgos cambiarios suelen cubrirse en un 100%.
- Los riesgos económicos se cubren por el 100% de las pérdidas, debidas a un alza de los precios franceses superior a la de los precios mundiales. Las pérdidas motivadas a la falta de amortización de los gastos efectuados para la investigación de mercados, publicidad y participación en ferias comerciales, se cubren del 50% al 60%.

ESTADOS UNIDOS.

Sistema.

El sistema de Seguros de Crédito a la Exportación está a cargo de la Foreign Credit Insurance Association, en colaboración con el Eximbank. La FCIA, es una asociación privada compuesta de 50 compañías de seguros y reaseguros. Fue iniciada en 1962.

Riesgos que cubre.

La FCIA asegura los riesgos comerciales por cuenta propia, y los no comerciales por cuenta del gobierno y por conducto del Eximbank, el cual también proporciona reaseguros para las obligaciones por encima de determinados comités respecto a los riesgos comerciales.

Los riesgos comerciales incluyen:

- La insolvencia del comprador.
- La falta de pago del comprador dentro de los seis meses posteriores al vencimiento del plazo convenido para el pago total o parcial del importe de la transacción comercial.
- La no aceptación de la mercancía por el comprador, cuando no haya culpa del exportador.

Los riesgos políticos incluyen:

- Incapacidad del comprador para convertir en dólares los fondos para el pago depositado en un banco local.
- La anulación o falta de renovación de un permiso de importación de productos no sujetos a permiso o restricción con anterioridad a la fecha de la expedición, por circunstancias ajenas a la voluntad del comprador.
- La promulgación de cualquier ley, ordenanza, decreto o reglamentación con fuerza de ley, que por circunstancias ajenas a la voluntad del comprador, impida importar la mercancía al país del comprador.
- La guerra, hostilidades, guerra civil, revolución, insurrección, disturbio civil u otros desórdenes análogos.

- La incautación, expropiación o confiscación o la intervención de los negocios del comprador o de su garante por una autoridad del estado.
- Los gastos de transporte o de seguro ocasionados después del despacho de cargamento por la interrupción o el desvío del viaje fuera de los Estados Unidos, - debido a causas políticas, cuando sea imposible recuperar del comprador esos gastos.

Tipos de Póliza y Duración.

Las pólizas a corto plazo estipulan que los productos - susceptibles de exportación hayan sido producidos en los Estados Unidos, hasta un grado de elaboración en que por lo menos la mitad de su valor agregado, fuese generado dentro del país. A este plazo, la FCIA expide una póliza que cubre riesgos comerciales por las ventas a un plazo máximo de 180 días y el Eximbank cubre las pérdidas derivadas solo de riesgos políticos al mismo plazo.

Las pólizas a medio plazo amparan mercaderías pesadas no perecederas, como maquinaria, equipo de fabricación, etc., - producidas en Estados Unidos a plazos de 181 días hasta 5 años. A los distribuidores, solamente conceden un plazo hasta 3 años.

La póliza combinada corto y mediano plazo, cubren las - operaciones de ventas de vehículos, equipo industrial, partes, accesorios y productos relacionados a plazos hasta de 3 años.

La master póliza, se otorga a corto y medio plazo y está sujeta a un deducible. Además cuentan con una póliza de servicio y otra de leasing.

Porcentajes de cobertura.

- FCIA cubre 90% sobre riesgos comerciales.
- Eximbank cubre 95% sobre riesgos políticos.

EXPORT AND IMPORT BANK

El Banco de Exportación e Importación de Washington, - "Eximbank", es una agencia gubernamental establecida en 1934 con el objeto de facilitar y financiar el comercio internacional de los Estados Unidos en cooperación con la empresa privada. El -

Eximbank financia alrededor del 10% de todas las exportaciones de los Estados Unidos.

Capital: El capital actual asciende a mil millones de dólares suscritos por la Tesorería Federal. Está autorizado para hacer préstamos hasta por seis mil millones adicionales. Las reservas actuales provenientes de la acumulación de ejercicios anteriores son hoy superiores a un billón de dólares.

Administración: Está administrado por una Junta Directiva que fija las pautas que debe seguir el organismo. El Presidente de la Junta Directiva, que es a su vez Presidente del Eximbank, así como los otros cuatro Miembros de la Junta, son designados por el Presidente de los Estados Unidos.

Operaciones:

- a) Financiar por medio de préstamos a largo plazo inversiones en países extranjeros, que importen bienes y servicios de los Estados Unidos.
- b) En cooperación con las compañías aseguradoras privadas, reunidas en la Foreign Credit Insurance Association (F.C.I.A.), participa en el seguro de crédito a la exportación tomando para sí los riesgos políticos y reasegurando parte de los riesgos comerciales.
- c) En las obligaciones a mediano plazo, el Eximbank garantiza préstamos de los bancos comerciales hechos a los exportadores, y
- d) El Eximbank hace préstamos a bancos comerciales de los Estados Unidos, que financian exportaciones.

El Eximbank cumple también otras funciones adicionales como:

- Hacer préstamos a países que temporalmente sufren déficit de divisas para asegurar así la continuación del comercio con los Estados Unidos.
- Financiar, garantizar y asegurar la exportación de algunos artículos agrícolas de primera necesidad.
- Asegurar mercancías americanas en consignación o para exhibir en el exterior.
- Garantizar el pago de estudios de ingeniería y otros servicios exportables.

- Garantizar el pago del capital prestado a largo plazo a compradores del extranjero, refinanciado por bancos comerciales.

Riesgos que cubre: Tanto el Eximbank como la F.C.I.A. solo aseguran bienes de origen o manufactura americanos cuyo pago deba hacer el comprador extranjero en dólares. No se aseguran operaciones de trueque, gastos de licencias, ventas de uso militar, ventas a filiales del exterior, ni ventas a países socialistas.

Los principales riesgos cubiertos por el Eximbank son los denominados comerciales y políticos, provenientes de las exportaciones. Antes de la expedición, garantiza las financiaciones otorgadas por las instituciones especializadas. Después de la aceptación, asegura a los bancos o instituciones financiadoras similares y a la exportación, por medio de una póliza combinada para el riesgo comercial y el político.

El Eximbank cubre con su garantía, -en los riesgos denominados políticos-, la incapacidad para convertir legalmente en dólares y transferir a los Estados Unidos, después de seis meses, la moneda local depositada en pago, la cancelación de licencias de importación, la guerra civil, revolución, insurrección o un disturbio parecido, requisición, expropiación o confiscación por autoridad gubernamental, gastos debidos a interrupción o cambio de ruta fuera de los Estados Unidos, etc.

En los riesgos comerciales el Eximbank cubre con su garantía la insolvencia y la falta de pago a la fecha de vencimiento.

* FUENTE: F.C.I.A. Foreign Credit Insurance Associations/Export and Import Bank.

2. EN ALGUNOS PAISES DE DESARROLLO

La experiencia Latino Americana, de cuyos países se hará referencia a continuación en forma representativa, demuestra que los principales problemas con los que se tropiezan en la Región son, los de autofinanciamiento de los exportadores y la falta de experiencia en la organización de mecanismos relacionados con este tipo de seguros. No obstante, el interés en éste aspecto es creciente, puesto que constituye un instrumento de vital importancia para facilitar la concurrencia de los productos no tradicionales en los mercados internacionales.

Tal es así, que en los últimos 10 a 20 años, se han iniciado en varios países, los procedimientos adecuados para la creación y organización del SCE con el fin de promover y expandir las exportaciones. Algunos de dichos países son:

A R G E N T I N A.

Sistema.

La Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación, S. A., fue iniciada en 1966 y reorganizada en 1969. Forma parte de un grupo de 141 compañías de seguros que operan en Argentina. Asegura por su cuenta los riesgos comerciales y por cuenta del Estado, los riesgos políticos.

El sistema de Seguro de Crédito a la Exportación, es supervisado por la Comisión Nacional para el Seguro de Crédito a la Exportación, organismo que rige los reglamentos y actividades de este tipo de seguro.

Principales riesgos que cubre

Para riesgos comerciales tenemos:

- Insolvencia del comprador extranjero.
- Declaración judicial de quiebra o liquidación judicial por declaración de quiebra.
- Cualquier situación legal considerada, por la legislación del país del deudor para establecer la imposibilidad de cobrar todo o en parte del crédito asegurado.

Para riesgos no comerciales

- Desastres naturales o catástrofes naturales.
- Guerra, revolución, confiscación.
- Demora por transferencia de fondos en moneda extranjera.
- Moratoria general, medidas de facto o jure del gobierno demorando la transferencia de las sumas vencidas.
- Incumplimiento prolongado de deudores o fiadores públicos.
- Cancelación arbitraria del contrato por parte de un comprador público. Existe cobertura previa al embarque.

Tipos de Pólizas

Poliza específica que cubre:

- a) Riesgos de crédito (posteriores al embarque sobre exportaciones realizadas a crédito, (180 días o más).
- b) Riesgos de crédito aplicables durante la manufactura (periodo previo al embarque).
- Póliza comprensiva: Para riesgos de crédito los plazos son normalmente de menos de 180 días, pero excepcionalmente se pueden prorrogar para cubrir vencimientos hasta de 360 días. Bajo ésta póliza, se aprueba un límite de crédito discrecional para cada comprador, permitiendo al exportador embarcar dentro de ese límite sin más aprobación.
- Póliza para cobertura de riesgos políticos y otros riesgos no comerciales.

Porcentaje de Cobertura

Para riesgos comerciales del 75% al 85%.

Para riesgos políticos y extraordinarios hasta el 90%.

C O L O M B I A .

Sistema.

El SCE esta a cargo de la Compañía de Seguros La Unión S. A., la cual es una sociedad privada que actúa bajo contrato con "Proexpo".* Cubre los riesgos comerciales, administra el sistema y paga los riesgos políticos y extraordinarios por cuenta de Proexpo. Se inició en 1970.

Riesgos que cubre

Comerciales:	Insolvencia de compradores privados, morosidad en pagar la transacción asegurada--rechazo, etc.
Políticos:	Todos los riesgos de no pago por acción gubernamental, incluyendo demora en las transferencias, guerra, revolución, expropiación.
Extraordinarios:	Desastres materiales de carácter - catastrófico.

Tipo de Póliza

Global - Individual.

Plazo máximo cinco (5) años según contrato. Se pueden solicitar ampliaciones en casos especiales y dependiendo del tipo de transacción.

Porcentaje de Cobertura

Para riesgos comerciales 75%.

Para riesgos políticos o extraordinarios 80%.

* Fondo de Promoción de Exportadores.

M E X I C O.

Sistema.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), por un lado, cubriendo los llamados riesgos políticos y la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., (COMASEC), por el otro, cubriendo los riesgos comerciales, son las dos instituciones mexicanas que tienen a su cargo los seguros y las garantías de crédito para la exportación en México.

FOMEX está facultado desde el 29 de junio de 1963 en vigor sus primeras reglas de operación, para otorgar garantías contra riesgos políticos de crédito. Esta garantía no solamente se otorga para la exportación de productos manufacturados, elegibles de apoyo financiero por parte del FOMEX, sino también se puede proporcionar para cubrir los pagos derivados de exportaciones de materias primas de origen mexicano.

Esta prestación se otorga sin condición de globalidad, ofreciendo la garantía independiente de los apoyos financieros que FOMEX otorga.

Complementando el programa de garantías de FOMEX, fué autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la creación de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., (COMASEC), con el propósito de cubrir a los exportadores las pérdidas originadas por los riesgos de falta de pago de sus compradores, por causas netamente comerciales.

Como resultado de los estudios efectuados se estableció la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMASEC), la cual inició sus operaciones el mes de abril de 1970, con las perspectivas de un amplio desarrollo futuro.

La compañía quedó constituida como Sociedad Anónima, - con un capital social de 20 millones de pesos, la mitad de los cuales fue totalmente suscrito y pagado por 40 compañías; más del 90% del sector asegurador mexicano.

Es evidente que éste seguro de crédito solo puede otorgarse convenientemente, mediante el pago de primas similares a las que pagan por el mismo servicio exportadores de otros países. Como este objetivo solo podría lograrlo una compañía aseguradora que hubiera diversificado ampliamente sus riesgos sobre la base de una solidaridad colectiva, el Comité Técnico del FOMEX acordó que se condicionaran las operaciones de refinanciamiento de ventas a plazos al exterior con recursos de dicho Fondo, a que pre-

viamente contara el exportador con póliza de seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales. El FOMEX ha dado un amplio apoyo a las operaciones de la COMESEC desde su creación.

Riesgos que cubre y porcentaje de cobertura.

Los riesgos cubiertos por la COMESEC, son aquellos originados por la incapacidad financiera del comprador para cubrir sus adeudos, es decir, la insolvencia, la cual para efectos del seguro tiene las siguientes connotaciones:

- a) Insolvencia Legal. Que se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos, o algún acto jurídico similar al que impida el cobro del crédito asegurado.
- b) Insolvencia de Hecho. Que se presenta cuando existen evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial es su contra para recuperar el crédito asegurado, resultaría inútil.
- c) Presunción de Insolvencia o Mora Prolongada. Que se presenta cuando transcurren doce meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha sido cubierto por el deudor, a pesar de las acciones judiciales y extrajudiciales efectuadas en su contra.
- d) El seguro brinda también su protección en los casos que hay una incapacidad económica del comprador para tomar posesión de la mercancía y cuando debido a una inminente insolvencia del deudor, existe necesidad de detener la mercancía en tránsito.

La COMESEC no garantiza la totalidad del crédito; los porcentajes máximos de cualquier pérdida que acepta pagar, en relación con los diferentes riesgos, son los siguientes:

- Cuando el siniestro se deba a la insolvencia del comprador, 85% del valor de la pérdida neta definitiva que sufra el asegurado.
- Cuando el siniestro se deba a mora prolongada, 85% de la pérdida neta definitiva que sufra el asegurado.
- Cuando el siniestro se deba a la imposibilidad del importador para tomar posesión de la mercancía, el asegurado soportará una primera pérdida, igual al 15%

del valor de la factura y la Compañía cubrirá el 85% del saldo de la pérdida neta definitiva.

- Cuando el siniestro se deba a la no entrega o detención de mercancía en tránsito, 85% del valor de la pérdida neta definitiva sin embargo, la indemnización máxima no podrá exceder del 30% del valor de la factura.

En las ventas al exterior, el exportador está expuesto no solamente a perder sus créditos, sino a que estos no lleguen a producirse propiamente, debido a la incapacidad económica del importador para tomar posesión de las mercancías, o bien a la necesidad de detener los envíos en tránsito, o de suspender la entrega de las mismas por la inminente insolvencia del destinatario. Estas contingencias son también objeto de la protección del seguro.

En riesgos políticos, mediante un contrato de garantía, FOMEX cubre a los exportadores mexicanos hasta un 90% del crédito que concedan.

Dichos riesgos políticos son:

- a) Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los fondos que el importador y/o su coobligado, si lo hubiere, entreguen a la institución autorizada en su país, para efectuar el pago del crédito derivado de la exportación.
- b) Falta de pago del crédito derivado de la exportación, originada directamente por la requisición o confiscación de los bienes del importador y de su coobligado, si lo hubiere, llevado a cabo por una autoridad gubernamental, siempre y cuando el acto de la autoridad se realizara sin existir causa válida imputable al uno o al otro.
- c) Falta de pago del crédito derivado de la exportación, a consecuencia de disposición expresa de carácter gubernamental que impida al importador y/o coobligado, si hubiere, efectuar dicho pago.
- d) Falta de pago del crédito derivado de la exportación, por causa de incumplimiento del importador y de su garante, si lo hubiere, siempre y cuando el uno o el otro fueren de entidad pública, de servicio público, o un banco aceptable para la FOMEX.

Tipos de Póliza.

Existen dos tipos de póliza que dependen del plazo y el tipo de producto exportado:

- a) Póliza Global. Esta póliza tiene una serie de - características particulares, entre las que pueden señalarse las siguientes:
- Está proyectada para cubrir los créditos a plazos de hasta un año, que el asegurado conceda a todos sus compradores extranjeros y que generalmente corresponden a ventas de bienes de consumo y materias primas industriales.
 - Tanto los clientes a quienes piense vender durante el lapso de doce meses a partir de la vigencia del contrato de seguro, como los montos de crédito que pretenda ofrecer a cada uno de ellos, quedarán sujetos a la aprobación de COMESEC.
 - Esta modalidad de seguro, opera con carácter revolvente, es decir, el límite máximo asegurable del crédito puede ser utilizado para nuevas operaciones en la medida en que se vayan efectuando pagos.
 - Dependiendo de la solvencia del cliente, puede operar la cobertura automática del seguro, mediante la cual basta con que el vendedor notifique a la COMESEC de la operación efectuada, para que esta quede asegurada.
 - En los créditos a corto plazo (hasta 12 meses), la COMESEC cubre generalmente el 85% de la suma asegurada.
- b) Póliza Específica. Por su parte, ésta póliza de carácter más limitado, tiene modalidades propias, entre las que pueden destacar las siguientes:
- Está proyectada para proteger las exportaciones a crédito a plazos de uno hasta cinco años (medio y largo plazo), que casualmente corresponden a bienes de capital.
 - Cada venta requiere de un contrato particular de seguro.
 - El asegurado se obliga a notificar a la COMESEC la fecha del embarque asegurado dentro de un plazo máximo de 20 días.

- En el caso de embarques parciales, el asegurado - tiene que informar a la COMESEC, dentro del plazo señalado en el párrafo anterior, la fecha y valor de la factura de cada embarque realizado.
- El porcentaje de cobertura que otorga la COMESEC - en las operaciones a medio y largo plazo, fluctúa entre el 75% y el 80%.

Cabe hacer notar que otros elementos importantes del S.C.E. que no fueron mencionados en los citados países, como son; Costo del Seguro, información requerida para la evaluación, configuración de siniestro, pago de indemnizaciones, -- etc., aspectos que son de carácter universal, pero que cada país los adapta de acuerdo a sus propias necesidades sin descuidar la esencia que rige el S.C.E., serán tratados con amplitud en el siguiente Capítulo.

C A P I T U L O III

FUNDAMENTOS DEL SEGURO DE CREDITO

A LA EXPORTACION

1. RIESGOS DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACION REALIZADAS A CREDITO.

Es indiscutible que cualquier empresa que sea aceptada o incluida dentro del seguro de crédito va a representar un riesgo para la compañía aseguradora, sin embargo, si se efectúa un buen análisis de crédito, contando con toda la información necesaria en cada caso, y como resultado de la evaluación se toma una decisión adecuada, sea ésta una aceptación total, parcial o rechazo, los riesgos van a ser reducidos y las pérdidas poco significativas al final del ejercicio.

Peter Drucker dice:

"Tomar riesgos es la esencia de la actividad económica de la empresa pero, mientras que consideramos inútil tratar de eliminar el riesgo y es muy discutible el tratar de minimizarlo, sí es esencial que los riesgos que se tomen sean los riesgos correctos para hacer ésto, sin embargo, debemos saber y entender que riesgos debemos tomar". (1)

Existen tres riesgos de las operaciones de exportación realizadas a crédito:

- Riesgos comerciales
- Riesgos políticos, y
- Riesgos extraordinarios

Todos los cuales serán tratados en párrafos posteriores.

(1) Drucker, Peter F., Management - Harper & Row Publishers, N.Y. 1974.

2. EL S.C.E. CONTRA RIESGOS COMERCIALES.

El Seguro de Crédito a la Exportación contra riesgos comerciales, es un servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por éste concepto.

Su propósito es crear un clima de seguridad que propicie y estimule la participación de los empresarios nacionales en los mercados exteriores y facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos.

2.1. Principios de Funcionamiento.

Los principios que norman el funcionamiento del Seguro de Crédito a la Exportación, son:

- a) Globalidad. El exportador debe adquirir el compromiso de asegurar todas o por lo menos la parte de sus exportaciones que permita establecer una adecuada distribución de riesgos.
- b) Participación en el Riesgo. Invariablemente el asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, a fin de que se preocupe de seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y, llegado el caso de falta de pago, se interese en su recuperación.
- c) Naturaleza de las Pérdidas. El Seguro de Crédito a la Exportación, cubre exclusivamente riesgos de naturaleza financiera, por lo cual es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancía en tránsito.
- d) Impugnación del Contrato Comercial. El asegurador es ajeno también a cualquier controversia que puede surgir entre el vendedor o el comprador, en relación con la interpretación o el incumplimiento del contrato comercial.
- e) Cobranza de los Créditos. La experiencia del seguro no releva al exportador de la responsabilidad de cobrar oportunamente sus créditos por las vías más expeditas.
- f) Diferencia con el Aval. La simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado, no justifica el pago de una indemnización, para ello, se requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

2.2. Riesgos que cubre el S.C.E.

Los riesgos comerciales se refieren a aquellas ventas a crédito bajo condiciones estipuladas en el contrato de compraventa, o sea que dependen del comprador y del vendedor. Por lo general resultan de la situación de insolvencia del comprador o de la morosidad del mismo en pagar el crédito adquirido. También de la no aceptación de la mercancía por parte del comprador, cuando el exportador no es culpable de ello.

2.3. Alcance de la cobertura en el S.C.E.

Las compañías aseguradoras no garantizan la totalidad del crédito; el porcentaje máximo suele ser hasta un 90% en algunos casos y el resto queda por cuenta del asegurado. Esto es, en virtud de que el exportador también debe de participar en el riesgo, ya que de ese modo será más cuidadoso en la selección de sus compradores.

Por otra parte, en toda operación objeto del seguro de crédito, el asegurado se obliga a no asegurar en ninguna otra forma el porcentaje del riesgo no cubierto en la póliza, el cual asumirá directa o indirectamente, por su propia cuenta.

2.4. La suma asegurada en el S.C.E.

La suma asegurada comprende el valor de factura de la mercancía exportada, los gastos de su transporte, primas de otros seguros sobre dicha mercancía, los intereses cobrados por el crédito concedido al importador; así como otros gastos accesorios, cuyo importe figure en la factura, y siempre que hayan sido notificados a la Compañía para efectos del cálculo de las primas en la declaración mensual de exportaciones.

2.5. Condiciones para la concesión de la cobertura.

Para conceder la cobertura, es necesario que se reúnan los siguientes requisitos:

- Que los productos exportados tengan incorporadas materias primas o mano de obra nacionales.
- Que la mercancía exportada corresponda a la actividad mercantil habitual del asegurado y que la fecha de embarque de la misma esté dentro del período de vigencia de los importadores respectivos.

- Que los créditos otorgados no sobrepasen en valor o en duración los límites revolventes máximos señalados en el contrato sobre cada cliente individual.
- Que la exportación se haga de conformidad con las cláusulas y condiciones del contrato comercial respectivo o del pedido, en su caso.
- Que tanto el asegurado como el comprador, hayan cumplido con todas las normas legales y formalidades a que están obligados como exportador e importador, respectivamente.
- Que los créditos correspondan a mercancía de lícito comercio y de importación o exportación permitidas.
- Que se cumpla con los requisitos especiales fijados en las condiciones especiales, en aquellos casos en que dichos requisitos se establezcan.

2.6. Tipos de Póliza y Plazos en el S.C.E.

Entre las pólizas más usuales por las compañías aseguradoras se encuentran la Póliza Global y la Póliza Individual o Específica.

La primera funciona a corto plazo o sea hasta un máximo de 1 año, y la segunda a mediano plazo, es decir, mas de 1 año y hasta 5 años.

A continuación se hará una descripción de dichas pólizas, señalando sus principales características:

Póliza Global.

Esta póliza cubre el total de ventas que el exportador efectúa hacia el exterior, asegurándolo contra la insolvencia de todos y cada uno de sus importadores. Al incluirse todas las ventas del exportador, se evita, y esto es importante, la antiselección de sus clientes, porque lógicamente el asegurado tenderá a garantizarse sólo de sus ventas crediticias dudosas. Quedan excluidas de la póliza global las ventas a corporaciones públicas o que estén directa o indirectamente cubiertas por el Gobierno del país comprador o aquellas operaciones cuyo pago se hubiese convertido por medio de créditos bancarios irrevocables. Esta póliza es la más recomendable puesto que es la que mejor se adapta a los principios del Seguro; permite la aplicación de la Ley de los Grandes Números, así como una mejor distribución de los riesgos. De estos principios resulta la compensación de siniestros para la

compañía, al producirse, generalmente, en forma aislada y repartida. La institución aseguradora puede subsistir gracias a ésta compensación niveladora susceptible de cuantificarse en su valor.

Con la clasificación crediticia de todos los clientes - del asegurado se incluyen en la póliza el conjunto de las exportaciones efectuadas.

La institución aseguradora suele ser la única facultada para otorgar clasificaciones crediticias acerca de las firmas - importadoras. El asegurado se obliga a someter a previo estudio y clasificación a todos los clientes con los que opere en el momento de formalizar la póliza, y sucesivamente propondrá a la compañía para su dictámen, a los nuevos clientes con los que en table relaciones comerciales.

La compañía se reserva el derecho de rehusar o aceptar con limitaciones a uno o varios de los clientes una vez que conoce los resultados de sus investigaciones. El freno más común suele ser la reducción de la línea de crédito concedida por el asegurado a un cliente, negándose la inclusión en la póliza a - aquellos importadores que no satisfacen un mínimo de requisitos indispensables para considerar los riesgos crediticios aceptables.

Este tipo de póliza cubre operaciones a corto plazo, hasta 180 días a partir de la expedición. En casos excepcionales - asegura operaciones hasta por 1 año o poco más.

El asegurado se obliga a notificar a la institución aseguradora todos los suministros que efectúe con el fin de que la compañía vigile que no sobrepase la cifra de descubierto fijada para cada uno de sus clientes, así como para controlar el desenvolvimiento de los nuevos créditos concedidos.

Cabe señalar que la garantía puede cubrir, si así lo solicita el asegurador, los gastos de transporte y seguro contra riesgos diversos, los derechos de aduana y otros accesorios, -- siempre que su importe figure en la factura inicial y se hayan - declarado a la aseguradora a efectos del cálculo de la prima.

Póliza Individual o Específica.

También se le conoce como "Póliza Nominativa". Por ella se aseguran operaciones aisladas que por su volumen y extensión en las condiciones de pago deben considerarse como especiales.

Por la misma naturaleza de los productos exportados (bienes de equipo y capital, etc.) de precios muy elevados, son indispensables créditos a plazos prolongados con el objeto de que el mismo rendimiento del bien contribuya a su propio pago.

Por tanto, para una transacción de este tipo, el exportador contrata con la compañía un seguro específico para dicha operación. A solicitud del asegurado (al igual que en la póliza global), la garantía puede cubrir los gastos de transporte y el seguro de mercancías, así como los derechos de aduana. El importe de estos gastos se acumula al monto de la operación a fin de calcular la prima correspondiente.

Esta póliza "Individual", cubre los riesgos de falta de pago por insolvencia del importador a partir de la fecha de expedición de la mercancía.

También se practica la llamada póliza de "rescisión de contrato", de carácter individual que, como su nombre lo indica, cubre el riesgo de anulación o incumplimiento del contrato durante el periodo de fabricación debido a la insolvencia del comprador.

2.7. Evaluación del riesgo del comprador en el S.C.E.

Para otorgar en cada caso la protección del seguro, las compañías aseguradoras suelen hacer un análisis de solvencia económica y moral de los compradores sometidos a estudio. Dicho estudio con una evaluación del riesgo, se hace partiendo de la información proporcionada por el mismo asegurado, y con la colaboración de las fuentes de información que disponga la compañía en todas partes del mundo. Esta red informativa incluye entre otras, las agencias locales e internacionales especializadas en crédito, compañías de seguros de crédito, etc., así como toda clase de registros y directorios de empresas clasificadas.

Con el propósito de obtener los elementos necesarios, las Compañías de Seguros, emplean, según el caso, el correo, el teléfono, telex y cable. Asimismo, en ocasiones la Aseguradora efectúa visitas al país del comprador, dependiendo esto el monto del crédito, tipo de operación y del conocimiento de la empresa, dado que a veces sólo es factible apreciar suficientemente las características del riesgo, viajando al lugar de residencia del importador.

Para contribuir a esta labor, el asegurado debe pagar una cierta cuota, dependiendo del límite solicitado. En casos especiales, dicha contribución se fija de común acuerdo con el exportador.

Una vez obtenidos los elementos de juicio necesarios, se lleva a cabo un análisis de riesgo, considerando fundamentalmente los antecedentes del comprador, medios de operación y mercado del producto que fabrica y/o comercializa, situación financiera, record crediticio, etc., en relación con el monto del crédito solicitado.

Con objeto de lograr que las decisiones de aceptación (total o parcial) o el rechazo de cada riesgo no dependan del criterio de una sola persona, es conveniente disponer de uno o varios comités creados para tales efectos con elementos de la propia Compañía (empleados y consejeros), y con funcionarios de la banca. Paralelamente con la aceptación del riesgo, se clasifica al comprador para efectos de primas. Es conveniente señalar que la aseguradora debe tratar de realizar en todos los casos, un estudio de cada comprador, tan exhaustivo como sea posible; sin embargo, la sola aceptación del límite de crédito, no constituye una garantía de que el deudor es solvente, por lo cual es indispensable que la aseguradora realice cada cierto tiempo nuevas investigaciones, para cerciorarse de la marcha del negocio y prevenir a tiempo un riesgo mayor.

2.8. La Información en Materia de Crédito.

Para evaluar los riesgos adecuadamente es necesario disponer de toda la información posible concerniente primero al asegurado y segundo, a todos y de cada uno de sus compradores en el extranjero.

De tal manera que, es muy importante, en los momentos de organización de una compañía de S.C.E., debe integrarse un eficaz Departamento de Información, para evitar en lo posible, errores selectivos que la lleven por mal camino.

Un servicio informativo veráz y rápido, constituye un pilar fundamental para el progreso de la empresa.

Este servicio cuya función es sustancialmente preventiva, resulta de tanto o más protección para el asegurado que la indemnización de las pérdidas definitivas. En efecto, puesto que al informar objetivamente al vendedor acerca de la solvencia de sus posibles clientes y la evolución de los créditos por el concedidos, dándole inmediato aviso en caso de presentarse alguna irregularidad, se sanéa el manejo del crédito y se abarata el costo de su aseguramiento.

La obtención de informes acerca del valor crediticio de los compradores, si son difíciles de conseguirlos fidedignamente dentro del país, sus dificultades aumentan considerablemente de punto cuando se trata de firmas extranjeras. La posibilidad de recurrir a los estados financieros de los importadores es mucho mas limitada que para las firmas nacionales. Además, a través de otros organismos, principalmente bancarios, es posible lograr un conocimiento bastante exacto de la situación crediticia de los compradores nacionales, - siendo más complejo e inseguro el acceso a fuentes similares en el exterior.

Por eso una compañía de S.C.E. que tenga varios años de operar en el ramo y que posea un bien organizado departamento con una extensa red informativa, posee un tesoro de in calculable valor. Gracias a la continua vigilancia que ejerce sobre los compradores de todos los sectores económicos, - así como por la acumulación de sus propios riesgos, abarca - la situación de los deudores mejor de lo que pueda hacerlo - un exportador por si sólo, las agencias especializadas y, - hasta tal vez, los propios organismos bancarios.

Este departamento debe estar al día respecto de la - situación política y económica de los distintos países con - los que negocia, con el objeto de prever las posibles alteraciones que puedan provocar los siniestros llamados "políticos" cuyos alcances, como se sabe, son siempre de tipo general o catastrófico.

Más no hay que pensar que la compañía aseguradora - actuará subjetiva o temporalmente en la limitación de créditos, pues es claro que no le conviene excluir o limitar una clasificación crediticia si no existen sólidos motivos para hacerlo, ya que esta arbitrariedad, además de ser síntoma de incompetencia, haría que el volumen de percepción de primas fuera menor que el que lógicamente debiera haber ingresado, - debilitando así, su desarrollo.

El problema de obtener los informes del exterior se ha resuelto en gran parte gracias a la constitución de dos consorcios internacionales que son, la "International Credit Insurance Association" (ICIA) y la "Union d'Assureurs des - Credits Internationaux" (Union de Berna).

La "International Credit Insurance Association" -- (ICIA) fue fundada en Londres en 1928. Tiene su sede en la ciudad de Zurich, Suiza. Esta Asociación fué reorganizada - en 1946. Agrupa a las Compañías de Seguro de Crédito y Caucción privadas de la mayoría de los países que cuentan con -

ellas, siendo éstos alrededor de veinte. El objetivo de este organismo es la colaboración entre sus miembros con el fin de intercambiar información respecto a las técnicas operativas, a los problemas con que se enfrentan principalmente en el ámbito nacional, así como para la prevención de riesgos y para fomentar estas modalidades del seguro.

En 1934 se creó, en la ciudad de Berna, Suiza, la -- "Union d' Assureurs des Creditis Internationaux", más conocida por la "Unión de Berna". Agrupa en su seno a todas las compañías privadas estatales o paraestatales, que operan el S.C.E. en el mundo y que han sido acogidas por la unanimidad de los integrantes de la Unión.

"Este organismo, merced a la mutua colaboración de sus miembros, distribuye entre los mismos, con carácter estrictamente confidencial, eficaces elementos de información y control en el ámbito mundial y singularmente los siguientes:

- Informaciones de experiencia desfavorable sobre firmas importadoras en todas partes del mundo.
- Retrasos de transferencias o repatriación de créditos (riesgos de "congelación" por escasez de divisas del país importador).
- Retrasos en los pagos de Estados o Corporaciones de carácter público (organismos estatales o paraestatales).
- Relaciones de abogados y de entidades especializadas en el recobro de créditos fallidos en todo el mundo, con arreglo a la experiencia adquirida por los miembros de la Unión que haya utilizado sus servicios.
- Listas de fuentes de información idóneas, seleccionadas en todo el mundo, con arreglo a la experiencia adquirida por los miembros de la "Unión" que hayan utilizado sus servicios, etc." (2)

La Unión de Berna realiza reuniones plenarias semestrales en las cuales analiza en forma estrictamente confidencial la experiencia de sus miembros, particularmente la que respecta a los países reputados de economía débil, especificando las condiciones de venta de bienes de consumo o equipo industrial que resultan aconsejables dada la situación interna señalada.

- (2) Enrique de Duo "El Seguro de Crédito a la Exportación en el ámbito Internacional". Conferencia pronunciada en la Cámara Oficial de Comercio de Madrid.

En el ámbito internacional, tanto la "ICIA" como la "Unión de Berna", son de un valor inestimable en sus funciones de organismos de información y orientación, pues en estas entidades se hacen difíciles las actitudes tendenciosas, en cualquier sentido por la pluralidad y rotación de los países en su control directivo.

2.9. Costo del S.C.E.

El costo del Seguro está en estricta relación con las primas que debe pagar el exportador a fin de mantener su cartera de clientes debidamente protegida.

Los factores que influyen en la determinación de las primas, se pueden resumir como sigue:

- La experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente al seguro y el número de los compradores y países con los cuales comercia.
- La calidad moral y la situación financiera del comprador.
- La situación económica y la estabilidad política del país de destino de la mercancía; y
- Las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.).

Los asegurados en póliza global pagan las primas a su cargo, una vez realizado el embarque, con base en su declaración mensual de exportaciones, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que reciben la liquidación de la compañía aseguradora.

Los asegurados en póliza específica, deben cubrir el importe de sus primas al firmar el contrato de seguro. En caso de que el crédito sea pagado antes de su vencimiento, la compañía bonificará al titular de la póliza el porcentaje de la prima no devengada.

En términos generales, las tasas de primas fluctúan:

- En póliza Global, de 0.25% a 2.50%, y
- En Póliza Específica, de 0.50% a 5.60%.

2.10 Los Siniestros en el S.C.E.

Uno de los obstáculos más importantes que se opone a la creación del seguro de crédito en muchos países, es el temor de sufrir demasiados siniestros, especialmente cuando las condiciones generales de la economía mundial no son muy favorables, como sucede en la actualidad, de hecho, las posibilidades de sufrir un siniestro catastrófico, son mínimas ya que la concentración de riesgos en un sólo país o zona geográfica, difícilmente llega a ser tan grande que el efecto de un posible fenómeno económico adverso cause daños múltiples.

Es más factible que, sin ser excesivo el número de siniestros, ni las pérdidas provenientes de las mismas causas, el monto acumulado de los daños supere eventualmente el nivel deseable; pero ésta situación no pondría en dificultades financieras graves a la compañía aseguradora, si cuenta con buen esquema de reaseguros. Generalmente las compañías accionistas actúan también como reaseguradoras de crédito de su empresa, - en contratos cuota-parte que se ajustan más a esta actividad.

Es común también la participación de Cías. Reaseguradoras del extranjero, cuya experiencia en este campo con muchos otros países puede ser ampliamente aprovechada. Dichas compañías suelen asumir conjuntamente hasta el 50% del monto de cada riesgo, y esperan que la cedente retenga entre el 5 y el 10% como mínimo.

En seguros de crédito existen diversas maneras de evitar o reducir la siniestralidad, que salvo casos excepcionales, nunca acontece súbitamente. Entre las medidas preventivas que algunas aseguradoras ponen en práctica, destacan:

- El envío de diferentes tipos de cartas a los deudores morosos, incluyendo cuestionarios para determinar las causas reales del atraso en los pagos.
- La investigación inmediata de la solvencia actual del importador, subsecuente al aviso de falta de pago del asegurado.
- Las visitas personales que hacen los miembros de la compañía a las empresas deudoras del extranjero, para buscar arreglos amistosos, convenientes a todas las partes.
- La elección del abogado más idóneo para la cobranza de cada crédito. (Nunca Bufetes pequeños para créditos grandes o viceversa).
- El registro cruzado de firmas, personas, etc., vinculadas con otras causantes de siniestros.

- La solicitud de estados financieros periódicos a ciertos deudores importantes.

Lo antes expuesto pone de relieve la tésis de que la siniestralidad en el seguro de crédito puede ser, hasta cierto punto, controlable mediante la intervención directa y oportuna de los miembros de la compañía aseguradora.

3. EL S.C.E. CONTRA RIESGOS NO COMERCIALES.

Dentro de estos riesgos se encuentran los Políticos y Extraordinarios, mismos que difieren de los comerciales, ya que sobrepasan por su naturaleza, la capacidad del asegurador privado, y sólo pueden ser asumidos por el Estado.

Es por ésto que la intervención estatal en la cobertura de estos riesgos no sólo es justificada sino absolutamente necesaria por ser, el Estado, el único capacitado para garantizarlos por su poder económico y por poseer los medios de negociación y jurídicos apropiados para reclamar el pago al país - deudor, a través de los cauces que son de la esfera del Derecho Internacional Público.

El servicio informativo tiene aquí aspectos propios - que se perfeccionan gracias a los servicios diplomáticos y consulares. En el cálculo de las primas tanto para las pólizas globales como para las individuales se clasifican los países de acuerdo no sólo por sus hábitos comerciales sino, e importantemente, por su estabilidad política y socioeconómica.

Los riesgos "catastróficos", de naturaleza extra-comercial, son, asimismo, inasegurables técnicamente y sólo pueden ser asumidos por el Estado.

3.1. Riesgos que cubre el S.C.E. contra Riesgos Políticos y Extraordinarios.

Se consideran como dichos riesgos los siguientes:

A. Cuando por medidas adoptadas unilateralmente por un Gobierno extranjero se produzca alguno de los siguientes hechos:

- No se lleve a cabo en forma la cancelación de los débitos.

- No se realice el pago o la transferencia en la moneda concertada, derivándose de ello un perjuicio para el exportador.
 - No tenga lugar la transferencia de las cantidades adeudadas, aún cuando el deudor hubiese efectuado el pago en un banco de su país.
 - No se realice el pago dentro de los seis meses siguientes al vencimiento concertado por causa de moratoria de carácter general establecida en el país del deudor.
- B. Que el pago no se efectúe por causa de guerra civil o extranjera, revolución, revuelta o cualquier acontecimiento similar en el país deudor.
- C. Que no se pague por haber acaecido sucesos de carácter catastrófico (terremotos, inundaciones, etc., que provoquen la insolvencia del deudor).
- D. Que los bienes objeto del crédito hubieran sido requisados, destruidos o averiados entre el momento de la expedición y el de la recepción, por causa o acontecimientos políticos y la reparación por parte del que causó el daño, no se hubiera logrado en el plazo de seis meses desde la fecha de vencimiento.
- E. Que por orden del gobierno del país del exportador, éste recupere la mercancía para evitar un riesgo político latente y, como consecuencia de este acto, sufra una pérdida.
- F. Que no se pueda llevar a cabo la expedición porque el gobierno del país exportador prohíba la exportación.

Cabe señalar que los riesgos que se han considerado anteriormente, son los definidos por el sistema Español, ya que abarca prácticamente la totalidad de los mismos.

- 3.2. Porcentaje de la cobertura en el S.C.E. contra riesgos políticos y extraordinarios.

El porcentaje de cobertura en este tipo de riesgos - varía de acuerdo a la política de cada país, sin embargo, se puede decir que éste fluctúa entre el 80% y el 100%.

4. Modos en que participa el gobierno en la prestación del servicio del S.C.E.

El Gobierno participa en varias formas en la protección contra los riesgos del comercio exterior. Básicamente, hay cinco sistemas de S.C.E. respaldados por el gobierno, - ellos son:

- "a) Mediante un departamento u organismo gubernamental;
- b) Mediante una compañía de seguros o una entidad - bancaria que actúen como comisionistas en nombre y por cuenta del gobierno;
- c) Mediante una empresa pública o un fondo público autónomos pero de propiedad exclusiva del gobierno.
- d) Mediante una compañía controlada por el gobierno y de propiedad conjunta del gobierno y de empresas privadas de seguros y banca;
- e) Mediante la cooperación con instituciones privadas de seguros que asumen parte de los riesgos - por cuenta propia." (3)

5. Variantes que se manejan en el S.C.E.

Con el fin de atender las necesidades específicas de las empresas de exportación, las compañías aseguradoras utilizan varias pólizas diferentes, además de las pólizas básicas del S.C.E. que suelen usar normalmente. Hay países* que han establecido una infinidad de variantes o cláusulas modificativas para las pólizas globales, con objeto de tener en cuenta prácticamente todos los casos que puedan presentarse.

- (3) Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.- O.N.U. N.Y. 1976.- Pag. 9

* Inglaterra, a través de Export Credit & Guarantee Corp.

A continuación se mencionarán algunas de las principales variantes que es recomendable tomar en consideración cuando un país planifique sus servicios de S.C.E.

5.1. Seguro de Exportación para Ventas en Consignación.

"Se entiende por existencias para ventas en consignación los productos que siguen siendo de propiedad del exportador asegurado y que éste expide a su agente, sucursal o filial en el extranjero, o a su propio nombre a un país extranjero, - para su venta ulterior. En muchas operaciones, la capacidad de mantener existencias en el extranjero es un factor importante para la competencia. El exportador puede así proponer a los compradores una entrega rápida y segura. Además, los clientes extranjeros preferirán comprar bienes de consumo no perecederos o maquinaria corriente a exportadores que les ofrezcan un servicio rápido, respaldado por un suministro local de piezas - de recambio.

El seguro de exportación para ventas en consignación - puede proteger al exportador contra el riesgo adicional de que se pierdan las existencias por circunstancias no comerciales, - como la incautación o expropiación o la promulgación de cualquier ley, decreto o reglamentación que impida reexportar mercancías invendibles desde el país en que se encuentren depositadas como existencias para ventas en consignación o su póliza tipo una cláusula especial relativa a esas existencias. Los - aseguradores del crédito a la exportación pueden cubrir también las ventas de existencias de reserva." (4)

5.2. Póliza de Servicios.

Esta póliza cubre los ingresos procedentes de exportaciones intangibles, tales como:

- "- Servicios técnicos o profesionales;
- Renovación de equipo, conversión, revisiones o reparaciones llevadas a cabo en buques o aeronaves;
- Tramitación o contratación;

(4) "Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo", O.N.U. N.Y. 1976. Pag. 19. Inciso 73.-

- Suministro de conocimientos técnicos mediante - acuerdos de licencias o regalías." (5)

La cobertura puede ser de carácter global para servicios cuyas operaciones son siempre del mismo tipo o para cada contrato.

5.3. Póliza de Obras de Construcción.

Este tipo de póliza cubre: "contratos mixtos de ejecución de obras de Ingeniería Civil, en particular proyectos de montajes de fábricas." (6). Una característica importante es que en un sólo contrato se prevé tanto el suministro de bienes como la prestación de servicios.

5.4. Póliza de Desarrollo del Mercado.

Con ésta póliza, " un exportador puede obtener seguro contra pérdidas derivadas de sus gastos en actividades de promoción para el desarrollo de mercados extranjeros, como estudios de mercados, publicidad o distribución de muestras. En la póliza correspondiente se especifican, en particular, el país o los países que han de incluirse, las clases de mercancías objeto de promoción, el período de espera que ha de transcurrir antes de la liquidación del siniestro y la relación de recobro para el cálculo de la pérdida. Los detalles técnicos, en especial los de la indemnización de la pérdida, pueden diferir según el asegurador. En principio, se indemniza al exportador cuando no se alcanza el nivel previsto de ventas de exportación en el mercado de que se trate." (7)

"La Compagnie française d'assurance pour le commerce - exterieur determina la pérdida del exportador como la diferencia, en el período anual de indemnización, entre el costo real de las medidas de promoción y un porcentaje convenido del volumen de las exportaciones a los países compradores (relación de recobro o taux d'amortissement). El porcentaje convenido de las operaciones de exportación constituye la suma que, según se supone, se ha de asignar a amortización de los gastos de promoción." (8)

- (5) Op. cit., pag. 19, Inciso 76.
- (6) Op. cit., pag. 20, Inciso 78.
- (7,8) Op. cit., pag. 20, Inciso 81, 83.

Un ejemplo del método de cálculo de la indemnización utilizado por el asegurador francés para la póliza de desarrollo del mercado. Se parte de los siguientes supuestos:

- a) Duración del seguro: 3 años;
- b) Porcentaje de la pérdida asegurado: 60%;
- c) Relación de recobro: 10% de las operaciones de exportación al mercado de que se trate.

5.5. Seguros para proteger las exportaciones efectuadas - por conducto de intermediarios.

"En muchos casos, las exportaciones de productos manufacturados se efectúan por medio de comerciantes y empresas exportadoras y confirmantes. Entre las tres partes interesadas en una transacción de exportación —fabricante, comerciante intermediario y comprador extranjero— pueden existir diversas relaciones contractuales. Los aseguradores proporcionan varios tipos de cobertura destinados a hacer frente a la situación en que participan los comerciantes exportadores. En la India, la Export Credit and Guarantee Corporation emite dos pólizas especiales. Una es la póliza de seguro de crédito del fabricante. Los exportadores que dan crédito a los compradores extranjeros suelen obtener crédito de los fabricantes y, en virtud de esta póliza, el asegurador paga al fabricante el 80% de su pérdida cuando ésta es debida a la mora o a la insolvencia del exportador. El segundo tipo de póliza es la póliza de seguro de crédito al exportador. Con mucha frecuencia, un exportador da crédito a un fabricante para que produzca ó elabore las mercancías para la exportación. Ese tipo de riesgo del exportador se cubre con la póliza mencionada. El asegurador paga la mitad de la pérdida del exportador cuando la mora o la insolvencia del fabricante son causa de que no se entreguen los productos de que se trate." (9)

(9) Op. Cit. pag. 21. Inciso 84.

C A P I T U L O IV.

EL SEGURO DE CREDITO Y LA FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES.

1. APOYO GUBERNAMENTAL A LA FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES.

El gobierno desempeña un papel muy importante en el establecimiento de un sistema de financiación de las exportaciones, ya sea adoptando una política apropiada y también colaborando estrechamente con las instituciones competentes.

Ahora bién, un exportador busca por lo general una financiación para sus operaciones de ventas al exterior que sea rápida y fácil de conseguir. Así mismo, desea que dicha financiación sea a un costo razonable.

En este caso, las instituciones que se encargan, en un país, del financiamiento de las exportaciones son los bancos comerciales, un banco especial u otra organización dedicada a dicha actividad, el banco central del país y la organización de seguros de crédito a la exportación.

Para los países en desarrollo es más importante tener un buen sistema bancario comercial, que responda a las necesidades de los exportadores, que tener un banco especial para las exportaciones. En este sentido, los bancos comerciales juegan un papel interesante, puesto que a través de sus sucursales en el país, así como, de una red de bancos corresponsales en el extranjero, pueden servir en forma eficaz a sus clientes exportadores.

Una institución especializada solo se necesita para operaciones a mediano plazo, a largo plazo y otras de carácter complejo. En aquellos países en desarrollo que exportan materias primas, bienes intermedios y productos elaborados sencillos, la creación de instituciones de financiación especiales, tales como bancos de importación o bancos de importación y exportación, puede esperar hasta una fase ulterior.

El banco central no financia directamente las operaciones de exportación, sino que a través de facilidades que brin-

de, directrices y normas que dicte, puede hacer posible que los exportadores obtengan financiación de los bancos comerciales más rápidamente y a un costo razonable.

En cuanto a las organizaciones de seguros de crédito a la exportación, estas se han implantado en varios países en desarrollo desde hace más de una década, y en otros países se están tomando medidas para establecer dicho sistema o se muestra un decidido interés por estudiar su necesidad.

Las organizaciones de S.C.E. de algunos países en desarrollo han asumido una función adicional a la de asegurar al exportador contra la falta de pago en el exterior. Esta actividad suplementaria consiste en dar garantías a los bancos para estimular el financiamiento de las exportaciones. Es así como los exportadores que no venden a crédito o no venden productos manufacturados al exterior y que, por lo tanto, no necesitan un seguro contra la falta de pago de dichas ventas, ven con mucha satisfacción el establecimiento, en sus respectivos países, de un sistema de garantías que conduzca a los bancos a proporcionar mayores financiamientos y en cantidades apropiadas.

Dentro de éste contexto, y con el propósito de asegurar que se faciliten los fondos convenientes a los exportadores, el gobierno podría seguir una política encaminada a :

- Eliminar el recelo o el miedo al riesgo que pueden tener los bancos en prestar a los exportadores.
- Asegurarse de que la falta de fondos constituya un obstáculo para los préstamos de los bancos a los exportadores y compensar a los bancos que concedan financiación en condiciones de favor a los exportadores.
- Indicar claramente los fines con que la financiación a la exportación debe concederse, el período durante el que ha de otorgarse y la cuantía que corresponda facilitar para cada operación de exportación.

El tipo de interés que un exportador paga por obtener financiamiento a la exportación constituye su costo de dicho financiamiento. Un artículo de la Revista Forum dice, ".... debe establecerse una distinción entre el tipo de in-

terés que un exportador tiene que pagar a su banco por la financiación previa o posterior a la remesa y el tipo de interés que cobra a su comprador en el extranjero." (10) El primero, generalmente es determinado de acuerdo a los intereses nacionales y el segundo, está relacionado con el tipo de interés impuesto por los mercados monetarios internacionales.

En el financiamiento posterior a la remesa un exportador cobra, normalmente, por separado los intereses a su comprador en los contratos de exportación a mediano o largo plazo. En operaciones a corto plazo incluye el interés correspondiente al período de crédito, en el precio que solicita.

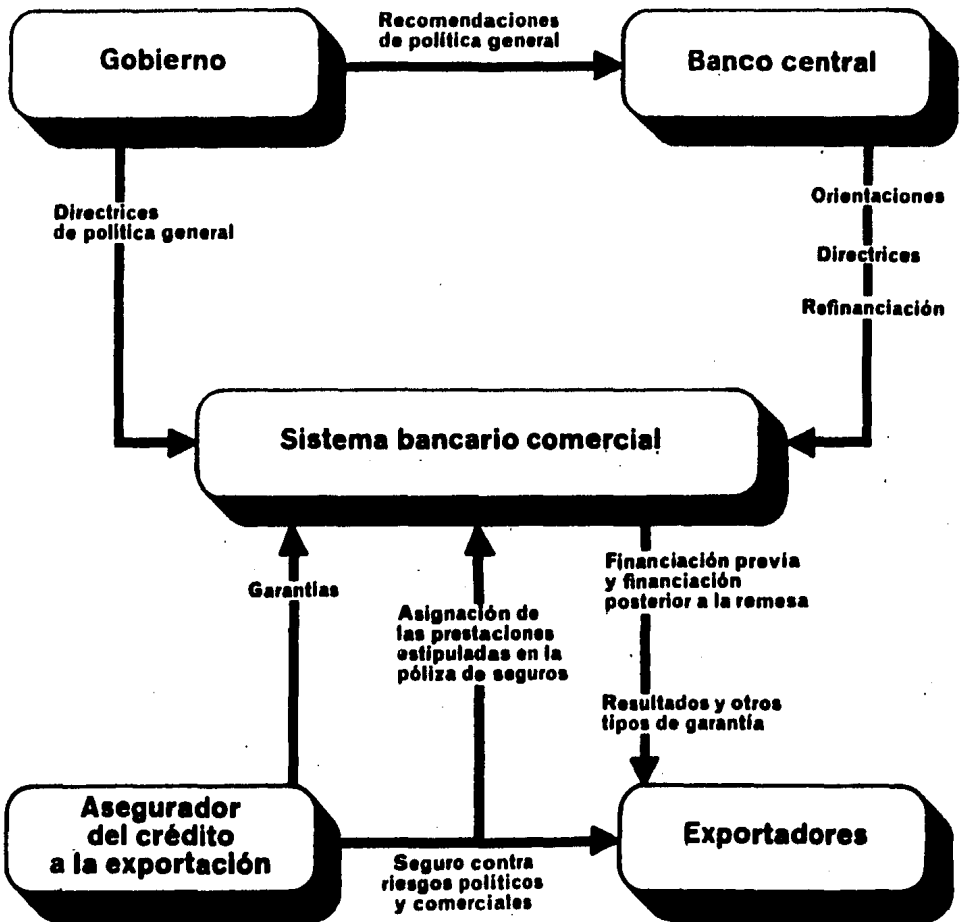
En la etapa anterior o previa al envío, el tipo de interés que al exportador tiene que pagar a su banco repercute directamente en su costo de exportación.

En resumen, se puede concluir que los organismos e instituciones relacionadas con el financiamiento a la exportación son: El gobierno, el banco central, el sistema bancario comercial y los aseguradores de crédito a la exportación. Estas instituciones no pueden operar aisladamente, todas deben trabajar unidas para apoyar y fortalecer al exportador, que es en última instancia el que provee de divisas al país para que éste a su vez pueda hacer frente a sus compromisos de pago con el exterior.

La gráfica que se muestra en la hoja siguiente ilustra la forma en que se interrelacionan las instituciones mencionadas anteriormente: (11)

Financiación de las exportaciones

Un marco institucional nacional



2. EL FINANCIAMIENTO PUENTE.

Este tipo de financiamiento constituye uno de los diversos mecanismos de apoyo, que el gobierno de un país puede utilizar, a través de instituciones bancarias y financieras, para financiar a tasas reducidas las ventas al exterior.

Actualmente hay varios países que han implantado este tipo de financiamiento, entre ellos se encuentra México - que desde hace algunos años viene brindando al exportador mexicano, a través del FOMEX*, su apoyo con este interesantísimo programa.

El financiamiento puente entra en juego cuando el importador extranjero no liquida el crédito a su vencimiento, - y se extiende hasta el momento de recibir el pago del propio comprador, o bien de la indemnización del seguro de crédito o de la garantía contra riesgos políticos, según sea la situación correspondiente.

Dicho financiamiento se caracteriza porque tiene una duración máxima de 180 días, la cual consta de dos fases:

- Un período de gracia o prórroga automática de 60-días, para esperar el pago del importador, y,
- Otra adicional de 120 días más, para realizar las gestiones de cobro que se requieran en cada caso.

El período de gracia (60 días) opera automáticamente y no requiere solicitud expresa del exportador. El segundo plazo de 120 días es optativo y está condicionado a lo siguiente:

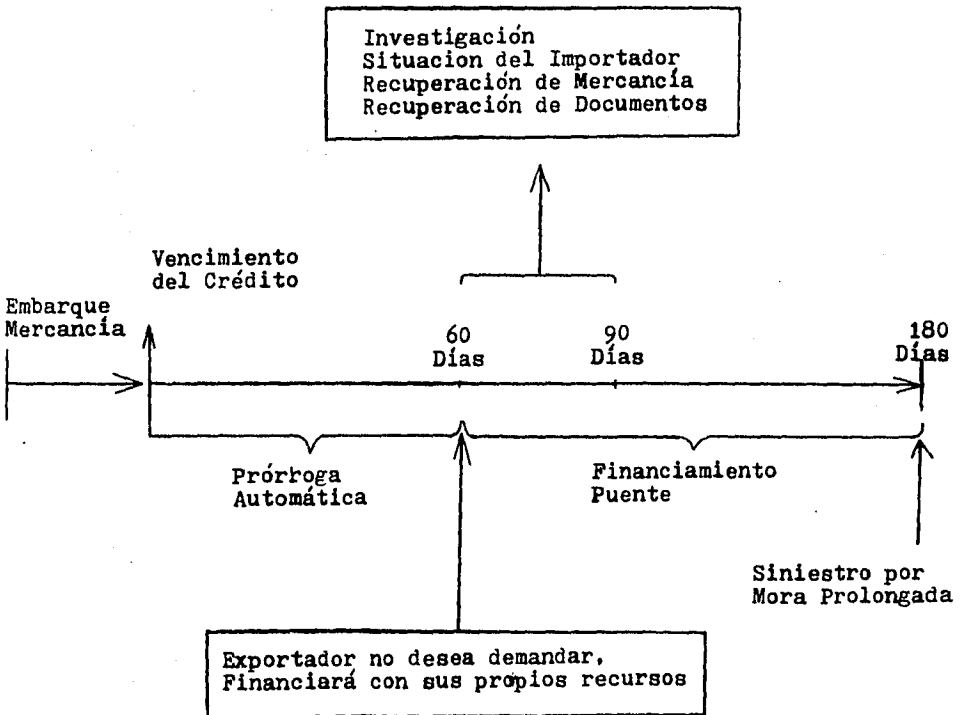
- Que el crédito esté financiado por la institución financiera del gobierno y debidamente asegurado - contra riesgos comerciales y contra riesgos políticos.
- Que la falta de pago del importador no sea imputable por cualquier causa al exportador,
- Que el exportador atienda oportunamente las indicaciones de la aseguradora de crédito, o de la institución financiera del gobierno, en su caso, para la recuperación del crédito por conductos judiciales, después de haber agotado las gestiones amistosas de cobro,

* Fondo para el Fomento de la Exportaciones de Productos Manufacturados.

- Que el exportador ceda los derechos de las pólizas (contra riesgos comerciales y contra riesgos políticos) al banco comercial que haya financiado el crédito.

El monto del financiamiento puente es igual al saldo insoluto del crédito y a la misma tasa de interés preferencial del financiamiento de venta original.

A continuación se presenta un esquema del financiamiento puente:



En resumen y como explicación al cuadro esquemático anterior, la mecánica operativa del financiamiento puente sería como sigue:

- a Una vez efectuado el embarque de la mercancía, el exportador gira una letra de cambio a cargo de su comprador en el extranjero y la endosa al banco - en procuración (al cobro).
- b Al vencimiento del crédito, si éste no es pagado por el importador, el exportador cuenta con una - prórroga automática de 60 días para investigar la causa del retraso o esperar simplemente la llegada de los fondos procedentes del extranjero. Si al vencimiento de la prórroga automática no ha sido liquidado el crédito por el importador y el exportador decide obtener el financiamiento puente por 120 días, presentará una solicitud al banco - por escrito, en el formulario respectivo, acatando las indicaciones que reciba de la Cía. Aseguradora para la cobranza del adeudo.
- c En caso de que el exportador desee conceder por - su cuenta una prórroga adicional a su cliente, pagará el importe del financiamiento al término del período de gracia.
- d Si al vencimiento del financiamiento puente no se ha logrado hacer efectivo el crédito, por alguna de las causas previstas en la póliza de la aseguradora de crédito o en el contrato de garantía de la institución financiera del gobierno, el exportador pagará el financiamiento con sus propios recursos.

Ventajas del Financiamiento Puente.

- Con el período de gracia o prórroga automática de 60 días, desaparecen los trastornos que sufrían - los exportadores por la demora en la transferencia de fondos del exterior o por el pago tardío de sus créditos.
- El financiamiento complementario de 120 días es su - ficiente para soportar las moras prolongadas de - los clientes.

- El seguro de crédito y la garantía contra riesgos políticos pueden hacerse efectivas al término del financiamiento puente, e incluso antes.
- Los financiamientos de exportación, reúnen los requisitos de seguridad y liquidéz que la banca exige para ser más liberal en la concesión de facilidades de crédito a los exportadores, e incluso para efectuar operaciones sin recurso, que son toda vía más ventajosas para los exportadores, como se verá en el tema siguiente.

3. EL FINANCIAMIENTO "SIN RECURSO".

El financiamiento a las exportaciones es, en esencia, el descuento mercantil de los títulos de crédito girados por el exportador a cargo de sus clientes del extranjero.

En ésta clase de operaciones se entiende, a menos que se pacte lo contrario, que la institución bancaria recibe dichos títulos salvo buen cobro; es decir, si no son pagados al vencimiento por los deudores respectivos, opera la acción cambiaria en vía de regreso, en cuyo caso el exportador debe liquidarlos al banco e intentar su cobro, o resarcirse de cualquier pérdida haciendo efectivo el seguro de crédito.

En Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Holanda, Alemania Occidental, etc., se ha hecho una costumbre el financiar "sin recurso" o "sin vía de regreso" las exportaciones. Esto hace posible que las empresas exportadoras realicen sus ventas a plazos como si fueran al contado.

Como definición, el financiamiento "sin recurso" consiste simplemente en la compra, por parte de algún banco, de la cartera de los exportadores compuesta por títulos de crédito (letras de cambio o pagarés), a cargo de sus clientes del extranjero, y garantizada por el seguro de crédito a la exportación.

En su calidad de propietario de los documentos, el banco debe efectuar directamente la cobranza de los mismos, - incluso por la vía judicial, si llega a hacerse necesario, con el concurso de la aseguradora de crédito y del propio exportador. (como se menciona mas adelante, este último responde - por separado ante el banco de la parte del riesgo no cubierta por el seguro de crédito, lo cual conserva su interés en la - recuperación de la cartera descontada).

En caso de siniestro, el tiempo que necesariamente debe transcurrir entre la fecha de vencimiento del título y de la indemnización del seguro de crédito (hasta 180 días), puede ser soportado con un "financiamiento puente".

Es de preverse, sin embargo, la eventualidad de que los deudores, siendo solventes, impugnen el pago de los títulos descontados sin recurso, por supuestos incumplimientos de los exportadores; o que estos cometan alguna violación a las pólizas de seguro de crédito, invalidando las coberturas.

En tales circunstancias, el banco tiene la opción de exigir legalmente al exportador el pago de los créditos impugnados, por medio de una carta-fianza.

Dicha carta-fianza, es un instrumento de garantía suscrito por el exportador a favor de la institución bancaria para responder del pago de los títulos de crédito descontados por el banco sin recurso, en caso de que los deudores rehusen liquidarlos o no sea posible hacer efectiva la garantía del seguro de crédito, por cualquier causa imputable al propio exportador.

Con la citada carta el exportador garantiza también al banco el pago de la parte no cubierta por el seguro de crédito, en caso de siniestro, así como de los intereses y gastos originados por cualquier demora de los importadores en el pago de los títulos.

Como es obvio, el financiamiento sin recurso, está sujeto a los siguientes requisitos:

- Que el exportador tenga experiencia suficiente en las actividades del comercio exterior y que, desde luego, sea una empresa solvente, moral y económicamente.
- Que la cartera financiable esté a cargo de firmas de buena calidad desde el punto de vista crediticio.
- Que el exportador compruebe que mantiene en orden y al corriente sus pólizas de seguro de crédito - contra riesgos comerciales y de garantía contra riesgos políticos.
- Que el exportador ceda al banco los derechos de las citadas pólizas, respecto de los créditos financiados por la propia institución.
- Que el exportador solicite previamente el otorgamiento del financiamiento puente, por si llega a producirse la falta de pago de cualquier título - descontado.

C A P I T U L O V.

EL REASEGURO, UN INSTRUMENTO INDISPENSABLE

EN EL SEGURO DE CREDITO

1. ASPECTOS GENERALES.

El reaseguro es una institución casi tan antigua como el seguro mismo; este "casi" se debe a que en un principio - los aseguradores no aceptaban más responsabilidades que las - que ellos mismos podían soportar.

Las primeras referencias conocidas del reaseguro, tal y como hoy se entiende, han sido localizadas en el continente europeo. En 1370 se emitió una póliza de seguro marítimo respecto a un viaje desde Génova a Slyus, y parte de este riesgo considerada como mas peligrosa (desde Cádiz a Slyus) fue reasegurado, mientras que el viaje en el Mediterráneo fue retenido en su totalidad por el asegurador directo.

Las compañías de reaseguros dedicadas, exclusivamente a la aceptación de negocios no directos son una conquista del Siglo XIX; la primera de tales compañías fue la Cologne Re---insurance Company, que fue proyectada en 1842 y comenzó a operar en 1852. La primera entidad reaseguradora en Suiza fue - la Compañía Suiza de Reaseguros, fundada en 1873. Las compa- ñías de reaseguro han crecido en todos los principales países de Europa y en otros muchos.

En Inglaterra, la primera fue la Reinsurance Company Ltd., creada en 1867. En aquella época solo se sabe que existieran nueve entidades: cinco en Alemania, dos en Austria- - Hungría, una en Bélgica y una en Suiza. La citada compañía - inglesa quebró en 1871. Se formaron otras compañías, pero no duraron mucho tiempo. No fue hasta 1907 cuando se estableció la primera compañía británica de reaseguro de las que existen actualmente: la Mercantile and General.

El reaseguro es necesario en todos los ramos de seguro, y en los últimos años ha adquirido una importancia cada vez mayor a causa del incremento y extensión de los riesgos.

Hoy en día, existen alrededor de 200 compañías profesionales de reaseguros, de, entre las cuales y las más impor-

tantes podemos citar en orden alfabético las siguientes:

American Re	E.E.U.U.
Bayerische Ruck	Alemania
Gerling Ruck	Alemania
General Re	E.E.U.U.
INA Re	E.E.U.U.
Instituto de Reaseguros do Brasil	Brasil
Mercantile & General	Inglaterra
Munchener Ruck	Alemania
Suiza de Reaseguros	Suiza
Societe Commerciale de Reassurance	Francia

1.1. Terminología usual en el mercado de reaseguro.

El lector debe conocer el significado de los principales términos de uso corriente en el mercado de reaseguro. Los más frecuentes se definen a continuación por orden alfabético:

Asegurador cedente: Asegurador que coloca un reaseguro.

Asegurador directo: Asegurador que acepta el riesgo - directamente al proponente, ante quién es responsable por la obligación asumida.

Cesión: Cantidad dada por medio de reaseguro y, por tanto, cantidad aceptada por el reasegurador

Comisión de reaseguro: Comisión pagada por el reasegurador a su compañía cedente sobre las primas cedidas. - Incluye la comisión original más unas comisiones adicionales, a fin de compensar los gastos de la cedente.

Garantía: Documento emitido por un reasegurador a una compañía cedente como prueba de formalización del reaseguro facultativo.

Participación en beneficios: Porcentaje de los beneficios obtenidos por el reasegurador, que este acuerda -

abandonar al asegurador directo por estimarse que tales beneficios son debidos a la habilidad y cuidado - en el tratamiento del negocio por tal asegurador directo.

Pleno: Cantidad retenida por el asegurador directo; un reasegurador puede aceptar uno o más plenos (o una parte de un pleno).

Pool: Convenio por el que un número de aseguradores acuerda colocar todos los negocios de cierta clase - (o una selección de todos ellos) en una cuenta común y dividir estos negocios, primas, siniestros, gastos y beneficios en una proporción establecida a tal efecto.

Reasegurador: Asegurador que acepta un reaseguro del asegurador directo.

Reaseguro: Es el nombre dado a varias formas de protección y análogas a las del seguro mismo, de modo - que compañías de seguros y compañías especializadas - en reaseguro conciertan contractualmente entre ellas mismas con el propósito de desarrollar mutuamente sus propias carteras de seguros y de reaseguros.

Reciprocidad: Negocio ofrecido a una compañía cedente a cambio del recibido de ella.

Retención: Parte del riesgo que el asegurador directo retiene por propia cuenta.

Retrocesión: Reaseguro de un reaseguro, que se lleva a cabo cuando el reasegurador desea limitar su responsabilidad respecto al negocio aceptado.

Tratado de reaseguro: Contrato por el cual el asegurador directo conviene en ceder y el reasegurador conviene en aceptar automáticamente todos los reaseguros que quepan dentro de los límites del tratado.

1.2. Características principales del reaseguro.

FLEXIBILIDAD: La actividad creciente de los seguros - requiere de mucha flexibilidad y está en función de los reaseguradores el proporcionársela a las compañías de seguros. Dicha flexibilidad, que resulta esencial para satisfacer las ne-

cesidades de los particulares y de las empresas, se deriva de la ley de los grandes números, en la que está basado todo el esquema del seguro.

Desde luego, ésta flexibilidad se obtiene en base a - los acuerdos entre instituciones de seguro y reaseguro. "Una compañía de seguros cuyo enorme tamaño le permitiera prescindir completamente de tales acuerdos, sería la excepción que - confirmara la regla e incluso sin la flexibilidad otorgada - por el reaseguro u otros procedimientos análogos, nunca habría obtenido un volumen de reservas capaz de convertirla en auto-suficiente en la suscripción de riesgos." (12)

"La cuenta de un asegurador puede ser definida como - el volumen de primas con el que, después de deducidos los gastos, se pagaran todas las reclamaciones que se produzcan y de jaran un margen de beneficio para constituir reservas contra contingencias imprevistas o catastróficas. Para que una cuenta de esta naturaleza pueda funcionar satisfactoriamente debe consistir en un numero suficiente de riesgos distintos, dentro de un mismo ramo, que justifique la expectativa de que los siniestros se pagaran con la proporción requerida de las primas cobradas. Debe también mantenerse un equilibrio entre el volumen de primas y el máximo de responsabilidad asumido individualmente en cada riesgo." (13)

DIVISION DE LOS RIESGOS: La división de los riesgos - entre varios aseguradores es algo inherente a la suscripción - misma de la cobertura. Este principio fue el que rigió inicialmente en las mutuas de seguros. Por ej.,. En el Lloyd's, el más famoso exponente de éste principio básico, las necesidades de seguro del comercio marítimo establecido en Londres fueron satisfechas mediante una organización que permitía a cada miembro actuar independientemente en la aceptación de riesgos de transporte, pudiendo limitar sus aceptaciones a las posibilidades de su propia cuenta de suscripción. Los excesos resultantes eran tomados por sus colegas aseguradores, de acuerdo - con sus criterios y necesidades individuales. La posibilidad de dividir los riesgos con otros aseguradores que quisieran y pudieran suscribirlos dió a la contratación de seguros esa libertad o flexibilidad de acción sin la cual este tipo de operaciones sería impracticable.

LOS TRATADOS: Con el avance y la expansión de la técnica y la industria, que traen aparejado el crecimiento de las

(12, 13) Curso de Seguros del: Chartered Insurance Institute. /"Reinsurance", Orig. Tit./ Ed. Mapfre, Madrid 1973. Pag. 9.

complejidades de la vida social, la empresa moderna de seguros necesita una flexibilidad en la suscripción de riesgos mayor - que la que podría ser lograda mediante procedimientos detallados y engorrosos. Para alcanzar una solución respecto a la necesaria flexibilidad en la suscripción y tratamiento de riesgos, la sociedad por acciones descubrió un método a través de los contratos o tratados de reaseguro.

El tratado de reaseguro, que puede adoptar las formas mas diversas, es un contrato entre una compañía de seguros, - llamada la compañía cedente, y una o más compañías, llamadas reaseguradoras, por el cual la primera es relevada de su participación en determinados montos de riesgos y responsabilidades, cuya retención desequilibraría la estabilidad de su cuenta de suscripciones.

Las principales ventajas del tratado de reaseguro son que proporcionan al asegurador cobertura automática y obligatoria para cualquiera de los riesgos aceptados y que le permite cederlos a través de dicho tratado y por sumas que exceden en muchas veces la responsabilidad retenida por el asegurador bajo su propia cuenta.

EL PROBLEMA DE LOS CUMULOS: El reaseguro mediante tratados puede ser aplicado para lograr soluciones al problema de los cúmulos y catástrofes a que están expuestos los aseguradores. Así, en transportes, la imprevisible acumulación de cargas aseguradas en un barco, almacén o centro de tránsito; en incendios, el riesgo de explosión en áreas muy congestionadas; en accidentes personales, la posibilidad de que coincidan en un viaje varias personas aseguradas por sumas muy altas; y en otros sectores del seguro, como los créditos, donde puede haber una agravación del riesgo y presentarse el no pago, etc., son, en conjunto, problemas que los tratados de reaseguro pueden y buscan resolver.

EL REASEGURO COMO EMPRESA: La empresa de reaseguro, - pues, tiene por objeto ayudar y estimular a las compañías de seguro directo para alcanzar las siempre crecientes y más complejas necesidades de seguros que impone el régimen de vida moderno. Cuanto más grandes sean las reservas, mayores y más variadas serán las responsabilidades que podrá suscribir y más preparada estará para asumir compromisos en nuevos campos y clases de seguros.

2. TIPOS DE REASEGURO EN RELACION CON EL SEGURO DE CREDITO.

Antes de entrar a detallar los tipos o formas de reaseguro, es conveniente explicar que, el seguro de crédito difiere de las otras formas de seguro en el sentido de que, - una crisis económica grave, como en los primeros años de la década de los veinte y los treinta, la incidencia de las pérdidas es capaz de absorber las ganancias acumuladas durante un largo período. Esto es algo que no debería perderse de vista al considerar el reaseguro de riesgos de crédito, sin embargo, aparte de esto el negocio es susceptible de las formas usuales de reaseguro, como se expone a continuación:

2.1. REASEGURO FACULTATIVO.

Este es el método de reaseguro mas antiguo y consistente en que cada riesgo propuesto para reasegurar es manejado individualmente y el reasegurador. A quién el riesgo es ofrecido puede aceptar o rechazar, según su deseo.

a) Ventajas. La principal ventaja del reaseguro facultativo es que permite al reasegurador actuar discriminadamente, es decir, puede suscribir o no el negocio que le ofrecen, mientras que bajo el reaseguro de tratado (como veremos más adelante) no puede optar sobre la aceptación del negocio, porque se compromete a asumir todos los riesgos que entren en el tratado.

Otra ventaja es que el reaseguro facultativo de crédito es particularmente útil cuando es convenido entre compañías que trabajen en diferentes países. La compañía que tiene un riesgo en el país de la otra puede consultarla para obtener la mejor información local. Si las informaciones recibidas son favorables, puede ofrecer reaseguro facultativo en consideración a la información suministrada y con garantía en su calidad.

b) Inconvenientes. El inconveniente primordial es el trabajo que implica por la necesidad de tratar cada caso individualmente. Esto significa también que un asegurador - directo no puede dar inmediatamente cobertura para un riesgo que exceda de su propia capacidad porque debe en primer lugar obtener el compromiso de los reaseguradores.

El departamento de reaseguro puede inadvertidamente omitir la colocación de un riesgo facultativamente, quedando en tal caso la compañía sin la cobertura precisa

c) Procedimiento general. Es normal señalar las particularidades del seguro directo en una hoja o formato para tal efecto, en la que se incluye una nota sobre la retención del asegurador cedente; todo esto es enviado a cada reasegurador. El responsable de cada entidad reaseguradora inserta en el la suma que está dispuesto a aceptar, y añade sus iniciales. (Frecuentemente, el reaseguro facultativo es colocado por teléfono, pero esto no es una variación fundamental del método, porque cada reaseguro ha de ser concertado individualmente).

Cuando la suma de responsabilidad requerida ha sido cubierta, el asegurador directo emite una nota de cesión, y a la recepción de esta el reasegurador le devuelve su nota de cobertura. La nota de cobertura debe ser sellada; pero si esto no se hace tras la recepción de las condiciones particulares finales del asegurador directo subsecuentes a la emisión de la póliza, se sella una copia de la misma y se devuelve a tal asegurador.

La renovación del reaseguro implica un procedimiento similar porque cada reaseguro ha de ser relacionado y enviado a la aseguradora directa, mientras que si el reasegurador desea ser relevado del riesgo en la fecha de renovación o variar su participación, el asegurador directo ha de renegociar la completa colocación del reaseguro. Por otra parte, cada cambio por medio de suplemento durante el período de vigencia ha de ser avisado al reaseguro facultativo y obtenerse su consentimiento.

2.2. LOS TRATADOS.

Este método de reaseguro se ha hecho muy popular a causa de su conveniencia y del trabajo administrativo que ahorra. Al igual que el reaseguro facultativo, es aplicable a toda clase de negocio y en diferentes sistemas de cobertura, si bien es especialmente válido en determinados sectores.

Los diferentes tipos de tratados varían en su detalle, pero sus principios generales son comunes. Un tratado es un acuerdo suscrito entre un asegurador directo y uno o mas reaseguradores en virtud del cual el asegurador acuerda ceder, y el reasegurador conviene en aceptar cesiones dentro de ciertos límites y condiciones preestablecidas. El asegurador directo está obligado a colocar en el tratado antes de acudir fuera de el para obtener cobertura (cuando el capital a asegurar es mayor que la que el trato puede absorber), mientras que el reasegurador no puede oponerse a aceptar cualquier cesión incluida dentro del tratado.

Con relación a los tratados de reaseguro de participación, hay dos clases: a) Tratados de cuota-parte y b) - Tratados de excedente.

a) Tratados de Cuota-Parte.

Por este método, el asegurador directo acuerda - con un reasegurador ceder una proporción fija en todos sus negocios de cierta clase, y el reasegurador acuerda aceptar esta proporción a cambio - de las correspondientes primas.

El método no es totalmente satisfactorio porque significa estar transfiriendo una parte de las - primas respecto a algunas pólizas en las que podría seguramente retenerse la totalidad. Es un método conveniente, sin embargo, para pequeñas en - tidades o cuando se inician nuevas clases de ne - gocios, en que existe el riesgo de que una o dos pérdidas elevadas desequilibren el pequeño volu - men de primas. Este sistema se emplea algunas - veces entre una compañía matriz y sus filiales.

El sistema funciona razonablemente bien en las - primeras etapas de desarrollo de una compañía de seguro de crédito; establecen su reaseguro en - forma de cuota-parte para cantidades moderadas y buscan reaseguro facultativo o de excedente para riesgos individuales por encima de determinada - cuantía.

b) Tratados de Excedente.

Cuando el reaseguro es colocado sobre una base - de excedente, la cedente sólo reasegura aquellos importes que no desea retener por cuenta propia. Muchos de los riesgos aceptados por la entidad - directa pueden ser completamente retenidos, por lo que no hay necesidad de ceder primas a los re - aseguradores bajo todas y cada una de las póliz - zas, como ocurre cuando el reaseguro es colocado en base a cuota-parte.

Los tratados de excedente, por consiguiente, no tienen los inconvenientes citados de los trata - dos de cuota-parte, y proporcionan al asegurador directo todas las ventajas de protección automá - tica de reaseguro, con adaptabilidad según el ti - po de riesgo.

Un aspecto básico de este tipo de reaseguro es - que la responsabilidad del reasegurador comienza automática y simultáneamente con la de la cedente respecto al exceso de retención de ésta. No es frecuente que el reasegurador incorpore al - contrato listas de exclusiones o limitaciones a su cobertura, sino que lo normal es que siga la suerte de la cedente, en cuya buena fé ha de confiar.

En el caso de que se produzca un siniestro antes de haberse efectuado la declaración de reaseguro, la cedente esta obligada a participar en él, al menos hasta el importe señalado para tal tipo de riesgo en su tabla de plenos de retención. A veces, en casos especiales, la retención de la cedente puede ser superior a los límites prefijados; en tal caso el reasegurador está obligado a seguir ésta mayor retención, pero nunca por encima de su proporción contractual respecto al importe retenido por la cedente por su propia cuenta.

El reasegurador, tras recibir la proporción de - primas que le sea debida, ha de abonar a la cedente la comisión de reaseguro, destinada a compensar los gastos de ésta. Por supuesto que tal comisión no es suficiente para cubrir todos los gastos de la cedente, pero hay que tener en cuenta a este respecto que el reaseguro sólo participa en los riesgos que exceden la retención de - aquella, no en todos. Hay, por tanto, una selección de riesgos en contra del reasegurador, cuyo índice de siniestralidad será normalmente más - elevado que el de la cedente y es también por - ello por lo que la comisión se establece a un nivel inferior.

Además de la comisión básica puede haber una participación en beneficios calculada sobre los resultados al final de cada anualidad. El sistema de cálculo es el siguiente:

INGRESOS (HABER)

- Reserva de riesgos en curso del año anterior.
- Reserva de siniestros pendientes del año anterior.

- Primas del ejercicio, netas de devoluciones y anulaciones.

Nota: Los dos primeros apartados no aparecen en la cuenta del primer año.

GASTOS (DEBE)

- Reserva de primas del presente ejercicio (calculada al ... % de las primas netas).
- Comisiones sobre primas netas.
- Siniestros pagados.
- Reserva de siniestros pendientes al final del ejercicio.
- Gastos del reasegurador (... % de las primas netas cedidas).
- Pérdidas, si las hay, del ejercicio anterior, hasta su completa extinción.

Las cuentas de reaseguro las prepara trimestralmente la cedente, y es normal que sean enviadas al reasegurador dentro de los dos o tres meses siguientes al cierre de cada trimestre.

Por último, cabe mencionar que, los tratados de reaseguro se establecen por un período indefinido, pero pueden ser cancelados por cualquiera de las partes mediante preaviso a la otra con una antelación que suele ser de tres o seis meses al vencimiento del ejercicio.

Como corolario a todo lo antes expuesto, se puede concluir que el reaseguro es una simple aplicación del básico principio de seguro, que tiende a atomizar los riesgos al máximo posible. Muchos asegurados, en éste sentido, pagan pequeñas primas para sufragar las grandes pérdidas de unos pocos. El reaseguro utiliza este mismo esquema, llegándose a una auténtica dispersión de todos los riesgos cubiertos.

El reaseguro aceptado puede, a su vez, ser reasegurado de todas las formas expuestas anteriormente; ello se conoce como retrocesión, y al reasegurador de un reaseguro como retrocesionario.

C A P I T U L O VI.

LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN AMERICA LATINA Y SU FINANCIAMIENTO

En este capítulo veremos algunas características de las exportaciones Latino Americanas, en particular las de manufacturas, ya que ello nos permite disponer de un marco adecuado de referencia para el análisis de la situación actual y las perspectivas del financiamiento de las exportaciones de la citada región.

Así mismo, es importante no perder de vista que los resultados globales de la evolución económica regional han estado incertados y proyectados sobre el marco de la economía mundial.

La importancia relativa de la región en el cuadro económico mundial se acrecentó en el transcurso de los 25 años pasados, particularmente en relación con el tamaño y grado de desarrollo económico relativo y con la variedad y riqueza de recursos naturales de sus países. Es así como, "las proyecciones a largo plazo y los estudios de los propios países industriales asignan a América Latina una participación creciente en la economía mundial en los próximos 15 a 20 años," (14), en razón de los factores, ya indicados y de la dinámica demostrada por el proceso de desarrollo económico regional.

En las condiciones actuales de interdependencia económica internacional, las fluctuaciones de las economías industriales se transmiten a los países en desarrollo con cierta intensidad y prontitud. En ésta relación América Latina ha alcanzado un mayor grado de integración y apertura externa, que liga o une las perspectivas de su propio desarrollo cada vez más estrechamente con las condiciones del comercio y las finanzas internacionales.

"Las condiciones y medidas de políticas en el campo económico que rigen en los países desarrollados son factores importantes para establecer el éxito que pueden tener los países en desarrollo en los esfuerzos por asegurar su propio crecimiento y estabilidad". (15)

- (14) OCDE, Interfutures. Faling de Future, Mastering the - Probable and Managing the unpredictable. 1979. Part IV.
(15) OEA, Sinopsis de la Evolución Económica de América Latina en 1978. Capítulo I.

1. ASPECTOS GENERALES DE LAS EXPORTACIONES LATINO AMERICANAS.

Las exportaciones totales de América Latina lograron un importante aumento en los años 70's. Las ventas externas de los países de la región, expresadas en valores corrientes, ascendieron desde US\$ 25,200 millones en 1970, US\$ 48,500 millones en 1978 y a US\$ 94,200 millones en 1980. El incremento en los dos últimos años fue muy significativo (39% anual) solo comparable a las tasas registradas en los años 1973 y - 1974, a raíz de los importantes aumentos en los precios del petróleo. (Cuadro 1).

Los tres países mayores de la región (Argentina, Brasil y México), exportaron el equivalente al 47% del total.

La participación de las manufacturas dentro del total de las exportaciones de la región se ha incrementado significativamente en la década anterior.

Al inicio de los años 60's las exportaciones de manufacturas alcanzaban los US\$ 600 millones. Diez años más tarde, éstas llegaban a los US\$ 2,300 millones y en 1978, último año del cual se disponen cifras detalladas de los intercambios, las exportaciones industriales reflejaron un valor de - US\$ 13,700 millones, es decir, uno de cada cuatro dólares - eran ventas de bienes manufacturados. (Cuadro 2).

Individualmente los países Latino Americanos han venido reflejando, una tendencia creciente en la exportación de - manufacturas dentro del contexto global de us ventas al exterior, si se comparan los resultados logrados en la década recién pasada con los del decenio de los 60's.

La participación de las manufacturas dentro del total de las exportaciones, para veintidós de los países estudiados, se puede resumir como sigue:

- 60%; Barbados y Jamaica.
- 45%; Uruguay y Brasil.
- 35%; Argentina y México.

CUADRO # 1

Exportaciones Totales y de Manufacturas

(Cifras en miles de millones de dólares corrientes)

	<u>1965</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
I. <u>Exportación Total</u> ^{a/}	21.2	25.2	36.1	48.5	71.0	94.2
ALALC	9.4	12.6	32.2	44.6	62.1	83.4
Grupo Andino	(4.4)	(5.4)	(14.9)	(16.9)	(24.7)	(32.6)
MCCA	0.8	1.1	2.3	4.1	4.6	4.7
Caribe	0.8	1.1	3.2	3.5	2.8	4.4
Otros	0.2	0.4	1.2	1.0	1.5	1.7
II. <u>Exportación Manufacturas</u>	<u>0.9</u>	<u>2.3</u>	<u>6.9</u>	<u>13.7</u>		
ALALC	0.7	1.7	5.5	11.9		
Grupo Andino	(0.1)	(0.1)	(0.6)	(1.1)		
MCCA	0.1	0.3	0.6	1.0		
Caribe	0.1	0.3	0.6	0.6		
Otros	-	-	0.1	0.2		

Fuentes: "América Latina y el Caribe: Exportaciones de Manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978" (E/CEPAL/L.235 - 30.XII.80).

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

^{a/} 23 países: 11 ALALC; 5 del MCCA; 4 del Caribe (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad & Tobago); y, Haití, Panamá y República Dominicana.

CUADRO # 2

Estructura y Crecimiento de las Exportaciones
(Cifras en millones de dólares corrientes y en porcentajes)

	<u>1965</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>	<u>1978</u>
<u>Total Exportaciones</u> ^{a/}	21.168	25.186	36.140	48.480
<u>Total Manufacturas</u>	<u>944</u>	<u>2.285</u>	<u>6.883</u>	<u>13.676</u>
A. Alimentos, bebidas y tabaco	198	434	956	2.440
B. Otras industrias, bienes de consumo no durables	174	462	1.578	3.306
C. Bienes intermedios	476	982	2.432	4.174
D. Metalmecánicas	96	407	1.917	3.756
<u>Total Manufacturas</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
A. Alimentos, bebidas y tabaco	21.0	18.9	13.8	17.8
B. Otras industrias, bienes de consumo no durables	18.4	20.1	22.8	24.2
C. Bienes intermedios	50.3	42.8	35.2	30.4
D. Metalmecánicas	10.2	17.7	27.7	27.5

Fuentes: "América Latina y el Caribe: Exportaciones de Manufacturas por países y según su origen industrial desde 1961 hasta 1978". /CEPAL/ L.235 - 1980.

^{a/} BID: Progreso Económico y Social en América Latina. /1979. Pág. 445.-

- 23 países: 11 de ALAIC; 5 del MCCA; 4 del Caribe (Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad & Tobago); y Haití, Panamá y República Dominicana.-

- 20%; Costa Rica, Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Republica Dominicana.
- 6%; Bolivia, Guyana, Panamá, Perú, y Trinidad y Tobago.
- 2%; Venezuela.

Como se puede observar, la importancia de las manufacturas en la estructura de las exportaciones no está ligada a la magnitud de la economía o al grado de desarrollo alcanzado por los países de la región.

Ahora bien, las exportaciones latinoamericanas han continuado orientadas de manera principal al mundo desarrollado. No obstante, en la década recién pasada se observa un aumento significativo hacia los países en desarrollo y, muy especialmente, dentro de la propia región. Las ventas en los países latinoamericanos han llegado a representar cifras cercanas a un 20% y, al resto de los países de la periferia, algo menos de un 5%.

Para las manufacturas, el mercado regional tiene mayor importancia que para el conjunto de las exportaciones puesto que es posible estimar que uno de cada tres dólares está destinado a los demás países latinoamericanos. Es importante destacar que ésta proporción es mayor aún en el caso de los bienes de más rápido crecimiento, como son los de la industria metalmeccánica, los cuales se venden en un 40% dentro de la región. Por otro lado, es importante resaltar que para los países centroamericanos su propio mercado es el destinatario de aproximadamente un 80% del total de sus ventas de manufacturas. (Cuadro 3).

Desde el punto de vista de los objetivos del presente trabajo, es de especial interés profundizar en la composición de las exportaciones de manufacturas puesto que la naturaleza de los bienes determina, en buena medida, las necesidades de financiamiento. Como es sabido, el volumen de recursos necesario para apoyar las exportaciones depende no sólo del nivel de las ventas al exterior sino que de las condiciones y, muy particularmente, de los plazos en que se realizan dichas ventas en el mercado internacional. (Cuadro 4).

Proyecciones realizadas por un experto de CEPAL*, reflejan que el nivel de exportaciones que América Latina debería alcanzar, hacia 1990, si se considera una tasa de creci-

* Comisión Económica para América Latina.

CUADRO # 3

América Latina: destino de las exportaciones de manufacturas, 1973-78
(porcentajes)

Exportaciones a:	Promedio. 1973-74	1975	1976	1977	1978
Europa Occidental	25,0	26,4	26,5	25,3	21,0
Estados Unidos	30,3	21,5	24,6	25,8	31,0
Países de la OPEP	3,4	6,1	5,2	7,0	8,5
Países de economía central mente planificada	3,0	3,2	3,9	2,6	2,6
América Latina ¹	30,4	38,5	34,3	34,7	} 36,9
Otros países	7,9	4,3	5,5	4,6	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹Para 1975-77, los datos sobre el comercio intra-latinoamericano fueron estimados por el BID a base de la proporción que dicho comercio representó en los datos provisionales publicados por las Naciones Unidas en 1978.

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, Cuadro Especial F, junio de 1978, Cuadro Especial C, mayo de 1980

CUADRO # 4

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE AMERICA LATINA
SEGUN LOS PLAZOS DE FINANCIAMIENTO

Plazos de Financiamiento	Grupo de Productos	Expor- taciones	Totales	%	
I. A menos de 1 año	Bebidas	102			
	Alimentos	2 315			
	Tabaco	24			
	Calzado	390			
	Imprentas	173			
	Maderas y Corcho	463	3 467	25.3%	
II. En torno a 1 año	Textiles	845			
	Prendas de vestir	602			
	Cuero	556			
	Otras Inds. de consumo	691			
	Papel y Prod. Químicas y Plásticos	1 933			
	Caucho	115			
	Vidrios	146	5 317	38.9%	
	III. Entre 1 y 3 años	Muebles	49		
		Objetos loza, etc.	20		
Otras Inds. de no metálicas		139			
Básicas de hierro y acero		928			
Metálicas		410			
Equipo Prof. y científico		51	1 597	11.7%	
IV. A 3 años o más	Máq. no eléctrica	1 324			
	Máq. eléctrica	620			
	Mat. de transporte	1 350	3 294	24.1%	
			<u>13.675</u>	<u>100.0%</u>	

Fuente: Las cifras de exportaciones son extraídas del documento - "América Latina y el Caribe, "Exportaciones de Manufac-- turas." . Cepal/ L.235/ 1980.-

miento del orden de un 7%, sería por un valor de US\$ 133 millones, y hacia fines de siglo por US\$ 297 mil millones, todo esto expresado en dólares de 1975. (16, 17).

Es importante destacar que las cifras anteriores significan que las exportaciones de manufacturas deben desempeñar un papel fundamental en el desarrollo del sector externo y, por lo tanto, en el ritmo de crecimiento económico de la región, en los próximos años. Las ventas de manufacturas en el exterior deberían pasar a constituir en la estructura de las exportaciones totales de la región, más del 40% hacia 1990, y más del 60% hacia fines de siglo.

Por otra parte, las tendencias descritas precedentemente tienen algunos efectos sobre el financiamiento de las futuras exportaciones latinoamericanas que es de importancia resaltar.

La naturaleza de los bienes que deben incrementarse de manera significativa indica que se presentarán mayores exigencias de financiamiento y de seguro de crédito para las exportaciones. No solo se requerirá de mayores recursos sino que de mejores condiciones, difíciles de obtener, por cuanto deben hacer frente a una competencia más aguda en materia de tasas de interés y, además, a una necesidad de plazos mayores. En este último sentido, ésta exigencia surge no sólo porque los bienes más industrializados se venden a plazos más largos sino que, además por el hecho de que se requiere financiar un más largo período de producción.

- (16)- "Proyecciones del Desarrollo Latinoamericano en los Años Ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 6.
- (17)- Las exportaciones de manufacturas, a precios de 1975, fueron de US\$ 6.1 mil millones para 1975 y de US\$ 8.3 mil millones para 1978.-

2. CONTEXTO INTERNACIONAL PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS.

En términos generales es conveniente hacer breve mención de los sucesos que han acontecido a nivel internacional con el propósito de establecer un adecuado marco de referencia.

En éste contexto, un factor generalizado de la situación por la que ha atravesado la economía mundial, en los últimos años, ha sido la influencia que han tenido las alzas de precio del petróleo ocurridas en 1979 y 1980 fundamentalmente.

En efecto, desde principios de 1979, la situación económica mundial se ha caracterizado por tres fenómenos perturbadores: (18);

- Las Tasas de Inflación; en la mayoría de los países han permanecido elevadas,
- El Producto Real; su crecimiento en los países -- industriales comenzo aminorar visiblemente, afectando considerablemente la expansión del Comercio Mundial,
- Cuantiosos Superávit y Déficit de Pagos en Cuenta Corriente; que han registrado los principales países o grupos de países. Esta situación ha hecho temer a amplios círculos, a cerca de la capacidad de algunos países, en particular del grupo de países en desarrollo no petroleros, no sea suficiente para mantener el Financiamiento de los déficit en cuenta corriente.

En relación a lo anterior, la capacidad de los países en desarrollo no petroleros de financiar éstos déficits, ha estado en función de la Política de Austeridad que implementen los propios países y su grado de aplicación, así como, del apoyo que se obtenga de los Organismos e Instituciones financieras Internacionales.

Cabe considerar, que los Fondos Superavitarios que acumulan los países exportadores de petróleo representan una Fuente de Suficiente Financiamiento siempre y cuando el proceso de " reciclaje " funcione adecuadamente.

Por otro lado, la magnitud del endeudamiento y el servicio de la deuda, de muchos países en desarrollo, han colocado a sus economías en serias dificultades, repercutiendo en la inversión y el crecimiento interno de la mayoría de ellos.

Los aspectos descritos en el tema I denotan la importancia fundamental que presentan el aumento y la diversificación de las exportaciones de manufacturas para alcanzar ritmos de crecimiento económico razonablemente satisfactorios para la región. Así mismo, la posibilidad de concretar los objetivos anteriores dependerá principalmente de la demanda de los países en desarrollo, especialmente de los propios países Latinoamericanos.

Proyecciones de Las Naciones Unidas y el Banco Mundial indican un ritmo de crecimiento anual para las economías desarrolladas de un 3% para el decenio de los ochenta. A su vez, la tasa esperada para los países en desarrollo sería de un 5%, a la cual contribuirían los exportadores de petróleo con un 6% y los no exportadores de petróleo con un 4.5%. Si, además, se considera que también se espera una expansión relativamente menor de las economías centralmente planificadas, se concluye que el crecimiento de la economía mundial será lento y su producto total aumentaría a un ritmo de 3,5% anual como promedio, para el decenio. (19)

Por otro lado, como reflejo del lento desarrollo de la economía mundial, también se vislumbra un menor crecimiento del comercio internacional. Frente a ritmo de 8% y 6% anuales, registrados en los decenios de los sesenta y de los setenta respectivamente, se proyecta un aumento de sólo un 5% aproximadamente para el resto de la década.

Ahora bien, uno de los problemas que ha atentado contra la expansión y diversificación de las exportaciones Latinoamericanas, ha sido el proteccionismo de las economías desarrolladas cuyo recrudescimiento ha sido una característica de la economía mundial en los últimos años.

En efecto, "el proteccionismo de los países desarrollados y su aumento reciente no son hechos aislados o de significación menor, sino que están íntimamente ligados con las orientaciones de política económica de estos países y con la transformación y problemas de la economía mundial". (20)

- (19) - "Las Relaciones Económicas Externas de América Latina - en los Años Ochenta", Cepal #7.
- "World Development 1980", Banco Mundial.
- (20) - "América Latina en el Umbral de los Años Ochenta", Cepal.

El proteccionismo ha tenido efectos negativos directos en la expansión de las exportaciones de la región tanto en productos básicos como en los bienes industrializados para los cuales América Latina y el mundo en desarrollo han ido adquiriendo ventajas comparativas. (21)

Así también, cabe señalar que, el proteccionismo de los países desarrollados hacia sus exportaciones los ha llevado, tanto en materia de financiamiento como en el ámbito del seguro de crédito a la exportación, a acentuar determinadas prácticas en aplicación desde antes de la adopción del Acuerdo Internacional sobre los créditos a las exportaciones apoyados oficialmente, o bien, a crear nuevas modalidades que tiendan a asegurar las corrientes comerciales existentes.

Dicho Acuerdo establece orientaciones voluntarias sobre tasas de interés mínimas, dentro de plazos máximos, que las partes concederán a sus exportaciones según sean destinadas a países relativamente ricos, intermedios o relativamente pobres. Las condiciones establecidas en aquella oportunidad fueron ligeramente modificadas y a partir del 10. de julio de 1980 rige lo siguiente: (*)

<u>CLASIFICACION DE PAISES</u>	<u>PLAZOS Y TASAS DE INTERES</u>		
	<u>2 a 5 años</u>	<u>5 a 8½</u>	<u>8½ a 10</u>
Relativamente rico	8.5%	8.75%	No hay
Intermedio	8.0%	8.5%	No hay
Relativamente pobre	7.5%	7.75%	7.75%

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

- (21) - "El Recrudescimiento del Proteccionismo en los Países Industriales", Cepal, 1978.
- "Las Relaciones Económicas Externas de América Latina en los Años Ochenta", Cepal, marzo 1981.
(*) Fuente: "The Import-Export Bank: Financing for American Exports".

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

Es importante destacar que las tasas del Acuerdo Internacional son notoriamente más bajas que las vigentes en los mercados monetarios nacionales e internacionales lo que configura un financiamiento subsidiado para las operaciones de exportación.

3. REGIMENES PROMOCIONALES DE FINANCIAMIENTO Y DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION.

El objetivo de ésta sección es presentar el conjunto de instrumentos de que dispone la región para apoyar la expansión y la diversificación de sus exportaciones de manufacturas.

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

El financiamiento ha sido uno de los mecanismos que, desde un principio, ha formado parte del conjunto de los instrumentos de promoción de las exportaciones.

Los regímenes o sistemas promocionales vigentes se han caracterizado como el conjunto de medidas especiales que han adoptado los países o determinados organismos latinoamericanos, para promover las exportaciones no tradicionales.

Todos los sistemas, definen como objetivo la promoción de las exportaciones no tradicionales para expandir y diversificar sus ventas en el exterior. Los bienes objeto de la promoción se definen, en algunos países, como no tradicionales o en otros como manufacturados; en general, se cubren todos los productos excepto los primarios de exportación tradicionales. En determinados países, también se apoyan los servicios, en un principio de seguros y fletes nacionales y, más recientemente, otros servicios de venta de los productos y, además, servicios de ingeniería, de consultoría, construcción, etc. Cabe mencionar que en algunos países existen (bajo los mismos fondos para promover las exportaciones), programas destinados a apoyar la sustitución de importaciones y el turismo.

Los regímenes persiguen dar una asistencia financiera global a las exportaciones. Por ello las medidas promocionales cubren normalmente el área del financiamiento propiamente tal, y/o el área del seguro de créditos a las exportaciones, o bien, a ambos tipos de instrumentos./ Este conjunto de medidas adquieren el carácter de promocional o preferencial -- puesto que el costo de los servicios (-o sea, la tasa de interés o las primas respectivas-) y las demás condiciones del crédito o de su seguro resultan, para las exportaciones, más favorables que las que correspondería si las operaciones se refirieran a mercaderías que se produjeran y vendieran en el mercado interno. Es fundamental destacar que, normalmente, - éstas características especiales se aplican con el objeto de colocar al exportador latinoamericano en condiciones similares de competencia respecto a los exportadores del resto del mundo. En este sentido, el objetivo de los sistemas promocionales es, básicamente, el de nivelar la capacidad competitiva de la exportación regional en los mercados internacionales y no el de establecer subsidios que vayan más allá de las condiciones que ofrece dicho mercado.

Por otro lado, los sistemas promocionales cubren regularmente las etapas de producción de los bienes de futura exportación así como la venta de los productos o de los servicios al exterior; en éste último caso, se apoya la venta a corto, mediano o largo plazo. Por su parte, los mecanismos del seguro de crédito cubren tanto los riesgos políticos y extraordinarios como los riesgos comerciales derivados de las exportaciones.

Los regímenes promocionales se caracterizan, además, - por disponer de una administración especial cuya responsabilidad corresponde a entidades creadas específicamente para atender éstas funciones, o bien, a instituciones existentes a las cuales se ha asignado la tarea de administrar los sistemas respectivos. En cuanto al financiamiento propiamente tal, todos los países han entregado su administración a entidades estatales, sin perjuicio de la participación de los organismos financieros privados en la operación directa con los exportadores. En la mayoría de los países se han creado Fondos especiales para la promoción o el financiamiento de las exportaciones. En otros casos son directamente los Bancos Centrales los que establecen mecanismos de apoyo financiero a las ventas en el exterior, mediante el redescuento de los documentos generados en éstas operaciones.

Por su parte, en el caso del seguro de crédito, la administración es compartida pues el estado es responsable y, en algunos casos, opera directamente los riesgos políticos y

extraordinarios y compañías privadas son responsables y operan los riesgos comerciales. En determinados países, éstas compañías también operan los riesgos políticos y extraordinarios por cuenta del estado.

Ahora bién, las modalidades e instrumentos que utilizan los regímenes promocionales de financiamiento, incluido el seguro de crédito, están en función del nivel y estructura de las exportaciones del país respectivo, en el sentido de que, a un mayor valor y diversificación de los bienes y servicios exportables, los regímenes promocionales tienden a disponer de mayores modalidades y de un instrumental más amplio para conceder sus apoyos.

En éste sentido, Argentina, Brasil, México, Colombia, Peru y Venezuela, cuentan con los mecanismos básicos para otorgar a sus exportaciones de manufacturas un apoyo financiero global. Bolivia y Ecuador disponen solamente de un régimen promocional de financiamiento a las exportaciones, sin contemplar un mecanismo de seguro de crédito. Uruguay, sólo dispone de un sistema de seguros de crédito a la exportación.

Finalmente, hay un grupo de países donde no se concede ningun apoyo especial a las exportaciones pues no existen mecanismos promocionales de financiamiento ni tampoco de seguro de crédito. En este caso, los exportadores que necesitan financiamiento para producir bienes de exportación y luego para descontar los documentos generales por las ventas en el exterior disponen de las mismas fuentes y condiciones financieras que los productores que operan para el mercado interno.

Por otro lado, la falta de un mecanismo de seguro de crédito limita el acceso al mercado financiero, pues sólo pueden hacerlo en función de su propia capacidad de endeudamiento. Como es fácil comprender ésto limita, además, las posibilidades de competir en cuanto a los plazos de los créditos que pueda conceder a los compradores en el extranjero; en otras palabras, resulta difícil realizar operaciones que no sean de corto plazo.

Por último, es conveniente señalar que casi en forma simultánea con el inicio de sistemas nacionales de financiamiento promocionales surgió un mecanismo regional de apoyo a los mismos. En 1963, el Banco Interamericano de Desarrollo puso en aplicación un Programa de Financiamiento a Mediano Plazo de las Exportaciones Intrarregionales de Bienes de Capital y de Servicios. Posteriormente, en 1975, con el apoyo del Fondo de Fideicomiso de Venezuela, el BID ha podido ampliar sus operaciones tanto en los plazos, como en las mercancías y destino de las exportaciones susceptibles de ser financiadas.

C A P I T U L O VII.

LA VIABILIDAD DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN CHILE

La posibilidad de echar a caminar un sistema de Seguro de Crédito a la exportación en Chile es tan viable como lo ha sido en todos los países, tanto de economías de mercado como en los países en desarrollo. De hecho las cifras que se analizarán en el presente Capítulo, podrán dar una idea del potencial que existe en el país en el campo de las exportaciones de productos tanto tradicionales como no tradicionales, situación que lo coloca frente a una necesidad imperitativa de contar con un instrumento de orientación y apoyo al exportador chileno, que cada día tiene que salir a competir en los mercados internacionales en condiciones más difíciles en cuanto a los precios y plazos de ventas de sus productos y no obstante que, una gran proporción de las exportaciones a corto plazo se hagan por carta de crédito irrevocable confirmada o en régimen de pago contra entrega de documentos, no disminuye la necesidad del Seguro de Crédito a la Exportación, ni el deseo de contratarlo.

En este sentido es conveniente tener presentes tres factores:

Primero, sólo una carta de crédito irrevocable confirmada puede considerarse como acuerdo de pagos "seguro". El pago contra entrega de documentos implica ya el riesgo de rescisión del contrato, provocada por parte del comprador por la caída de los precios de mercado o el empeoramiento de su posición financiera. Se trata de un riesgo que ningún exportador prudente puede ignorar.

Segundo, la expansión y diversificación de las exportaciones, objetivo hacia el que se dirigen los esfuerzos del país, es decir, hacia la exportación de productos no tradicionales y, hasta cierto punto, de algunos productos tradicionales, exigirán condiciones de pago que habrán de ser cada vez más favorables al cliente extranjero.

Tercero, muchos exportadores desearían conceder mayores facilidades de pago para contrarrestar la fuerte competencia con que tropiezan, pero no pueden hacer ofertas favorables bien por que ellos mismos temen el riesgo o porque los bancos se muestran reacios a financiar exportaciones en condiciones distintas de la carta de crédito irrevocable.

Los países como Chile, que no han adoptado el Seguro de Crédito a la Exportación encuentran posiblemente, como principal impedimento, que la magnitud de su comercio exterior no lo justifica, y que sus ventas de artículos primarios a mercados tradicionales no lo requieren.

Aunque ambas consideraciones pueden ser válidas, no se ha determinado a partir de que monto de exportación es factible la operación del seguro de crédito, ni está descartado que las condiciones del mercado internacional eventualmente podrían obligar a los exportadores de materias primas a conceder ciertas facilidades de pago, con el consiguiente riesgo crediticio. En realidad, no es el valor de las exportaciones presentes lo que debe influir en la decisión de adoptar este seguro, sino la posibilidad de fomentarlas a medio y largo plazo con el concurso del mismo y de otros estímulos al comercio exterior, que obviamente serán mejor aprovechados si los exportadores tienen confianza de que el cobro de sus ventas no se frustrará por alguna causa fuera de su control.

Tales argumentos, más que el valor de su comercio exterior de aquella época, condujeron en México al establecimiento del Seguro de Crédito a la Exportación en 1970. Desde entonces, las ventas al exterior, especialmente las de productos manufacturados que superan ya cuantitativamente a las de materias primas, han venido creciendo año tras año.

Otro caso, interesante de mencionar, es el referente a CHIPRE. Este pequeño país, cuyas exportaciones se componen básicamente de productos minerales y agrícolas, y no representan en total más de Dls. 100 millones anuales, inició en febrero de 1975 la operación de un programa de seguros de crédito contra riesgos comerciales y políticos, tan completo o más que el de otros países de mayor magnitud.

Lo anterior demuestra claramente que no es preciso tener un volumen significativo de exportaciones para establecer un sistema de seguros de crédito, que rompa el círculo vicioso de que no hay más ventas por falta de protección y viceversa.

1. MARCO GENERAL DE LA ACTIVIDAD NACIONAL.

Para comprender un poco mejor los acontecimientos del país, es necesario que hagamos un recuento brevemente de lo ocurrido en las últimas 5 décadas.

Tomado de una publicación del Departamento de Informaciones Económicas y Estadísticas del Banco Central, encontramos

que desde la crisis financiera internacional de 1929, se ha podido distinguir en Chile dos tendencias fundamentales. La primera, corresponde a una tendencia proteccionista, con el fin de provocar una industrialización forzada a través de un proceso de sustitución de importaciones. La segunda, un proceso de estatificación creciente de la economía con el propósito de sentar las bases y conseguir el financiamiento requerido por el citado proceso forzoso de industrialización. Esto trajo consigo una evolución política que permitió acciones del estado, que sirvieran a los intereses de los sectores protegidos. En dicho proceso, se fue creando una economía con un nivel de eficiencia bajo y un nivel de empleo artificial. El resultado condujo a una economía más dependiente del exterior, ya que sus exportaciones se concentraban en un solo producto (el cobre), ante cuyas fluctuaciones el país se encontraba atado de manos, teniendo que ajustar su actividad interna en forma drástica, o aumentar su deuda con el exterior, como de hecho ocurrió.

En el período 1970-1973, el proceso de estatificación alcanzó su mayor nivel. A fines de 1973, se produce un viraje, surgiendo una serie de políticas orientadas en forma decidida a impulsar un funcionamiento creciente del sistema de mercado, junto a una mayor integración de la economía con el exterior.

A un año de implementado el programa citado, el país debió enfrentar los efectos de la crisis internacional de los años 1973-1975, con la consecuente caída a la mitad del precio real del cobre, un alza significativa del precio de los energéticos y de gran parte de los bienes y servicios de importación. A corto plazo, dicha crisis significó una violenta reducción de los recursos externos disponibles, y con un servicio de la deuda externa que llegaba a absorber más de la mitad de los ingresos de exportación. Ante esta situación, las autoridades optaron por enfrentar el problema en sus raíces para producir un ajuste en el menor plazo posible y a un costo mínimo.

El ajuste del programa, hecho en 1975, se centró esencialmente en acelerar la corrección de las profundas distorsiones en el sector fiscal y público. Simultáneamente a esto, se aceleró la implementación de otras políticas, especialmente las relacionadas con el sector externo.

Las bases económicas creadas en el período 1973-1976, permiten que entre 1976-1979 se logre una tasa de crecimiento del producto por persona de alrededor de 6% por año, lo que significa poder duplicarlo en aproximadamente 12 años, en vez de los 30 años que se requerían hasta entonces, una reducción al 30% en la tasa de inflación, entre otros logros. Esto se -

obtuvo en condiciones económicas externas desfavorables, provocadas por el sostenido bajo precio real del cobre.

Lo anterior ha conducido a una disminución en la importancia del cobre como fuente generadora de divisas, a la vez que los esfuerzos se han encaminado a ampliar y diversificar los bienes transados, sus fuentes de abastecimiento y su destino, donde los bienes de exportación no tradicionales han venido desempeñando un papel importante y trascendental para el futuro del país.

1.1. Datos básicos de Chile.

A continuación se hará una síntesis de los principales datos, generalizados, concernientes al país:

GEOGRAFIA

Ubicación: Chile está situado en el extremo Sur-occidental de la América del Sur; se prolonga en el continente Antártico hasta el Polo Sur y su territorio más Occidental es la Isla de Pascua en la Polinesia.

Límites: Al Norte, limita con el Perú, al Este con Argentina y Bolivia, al Sur con el Polo Sur, y al Oeste con el Océano Pacífico, incluido el mar territorial con una extensión de 200 millas marinas.

Superficie: El área total de Chile es de 2,006.626 KM² de la cual 756,626 KM² corresponden al área continental y 1,250.000 KM² al territorio Antártico chileno.

Clima: Chile tiene una variada gama de climas a lo largo de su territorio cuya longitud alcanza los 4,200 KM.

DEMOGRAFIA

<u>Población:</u> (Millones de habitantes 1983)	
País:	11.5
Capital:	4.3
Tasa de crecimiento: (Anual)	1.8%
Tasa de mortandad:	
Adulta: (Por cada 1,000)	7.0%
Infantil: (Por cada 1,000)	47.0%
Expectativa de vida:	67.5 Años

EDUCACION

Indice de alfabetismo:	91%
Número de Universidades:	8

RECURSOS NATURALES

En general, puede decirse que los recursos naturales de Chile son abundantes y variados. Entre ellos se encuentran: Mineros, agrícolas, agropecuarios, y forestales, del mar, energéticos y antárticos entre otros.

ECONOMIA

Producto interno bruto: (1981)	
Total (en millones U\$ c.y.):	32,865.0
Per capita:	2,858.0
Indice de crecimiento: (1981)	5.3%
Tasa de inflación: (1983)	24.0%
Tasa de desempleo: (1982)	21.9%
Sector externo: (Millones U\$ 1983)	
Exportaciones:	3,850.9
- Cobre:	1,863.1
- Diversos productos:	1,987.8
Importaciones:	2,968.8
Balance de pagos:	- 541.0
Deuda externa: (Saldo neto)	17,454.0
Reservas internacionales:	2,023.0

1.2. La Estrategia Nacional de Desarrollo.

En su informe económico anual, el Banco Central de Chile señala que la estrategia de desarrollo adoptada por Chile a partir de 1973, se ha caracterizado por "propender al logro de un marco de libertad económica que estimule la iniciativa privada y en el cual el Estado se ocupe de atender las necesidades básicas".. brindando, "oportunidades para todos los individuos"(22)

Las proposiciones en que se centra el Documento Endes, - se resumen como sigue:

- "Asegurar el libre funcionamiento del mecanismo del mercado, a través de la eliminación total de controles de las presiones monopólicas y de las diversas formas de subsidios estatales, a fin de que el sistema de pre

(22) Banco Central de Chile, "Informe Económico 1983. Santiago, Pag. 39.-

cios envíe efectivas señales orientadoras de la actividad económica y garantice la eficiente asignación de los recursos productivos"...

- "La actividad del estado debe regirse por el principio de la subsidiariedad y asumir directamente sólo aquellas funciones que las sociedades intermedias o particulares no estarían en condiciones de cumplir adecuadamente". Le corresponde, fundamentalmente, - "promover y defender un alto grado de competencia en las distintas actividades económicas", así como "dotar al país de obras de infraestructura y financiar proyectos de orientación social"...y "fijar el marco de desenvolvimiento del área privada"...
- "Abrir la economía a la competencia del mercado internacional como medio de lograr que los recursos productivos internos se asignen a aquellos sectores en los que el país tiene ventajas comparativas" y obtener así "la diversificación de las exportaciones y la sustitución sana y eficiente de ciertas importaciones básicas".. "El manejo del sector externo debe hacerse principalmente, a través de la política cambiaria.." "La apertura de la economía al comercio exterior representa para Chile la única alternativa de alcanzar tasas de crecimiento elevado.." (23).

Ahora bién, en el período 1973-1983, y en forma muy general, la evolución de la economía chilena puede dividirse en dos etapas. La primera, se caracterizó por un esfuerzo importante por superar los problemas más críticos: El déficit fiscal y de balanza de pagos y la inflación.

La segunda etapa, se caracterizó por el logro de tasas de crecimiento importantes en el PIB, en los salarios reales, y en las reservas internacionales. Al mismo tiempo la tasa de desocupación disminuyó paulativamente y la inflación se estableció a niveles muy inferiores a los de la etapa precedente.

Dicha favorable evolución mantuvo una relación de retroalimentación con el endeudamiento externo, el cual alcanzó un monto sorprendente en 1983. Sin embargo, la recesión mundial provocó un deterioro considerable en los precios como en el acceso a los mercados para los principales productos de exportación del país, como también un alza en las tasas de interés, ya por todos conocidas, y una clara dificultad en la obtención de créditos externos.

(23) CIDE, "Economía de América Latina: Análisis Nacionales (Chile)", Sept. 1978. Pag. 69.-

Ante tales circunstancias, es menester señalar que el Seguro de Crédito a la Exportación, hubiera significado un gran paliativo para resolver los males en un plazo menor al necesario ante la actual situación.

2. LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE CHILE.

La política económica en el sector externo ha consistido, según las autoridades, "en aprovechar la eficiencia de mercados libres y competitivos, y la capacidad de acción social del Estado, para el logro de un máximo bienestar y crecimiento económico."

Basado en lo anterior el Banco Central dice, "el logro de un nivel de eficiencia económica ha planteado dos exigencias de política: La corrección de las distorsiones existentes en los precios y el logro de condiciones de estabilidad". (24).

Las políticas anteriormente explicadas, tuvieron un efecto significativo durante los años 1976 y 1977.

Posteriormente, la expansión del sector externo ha implicado un mayor aprovechamiento de los beneficios del comercio mundial, y su diversificación una menor dependencia en relación a eventuales cambios en las condiciones existentes en mercados particulares.

2.1. La Política de Exportaciones.

Esta política ha estado dirigida, desde luego, al fomento de las exportaciones.

Para ello las autoridades Gubernamentales, han implementado diversas medidas entre ellas, "la eliminación de numerosas barreras arancelarias ocasionando un mejoramiento en los precios relativos de las exportaciones en comparación a las actividades productivas orientadas al mercado interno, que recibían una protección preferencial en el pasado. Esto ha abaratado, además, los insumos importados, disminuyendo así los costos de aquellas actividades exportadoras que los utilizan." (25).

Banco Central de Chile:

(24) - "Balanza de Pagos de Chile 1976-77", Pag.9.-

(25) - "Memoria Anual 1978", Pag. 119.-

También se han realizado algunas modificaciones referentes al sistema de financiamiento a las exportaciones, las cuales tienden a facilitar el acceso a las distintas modalidades de crédito, pero aún no se ha mencionado o hecho público, ningún tema en relación específica con el Seguro de Crédito a la exportación.

A. La política monetaria exterior.

Esta política, también conocida como cambiaria, - ha sido orientada con el objeto de mantener en - términos reales el tipo de cambio, contribuyendo con esto a que el sector exportador presente una situación competitiva frente a los mercados Internacionales.

B. La política comercial exterior.

Esta política ha constituido uno de los elementos claves en la política económica implementada por el actual Gobierno, contribuyendo vía el mecanismo de mercado a asignar eficientemente los recursos productivos.

En éste sentido, se ha incentivado el desarrollo de aquellas actividades productivas en que Chile dispone de ventajas comparativas en relación a - otros países, lo que ha permitido comprar en el - exterior aquellos bienes cuya producción interna involucra mayores costos que en el exterior.

3. LA BALANZA COMERCIAL.

La balanza comercial de Chile ha tenido un comportamiento sui-generis en el período de 10 años analizados a partir de 1973 hasta 1983 y gran parte del año 1984, como veremos más adelante en el Cuadro # 5.

De hecho, entre 1973 - 1974 las exportaciones registraron un aumento muy importante, mayor al del rubro importaciones, lo que reflejó un interesante superávit de 715 millones de dólares.

En 1975 las exportaciones registraron un drástico - descenso debido fundamentalmente a la caída del precio del cobre en los mercados Internacionales.

CUADRO # 5
BALANZA COMERCIAL DE CHILE
(En millones de dolares U\$ c.y.)
1973 - 1984

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1973	2,179.3	2,090.0	89.3
1974	3,164.0	2,448.9	715.1
1975	2,087.9	1,899.1	188.8
1976	2,677.8	1,759.3	918.5
1977	2,654.0	2,417.3	236.7
1978	2,706.9	3,002.3	- 295.4
1979	3,763.4	4,217.6	- 454.2
1980	4,670.7	5,488.9	- 818.2
1981	3,906.3	6,775.3	- 2,869.0
1982	3,821.5	3,830.9	- 9.4
1983	3,850.9	2,968.8	866.7
1984 ^{1/}	3,105.2	2,976.2	129.0

Fuente: Banco Central de Chile
- Informe Económico de Chile, 1983.
- Boletín Mensual, Mayo 1983.
- Chile Economic Report, Enero 1985.
^{1/}Enero - Octubre 1984

A partir de 1976 y hasta 1980, las exportaciones registran una tendencia ascendente, producto de la política de incremento y diversificación de bienes y mercados no tradicionales. Por su parte, las importaciones en el mismo período tuvieron un incremento aún mayor, reflejando un serio y elevado déficit a partir de 1978 y el cual tuvo connotaciones gigantescas en 1981, según se puede apreciar en la gráfica del Cuadro # 6.

Al notable crecimiento de las importaciones en 1981, y desde 1976, han contribuido factores tales como:

- Aumento real de sueldos y salarios.
- Crecimiento importante del PIB.
- Reducción de la tasa de desocupación.
- Reposición de stocks importados.
- Proceso de apertura de la economía al exterior, - vía rebajas arancelarias y eliminación de controles.

A partir de 1982, año en que hicieron su aparición de lleno los síntomas de la crisis económica mundial, las exportaciones registraron un ligero descenso, manifestándose en niveles similares para los dos años siguientes. En cuanto a las importaciones, éstas mostraron una clara reducción con respecto al año 1981 y para los dos años siguientes los niveles se mantuvieron estables, con un importante saldo superavitario para el año fiscal de 1983.

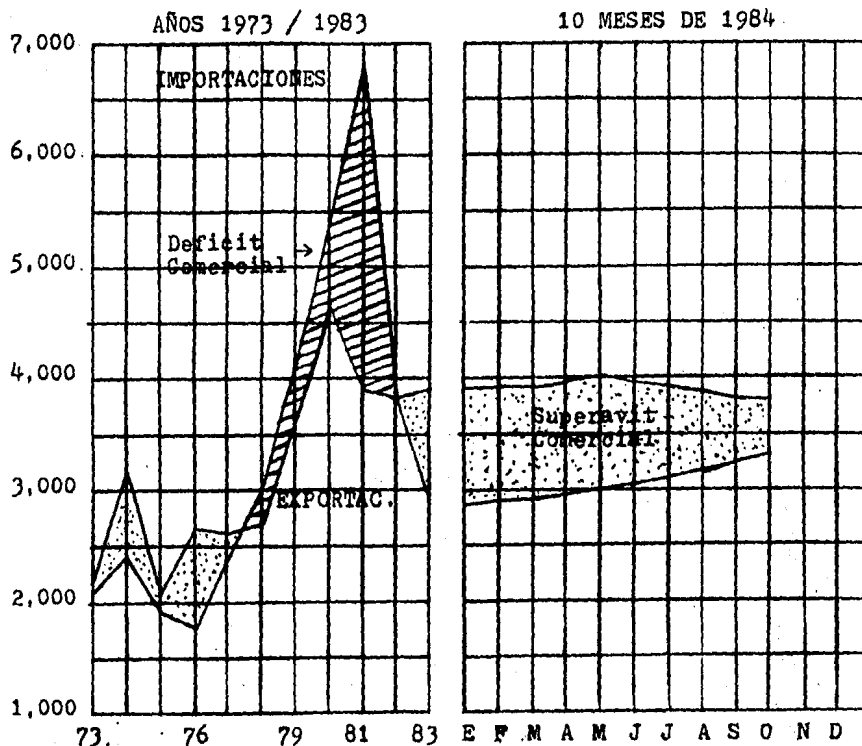
Con respecto a 1984, año del cual se dispone información hasta octubre, es decir, por 10 meses de actividades productivas y comerciales, se observa que las exportaciones totales han decrecido en un 3.8% con relación al mismo período del año anterior y por su parte las importaciones totales han aumentado en un 22.9%, situación que nos lleva a concluir que la balanza comercial tendrá un margen pequeño de superávit al término del año. (Ver cuadro # 8).

Ante ésta situación y dado que la industria seguirá requiriendo de importaciones, es de vital importancia establecer o reorientar los mecanismos adecuadamente que coadyuven a la obtención de las divisas necesarias para el mejor desenvolvimiento del país en su comercio exterior, abriendo nuevos mercados y continuar incrementando la exportación de bienes no tradicionales, y junto con ello reforzar las bases para un mayor crecimiento y desarrollo económico.

CUADRO # 6

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CHILENAS

(En millones de dólares U\$ c. y.)



Fuente: Banco Central de Chile / Banco Industrial y de Comercio Ext.
 - Boletín Mensual, Mayo 1983.
 - Chile Economic Report, Enero 1985.

4. NIVEL Y ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR.

A partir de 1973, el comercio externo de Chile ha alcanzado un nivel importante, producto de las políticas ya comentadas, y su estructura ha tomado una forma más consistente, aunque aún falta mucho por hacer y un buen camino que recorrer.

A continuación analizaremos brevemente los embarques de exportación realizados por sectores productivos y el destino que han tenido los mismos.

4.1. Embarques de Exportación por Sector.

En 1973, del total de exportaciones de bienes, los tradicionales constituían el 94.3%, correspondiendo al cobre un 82.2%, y los no tradicionales sólo representaban un 5.7%, lo que situaba a Chile como un país netamente monoprodutor.

Para 1979, dicha situación había cambiado significativamente, ya que los productos no tradicionales habían incrementado su participación a un 32.4% y los tradicionales se habían reducido a un 67.6% del total exportado en ese año, correspondiendo para el cobre en ese entonces una participación de un 47.8%.

En 1982, la situación se presentó levemente mejor en relación al año 1979, correspondiendo un 66.4% a los productos exportados tradicionales, de los cuales a su vez el cobre significó sólo un 45.3% del total, mientras que los productos no tradicionales ganaron terreno al situarse en un 33.6%, según se desprende de las cifras contenidas en el Cuadro # 7.

Resultados parciales de enero a octubre de 1983 y -- 1984, nos muestran que en éste último año, las exportaciones mineras se habían reducido notoriamente en relación con el mismo período de 1983, y que por su parte los productos agrícolas y del mar y los industriales habían mejorado senciblemente su participación dentro del total exportado, como se puede apreciar en el Cuadro # 8.

4.2. Destino de los Embarques de Exportación.

En 1981, año en que el déficit comercial alcanzó la mayor proporción en su historia, las exportaciones chilenas, no obstante, desempeñaron un papel muy importante, colocando sus productos en más de 80 países cuyo destino agrupó a muchos de ellos en cuatro mercados principales constituídos de

CUADRO # 7
EMBARQUES DE EXPORTACION POR SECTORES
(Cifras en millones de dólares U\$ cy)
1973 - 1983

	1973	1976	1979	1980	1981	1982	1983
Total Exportaciones de Bienes	2.179,3	2.677,8	3.763,4	4.670,7	3.906,3	3.821,5	3.850,9
Tradicionales	2.054,9	2.072,1	2.544,4	3.041,7	2.509,4	2.535,9	2.846,8
-Cobre	1.791,6	1.602,7	1.799,6	2.152,5	1.714,9	1.731,4	1.863,1
-Otros Minerales	185,2	223,3	362,3	376,1	351,5	340,2	469,3
-Industriales Tradicionales	78,1	246,1	382,5	513,1	443,0	464,3	514,4
Marina de Pescado	21,0	78,6	152,6	233,7	202,0	256,0	307,3
Papel	12,2	42,6	32,3	34,6	24,7	26,7	
Celulosa	38,4	113,5	181,3	230,6	203,7	172,8	*207,1
Cartulina	6,5	11,4	16,3	14,2	12,6	8,8	
No Tradicionales	124,4	605,7	1.219,0	1.629,0	1.396,9	1.285,6	1.004,1
-Mineros	1,7	30,1	92,0	243,3	194,9	196,2	85,7
-Agropecuarios y del Mar	44,5	152,9	264,5	339,9	365,4	374,9	325,4
-Industriales	78,2	422,7	862,5	1.045,8	836,6	714,5	593,0
Alimentos y Bebidas	21,0	71,9	148,0	163,4	140,7	122,9	127,4
Maderas	7,2	37,7	164,7	292,5	163,4	122,3	115,6
Artículos de Imprenta y Derivados del Papel	0,7	7,2	8,9	11,5	13,3	11,3	* -
Químicos y Derivados del Petróleo	12,1	83,1	128,2	163,2	148,2	139,9	70,2
Metálicas Básicas	11,7	122,0	306,5	279,0	230,2	244,9	222,9
Productos Metálicos y Electrónicos	7,9	67,6	59,5	63,9	43,8	35,8	} 56,9
Material de Transporte	5,9	6,3	26,0	42,9	74,1	22,7	
Otros Productos Industriales	11,7	26,9	20,7	29,4	22,9	14,7	-

Fuente: Banco Central de Chile

* Incluye papel, celulosa y cartulina de los bienes tradicionales y derivados del papel de los no tradicionales.-

CUADRO # 8

COMERCIO GLOBAL DE CHILE
PRINCIPALES BIENES EXPORTADOS E IMPORTADOS

(En Millones de dolares U\$ c.y.)

<u>EXPORTACIONES</u>	<u>Enero - Octubre 1983</u>		<u>Enero - Octubre 1984</u>	
	<u>Monto</u>	<u>%</u>	<u>Monto</u>	<u>%</u>
Mineras	1,917.0	59.3	1,657.8	53.4
Agrícolas y Pro- ductos del mar	302.5	9.4	399.8	12.9
Industriales	1,010.0	31.3	1,047.6	33.7
<u>TOTAL</u>	<u>3,229.5</u>	<u>100.0</u>	<u>3,105.2</u>	<u>100.0</u>
 <u>IMPORTACIONES</u>				
Bienes de Consumo	427.0	17.6	442.9	14.9
Bienes de Capital	262.0	10.8	427.6	14.4
Bienes Intermedios	1,554.8	64.2	1,864.3	62.6
Zonas de Libre Comercio	177.1	7.4	241.4	8.1
<u>TOTAL</u>	<u>2,420.9</u>	<u>100.0</u>	<u>2,976.2</u>	<u>100.0</u>
 <u>COMERCIO GLOBAL</u>	 <u>5,650.4</u>		 <u>6,081.4</u>	

Fuente: Banco Central de Chile

- Chile Economic Report, Enero 1985.-

la siguiente manera:

- América Latina	22.1%
- América del Norte	18.1%
- Europa Occidental	36.2%
- Asia	<u>17.6%</u>
TOTAL	94.0%

Para 1982, dicho total creció a un 95.6% y en 1983 se redujo a un 94.3%, sin embargo las exportaciones no han aumentado, más bien decrecieron en estos 2 años con respecto a -- 1981. Lo que sí ocurrió fue un cambio en la composición de las exportaciones con relación a su destino geográfico, donde se puede observar claramente en el (Cuadro # 9), que para - 1983, éstas habían disminuido, en comparación con 1981, en - América Latina de un 22.1% a 12.1% y en Asia de 17.6% a 15.1%. Por su parte habían aumentado en América del Norte de 18.1% a 29.8% y en Europa Occidental de 36.2% a 37.3%.

Lo anterior, ha sido consecuencia de la difícil situación por la que han atravesado las economías de los países La tinos a raíz de la recesión mundial manifestada a principios de 1982.

Recíprocamente, Chile importó de los citados mercados en 1983, un monto menor al registrado en el año anterior, sin embargo, en términos relativos hubieron leves variaciones, - aumentando su porcentaje de participación en América Latina y América del Norte, y disminuyendo en Europa Occidental y Asia. (Ver Cuadro # 10).

Entre enero y octubre de 1984, por 10 meses de operación comercial, Chile vendió a Estados Unidos, Japón, Alemania Occidental, Brazil, Reino Unido, Francia e Italia, mercancías por un valor de U\$ 2,095.2 millones de dólares, equivalentes al 67.5% de los embarques de exportación, e importó de los mismos países productos por U\$ 1,569.8 millones de dólares, que representan el 52.8% del total, según se desprende - de las cifras contenidas en el Cuadro # 11.

Aquí es importante destacar que todos los países mencionados anteriormente cuentan con un sistema de financiamiento y de Seguro de Crédito a la exportación, dos de los cuales hemos analizado desde un principio en el Capítulo II, páginas 10 y 12, correspondientes a Francia y Estados Unidos, respectivamente.

CUADRO # 9

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR ZONAS GEOGRAFICAS
(Cifras en millones de dólares U\$ c.y.)

REGION	1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3	
	Monto	% Partic.	Monto	% Partic.	Monto	% Partic.
América Latina	864.8	22.1	714.5	18.7	463.6	12.1
América del Norte	708.6	18.1	876.7	22.9	1,143.7	29.8
Resto América	--	--	4.6	0.2	0.1	0.0
Europa Occidental	1,412.3	36.2	1,431.2	37.5	1,432.6	37.3
C.E.E.*	1,210.3	31.0	1,222.2	32.0	1,233.3	32.1
Europa Oriental	40.7	1.0	26.4	0.7	60.6	1.6
Asia	686.6	17.6	630.1	16.5	581.2	15.1
Medio Oriente	79.0	2.0	53.3	1.4	63.3	1.7
Africa	48.6	1.2	20.7	0.5	31.3	0.8
Oceanía	2.7	0.1	7.7	0.2	1.8	0.1
Otros	63.0	1.6	56.3	1.5	57.3	1.5
Total General	3,906.3	100.0	3,821.5	100.0	3,835.5	100.0

Fuente: Banco Central de Chile
 - Informe Económico de Chile, 1983
 - Boletín Mensual, Mayo 1983
 * Comunidad Económica Europea.-

83

CUADRO # 10

CHILE: COMERCIO EXTERIOR POR ZONAS
(En millones de dólares U\$ c.y.)

	1 9 8 2		1 9 8 3	
	Monto	% Partic.	Monto	% Partic.
<u>I M P O R T A C I O N</u>				
América Latina	822.8	21.5	768.3	25.9
América del Norte	971.6	25.4	764.4	25.8
Resto de América	21.8	0.6	120.3	4.1
Europa Occidental	851.1	22.2	593.1	20.0
C.E.E.*	592.7	15.5	447.8	15.1
Europa Oriental	7.2	0.2	4.2	0.1
Asia	386.1	10.1	291.4	9.8
Medio Oriente	40.4	1.1	47.8	1.6
Africa	20.4	0.5	102.1	3.4
Oceanía	7.2	0.2	14.1	0.5
Otros	399.9	10.4	48.3	1.6
Zona Franca	302.4	7.9	214.8	7.2
<u>Total</u>	<u>3,830.9</u>	<u>100.0</u>	<u>2,968.8</u>	<u>100.0</u>
<u>E X P O R T A C I O N</u>				
América Latina	714.5	18.7	463.6	12.1
América del Norte	876.7	22.9	1,143.7	29.8
Resto América	4.6	0.2	0.1	0.0
Europa Occidental	1,431.2	37.5	1,432.6	37.3
C.E.E.*	1,222.2	32.0	1,233.3	32.1
Europa Oriental	26.4	0.7	60.6	1.6
Asia	630.1	16.5	581.2	15.1
Medio Oriente	53.3	1.4	63.3	1.7
Africa	20.7	0.5	31.3	0.8
Oceanía	7.7	0.2	1.8	0.1
Otros	56.3	1.5	57.3	1.5
<u>Total General</u>	<u>3,821.5</u>	<u>100.0</u>	<u>3,835.5</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Banco Central de Chile
 - Informe Económico de Chile, 1983
 - Boletín Mensual, Mayo 1983
 * Comunidad Económica Europea.-

CUADRO # 11

CHILE: RESULTADO GLOBAL DEL COMERCIO EXTERIOR
(Cifras en millones de dólares U\$ c.y.)

Principales Socios Comerciales	Enero - Octubre 1983			Enero - Octubre 1984		
	EXP.	IMP.	TOT.	EXP.	IMP.	TOT.
Estados Unidos	\$ 937.0	\$ 567.6	\$ 1,504.6	\$ 838.9	\$ 662.0	\$ 1,500.9
Japón	285.4	127.0	412.4	339.4	275.5	614.9
Alemania	409.1	151.8	560.9	306.4	180.8	487.2
Brazil	120.4	142.0	262.4	170.4	244.2	412.6
Venezuela	23.4	187.2	210.6	33.1	207.5	240.6
Argentina	101.3	171.3	272.6	97.5	142.3	239.8
Reino Unido	169.5	49.5	219.4	162.2	67.3	229.5
Francia	154.5	70.2	224.7	135.1	82.4	217.5
Italia	140.0	42.1	182.1	142.8	57.6	200.4
Holanda	98.2	24.0	122.2	80.8	24.5	105.3
Otros Países	<u>790.7</u>	<u>887.8</u>	<u>1,678.5</u>	<u>798.6</u>	<u>1,032.1</u>	<u>1,830.7</u>
TOTAL	<u>\$ 3,229.5</u>	<u>\$ 2,420.9</u>	<u>\$ 5,650.4</u>	<u>\$ 3,105.2</u>	<u>\$ 2,976.2</u>	<u>\$ 6,081.4</u>

Fuente: Banco Central de Chile "Reporte Económico de Chile", No. 162, Enero 1985

5. EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN CHILE.

El Seguro de Crédito a la Exportación ha estado estrechamente ligado, en la gran mayoría de los países que lo han adoptado, a los programas de Fomento de las Exportaciones. En el caso de Chile, las medidas tendientes a la promoción de sus exportaciones, han consistido fundamentalmente en la devolución del I.V.A. sobre el producto exportado, exención de aranceles para insumos importados con el fin de producir bienes exportables, sistema de financiamiento de las exportaciones y la creación de un organismo público, PRO-CHILE, del cual hablaremos en el siguiente punto.

5.1. Intentos realizados para la Implementación del S.C.E.

En abril de 1967, bajo decreto D.F.L. # 3, el Gobierno de Chile reglamentó el Seguro de Crédito a la Exportación, pero su organización no se inició en aquel entonces, por encontrarse múltiples inconvenientes.

En dicha Reglamentación, se fijó como encargada de administrar el Seguro de Crédito a la Exportación a una Compañía de Seguros, compuesta por el Instituto de Seguros del Estado y las Compañías Nacionales de Seguros, la cual debería asegurar los riesgos comerciales por su cuenta y los riesgos políticos y extraordinarios (catastróficos) por cuenta del Estado.

Posteriormente, en noviembre de 1974, se creó un organismo que funciona en forma paralela al Seguro de Crédito, el Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile "PRO-CHILE", cuya tarea principal es fomentar e incrementar las exportaciones chilenas. Para ello trabaja con exportadores y productores locales, promoviendo sus productos en los mercados exteriores, proporcionando información actualizada sobre la demanda de los mercados Internacionales y procedimientos generales sobre exportación, ventas, pagos, cotizaciones, fletes, embalaje, control de calidad, etc. Además, organiza misiones comerciales, selecciona mercados, trae al país a un grupo selecto de compradores, propicia la formación de firmas comerciales, organiza exhibiciones y ferias, busca a representantes en el extranjero, etc. Todo esto coordinado con sus oficinas comerciales a través del mundo.

Todas las actividades que realiza el Instituto antes señalado son de trascendental importancia para el comercio exterior de Chile, así como lo es el financiamiento a las exportaciones, sin embargo, a todo esto le hace falta un instrumento muy importante y absolutamente complementario de dichas actividades ya que ayuda al exportador colocándolo en condiciones más favorables y competitivas frente a los productores de otros países, y este es EL SEGURO DE CREDITO A LAS EXPORTACIONES.

5.2. Sugerencias.

Una vez estudiados los diferentes sistemas y aspectos generales del Seguro de Crédito a la Exportación, y dado la estructura socio-económica que ha ido adoptando Chile en los últimos años, así como las necesidades de crecimiento del sector externo que se plantean hoy mismo y a corto y media no plazo, hacen sugerible la constitución de una compañía -- especializada en la rama del Seguro de Crédito.

La composición del capital, sea este netamente privado o mixto, carece de importancia siempre que la compañía -- aseguradora cumpla los siguientes objetivos:

- Prestar un servicio ágil y a precios internacionales competitivos, considerando que las decisiones -- en el comercio exterior no permiten dilación y que -- los márgenes de utilidad en estas operaciones son por lo general pequeños.
- Fomentar realmente las exportaciones, sin propiciar ni favorecer negocios dudosos, que pueden resultar -- contraproducentes a los intereses de los exportadores y del país mismo.
- Participar activamente en los esfuerzos promocionales de los exportadores, brindándoles asesoría para -- concertar operaciones sanas sobre bases convenientes.
- Atender con prontitud las reclamaciones de siniestro, agotando todos los recursos disponibles para la -- prevención y recuperación total o parcial de cada -- pérdida.

Ahora bien, en el caso de una aseguradora de crédito privada, el capital social debe ser lo suficientemente grande para absorber los gastos de establecimiento y organización ; compensar con el producto de su inversión la mayor parte de sus gastos administrativos ; y, soportar las pérdidas que ocurran antes de alcanzar el punto de equilibrio financiero.

Es aconsejable, que la aportación del capital sea hecha básicamente por compañías aseguradoras y que exista el mayor número de accionistas posibles, a fin de que ninguno -- suscriba más del 10%. También puede buscarse la participación de instituciones bancarias, dado el estrecho nexo que -- tiene con el seguro de crédito, ya que este garantiza indirectamente sus financiamientos a los exportadores.

Dado que el seguro de crédito cubre los riesgos derivados de una transacción mercantil a plazos, en cuya evaluación y realización intervienen factores de orden económico, -- financiero y legal, la Administración debe estar en manos de

personas especializadas en las materias antes mencionadas.

En ese sentido, el factor humano es de particular importancia, puesto que la calificación de los riesgos es eminentemente subjetiva. De ahí, depende en alto grado el éxito o fracaso de sus actividades.

Otro aspecto muy importante es el Reaseguro, actividad que por lo general, las compañías accionistas también asumen, en contratos cuota-parte. También es común la participación de compañías reaseguradoras del extranjero, cuya experiencia en este campo con muchos países puede ser ampliamente aprovechada.

El apoyo estatal al seguro de crédito a la exportación es indispensable; este puede ser canalizado vía:

- Exención del impuesto sobre primas por concepto del seguro de crédito a la exportación.
- Sujeción del financiamiento a las exportaciones a tasas preferenciales con recursos del estado, a la previa contratación de una póliza de seguro de crédito.
- Etc.

Gracias a dicho apoyo, la aseguradora de crédito puede contar con un volumen de operaciones asegurables suficiente para :

- Sufragar sus costos;
- Evitar la necesidad de efectuar costosas y prolongadas campañas de venta;
- Eliminar la selección negativa o antiselección de riesgos, en detrimento de la compañía aseguradora.

En tales condiciones, el seguro de crédito favorece a todos los exportadores, puesto que la compañía aseguradora puede ser más flexible y liberal en la aceptación de riesgos entre más grande sea el volumen y la diversificación de los mismos.

Para la evaluación de los riesgos, se requiere contar con una red internacional de fuentes de información comercial y con un grupo de especialistas en análisis financiero para fines de crédito.

Finalmente, los comités de crédito (integrados normalmente por 5 o 6 personas), juegan un papel trascendental para la compañía aseguradora, ya que es a través de ellos que se está en mejores condiciones de tomar una decisión de aceptación o rechazo, sobre todo cuando se trata de riesgos por montos altos.

CONCLUSIONES

En el transcurso del presente trabajo se ha procurado poner de relieve la vital importancia del Seguro de Crédito a la Exportación, principalmente para todos aquellos países interesados en acelerar la evolución de sus exportaciones.

Chile que ha logrado (como se pudo observar en el capítulo VII) transformar su fisonomía de monoprodutor y exportador básicamente de un sólo producto (el cobre), pasando a diversificar significativamente en una década, tanto los bienes embarcados como sus mercados de destino, situándose en una posición más conveniente en cuanto al tamaño de su comercio exterior se refiere, debería sin dilación optar por la implementación de un sistema de Seguro de Crédito a la Exportación, lo cual le redundaría en múltiples beneficios.

A continuación, me permito destacar algunas de las ventajas que se derivan de la práctica del S.C.E :

- Protege el legítimo interés del exportador, ya que al garantizar la falta de pago por riesgos de insolvencia, políticos y extraordinarios, de los créditos por el concedidos, reduce en gran proporción la pérdida que de otro modo podría resultar.

- Estimula la creación y ampliación de mercados gracias a la validez de sus informaciones, a la evaluación detallada de sus riesgos y al gran apoyo que brinda al exportador, al ejercer una vigilancia continua sobre las empresas y la situación de sus respectivos países.

- Permite el crecimiento de las ventas sin aumentar el riesgo para el exportador.

- En caso de siniestro, mantiene la estabilidad económica del exportador y por ende, la confianza en él depositada por sus banqueros, proveedores y clientes.

- Una vez asegurado, el exportador puede financiar sus ventas, cediendo los derechos de su póliza a la institución de crédito. Con eso tiene mas fácil acceso a los recursos de dinero que necesite y los intereses son por lo general más bajos.

Todos los puntos anteriormente señalados convergen en un aspecto muy importante dentro de la economía, y ese es, el desarrollo de las exportaciones las cuales allegan al -- país las divisas necesarias para la importación de aquellos bienes que permiten su industrialización coadyuvando al equilibrio de la balanza de pagos. Por otro parte, contribuye al incremento del ingreso nacional con el consecuente mejo - ramiento en el nivel de vida de la población.

Antes de terminar, es conveniente apuntar que cual --- quier práctica abusiva e insana del Seguro de Crédito, puede provocar serios trastornos a la Institución Aseguradora. De ahí, la necesidad imperiosa de no perder de vista los aspectos fundamentales en que se centra este tipo de seguros y la práctica adecuada de los mismos. Con ello el éxito también estará asegurado.

--- . ---

BIBLIOGRAFIA

- Louis Bandin. "Le Credit". Edit. Montaigne, París, 1934.-
- M. Jelens. "Guía Práctica del Exportador". Fco. Casanovas, Edit. Barcelona. 1962.-
- Jacques Merlin. "Seguro de Crédito". SAFACE, París. 1965.-
- F. Granell. "La Exportación y los Mercados Internacionales. Edit. Hispano Europea, España. 1971.
- Cía Española de Seguros de Crédito y Caución, S. A. "Instructivo acerca del manejo del Seguro de Crédito". España.-
- International Export Credits Institute. "The World's -- Principal Export Insurance Systems". New York, N.Y. 1978.-
- Department of Trade and Commerce of Ottawa, Canada. "Como - Conquistar los Mercados Mundiales". Printed in Ginebra, - Suiza. 1968.-
- Compagnie Francaise D'Assurance Pour le Commerce Exterieur, - (COFACE). "Police Globale, Ventas a Court Term". Paris. - 1963.-
- Foreign Credit Insurance Association (FCIA). "Basic --- Principles of Foreign Credit Insurance". New York, N.Y. - 1977.-
- The Export - Import Bank (EXIMBANK). "Financing for American Exports". New York, N.Y. 1981.-
- Asociación Argentina de Compañías de Seguros". "Diversos Do cumentos sobre el Seguro de Crédito a la Exportación". -- 1978.-
- PROEXPO. "El Seguro de Crédito a la Exportación en Colombia" Bogotá. 1978.-
- Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESSEC). - "Memorias Anuales", "Condiciones Generales de la Póliza Glo bal y Específica", "Folletos" y "Experiencia Personal".-
- Drucker, Peter F. "Management". Harper & Row Publisher, - New York, N.Y. 1974.-

- E. De Duo. "El Seguro de Crédito como Instrumento de Saneamiento y Expansión Comercial". Cámara de Comercio de Madrid. 1962.-
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. O.N.U. New York, N.Y. 1976.-
- Revistas Forum de Comercio Internacional. Oct./Dic. 1974 y 1976, Abril/Jun. 1978, Julio/Sept. 1977 y 1979.-
- FOMEX, Banco de México. "Nuevos Estímulos Financieros y Garantías a la Exportación". México. 1981.-
- Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). "Diversos Folletos Divulgativos sobre Comercio Exterior y sus Mecanismos".-
- Chartered Insurance Institute. "Manual de Reaseguro". Ed. Mapfre. Madrid, España. 1973.-
- OCDE, Interfutures. Faling de Future, Mastering the Probable and Managing the Unpredictable. 1979.-
- O.E.A. "Sinópsis de la Evolución Económica de América Latina". 1981.-
- CEPAL. "Diversos Folletos sobre la Economía y El Desarrollo de América Latina". Santiago, Chile. 1980.-
- E.I.D. "Progreso Económica y Social en América Latina". Informe Anual 1979. Washington. U.S.A.-
- Banco Mundial. "1980 World Bank Atlas". Washington, D. C.
- O.N.U. "La Industrialización en America Latina: Principios y Plan de Acción". CEPAL. No. 180. Dic. 1974.-
- Fondo Monetario Internacional, Informe Anual. 1980.-
- Banco Mundial "World Development". Washington, D. C. 1980.-
- Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT. "Iniciación en el Comercio de Exportación". Ginebra, Suiza. 1975.-
- Tironi E. y varios autores más. "Chile 1940/1975: Treinta y cinco años de discontinuidad económica". Instituto Chileno de Estudios Humanísticos. Santiago de Chile.-

- Taller de Coyuntura. "Comentarios sobre la Situación Económica". 2o. Sem. 1979. Depto. Economía. U. de Chile.-
- J. Cauas / A.Saieh. "Política Económica 1973-1979". Edit. por Depto. Inf. Económicas y Estadísticas del B. C. de Chile. Santiago. Dic. 1979.-
- Banco Central de Chile. "Boletín Mensual". Feb. 1980 y - Mayo 1983. Santiago de Chile.-
- Banco Central de Chile. "Informe Económico de Chile". - 1981 - 1983.-
- Economía de América Latina. "Análisis Nacionales Brasil, - Chile, Perú y Uruguay". CIDE. México. Sep. 1978.-
- Banco Industrial y de Comercio Exterior. "Análisis del Sector Industrial 1970/1979". No. 3, Abril 1980. Santiago de Chile.-
- Banco Central de Chile. "Balanza de Pagos de Chile 1976/ - 1977". Santiago de Chile.-
- Banco Central de Chile. "Memoria Anual 1978". Santiago de Chile.-
- CORFO. "Chile Economic News". New York, N.Y. Nov. 1979.-
- CORFO. "Chile Economic Report". # 162, New York, N.Y. - Enero 1985.-
- Instituto de Promoción de Exportaciones de Chile, (PROCHILE). "Chile Today". Chilean Trade Bureau. New York, N.Y. 1983.-
- PROCHILE. "New Markets for Chilean Products". Felt Forum, Madison Square Garden, New York, N.Y. Oct. 1977.-