

Financiación de las exportaciones en Francia

*Examen de las condiciones del mercado,
los tipos de créditos y el "Consenso" de la OCDE*

por Jacques Richard-Mounet



Los métodos para la financiación de grandes inversiones han cambiado durante la era industrial y sin abundar en los pormenores de los primeros tiempos, valdría la pena examinar brevemente esos cambios.

Las inversiones de esa índole solían financiarse o bien por "empresarios" que iniciaban con su propio capital empresas industriales, o bien por prestamistas cuyo único deseo era obtener intereses sobre el dinero que prestaban. El fabricante del equipo —el proveedor— no tenía que preocuparse por la financiación de sus ventas, ya que éstas se pagaban en efectivo con cargo a los propios fondos del inversionista y los préstamos a largo plazo que éste había obtenido en el mercado financiero.

Se puede decir que ese mercado comenzó a agonizar a finales de la primera guerra mundial y feneció con la segunda guerra mundial. Por ende, no hubo más inversionistas con fondos propios, ni más personas o medios privados con dinero que invertir y, sobre todo, no hubo más confianza. El volumen de las "inversiones", en cambio, creció cada vez más, al igual que el comercio internacional y la necesidad de capital. Así, el proveedor tuvo que pedir créditos. No podía actuar solo, ya que su capital se estaba utilizando para sus propias operaciones y, en todo caso, el riesgo no solía estar en proporción con sus medios. Cualquier crédito que lograba obtener provenía de los bancos, y éstos no se contentaban con la firma de los proveedores. Ello originó lo que conocemos en la actualidad como sistema de financiación mediante garantías de crédito a la exportación por parte de los sistemas nacionales de seguros de créditos.

La llegada al mercado de países en desarrollo con muchas esperanzas y poco capital —esperanzas que solían ser a largo plazo— obligó a los países desarrollados a conceder créditos por períodos cada vez más largos. Durante mucho tiempo (hasta 1965) el límite de 5 años

era más o menos sacrosanto; los países proveedores, agrupados mediante sus órganos de seguros de créditos en una asociación denominada la "Unión de Berna", estipularon varias normas encaminadas a limitar, si no a impedir por completo, lo que se conoce como la "carrera de créditos". El límite de 5 años aumentó a 7, 8 y 10 años, y en la actualidad se ha aprobado oficialmente un plazo de 15 años respecto de las enormes inversiones necesarias para las centrales nucleoelectricas.

Por tanto, durante mucho tiempo los reglamentos internacionales se referían principalmente a la duración del crédito y los problemas relacionados con la tasa de interés se dejaban a juicio de los interesados. En el pasado, esos problemas tuvieron poca importancia, pues los tipos de interés sobre las exportaciones con frecuencia se diferenciaban poco de las tasas internas y en muchos países ambos estaban reglamentados.

No obstante, durante casi 10 años ha existido en la Comunidad Económica Europea (CEE) y, de manera más generalizada, en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), una tendencia a limitar la intervención de los Estados con miras a disminuir artificialmente los tipos de interés sobre las exportaciones. En otras palabras, los países desean que las fuerzas del mercado se impongan, sea porque las tasas de interés internas de esos países son bajas, sea porque disponen de grandes sumas de capital a largo plazo.

Los administradores de los fondos públicos consideran que esta tendencia es obra de los defensores de las "tasas de mercado". En la práctica, la carga presupuestaria de la asistencia pública para la financiación de las exportaciones se hace sumamente onerosa, por no decir insostenible, cuando crece el volumen de las exportaciones apoyadas por los créditos y aumentan drásticamente las tasas de interés. De ahí que cualquier medida, cualquier imposición de disciplina encaminada a reducir esta carga tenga una favorable acogida. En Francia, sean cuales fueren esos acuerdos internacionales, el deterioro monetario compensado de manera insuficiente por las tasas de interés en moneda nacional, junto con el efecto inflacionario que provocó la emisión de francos franceses sin cobertura inmediata, ha justificado la adopción de una política de financiación de las exportaciones con divisas.

El Sr. Richard-Mounet es asesor en materia de financiación de las exportaciones en el Commissariat à l'énergie atomique (CEA), París. La presente es la adaptación de un artículo publicado en *Echos du Groupe CEA* (No. 1, 1985).

Dibujo: W. Kalabis

Por consiguiente, en 1985 las exportaciones de bienes de capital se han financiado en un contexto mucho más sistematizado y disciplinado que antes, lo que en última instancia es menos favorable para los compradores.

La reglamentación del crédito: El "Consenso"

Las reglas internacionales se ajustan a un documento conocido corrientemente por el nombre de "Consenso", que aprueban los países miembros de la OCDE. Ese documento no tiene la condición de un tratado, sino de un "acuerdo entre caballeros", al menos para los países signatarios. Francia no participa como Estado, sino por conducto de la CEE, al igual que los demás países miembros de dicha organización, cuya capacidad para negociar es objeto de una decisión del Consejo y, por ende, de carácter obligatorio para los Estados miembros. Así, pues, se llega a la conclusión de que mientras el Japón y los Estados Unidos sólo están comprometidos de buena voluntad, Francia y la República Federal de Alemania lo están con carácter jurídico.

Dicho Consenso contiene reglas que establecen las condiciones crediticias, la duración y las tasas de interés más favorables que un país exportador puede conceder a sus clientes para pagar sus propias exportaciones cuando se presta asistencia pública. En determinados sectores se aplican reglamentos específicos como, por ejemplo, en la industria, aeronáutica y, en particular, en la industria nuclear.

Si se fueran a examinar en orden cronológico las diferentes etapas del proceso de financiación de las exportaciones sería necesario, en primer lugar, estudiar la "financiación anticipada", es decir, la satisfacción de las necesidades de activos líquidos de la empresa durante el período en que se elaboran los productos (período anterior a la entrega del objeto vendido). Sólo entonces se deberían examinar los diferentes métodos para financiar el crédito otorgado al cliente.

Ahora bien, los requisitos de la financiación anticipada dependen en gran medida de las condiciones de pago y del tipo de crédito. Dicho con más claridad, se invertirá el orden que a primera vista parece ser el lógico para este análisis.

El Consenso

Categoría de países	Duración máxima del crédito (años)		
	de 2 a 5	de 5 a 8,5	de 8,5 a 10
Relativamente rico	12%	12,25%	No se aplica
Intermedio	10,7%	11,20%	No se aplica
Relativamente pobre	9,85%	9,85%	9,85%

Las tasas del Consenso están sujetas a una escala móvil con referencia al promedio ponderado de los tipos de cambio de las cinco monedas seleccionadas para los Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional (FMI). Cada seis meses, el 15 de enero y el 15 de julio, se revisan las tasas del Consenso en función de las variaciones registradas en los indicadores seleccionados, siempre y cuando esos indicadores hayan variado al menos en 0,5. En el cuadro se muestran las tasas aplicables hasta el 15 de enero de 1985 a los créditos apoyados por fondos públicos. El acuerdo sectorial relativo a la industria nuclear estipula una duración del crédito de hasta 15 años y una tasa de interés superior en un punto al del Consenso.

Los mecanismos

Huelga decir que para un hombre de negocios lo ideal sería que le pagaran estrictamente en efectivo con un anticipo y una cuota tan pronto como se firmara el contrato, incluso antes de que incurriera en cualquier tipo de desembolso para su cumplimiento. Por el contrario, el cliente, que no se beneficiará de la inversión hasta que ésta no se ejecute, tratará, por supuesto, de posponer los pagos hasta que las ganancias los hayan compensado.

Lo usual es una solución de transacción mediante la cual se concede al cliente un tiempo para pagar después de haber entregado un anticipo con el pedido. Con la entrega se efectúa el segundo pago parcial y luego se reembolsa el crédito propiamente dicho, a lo largo de un período que varía en función de la índole de la actividad, el monto del contrato y el país de destino. En caso de que sean los proveedores los que concedan ese crédito, tendrán que solicitar los fondos necesarios a su banco.

Para poder disfrutar de las ventajas de los "créditos a la exportación", el crédito estará sujeto a varias condiciones. En Francia, si se extiende por un período mayor de tres años, la carta de crédito debe contar con la garantía de la Compañía Francesa de Seguros para el Comercio Exterior (COFACE). En segundo lugar, el crédito no puede utilizarse hasta que no se haya contraído la deuda, es decir, cuando corresponda a un servicio que se ha prestado en realidad o a una entrega de equipos y el cliente haya reconocido su deuda. Esta regla se ha hecho más flexible en los últimos años con respecto a la naturaleza real de las entregas mediante la introducción de los "créditos del proveedor de pago progresivo", que se analizan más adelante.

Aún cuando se haya contraído la deuda, hasta tanto el crédito no haya sido totalmente reembolsado el exportador continuará afrontando el riesgo del no pago si se considera que su actuación ha sido deficiente. En todo caso, el exportador debe asegurar la parte del crédito que el seguro de COFACE deja a su propio riesgo, es decir, del 10% al 15% por regla general.

Crédito al comprador

La prórroga de los créditos y el gran volumen de las inversiones industriales contemporáneas hacen que esa carga y esos riesgos sean excesivos para las empresas. En consecuencia, se ha tratado de hallar soluciones con miras a:

- Garantizar al cliente condiciones de pago atractivas, es decir, que no sea preciso efectuar el pago hasta que la inversión esté reportando beneficios al cliente y se presume que esté generando productos.
- Evitar que el industrial actúe como banquero —función que no le compete— al colocarlo en una situación análoga a la analizada supra, en la cual se le paga en efectivo.

Lo anterior ha llevado a la introducción del crédito del comprador de pago progresivo, en virtud del cual la situación de los activos líquidos de la empresa no se altera excesivamente, mientras que se amortiza la deuda en forma escalonada a medida que se toma el préstamo. De hecho, el sistema de crédito del comprador se rige por el principio de que el acuerdo sobre la apertura del crédito

se concierta totalmente por separado del contrato comercial aunque, por supuesto, éste último "origina" el primero.

Mediante el acuerdo sobre la apertura del crédito, el banquero francés pone directamente a disposición del comprador los fondos que éste utilizará para pagar al proveedor. Esto se realiza de conformidad con un plan que se estipula en el contrato comercial y que es lo más parecido posible al plan de un contrato pagadero en efectivo.

Necesidades de financiación anticipada

Por tanto, las necesidades de financiación anticipada son muy diferentes según la hipótesis que se emplee.

En el primer caso —el del crédito del proveedor— sólo se contrae la deuda cuando se entrega el producto terminado. Tanto es así que el industrial exportador no estará en condiciones de saldar su deuda y tendrá que recurrir a un préstamo bancario. A tal efecto, tendrá que afrontar los costos y los riesgos y quedará endeudado con sus banqueros.

No obstante, se pueden obtener créditos para la financiación anticipada de las exportaciones. El Banco de Francia puede conceder estos créditos en forma de "giros en descubierto". Estos créditos especializados de financiación anticipada se pueden conceder a una tasa fija que no varía mientras se establece la operación. En ese caso, se denominan "créditos de financiación anticipada con tasa estabilizada" (PFTS).

En la otra hipótesis, la del crédito del comprador de pago progresivo, en que el giro del crédito se aviene exactamente a las necesidades de activos líquidos del exportador, éste no experimenta apremio alguno y no tiene que recurrir a su banquero. El crédito girado no debe exceder los gastos del exportador, ya que el Banco de Francia supervisa estrictamente cualquier sobrefinanciación y tiene la facultad de bloquear los fondos. De hecho, cualquier giro de fondos que exceda las necesidades que generen los gastos reales significaría que la empresa se está beneficiando injustificadamente de la subvención de su posición de liquidez.

Este sistema "perfecto" de pago progresivo supone la redacción de un contrato de manera extremadamente rigurosa y la aportación de una cantidad considerable de capital de apoyo por parte del cliente. Por otra parte, el cliente precisa, sobre todo, una fianza para el reembolso de los pagos que realice de esa forma. Esto significa que es necesario que esas garantías se cedan a los acreedores (habida cuenta de que los pagos se han efectuado con cargo a los fondos prestados y que, de no ser cedidas, esas fianzas duplicarían el riesgo en que ha incurrido el cliente).

La tasa de interés es la misma que se fija al crédito. Esta tasa es inferior a la de los créditos de financiación anticipada con tasa estabilizada que se conceden a compradores de países pobres e intermedios y es más alto sólo para los países ricos. Además, las tasas de interés pueden ser agregadas cuando el cliente solicita su refinanciación para el período que media entre la entrega y el comienzo del crédito que se hace pagadero durante el período de fabricación. En la mayoría de los casos los pagos progresivos no cubren totalmente los gastos, lo que obliga a recurrir a la financiación anticipada normal.

Pros y contras

Ambos tipos de créditos —el del proveedor y el del comprador— tienen sus propias ventajas y desventajas.

La ventaja del crédito del proveedor es que todos los aspectos de la negociación están en manos del exportador. Aunque también corren a su propio riesgo. En consecuencia, el exportador debe establecer una vinculación entre los componentes industriales del precio que ha fijado y los costos de financiación. Esto hace surgir la posibilidad, por una parte, de que aumente el nivel fijado para el crédito y, por otra parte, que se reduzca la tasa de interés indicada en realidad, lo que sin dudas será a expensas del precio (esta técnica se conoce por el sugestivo nombre de "cosmética"). Ya hemos visto que, en comparación con esas ventajas, el exportador tendrá que soportar un riesgo residual durante todo el período de vigencia del préstamo, que tiene un efecto paralizador sobre su posición financiera cuando los contratos son de la dimensión de los contratos nucleares.

El crédito del comprador no tiene esas desventajas, pero deja al arbitrio de los banqueros gran parte de las negociaciones financieras. El nivel fijado para el crédito no es nada flexible y, si se desea compensar la financiación de determinados costos financieros con el precio industrial, esto sólo puede hacerse con el pleno conocimiento de todas las partes interesadas; los cambios "cosméticos" se tornan mucho más complejos.

En Francia, tales ajustes de financiación y de financiación anticipada competen a dos instituciones: la de seguros de créditos, es decir, la COFACE, y la de créditos a la exportación, a cargo fundamentalmente del Banco Francés para el Comercio Exterior (BFCE). La COFACE y el BFCE son las armas seculares del Gobierno para estos fines. Esta intervención obligatoria de las autoridades estatales caracteriza el sistema francés de créditos a la exportación y lo relaciona —más de lo que sucedería en virtud de determinados sistemas que se aplican en otros países— con los reglamentos y las limitaciones que imponen la CEE y la OCDE.

