

Promoción de exportaciones

El Exim Bank de la India

Fuente de financiamiento para las exportaciones

A. Uday Sekhar*

En un mundo interdependiente, ningún país puede permanecer aislado, no importa cuál sea su tamaño. Todos necesitan divisas para sus importaciones y obtenerlas se convierte en la razón principal para exportar.

En la actualidad, el valor de las importaciones de la India sobrepasa los 168 000 millones de rupias anuales, mientras que el de sus exportaciones es inferior a 115 000 millones. Tiene, por tanto, un déficit comercial de 53 000 millones de rupias.

El desequilibrio entre lo que se importa y exporta es un factor común a las economías en desarrollo. El Exim Bank de la India es sólo una de las dependencias que participan en el esfuerzo nacional para reducir el déficit comercial; actualmente se dedica de lleno a promover las exportaciones.

Los mecanismos de crédito para las exportaciones

Los créditos de exportación se conceden cuando un productor de la India realiza ventas con pago diferido en el extranjero; los concertados por períodos de 180 a 365 días se consideran de corto plazo. El exportador hindú que concede crédito a sus compradores puede recurrir a la banca comercial y al Exim Bank para obtener un financiamiento. La fuente natural de éste para los

créditos de exportación de menos de un año es la banca comercial. El Exim Bank puede refinanciar este tipo de créditos. Por lo general, la banca comercial recibe depósitos a corto plazo (cuentas corrientes y de ahorros) y, por tanto, los créditos que concede se ajustan por lo común a estos términos, ya sea que se utilicen como capital de trabajo o para operaciones comerciales con el exterior.

En la India hay tres instituciones que conceden financiamientos a plazos mayores: el Banco de Desarrollo Industrial (Industrial Development Bank of India), el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola y Rural (National Bank for Agriculture and Rural Development), y el Exim Bank que financia los créditos para la exportación de bienes y servicios. Estas instituciones bancarias obtienen sus recursos de depósitos a mediano y largo plazos; en consecuencia, los créditos que conceden son por períodos de uno a diez años, o incluso por más tiempo cuando la situación lo requiere.

En resumen, la banca comercial suministra los créditos de exportación a corto plazo y el Exim Bank los de mediano y largo plazos. No obstante, en la práctica las actividades de ambos se entrecruzan en alguna medida. Los bancos comerciales participan a veces con la banca comercial en las transacciones de corto plazo. Esto se aprecia claramente más adelante, en la sección destinada a los programas de crédito del Exim Bank. El Banco de Reservas de la India determina qué productos se pueden beneficiar y qué tipo de financiamiento les corresponde.

Un banco especializado y de gran escala

El Exim Bank es un banco de gran escala, es decir, concede créditos de exportación sólo cuando las transacciones son por

* Gerente de Planeación del Banco de Exportaciones e Importaciones de la India (Export-Import Bank of India, Exim Bank). Este trabajo forma parte de la serie de documentos con los que el Bancomext desea dar a conocer las actividades de las instituciones de diversos países que financian las ventas en el exterior. Traducción del inglés de María Elena Hope.

más de 20 millones de rupias cada una. Las exportaciones por cantidades menores las maneja la banca comercial que, como se dijo, puede obtener refinanciamientos del primero. Esto resulta muy conveniente, porque los bancos comerciales tienen sucursales en todo el país y realizan numerosas operaciones por montos menores.

En el Exim Bank labora un cuerpo de especialistas que incluye ingenieros, economistas, contadores públicos, banqueros y administradores. Las funciones del Banco están computarizadas y se realizan con un equipo que no llega a 150 personas; de esa manera los costos de operación son bajos.

En los años 1950 y 1951 las ventas al exterior se reducían a los productos tradicionales, como té y textiles de yute y algodón. A partir de entonces, la industria se ha diversificado y produce una amplia variedad de manufacturas para la exportación. De hecho, en el bienio 1983-1984 sólo 14% del total exportado correspondió a productos tradicionales.

Las exportaciones de bienes y servicios de ingeniería que en el bienio 1956-1957 sólo constituían 0.8%, en la actualidad dan cuenta de 12%. Por otra parte, la exportación de proyectos de construcción y llave en mano ha tenido una importancia creciente, sobre todo desde mediados del decenio de los setenta; de 1982 a 1985 el Exim Bank financió proyectos de esa clase que tuvieron un valor de 13 000 millones de rupias. En fechas más recientes, la venta de tecnología, programas de computación y servicios de consultoría se ha constituido en una parte importante de las exportaciones de ingeniería. Es posible que en poco tiempo las manufacturas, principalmente los productos de ingeniería, constituyan una porción mayor de las exportaciones de la India, gracias a la creciente industrialización del país. La venta de este tipo de bienes se financia de manera global con créditos que van de uno a cinco años o más. De ahí la necesidad del financiamiento a plazos mayores y de ahí también la existencia del Exim Bank como respuesta institucional a esa necesidad.

El crecimiento del Exim Bank

El Exim Bank se fundó el 1 de enero de 1982, mediante una ley del Parlamento y como propiedad del Gobierno de la India. Su capital autorizado es de 2 000 millones de rupias que se pueden incrementar hasta 5 000 millones. A finales de 1985 su activo para préstamos se incrementó en otros 5 500 millones; sus fondos propios eran de 2 000 millones, incluyendo el capital pagado.

Durante el período 1982-1985, el valor de las exportaciones que financió el Exim Bank sumó cerca de 17 000 millones de rupias (sin contar las exportaciones que se financiaron mediante redescuentos de facturas de exportación presentadas por la banca comercial). De esa cantidad, 8 200 millones correspondieron a proyectos de construcción, 4 600 a los de llave en mano, 3 600 a ventas de bienes y servicios de ingeniería y 300 millones a servicios de consultoría.

Mediante sus servicios de financiamiento, el Exim Bank sirve de intermediario entre los exportadores hindúes y los compradores en el extranjero. Para ello cuenta con doce programas de crédito destinados a cinco grupos de usuarios.

Programas de crédito

Los programas del Banco se destinan a los siguientes grupos: los exportadores hindúes, los gobiernos extranjeros y sus agencias, los bancos internacionales, los bancos comerciales de la India y los compradores extranjeros de bienes hindúes, como sigue:

Programas	Destinatarios
1. Ayuda financiera directa a los exportadores	exportadores nacionales
2. Servicios de consultoría y tecnología	"
3. Crédito previo al embarque	"
4. Financiamiento para invertir en el extranjero	"
5. Crédito al comprador extranjero	compradores extranjeros
6. Líneas de crédito	gobiernos extranjeros y sus agencias
7. Refinanciamiento de créditos para exportación	bancos comerciales de la India
8. Redescuento de facturas de exportación	"
9. Fondo para reanudar el préstamo	bancos internacionales
10. Unidades orientadas a las exportaciones	exportadores nacionales
11. Exportaciones potenciales	"
12. Redescuento de facturas de exportación (SSI)	bancos comerciales de la India

La promoción de las exportaciones

Hay diversos elementos que contribuyen a promover las exportaciones con eficacia. El Exim Bank debe ser competitivo y, por tanto, ha de sostener sus tasas de interés por lo menos al mismo nivel que el de las internacionales aplicables. No compete con otros bancos de la India, sino con los del exterior, por lo que debe mantenerse en estrecho contacto con la comunidad bancaria internacional para estar siempre al tanto de las condiciones prevalecientes.

El Banco, además, difunde información sobre las oportunidades para exportar. Cuenta con un banco de datos computarizado que se actualiza constantemente y tiene dos representaciones en el extranjero que desempeñan una función muy importante. Una está en Abidjan (Costa de Marfil) y la otra en Washington, D.C. El Banco también lleva a cabo investigaciones acerca de los países que compran productos hindúes. Su equipo de economistas y analistas cuenta con múltiples fuentes de información que le permiten proporcionar apoyo y asesoría a los exportadores. En resumen, el Banco de Exportaciones e Importaciones de la India promueve las ventas al exterior mediante el financiamiento, la orientación, la asesoría y la información. El financiamiento se concede en rupias y en divisas. La información y la asesoría se ofrecen con el fin de que el exportador nacional pueda competir en el extranjero en mejores condiciones. Sin embargo, el financiamiento es el medio fundamental del Exim Bank para cumplir con su tarea básica: promover las exportaciones de la India. □