

Promoción de exportaciones

La Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones de Canadá

*Sylvain Cloutier**

A. La Corporación

1. *Objetivo*

El Gobierno de Canadá creó la Corporación para el Desarrollo de las Exportaciones (Export Development Corporation—EDC), como una empresa pública o Corporación de la Corona, para facilitar e impulsar la venta de bienes y servicios nacionales en el exterior mediante préstamos, seguros, garantías y otros servicios financieros.

La EDC cumple con sus objetivos proporcionando seguros, garantías y créditos, así como servicios de consultoría y organización de paquetes financieros, todo lo cual promueve la capacidad

de las empresas de bienes y servicios canadienses para competir con eficacia en el exterior. En la medida de su capacidad financiera, la EDC se esfuerza por ofrecer servicios competitivos en escala internacional, de manera que en el conjunto de necesidades de una transacción específica, las empresas que sean competitivas en lo que se refiera a precio, calidad y condiciones de entrega y de servicio también lo sean por su posibilidad de obtener los servicios financieros adecuados.

La EDC busca acrecentar los beneficios económicos de las ventas al exterior y favorecer los intereses del país, ayudando a mejorar la balanza de pagos mediante la optimización del contenido nacional de las exportaciones y la complementación de la política comercial del Gobierno. Así, los propósitos de la EDC se desprenden de los objetivos nacionales de lograr y conservar una posición sólida en el comercio internacional.

La EDC favorece una máxima participación del sector privado en los servicios a los exportadores, de acuerdo con los requerimientos de la competencia internacional. Asimismo, se guía por los principios y prácticas comerciales, con el propósito de generar a largo plazo ingresos cuando menos suficientes para cubrir la totalidad de los costos y conservar el capital invertido.

* Presidente del Export Development Corporation de Canadá y de su Consejo de Directores. Este artículo fue escrito a solicitud del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., interesado en difundir trabajos especiales en los que se describan las características y actividades de las principales instituciones que financian las exportaciones en el mundo. Traducción del inglés de María Elena Hope.

2. Perspectiva histórica

La institución antecesora de la EDC fue la Export Credits Insurance Corporation o ECIC (Corporación de Créditos y Seguros para la Exportación), creada en 1944 por el Parlamento mediante la Ley de Seguros y Créditos para la Exportación (Export Credits Insurance Act), para promover el comercio de Canadá con otras naciones. Hasta 1960, la ECIC, como otras tantas instituciones similares en todo el mundo, operaba exclusivamente como aseguradora de créditos para la exportación.

A finales de los años cincuenta, la competencia creciente y la ampliación de los plazos crediticios a más de cinco años hizo evidente la necesidad de contar con financiamientos de exportación a largo plazo, sobre todo cuando se requerían bienes de capital para realizar proyectos de importancia en otros países. Puesto que no existían fuentes financieras a las cuales pudiese recurrir el sector privado para obtener los créditos a largo plazo que le permitieran competir internacionalmente, en 1959 el Gobierno de Canadá decidió proporcionar financiamientos directos a los compradores extranjeros de maquinaria y equipo pesado canadienses, y la administración del programa respectivo recayó en la ECIC. En esa época, los bancos del país se resistían a proporcionar créditos por plazos mayores de cinco años.

El 1 de octubre de 1969, cuando se promulgó la Ley de Desarrollo de Exportaciones (Export Development Act), la ECIC cesó sus funciones. Con dicha ley se derogó la Parte I de la Ley de Seguros de Créditos para la Exportación y se creó la EDC, como organismo heredero de todas las propiedades, derechos, obligaciones y pasivos de la ECIC.

Desde la creación de la EDC ha crecido continuamente la disponibilidad de servicios y programas para apoyar las exportaciones de las empresas canadienses. Entre los nuevos servicios, los más sobresalientes son el programa de seguros para inversiones en el extranjero, puesto en marcha en 1969; los instrumentos de garantías y seguros, creados en 1977 y 1978, para proteger a la banca comercial y las instituciones de fianzas por las obligaciones contraídas para garantizar el cumplimiento de las condiciones de licitación, y los pagarés de interés fijo a mediano plazo, establecidos en 1981 y 1983.

En la actualidad, la EDC ofrece 20 programas distintos de financiamiento, garantías y seguros a los exportadores canadienses, grandes y pequeños, que cuentan con algún producto competitivo en lo que se refiere a precio, calidad, capacidad de entrega y de servicio permanente, cualquiera que sea la magnitud de la transacción. La lista de estos servicios y su descripción se ofrece en el Anexo.

En contraste con sus modestos inicios, la EDC tuvo un crecimiento muy rápido en el período 1967-1977. En 1975 alcanzó la categoría de "corporación de mil millones", con activos aún mayores que esa cifra. Hacia finales de 1984 sus activos sumaban más de 6 600 millones de dólares.* Como empresa pública, la EDC ha tenido a la vez crecimiento y estabilidad junto con una rentabilidad ininterrumpida. En ese año realizó operaciones de financiamiento, garantías y seguros por 4 200 millones de dólares y obtuvo utilidades netas de 6.5 millones.

* Todas las cifras de este trabajo se dan en dólares canadienses. N. de la R.

3. Legislación y financiamiento

De manera periódica, la EDC ha pedido al Gobierno que someta a la aprobación del Parlamento las reformas necesarias de la Ley que rige sus actividades, a fin de adecuarse a la creciente demanda de sus servicios financieros y a las necesidades cambiantes de los exportadores canadienses, que deben seguir luchando por ser competitivos en el ámbito internacional. Dichas reformas se realizan regularmente cada tres o cuatro años, y han permitido que la EDC aliente a las empresas canadienses a conseguir más ventas de exportación, con la certeza de que podrá proporcionarles los servicios financieros esenciales con toda oportunidad.

Una característica de la EDC es el manejo de dos sistemas de financiamiento:

1) La Ley de Desarrollo de las Exportaciones faculta a la EDC para apoyar las ventas canadienses en el exterior mediante contratos de préstamos, garantías y seguros que deben ser autorizados por el Consejo de Directores y que afectan la Cuenta de la Corporación.

2) Conforme al segundo sistema se realizan aquellas operaciones que en opinión del Consejo de Directores entrañan plazos o cantidades que sobrepasan los límites habituales que maneja la Corporación. Son contratos que requieren la aprobación previa del *Governor in Council*, cuando el ministro correspondiente los considera de interés nacional. La EDC es la institución que los ofrece, negocia, ejecuta y administra en su propio nombre, aunque afectan las Cuentas de Canadá que el propio organismo lleva. En lo que a tales transacciones se refiere, la responsabilidad del Consejo de Directores se reduce a garantizar una administración adecuada.

La operación de este sistema dual de financiamiento está regido por la Ley de Desarrollo de las Exportaciones, la cual fija límites distintos a las obligaciones legales y los préstamos admisibles en cada cuenta. Específicamente, la Ley autoriza que la EDC maneje en la Cuenta de la Corporación un máximo de 15 000 millones de dólares para créditos y obligaciones vigentes con prestatarios extranjeros y otro máximo por igual suma, destinado a contratos de seguros y garantías, suscritos conforme a los programas de préstamos y de seguros. A fines de 1984, las cantidades ejercidas en estas dos categorías se mantenían dentro de los límites establecidos: 8 900 millones y 2 000 millones, respectivamente. Los límites fijados para la Cuenta de Canadá en cada una de las dos categorías son de 6 000 y 7 000 millones de dólares, respectivamente. A fines de 1984, las cantidades de hecho ejercidas en dicha cuenta en ambas categorías eran de 1 400 y 400 millones, respectivamente. Es claro que las condiciones establecidas le dan a la EDC el margen suficiente para lograr un crecimiento significativo.

Para que la Corporación pueda cumplir con su cometido, la Ley le otorga facultades de inversión y financiamiento. Por resolución de su Consejo de Directores y con la aprobación del Ministro de Finanzas, la EDC puede obtener fondos por cualquier medio, incluso con la emisión y venta de bonos, obligaciones, pagarés y cualquier otro instrumento de crédito. Por otra parte, a solicitud de la institución, el Ministro de Finanzas puede concederle préstamos del Fondo del Gobierno de Canadá, conforme a los plazos y condiciones que dicha autoridad fije.

La EDC puede endeudarse hasta por una suma igual a diez veces el monto conjunto del capital pagado y las utilidades no distribuidas. A fines de 1984, este límite sumaba 8 480 millones de dólares y su deuda vigente ascendió a 5 370 millones.

Los fondos que se requieren para préstamos y obligaciones contingentes que se manejan en la Cuenta de Canadá administrada por la EDC se cubren mediante erogaciones del Fondo del Gobierno ya mencionado.

Los mecanismos descritos son resultado de reformas legislativas recientes conforme a las cuales se amplió la capacidad de financiamiento y de inversión de la EDC. Antes de 1972, todo el efectivo requerido se erogaba con cargo al Fondo del Gobierno. En 1972 la EDC inició la colocación de pagarés a corto plazo en el mercado de dinero de Canadá, y en 1979 colocó una emisión similar en dólares estadounidenses en el mercado de dinero de Estados Unidos.

Además, la EDC mantiene líneas de crédito y convenios de sobregiro con diversas instituciones financieras. Conforme a la política establecida, el límite de los préstamos a corto plazo se fija de acuerdo con una fórmula que aprueba el Ministro de Finanzas. Durante 1984 el promedio diario de préstamos a corto plazo fue de 1 670.6 millones de dólares y la deuda máxima vigente en el mismo rubro fue de 2 147.8 millones.

En 1976 la EDC inició un programa de obtención de préstamos en los mercados de capitales. Desde entonces, la Corporación ha colocado pagarés de mediano plazo en los mercados de Europa, el Medio y el Lejano Oriente, Estados Unidos y Canadá. A finales de 1984 la EDC tenía empréstitos vigentes a mediano plazo en mercados de capital públicos y privados, incluyendo créditos de Canadá, por aproximadamente 3 800 millones de dólares.

El crecimiento de las operaciones de la EDC en años recientes ha dado como resultado un aumento considerable de la rotación de efectivo. Los saldos se conservan en depósitos bancarios con rendimiento y en depósitos de moneda extranjera. Los excedentes de fondos se invierten a corto plazo en valores que emite o garantiza el Gobierno de Canadá, o el gobierno de otro país, siempre y cuando el Ministerio de Finanzas apruebe la operación. Además, la EDC tiene una cartera de inversiones a largo plazo en dólares canadienses. A fines de 1984 los depósitos a la vista y a corto plazo sumaban la cantidad de 677.5 millones de dólares y las inversiones a largo plazo ascendían a 5 millones.

Las emisiones comerciales de la EDC tienen la calificación más alta que conceden los servicios de inversiones *Moody Standard and Poor*, y sus valores a largo plazo están incluidos en la categoría "Triple A".

4. Organización y control

El Consejo de Directores de la EDC es la instancia que regula las actividades de la institución y establece sus políticas. Está constituido por un presidente, que lo es también de la EDC, y otros 14 miembros que proceden en partes iguales de los sectores pú-

blico (*senior members*) y privado. El Ministro correspondiente los designa con la aprobación del *Governor in Council*.

El Consejo se ocupa de desarrollar y mejorar los diversos servicios financieros que ofrece la EDC a los exportadores canadienses; aprueba ciertos contratos de préstamo, garantías y seguros; autoriza los financiamientos y supervisa el desempeño de la Corporación. El Consejo recibe regularmente los informes del Comité de Auditoría y del Comité de Compensaciones. El primero de estos comités está integrado por cuatro miembros del propio Consejo, del sector privado, y es responsable de los asuntos relativos al control, el manejo y la información financieros.

La EDC tiene una plantilla permanente de 565 personas que trabajan en la oficina central en Ottawa y en cinco oficinas regionales situadas en Montreal, Toronto, Vancouver, Halifax, y Calgary. La ubicación de la oficina central facilita las consultas necesarias para normar las políticas y actividades de la Corporación, con diversas instancias gubernamentales. Las oficinas regionales dan a la institución una presencia en los centros de negocios más importantes de Canadá, y facilitan la disponibilidad de sus servicios financieros en todo el país.

Las actividades de la Corporación se realizan mediante siete grupos o instancias que acuerdan con el Presidente de la EDC: Financiamiento de Exportaciones; Seguros de Exportación; Asuntos Corporativos; Finanzas; Recursos Humanos y Administración; Asuntos Jurídicos y Secretariado y Auditoría Interna.

Los dos primeros conforman la parte operativa de la Corporación, responsable de hacer llegar los servicios financieros de la EDC a los exportadores canadienses.

Las oficinas regionales establecen un primer vínculo entre la EDC y el exportador. Promueven y ponen a disposición de la clientela toda la gama de servicios financieros y de seguros de la EDC y suscriben y entregan casi todas las pólizas a corto plazo contratadas por la institución.

Cuando el exportador requiere financiamiento, su solicitud se transmite al grupo respectivo de la oficina central. Por lo general, las solicitudes de seguros y garantías específicas también se canalizan a la instancia central de Seguros de Exportación.

La EDC ha decidido no descentralizar sus servicios de mediano y largo plazos debido a que, para ofrecerlos al exportador, se requiere una capacitación especializada en el mercado específico de que se trate. Por esa misma razón, el grupo de Financiamiento de Exportaciones está formado con cinco secciones, cada una de las cuales abarca, en general, un continente.

Para prestar sus servicios de créditos, seguro y garantías a los exportadores canadienses, los funcionarios de la EDC analizan cada transacción con el fin de identificar todos los riesgos y determinar si están dentro de los límites establecidos. Además de valorar la capacidad financiera del comprador y del exportador, se analiza con particular atención el llamado "riesgo del país". Con cierta frecuencia, los economistas de la EDC analizan los riesgos políti-

cos y crediticios de los países con los cuales hay intercambios comerciales, y establecen para cada uno de ellos un "techo" que define el riesgo máximo que la EDC puede asumir al proporcionar sus servicios. El Consejo de Directores revisa y aprueba periódicamente estos límites, en los cuales también se considera la importancia de cada país en relación con los intereses comerciales de Canadá.

A fin de asegurar que los servicios de la EDC apoyan la exportación de bienes con el mayor contenido posible de materiales y mano de obra canadienses, un analista industrial de la entidad revisa cada operación de este tipo. Asimismo, éste se cerciora de que el exportador tiene la capacidad técnica para llevar a cabo la venta y, tratándose de proyectos de gran magnitud, que se haya determinado la viabilidad comercial del proyecto y que sea factible desde el punto de vista técnico.

Finalmente, un conjunto de funcionarios experimentados de los grupos no operativos de la Corporación integra el grupo de Evaluación de Riesgos, cuyo propósito es justificar la transacción y verificar que se haya identificado y valorado sus riesgos antes de presentarla para su aprobación. Aunque la función de dicho grupo no es aprobar o desaprobar las operaciones propuestas, su análisis y su opinión sirven para inculcar entre grupos operativos de la Corporación normas uniformes de evaluación y de disciplina comercial.

El Consejo de Directores autoriza las transacciones que entrañan erogaciones de 10 millones en adelante; otros funcionarios de la Corporación, con autoridad delegada, aprueban las que implican montos menores.

La EDC financia los desembolsos por los créditos que otorga captando recursos con documentos de deuda en los mercados mundiales de capital, a tasas comerciales de interés, y mediante la emisión de acciones de capital. Estas operaciones las realiza la División de Tesorería.

En relación con el manejo financiero, de información y de auditoría la EDC se rige por la Ley de Administración Financiera (Financial Administration Act), que establece un sistema básico para regular a ciertas corporaciones de la Corona. Los procesos de planeación, operación e información de la EDC se ajustan a lo prescrito en esta ley, así como en la Ley de Desarrollo de las Exportaciones.

B. Efectos económicos

Como en la mayoría de los países, la actividad económica de Canadá disminuyó mucho durante la reciente recesión económica mundial, y en 1982 alcanzó su punto más bajo, con un descenso de 4.4% del PIB (véase el cuadro 1). Desde entonces, hubo una notable recuperación y el PIB creció 4.7% en términos reales durante 1984. Gran parte de ese buen resultado se atribuyó a un crecimiento significativo de las exportaciones, el cual, en gran medida, obedeció a mayores ventas a Estados Unidos, particularmente de productos de la industria automovilística (véase otra vez el cuadro 1).

Canadá es uno de los países que más dependen del comercio

exterior; cerca de una cuarta parte de su PIB ha sido generada históricamente por las exportaciones. De hecho, su bienestar económico depende del aumento constante, en calidad y volumen, de sus ventas al exterior.

Sin embargo, la necesidad de exportar no es exclusiva de Canadá. Para fomentar su crecimiento, prácticamente todos los países han aplicado estrategias industriales y económicas que de manera implícita o explícita están relacionadas con la expansión de las exportaciones. En consecuencia, se compite enormemente para mantener una porción de los mercados extranjeros y para ampliarla siempre que sea posible. La recesión mundial y los problemas de la deuda externa han intensificado de modo considerable este clima competitivo, pues muchos países del mundo industrializado adoptan políticas de recuperación con base en las exportaciones.

Como resultado de esta estrategia, que considera a las exportaciones como su componente nodal, los gobiernos de casi todas las naciones industrializadas han puesto a disposición de sus industrias exportadoras diversos servicios financieros, globales y especializados, en forma de créditos, garantías y seguros para la exportación. Esta intervención de los gobiernos se debe a que la banca privada no ofrece servicios semejantes, así como a la necesidad de apoyarla económicamente a fin de que tenga capacidad para ofrecer esos servicios.

Aunque hay una diversidad considerable entre las estructuras institucionales mediante las cuales los distintos países ofrecen estos servicios, por lo general los gobiernos han creado algún organismo crediticio público o de participación mixta, para coordinar y dirigir el apoyo oficial a las exportaciones.

En términos estadísticos, y en comparación con el volumen total de las exportaciones canadienses, son pocas las ventas externas que se realizan con el apoyo de la EDC. En 1984, la Corporación otorgó 3 800 millones de dólares en apoyos para seguros y financiamientos, lo cual representa una suma equivalente a 3.4% del volumen total de exportaciones de mercancías canadienses, que fue de 109 500 millones (véase el cuadro 1).

Lo anterior se explica por varias razones. Primero, porque 70% de las exportaciones canadienses se destina a Estados Unidos y la mayoría son ventas en efectivo, contratadas con clientes bien establecidos, o son parte del comercio interno de una misma empresa. Además, porque 35% de las exportaciones de mercancías canadienses a Estados Unidos son productos de la industria automovilística, cuyo intercambio, condicionalmente libre de impuestos, quedó convenido en 1965 mediante el Acuerdo sobre Productos Automovilísticos Estados Unidos-Canadá. De hecho, para la mayoría de los exportadores canadienses Estados Unidos representa un mercado relativamente libre de riesgo. Otra razón radica en los requisitos establecidos por la EDC respecto al contenido de materiales y mano de obra canadienses de los bienes por exportar, así como sobre el grado de los riesgos que representan el comprador y su país.

Si del total de las exportaciones canadienses en 1984 se excluyeran los productos automovilísticos, la proporción que en ese año recibió apoyo de la EDC se elevaría a 4.7%. Si además se eliminasen aquellos productos en cuya exportación no participa la

CUADRO 1

Canadá y la EDC: algunos indicadores
(Millones de dólares canadienses)

	1980	1981	1982	1983	1984
PNB	297.56	339.80	358.30	390.34	420.82
Variación (%)					
A precios corrientes	12.6	14.2	5.4	8.9	7.8
A precios constantes	1.1	3.3	-4.4	3.3	4.7
Exportaciones totales de mercancías ¹	74.45	81.34	81.82	88.51	109.54
Variación (%)	15.7	9.3	0.6	8.2	23.8
% del PNB	25.0	23.9	22.8	22.7	26.0
Balanza comercial	8.78	7.33	17.81	17.71	20.83
Balanza en cuenta corriente	-1.11	-6.07	2.67	1.69	1.96
Actividades de la EDC:					
Préstamos	1.03	0.79	1.22	1.05	1.09
Seguros	2.70	3.21	2.35	3.90	2.67
Total	3.73	4.00	3.57	4.95	3.76
Participación de la EDC en la exportación de mercancías (%)	5.0	4.9	4.4	5.6	3.4
Memorándum					
Exportaciones de PIA ² a Estados Unidos	9.57	11.66	15.32	20.77	28.75
Exportaciones totales, excluyendo las de PIA a Estados Unidos	64.88	69.68	66.50	67.74	80.79
Participación de la EDC en las exportaciones totales, excluyendo las de PIA a Estados Unidos	5.7	5.7	5.4	7.3	4.7

1. Exportaciones de productos canadienses, excluyendo las reexportaciones.

2. Productos de la industria automovilística.

EDC debido a ciertas prácticas comerciales en la zona fronteriza de ambos países, la proporción se elevaría aún más. Es evidente que el crecimiento significativo de las exportaciones a Estados Unidos, que se realizan en gran parte sin la participación de la EDC, es la causa principal de que dicha participación en el total de las exportaciones canadienses se haya reducido de 5.6 a 3.4 por ciento de 1983 a 1984 (véase el cuadro 1).

La EDC realiza el grueso de sus actividades en relación con mercados distintos del estadounidense, los cuales absorben más de la cuarta parte del total de las exportaciones de mercancías canadienses. De hecho, de los 3 800 millones de dólares de financiamiento y seguros concedidos por la EDC en 1984, 3 200 millones (85%) se concedieron para ventas a esos mercados y representaron cerca de 12% de las exportaciones canadienses, excluyendo las dirigidas hacia Estados Unidos.

De acuerdo con su función especializada y complementaria, la EDC es apenas una parte de toda una estructura institucional que apoya el propósito nacional de exportar. Esta estructura abarca a los sectores público y privado y requiere de los esfuerzos conjuntos de la industria, las acciones comerciales, las instituciones financieras y los departamentos y dependencias federales y provinciales, tales como la Canadian International Development Agency (CIDA).

Cada una de las instancias mencionadas desempeña un papel importante en la canalización de los recursos públicos y privados hacia las exportaciones, y sin ellas la eficacia del esfuerzo se vería reducida. En el caso de la EDC, la demanda constante de sus servicios y el volumen de las exportaciones que financia son una prueba de la validez y el significado de la función que desempeña.

Desde la perspectiva del exportador canadiense, la disponibilidad de los servicios de garantías y seguros de la EDC le ayuda a manejar y a limitar los riesgos implícitos en su actividad. Sin esos servicios, el exportador quizá se resistiría a buscar oportunidades de venta en ciertos mercados extranjeros. Por otra parte, los servicios financieros que se otorgan mediante la Cuenta de Canadá, permiten que el exportador obtenga apoyos financieros para transacciones consideradas de interés nacional, aun cuando su nivel de riesgo exceda el que la EDC normalmente acepta.

La función de la EDC no es en sí la de crear mercados ni identificar posibles transacciones para los exportadores canadienses. No obstante, a veces esto ocurre como resultado de los servicios que ofrece a los compradores y prestatarios extranjeros. En el caso de grandes proyectos de inversión, la EDC ofrece financiamiento a los compradores extranjeros, con el fin de alentarlos a adquirir en Canadá los bienes y servicios de capital para cuya producción

cuentan las empresas canadienses con capacidad particular. También les ofrece líneas de crédito general para adquisiciones de bienes y servicios canadienses en pequeña y mediana escalas.

Al conceder sus financiamientos, la EDC aplica criterios tales que aseguren que cada transacción generará el máximo posible de beneficios para el país. Las exportaciones deben cumplir con los requisitos de contenido canadiense establecido por la Corporación y poseer un nivel máximo de factibilidad. Empero, la EDC es sensible a la capacidad variable de la industria canadiense para producir bienes y servicios de contenido totalmente nacional. En este sentido, la EDC colabora con los exportadores canadienses para elevar el contenido nacional de sus productos y en cada transacción procura que los solicitantes de sus servicios localicen a proveedores canadienses. Como parte de este esfuerzo, la EDC estimula a las empresas canadienses que son filiales de compañías extranjeras, a que eleven el contenido nacional de sus productos y adopten mayores iniciativas de exportación.

Merced a los requisitos sobre contenido nacional, la EDC asegura que cada transacción de exportación tenga efectos apreciables en el empleo. La EDC define el contenido canadiense como la proporción del valor de los bienes y servicios exportados que se gasta y se retiene en el país y que por tanto genera y mantiene el empleo interno.

El nivel mínimo de contenido canadiense que establece la EDC para los bienes exportados es de 60%, inferior al que fijan organismos similares en casi todos los países desarrollados: 70% en el Reino Unido, Suecia, Italia, Noruega y Dinamarca; 80% en Suiza y Austria; 90% en Francia, Alemania Federal y Bélgica, y 100% en Estados Unidos, aunque sólo 50% en Japón, según se informa.

C. Plan de desarrollo de exportaciones de la EDC

1. Servicios de financiamiento de exportaciones

Para apoyar las exportaciones canadienses de bienes de capital y servicios de ingeniería, la EDC proporciona servicios de financiamiento conforme a siete modalidades: préstamos, acuerdos de disposiciones múltiples, líneas de crédito, contratos de compra de pagarés, compras simplificadas de pagarés, descuentos en firme de letras de cambio y pagarés, así como créditos especializados.

La modalidad que se utiliza con mayor frecuencia es la de préstamos a largo plazo, con tasas de interés fijas o flotantes, y en condiciones internacionalmente competitivas. Estos financiamientos se conceden a prestatarios extranjeros mediante los siguientes mecanismos: préstamos individuales, acuerdos de disposiciones múltiples, y líneas de crédito.

Los préstamos se otorgan mediante convenios con el prestatario extranjero para financiar alguna transacción en condiciones establecidas de mutuo acuerdo.

Las disposiciones múltiples y las líneas de crédito son versiones especiales de los préstamos mediante las cuales un prestatario extranjero recibe financiamiento para realizar diversas transacciones aun cuando en el momento de la firma no se haya

precisado quiénes serán los proveedores canadienses y los compradores extranjeros.

En esos tres tipos de mecanismos, la EDC entrega los fondos directamente al proveedor canadiense por cuenta del prestatario extranjero y de acuerdo con sus instrucciones, lográndose de esta manera que el exportador venda al contado. Entre los prestatarios extranjeros figuran gobiernos, dependencias oficiales y bancos centrales de otros países, así como empresas y bancos privados. La mayoría de los préstamos y asignaciones tienen vencimiento de tres a diez años, después del último desembolso. Normalmente, la EDC requiere que el prestatario realice un pago en efectivo por 15% del precio contratado de la exportación.

Las compras de pagarés se realizan de acuerdo a tres mecanismos, cada uno de los cuales implica que la EDC adquiere los instrumentos que los clientes extranjeros expiden a favor de los exportadores, para pagar sus compras de bienes y servicios canadienses. En el caso de transacciones complejas, la EDC y el exportador firman un convenio de compra de pagarés en el cual se establecen los términos y condiciones del financiamiento. En cuanto a transacciones directas, el acuerdo más apropiado puede ser la compra simplificada o el descuento en firme. Los mecanismos varían, lo mismo que las garantías que se exigen. Los pagarés negociados conforme a la modalidad de descuento en firme requieren el aval de alguna institución financiera de primera clase, mientras que la compra de pagarés comunes o simplificados puede garantizarse de diversas maneras.

De acuerdo con las reformas recientes de la Ley de Desarrollo de las Exportaciones, la EDC está facultada para otorgar créditos especializados a las empresas nacionales para que compradores canadienses adquieran bienes en el país que luego *i)* se arrienden a otros, quienes los utilizarán permanentemente en el extranjero, o *ii)* los destinen directamente al uso fuera de Canadá. Los criterios habituales de la Corporación se aplican en estos créditos especializados.

La EDC también ofrece servicios de aval para dar cobertura a los bancos y las instituciones financieras que otorgan créditos a los compradores de bienes y servicios canadienses de capital. Los instrumentos para financiar las exportaciones que utiliza la EDC se resumen en el Anexo.

Para compensar los riesgos de incumplimiento asumidos durante los períodos de desembolso y amortización de los préstamos de corto y mediano plazos, la Corporación cobra una cuota. Ésta se aplica a todos los créditos otorgados y varía de acuerdo con el país, la solvencia del comprador y el plazo del financiamiento; puesto que los riesgos son inherentes a toda transacción financiera, la cuota no es negociable.

Los criterios que aplica la EDC para conceder y garantizar préstamos son los siguientes:

- 1) Solvencia del prestatario y de su país.
- 2) Naturaleza y cuantía del colateral.
- 3) Solidez económica y financiera del proyecto.
- 4) Competencia técnica y comercial del exportador.

5) Justificación financiera de las solicitudes a largo plazo.

6) Contenido nacional, en materiales y mano de obra, de los bienes por exportar.

7) Beneficios industriales que la transacción genera para Canadá.

8) Posibilidades de nuevos mercados para Canadá en la zona geográfica de que se trate.

Como integrante de la Unión de Berna, y gracias a la participación oficial de Canadá en organismos internacionales como la OCDE, el Banco Mundial y el FMI, la EDC intercambia información financiera internacional, lo que facilita la recuperación de sus créditos en el exterior.

En su oferta de servicios de financiamiento para la exportación, la EDC acata el Acuerdo sobre Lineamientos para Créditos de Exportación con Apoyo Oficial, llamado a menudo el "Consenso". En 1976, con el fin de evitar una competencia destructiva que podría conducir a una guerra de créditos, los miembros de la OCDE llegaron a un consenso informal en cuanto a las condiciones y términos de los créditos con apoyo oficial a dos años o más de plazo. Las pautas establecidas se incorporaron al Acuerdo el 1 de abril de 1978. Con excepción de Islandia y Turquía, todos los miembros de la OCDE suscribieron el Acuerdo; al menos una vez por año se reúnen en París los representantes de los signatarios para revisar y evaluar el Consenso. Canadá participa en el proceso de actualización que está en marcha y la EDC forma parte de la delegación oficial.

El Acuerdo estipula que cuando alguno de sus integrantes ofrezca financiamiento para las exportaciones que no se apeguen a los lineamientos establecidos, deberá participarlo con anticipación al resto de los signatarios y explicar las razones de su pretendida acción. Aunque los créditos que otorga la EDC sí se adhieren a los lineamientos, también se procura igualar las condiciones que ofrezcan los competidores extranjeros.

En el Consenso se establecen tasas mínimas de interés y plazos máximos de pago que varían de acuerdo con un sistema de tres categorías, según el PIB per cápita de los países. Las tasas más altas y los períodos más cortos se aplican a los clasificados como "relativamente ricos", mientras que para los "intermedios" y los "relativamente pobres", las tasas son progresivamente menores y los plazos progresivamente más largos. En todas las categorías, las tasas de interés han sido inferiores a las tasas comerciales que prevalecen en los mercados de capital. No obstante, conforme a una modificación reciente de los lineamientos, las tasas del Acuerdo están indizadas con las comerciales, y se prevé una tendencia a acercarlas cada vez más.

El Acuerdo también contiene determinaciones sobre el pago mínimo en efectivo que se requiere del comprador extranjero, el nivel máximo de los costos internos que pueden financiarse con créditos de exportación y los procedimientos de información que deberán emplearse cuando se ofrezcan condiciones de crédito más favorables. También se han establecido acuerdos sectoriales que se apliquen a los créditos destinados a exportaciones relacionadas con plantas eléctricas convencionales, plantas nucleares, navíos, aviones y estaciones de comunicación por satélite.

2. *Financiamientos preferenciales*

A pesar del efecto estabilizador del Consenso, en años recientes han proliferado los competidores de la EDC que otorgan créditos preferenciales —también llamados mixtos o asociados—, convencidos de que la clave para lograr mayores exportaciones está en dar financiamiento a tasas menores que las estipuladas en el Acuerdo. Por lo general, en este tipo de operaciones una parte del préstamo se concede de conformidad con las tasas y plazos estipulados en el Acuerdo, y otra a tasas muy inferiores y plazos mucho más largos, de manera que en conjunto se otorgan condiciones más ventajosas que las permitidas conforme al Consenso.

La EDC está consciente de que los créditos mixtos son una realidad y que ponen en desventaja a los exportadores canadienses; en consecuencia, hace tres años inició un programa que le permite igualar las ofertas extranjeras de crédito mixto cuando son necesarias para mantener la competitividad de los productos canadienses y cuando el Gobierno lo considera de interés nacional. Tanto la EDC como el Gobierno consideran que el abuso de los créditos mixtos es contrario al buen desarrollo del comercio y aunque en el corto plazo sostiene la política de equiparar este tipo de ofertas, con el fin de desalentarlas y de mantener la competitividad de las exportaciones canadienses, pugnan por su eliminación mediante acuerdos internacionales.

3. *Financiamiento paralelo de las exportaciones*

En muchos países desarrollados se combinan con frecuencia la ayuda oficial al desarrollo y el financiamiento de las exportaciones, como un mecanismo para fomentar las ventas en el extranjero. La EDC y la CIDA ofrecen créditos paralelos, mediante acuerdos establecidos por separado, para financiar las importaciones canadienses de aquellos países en vías de desarrollo que cumplen los requisitos para recibir los beneficios de ambos programas. En esos casos, la operación debe cumplir con los criterios del CIDA y también con los de la EDC. Ambas instituciones buscan continuamente la forma de ampliar su cooperación, por lo que el propuesto Fondo de Ayuda y de Comercio de Canadá, si se concreta y se constituye en política gubernamental, fortalecerá y ampliará los esfuerzos que se realizan con este fin. Aunque la política y los lineamientos que regirán a este Fondo aún no se han precisado, es posible que hacia 1990 se le asignen cerca de 1 300 millones de dólares.

Siempre que las circunstancias de la competencia lo permiten, la EDC alienta la participación de las instituciones financieras del sector privado en la oferta de servicios de financiamiento. Además de financiar enganches y costos internos de las exportaciones la banca privada adquiere una participación en los créditos que otorga la EDC, actúa como coprestamista, conforme a un documento único de crédito, o bien participa como prestamista paralelo, según acuerdos separados.

Para facilitar esa participación privada, la EDC está en condiciones de garantizar el pago —cuando el banco comercial lo solicite— en caso de incumplimiento del prestatario extranjero. Además, la EDC está dispuesta a estructurar su financiamiento en términos que se ajusten a los criterios crediticios de la banca comercial.

CUADRO 2

*Acuerdos financieros instrumentados por la EDC
(Millones de dólares canadienses)*

	1980	1981	1982	1983	1984
<i>Financiamientos</i>					
Préstamos y ADM ¹	671.1	1 351.1	2 048.9	688.4	906.2
Asignaciones mediante LC ²	174.3	152.1	341.2	202.2	235.9
Compra de pagarés y descuento en firme	6.0	4.9	17.7	0.7	36.4
Subtotal	851.4	1 508.2	2 407.8	891.3	1 178.5
Participación de los bancos privados	5.1	0.9	19.3	—	12.0
Préstamos bancarios garantizados por la EDC				5.7	2.0
Otros préstamos de la banca privada	72.3	148.2	32.4	36.0	131.1
Préstamos de la CIDA ³			44.5	36.1	238.7
<i>Total de financiamientos</i>	928.7	1 657.3	2 504.1	969.0	1 562.3
<i>Garantías y seguros</i>	2 696.1	3 211.3	2 345.3	3 896.8	2 672.7
<i>Total general</i>	3 624.8	4 868.6	4 849.3	4 865.8	4 235.0
<i>Memorándum⁴</i>					
Préstamos por recuperar	4 063.4	4 564.5	5 444.1	6 006.0	6 701.6
Préstamos no desembolsados	3 525.4	4 079.8	4 015.2	3 596.2	3 687.8
Desembolsos durante el año	1 030.8	791.3	1 215.6	1 047.5	1 090.7
Obligaciones por garantías de préstamos	230.0	201.0	191.1	187.7	185.0
Cantidades disponibles para asignaciones mediante LC ²	4 365.0	4 613.8	3 133.3	2 821.4	3 546.3
Obligaciones por seguros y garantías	1 853.8	2 254.6	2 197.2	2 679.5	2 703.1

1. Acuerdos de desembolsos múltiples.

2. Líneas de crédito.

3. Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional.

4. Datos al 31 de diciembre de 1984.

La EDC también está preparada para coordinar sus servicios de financiamiento con otras agencias de crédito para la exportación, como el Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales, siempre que sea conducente para promover la exportación de bienes y servicios canadienses.

4. Los acuerdos financieros de la EDC

La suma total de los créditos otorgados por la EDC desde el inicio de su programa de financiamiento en 1961 hasta fines de 1984 fue de 12 367.7 millones de dólares en la Cuenta de la Corporación y de 1 574.7 millones en la Cuenta de Canadá. En 1984 los acuerdos realizados directamente por la EDC sumaron 1 178.5 millones y, si se incluye la participación de la banca comercial, las garantías de la EDC y otros préstamos bancarios y del CIDA, el total alcanza 1 562.3 millones de dólares. Como se observa en el cuadro 2, cada año varían significativamente los financiamientos otorgados, lo cual se debe principalmente a la magnitud variable de los contratos individuales que incluye. Lo mismo ocurre en el total de seguros y garantías concedidas por la EDC en los últimos cinco años (véase el cuadro 3); no obstante, la sección inferior del cuadro 1 muestra que los desembolsos de la EDC por

sus programas de financiamiento promediaron cerca de 1 000 millones de dólares al año durante el último lustro.

5. Servicios de seguros de exportación

La EDC ofrece seguros a personas que realizan negocios en Canadá, proporcionándoles cobertura contra varios riesgos políticos y comerciales relacionados con transacciones de exportación. Por lo general, los riesgos que cubren estos seguros son los de incumplimiento de pago debido a la insolvencia o morosidad del prestatario-comprador, así como los provenientes de las restricciones cambiarias y la transferencia de divisas, las guerras y revoluciones, y la cancelación o falta de renovación de los permisos de exportación.

Normalmente, las pólizas de la EDC no cubren los riesgos de un pleito no resuelto entre el exportador y el importador, ni las pérdidas causadas por culpa del exportador o aquellas que éste puede evitar. Las pólizas que expide la EDC establecen por lo general las siguientes condiciones: 90% del riesgo lo asume la Corporación y el restante 10% el asegurado. Las primas se fijan con el fin de garantizar que el programa de seguros sea autosuficiente.

Es posible asegurar casi todas las transacciones de exportación de bienes, servicios y tecnología, siempre y cuando se cumplan los criterios habituales de la EDC en relación al contenido nacional del producto y a las consideraciones de riesgo que entrañan el comprador y su país. También pueden asegurarse las ventas de productos básicos y materias primas y servicios financiadas con créditos de corto plazo (hasta 180 días) y las de bienes y servicios de capital, acordados a mediano plazo (hasta cinco años). La EDC ofrece actualmente los nueve tipos de seguros enlistados en el Anexo.

La Ley de Desarrollo de las Exportaciones faculta a la EDC para conceder, con cargo a sus recursos propios, seguros contra los riesgos políticos de las inversiones canadienses en el extranjero. Anteriormente, los contratos de seguros de inversión extranjera se realizaban con cargo a la Cuenta de Canadá. En la actualidad, el programa cubre todo tipo de inversiones foráneas, lo mismo que las realizadas por conducto de alguna empresa asociada con base en Canadá, en el país receptor o en un tercer país.

El seguro de inversión extranjera que ofrece la EDC abarca tres grandes riesgos: de expropiación, de insurrección, revolución o guerra, y de control de cambios. El período de cobertura normalmente se restringe a un máximo de 15 años y el inversionista está obligado a asumir parte del riesgo.

Cuando por las condiciones de pago diferido se requiere financiamiento, la EDC ofrece también avales o garantías a bancos y otros prestamistas que estén de acuerdo en proporcionar el crédito. Para facilitar los créditos a la exportación, la EDC concede aval de 100% a bancos e instituciones bancarias, sin reservarse derecho alguno de cobro contra el prestamista ni el exportador, en caso de incumplimiento del comprador.

Cuando el exportador utiliza algunos de los servicios de seguros mencionados, la EDC puede acordar el pago —si el cliente lo solicita— de cualquier beneficio de su póliza a los bancos u otras instituciones financieras que hayan financiado la exportación. Además, cuando el exportador trata de obtener efectivo descontando un pagaré obtenido por alguna venta en el exterior, y tiene un seguro general de la EDC (Global Comprehensive Insurance), esta protección puede asignarse directamente al banco que esté dispuesto a descontar el pagaré correspondiente, sobre la base de que puede recurrir a la EDC en caso de incumplimiento.

Las Garantías de Transacción Específica dan al banco comercial una protección de 100% contra los riesgos de incumplimiento de los pagarés adquiridos de algún exportador en relación con alguna venta al exterior. Gracias a este mecanismo, el exportador puede ofrecer a su cliente extranjero un préstamo de proveedor a mediano plazo, para luego venderle a su banco los pagarés que expidió el comprador extranjero. De esta manera, una venta con pago diferido se convierte en una operación al contado. Además de que el exportador cuenta inmediatamente con el efectivo resultante de la transacción, otra ventaja consiste en que ni el banco ni la EDC se reservan el derecho de cobro contra aquél, en caso de incumplimiento.

Las garantías para asegurar el cumplimiento de especificaciones de contratos y licitaciones protegen a un banco o a otras instituciones financieras contra las demandas hechas en los términos

de una carta de crédito irrevocable o una carta de garantía expedida a un comprador extranjero por cuenta de un exportador canadiense. En estas garantías la EDC sí puede recurrir contra el exportador, de acuerdo con las condiciones de la póliza de seguro de que se trate. Los instrumentos de garantía de la EDC se resumen en el Anexo.

El sector privado no ha ampliado mucho sus servicios para cubrir las necesidades de seguros del exportador canadiense; por tanto, su participación en las actividades de protección de la EDC se ha mantenido al mínimo. En la actualidad, junto con representantes del ramo de seguros, la EDC estudia la posibilidad de aumentar considerablemente dicha participación.

6. Instrumentos de seguros y garantías

Como se mencionó, los seguros y garantías de la EDC se incrementaron continuamente; en 1984 alcanzaron la cifra de 2 672.7 millones de dólares (véase el cuadro 3). Tradicionalmente, este tipo de servicios constituye una proporción mayor de las operaciones de la EDC que los programas de financiamiento.

Como puede verse, el grueso de las operaciones de protección de la EDC son parte de su Programa Comprensivo Global de Seguros. No obstante, es necesario señalar que muchos de los programas que aparecen en el cuadro 3 son relativamente nuevos y por ello su volumen es menor en términos comparativos. La EDC ha intentado innovar continuamente, introduciendo los programas más adecuados para los exportadores, sujetos como están a cambios muy rápidos.

D. Actividades de la EDC en diversos mercados

Además de estudiar los servicios de la EDC, es importante analizar su participación en la promoción de las exportaciones canadienses desde dos perspectivas distintas. Como puede verse en el cuadro 4, por medio de sus programas de financiamiento y seguros la EDC apoya activamente las exportaciones canadienses a prácticamente todo el mundo.

Las cantidades totales por región se modifican año con año, debido a la magnitud variable de los proyectos de que se trata y a los efectos de la recesión reciente de la economía mundial. No obstante, en los últimos tiempos los compradores extranjeros han manifestado un interés renovado por las exportaciones canadienses. Así, en comparación con las 47 transacciones de financiamiento acordadas en 1983, la EDC realizó 110 operaciones directas e indirectas de financiamiento en 1984, con un volumen de 1 562 millones de dólares, 61% más que el alcanzado el año anterior (969 millones), como se aprecia en el cuadro 2. El monto total de garantías y seguros en 1984 fue de 2 673 millones, menor que el de 1983, año en el cual se financió un gran proyecto por 1 662 millones y se logró un nivel récord de 3 897 millones (véase el cuadro 3). Si se descuenta ese rubro extraordinario, las operaciones normales de la EDC en 1984 superaron en 438 millones (19.6%) a las de 1983, y el número de instrumentos de garantías y seguros que se expidieron creció de 988 a 1 018 en el mismo período.

CUADRO 3

Seguros y garantías de la EDC
(Millones de dólares canadienses)

	1980	1981	1982	1983	1984
Seguro comprensivo global	2 171.4	2 023.4	1 660.7	1 610.3	1 722.6
Seguro político global			8.3	50.1	75.7
Seguro político selectivo			9.2	19.0	18.3
Garantías globales				2.9	11.0
Seguros de transacciones específicas	281.5	664.4	109.0	1 768.4	116.4
Garantías de transacciones específicas	17.4	2.5	0.3	—	0.9
Seguros de aval de cumplimiento	15.3	57.8	10.5	105.0	30.7
Garantías de aval de cumplimiento	24.5	4.1	258.6	37.8	23.2
Seguros de aval de licitación					8.8
Garantías de aval de licitación	8.0	—	0.5	0.8	7.1
Seguros de aval de fianza	21.0	—	—	0.9	0.2
Seguros de inversiones en el extranjero	0.8	20.8	58.5	6.6	178.1
Seguros de crédito previos a la disposición del préstamo	156.2	438.4	229.6	294.7	479.6
Total	2 696.1	3 211.3	2 345.3	3 896.8	2 672.7

Nota: Las sumas pueden no coincidir con los totales debido al redondeo.

CUADRO 4

Financiamientos y seguros de la EDC en 1984, por regiones
(Millones de dólares canadienses)

Regiones	Préstamos	Seguros
Pacífico	27.66	190.40
Asia del Norte	28.89	160.53
Asia del Sur	620.13	349.68
Medio Oriente y África Oriental	72.46	325.51
África del Norte y Occidental	238.36	271.56
Europa Oriental	44.37	155.57
Europa Occidental	134.11	507.97
Estados Unidos y el Caribe	333.46	425.71
México y América Central	20.63	80.70
Sudamérica Oriental	20.47	124.19
Sudamérica Occidental	21.77	80.92
Total	1 562.31	2 672.72
Número de convenios y pólizas	110	1 018

Nota: Las sumas pueden no coincidir con los totales debido al redondeo.

Desde la perspectiva de los exportadores canadienses, los servicios de financiamiento de la EDC se utilizan principalmente para apoyar la venta de bienes de capital (productos terminados, excepto los de la industria automovilística) y servicios de ingeniería en el exterior (véase el cuadro 5).

Por el contrario, los programas de garantías y seguros abarcan la gama completa de las exportaciones canadienses, que incluye ventas de bienes de capital y servicios de ingeniería, bienes intermedios y de consumo, así como otros servicios (véase el cuadro 6). Tradicionalmente, los programas de financiamiento, seguros y garantías de la EDC se han utilizado sobre todo para apoyar las

CUADRO 5

Financiamientos de la EDC por sectores industriales, 1984
(Millones de dólares canadienses)

Maquinaria	657.85
Equipo electrónico y de comunicaciones	435.17
Equipo de transporte	233.90
Edificios no residenciales	184.89
Servicios de ingeniería y de comercialización	20.35
Equipos eléctricos	14.01
Equipos para plantas de energía	10.53
Manufacturas en general	5.58
Equipo para la industria petroquímica	0.04
Total	1 562.31

exportaciones de minerales y metales; productos de la silvicultura y de la industria química, además de maquinaria y equipos electrónicos y de comunicación. No obstante, la EDC también participa en otros sectores.

E. La clientela de la EDC

En su calidad de aseguradora y de banco, la EDC no puede iniciar negocios de exportación directamente. Según la legislación que la rige, para proporcionar apoyo se requiere que un exportador genere, directa o potencialmente, las operaciones. De

hecho, en el caso de los seguros, la relación contractual entre la Corporación y el exportador se basa en el contrato de exportación comercial. Cuando se trata de financiamientos, en casi todos los casos la Corporación establece la relación contractual con el prestatario extranjero y no con el exportador canadiense.

CUADRO 6

Seguros otorgados por la EDC en 1984, por ramas de actividad (Millones de dólares canadienses)

Productos minerales, metálicos y químicos	714.51
Productos silvícolas	653.12
Maquinaria	331.37
Otros productos manufacturados	230.87
Textiles y otros productos relacionados y bienes de consumo	205.65
Servicios	185.74
Exploración de petróleo y gas	137.33
Equipos electrónicos	72.64
Productos agrícolas y ganaderos	62.77
Equipos de transporte	52.95
Industria de transformación	15.49
Transformación elemental o primaria	10.30
Total	2 672.72

Casi siempre, los créditos a mediano y largo plazos se conceden a petición de la empresa a cuyo nombre se hace la exportación, la cual recibe el apoyo directo. Sin embargo, también se apoya a sus proveedores o subproveedores. A la Corporación no le ha sido posible establecer un mecanismo adecuado y económico para rastrear a esa multitud de proveedores; no obstante, mantiene comunicación con los más visibles.

La Corporación se esfuerza por estimular entre la comunidad empresarial un mayor interés por las exportaciones, así como por mantenerla informada acerca de las diversas oportunidades de exportación. También cuida que todas las empresas canadienses, cualquiera que sea su tamaño y donde quiera que se localicen, tengan acceso a la diversidad de servicios que la EDC pone a su disposición, en los dos idiomas oficiales de Canadá. Las empresas pequeñas son las que reciben mayor atención y, en este sentido, la Corporación estableció en años recientes varios servicios pensados específicamente para fortalecer el apoyo a las operaciones pequeñas y medianas. Entre esas medidas figuran líneas de crédito mediante las cuales se pueden asignar fondos de pequeña cuantía con rapidez; un servicio de garantías y seguros mediante una transacción *ad hoc*, en la que se elimina el recurso contra el exportador; la compra simplificada de documentos de pago, así como la compra en firme de letras de cambio o pagarés. Todos constituyen mecanismos ideales para las transacciones que no llegan a un millón de dólares.

La estrategia ha dado buenos resultados. En 1982, de 110 financiamientos, 44 implicaron cantidades menores de un millón, para apoyar ventas en el exterior y en conjunto sumaron 12 753 000 dólares; en 1983 fueron 15 operaciones, de un total de 45, las que estuvieron en el mismo caso y sumaron 4 958 000 dólares, y en 1984, de 108 financiamientos otorgados, 51 correspondían a esa categoría y en conjunto alcanzaron 19 502 000. Todo esto

representa aproximadamente 43% del total de financiamientos otorgados en el período 1982-1984.

En cuanto a seguros, la mayoría de las transacciones apoyadas entrañan cantidades inferiores a un millón de dólares. En 1982 se tramitaron 963 seguros de exportación, de los cuales 752 —por un valor de 145 633 000— pertenecían a ese nivel; en 1983 fueron 752, de un total de 998, que en conjunto alcanzaron la cifra de 155 750 000, y en 1984 a esa categoría correspondieron 753 de los 1 018 seguros contratados, por un valor conjunto de 391 107 000 dólares. Esto representa un promedio aproximado de 76% de las operaciones totales de seguro contratadas durante el período 1982-1984.

A principios de 1985, una comisión de la EDC estudió la forma de mejorar el financiamiento y la protección a los exportadores de productos agrícolas a granel, tales como semillas oleaginosas, legumbres, lácteos, productos cárnicos y avícolas. En Canadá, como en cualquier otro país, el exportador de productos agrícolas es generalmente una empresa comercial que opera con márgenes mínimos de utilidad y vende grandes volúmenes a gobiernos extranjeros en un mercado que se caracteriza tanto por su competitividad como por la rapidez de las transacciones. El programa actual está pensado para ajustarse a este tipo de condiciones, así como a las de pago que de ellas resultan. En este sentido, se otorgarán créditos de hasta un año (en comparación con el máximo anterior de 180 días); las licitaciones se estudiarán con mayor rapidez, para decidir si la EDC habrá de cubrir los riesgos o no, y la relación del seguro conjunto estándar se reducirá de 90:10 a 95:5.

Además, a los exportadores de productos agrícolas a granel se les ofrecerán garantías y seguros para protegerlos de los riesgos relacionados con licitaciones y contratos. Conforme a este programa habrá una estructura de primas reducidas, cuyo costo será, por lo general, de la mitad de lo normal.

Durante este período, la EDC modificó su cobertura de seguros de exportación a Estados Unidos, consciente de que es el país que mayor comercio tiene con Canadá y de que su clientela básica consta principalmente de empresas medianas y pequeñas, tres cuartas partes de las cuales tienen ventas anuales inferiores a cinco millones de dólares.

Para satisfacer los requerimientos del mercado estadounidense y de las pequeñas empresas que necesitan seguros, la EDC lleva a cabo varios cambios en su política. Entre las medidas nuevas está la eliminación del deducible de 15% en las reclamaciones, y la exclusión de los requisitos de cobertura en caso de envíos destinados a compradores de los gobiernos federal y estatal, así como de los embarques que se hacen mediante cartas de crédito irrevocables y conforme a la modalidad de pago inmediato a la entrega (COD).

Además se pondrá a disposición de las empresas más pequeñas la información de los créditos disponibles, prácticamente sin costo. En el futuro también se aceptarán solicitudes verbales (en lugar de las escritas) como prueba de una orden de compra y una estructura simplificada de primas. El personal de campo de la EDC podrá dar coberturas de hasta un millón de dólares y los exportadores podrán hacer embarques de hasta 5 000 dólares, por comprador, sin que se requiera la autorización previa de la EDC.

ANEXO

1. Seguros

Seguro comprensivo global. Protege al exportador contra riesgos comerciales y políticos inherentes a las ventas de exportación que se llevan a cabo con créditos a corto plazo. El exportador está obligado a asegurar todas sus ventas al exterior, salvo las que exima la EDC.

Seguro político global. Cubre los riesgos políticos inherentes a las exportaciones realizadas con créditos a corto plazo. Las mismas obligaciones del seguro anterior se aplican al exportador.

Seguro político selectivo. Protege contra los riesgos políticos específicos inherentes a exportaciones realizadas con créditos a corto plazo. El exportador puede elegir los países para los cuales requiere esa cobertura y está obligado a asegurar todas las ventas que realice con ellos.

Seguro de transacciones específicas. Ampara al exportador en transacciones específicas de venta de bienes y servicios de capital, desde la fecha del embarque de los bienes, o desde la fecha en que el contrato entra en vigor, y hasta que recibe el pago. El plazo del crédito puede extenderse hasta cinco años.

Seguro de crédito previo a la disposición del préstamo. Cubre los riesgos de producción, desde el día en que el crédito entra en vigor hasta la fecha en que el exportador dispone de él.

Seguro de inversiones en el extranjero. Asegura las inversiones en otros países hasta por 15 años contra tres grandes riesgos políticos: inconvertibilidad de la moneda o imposibilidad de repatriar utilidades; expropiación; guerras y revoluciones.

Seguro anual de cumplimiento. Protege al exportador contra reclamaciones indebidas o que sean resultado de riesgos específicos ajenos a su control, planteadas por el comprador extranjero en relación con una carta de crédito irrevocable, expedida por el banco del exportador a petición de éste.

Seguro de aval de licitación. Cubre al exportador contra demandas indebidas o arbitrarias relacionadas con cartas de crédito irrevocables o garantías expedidas en favor del comprador, directamente o a través de algún banco en el país de este último.

Seguro de consorcios. Ampara a los miembros de un consorcio exportador contra reclamaciones relacionadas con instrumentos de caución que se originen por el cumplimiento de uno o varios de los integrantes del consorcio.

Seguro de fianzas. Protege a las compañías de fianzas canadienses que expiden instrumentos colaterales (prendas, fianzas) como aval de cumplimiento a los compradores extranjeros.

2. Garantías

Garantías de transacciones específicas. Protege incondicionalmente a los bancos y a otras instituciones de crédito que financian a los exportadores canadienses, eximiéndolos de que se ejerzan recursos en su contra. Las ventas de bienes y servicios de capital deben estar aseguradas por la EDC.

Garantía de aval de cumplimiento. Cubre a los bancos comerciales contra las reclamaciones de compradores extranjeros basadas en cartas de crédito irrevocables a la vista o en garantías expedidas por el banco del exportador a favor del comprador en caso de incumplimiento del primero.

Garantía de aval de licitación. Protege a los bancos y otras instituciones de créditos contra reclamaciones relacionadas con fianzas, por lo general cartas de crédito irrevocables o garantías a la vista expedidas al comprador extranjero por el banco del exportador, para hacerse efectivas en caso de incumplimiento de las condiciones de licitación por parte del primero.

Garantías de préstamo. Ampara a los bancos y otras instituciones de crédito que concedan préstamos a los compradores de bienes de capital y servicios de ingeniería canadienses.

3. Financiamiento de exportaciones

Préstamos. Acuerdo de financiamiento en relación con alguna transacción conforme a condiciones acordadas previamente; se dispone de los fondos mediante un Acuerdo de Procedimientos de Desembolso, que firman el comprador que solicita el préstamo, el exportador y la EDC.

Préstamo mediante convenio de disposiciones múltiples. Acuerdo de financiamiento en el cual el comprador de un proyecto — que por lo general es también el prestatario— requiere, para fines de planificación, que las condiciones y plazos establecidos desde el inicio del contrato se mantengan durante todo el proyecto. Normalmente el proyecto abarca a varios exportadores importantes y por tanto los préstamos de este tipo requieren varios acuerdos de procedimientos de desembolso.

Líneas de crédito. Modalidad especial en la cual un prestatario extranjero —generalmente una institución financiera— acepta fondos de la EDC para financiar transacciones múltiples en relación con las cuales quizá no se han precisado todavía ni el exportador ni el comprador en el extranjero. Las disposiciones se realizan cuando se identifican tanto la transacción, como el exportador y el comprador y éstos obtienen la aprobación para recibir el financiamiento. Las líneas de crédito pueden requerir varios acuerdos de procedimientos de desembolso, órdenes de desembolso o alguna otra forma de disposición de los fondos.

Programa de compra de pagarés. Tiene tres modalidades. En cada una, la EDC adquiere pagarés expedidos por los compradores en favor de exportaciones canadienses en relación con la compra de bienes y servicios de éstos, por lo general sin que la Corporación se reserve el derecho de presentar reclamaciones.

En los casos de transacciones complejas, la EDC y el exportador firman un acuerdo de compra de pagarés en el cual se establecen las condiciones del financiamiento. En el caso de las transacciones directas, el instrumento indicado puede ser la compra simplificada de pagaré o el descuento en firme de letras de cambio y pagarés. Ambas modalidades difieren en cuanto a la garantía que requieren. Cuando el comprador tiene solvencia internacionalmente reconocida, o cuando se trata de un gobierno o de una institución pública, el instrumento adecuado puede ser la compra simplificada de pagaré. En el caso de un riesgo mayor al descrito arriba, se requeriría el aval de un banco de primera clase y se aplicaría la modalidad de descuento en firme. □