



SUMARIO

ANÁLISIS

[Los magos financieros y el papel moneda](#)

Por: Julio César Mascaros

[El endeudamiento externo en el mundo subdesarrollado](#)

Por: Marlén Sánchez Gutiérrez

[Valoración de la situación actual](#)

Por: Jacobo Peison Weiner

ACONTECER

[Un seminario útil y necesario](#)

Por: Nuadis Planas y Milagros Escobar

MUNDO FINANCIERO

[Los retos de la globalización a las instituciones de Bretton Woods](#)

Por: Yamile Berra Cires

[Tendencias en términos de flujos financieros](#)

Por: Marlén Sánchez Gutiérrez

TÉCNICA BANCARIA

[La prenda ómnibus como garantía bancaria, su recepción en los sistemas jurídicos internacionales](#)

Por: Daniel Piedra Sierra

JURÍDICA

[Regulaciones para el Banco Central de Cuba](#)

Por: Julio Fernández De Cossío

Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

Comité Editorial: Sergio Placencia, Gustavo Roca, Julio Fernández De Cossío, Esteban Martell, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barrera, Jorge Fernández, Mercedes García y Mario Hernández.

Editora: Milagro Escobar

Corrección de estilo: Carmen Alling García

Diseño Impreso: Rolando Cabello Rdguez, Esther Peña Bazaín **Diseño Web:** [Sochi Valdés](#)

CÍBE Teléfono: 862-8318
Fax: (537) 866-6661
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA
Correo Electrónico: cibe@bc.gov.cu

Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)

DETRÁS DE LA MONEDA

["Regálame el ticket, señor"](#)

Por: Divina Rubio Bello

[Instituciones financieras y oficinas de representación inscritas en el registro general de bancos e instituciones financieras no bancarias, hasta junio de 1999](#)

LOS MAGOS FINANCIEROS Y EL PAPEL MONEDA

JULIO CESAR MASCAROS*

Un matrimonio como todos: de estrecha compenetración, a veces, y momentos de separación momentánea. La forma más simple del valor. «(...) el dinero es, por naturaleza, oro y plata», afirmó Karl Marx

CUANDO un matrimonio de 30 años se separa, siempre causa expectación. ¡Qué no sentir entonces cuando lo hace uno de 30 siglos! Se trata, es cierto, de una pareja *sui generis*, con momentos de estrecha compenetración o de separación momentánea, pero siempre manteniendo comunidad de intereses durante este largo período.

¿Que de quiénes se trata?, pues del oro y el dinero, quienes por estos días, al parecer, se separan definitivamente ante la parsimonia del Fondo Monetario Internacional, el mayor y más poderoso ente financiero del mundo actual y el cual durante muchos años apoyó la relación y la presión de varios supuestos amigos de la «pareja» que ahora desean su completa disolución.

Aquí, al igual que en todo matrimonio, cada uno tiene su historia individual antes de unirse: el oro apareció primero en el mundo y, al poseer una combinación de características especiales, lo hicieron muy deseado por la humanidad. Es el sexto metal más pesado y, por tanto, tremendamente compacto. Las alrededor de 100 000 toneladas extraídas de la Tierra desde la más remota antigüedad, cabrían en un cubo de dimensiones no muy superiores a los 17 metros de lado.

Tiene un punto de fusión muy alto y una extraordinaria resistencia a la acción química, lo cual lo hace virtualmente indestructible siendo, a la vez, el más dúctil y maleable de todos los metales, pudiendo convertirse en láminas de hasta 0.00001 milímetros de espesor, o lograrse un hilo de 56 kilómetros de largo con una sola onza.

El metal amarillo comenzó a usarse con propósitos ornamentales y religiosos desde tiempos inmemoriales, como lo atestiguan infinidad de objetos encontrados, por ejemplo, una de las obras más conocidas entre las llegadas a nosotros: la efigie de Tutankamen elaborada con oro en el año 1350 ANE.

Se encuentra distribuido por todo el planeta: desde Egipto hasta Australia, de Alaska a África del Sur.

Pero nuestro propósito no es analizar los innumerables usos del precioso metal, sino sólo su trayectoria: primero como simple medida de valor y, más tarde, como dinero.

Miles de libros, ensayos y trabajos periodísticos se han escrito sobre el dinero y la moneda con la intención de explicar qué son.

En su sentido más simple se llama dinero al elemento que tiene como función servir de medio de cambio, eliminando el trueque de los productores en dos actos separados: la compraventa. Esta sencilla función permitió un desarrollo acelerado de la división del trabajo y facilitó enormemente la circulación de las mercancías. Instrumento de cambio aceptado por todos los productores, se convierte en el medio idóneo de medida de valor, medio legal de pago y forma de atesoramiento.

Desde Aristóteles la mayor parte de los autores han explicado el origen del dinero como consecuencia de la ventaja técnica de su empleo ante las necesidades del desarrollo económico de la sociedad. Otros, sin embargo, ponen de relieve que su existencia se debe a motivos sociales o religiosos. También están quienes consideran que surgió como resultado de un pacto consciente entre los hombres, o de un acto jurídico del Estado.

En cuanto a su naturaleza, algunos lo consideran una mercancía intrínsecamente igual a las demás, pero con cualidades especiales para servir como medio de cambio, mientras que otros ven en él un elemento de naturaleza especial, un bien que posee valor de cambio.

En las economías primitivas se usaron como dinero los artículos más diversos: conchas, anillos, flechas, azadas, pieles, ganado (este último, uno de los más utilizados como tal, de ahí el término pecuniario), sal, arroz, metales y otros.

La moneda, por su parte, según la más amplia acepción, es el signo representativo del precio de las cosas. Generalmente, es una pieza de metal en forma de disco y acuñada por una autoridad que puede ser política, económica, o militar.

Para conocer definitivamente el aparente misterio del origen del dinero y de la moneda debemos ir a la economía marxista.

Según Marx, la forma más simple del valor es la expresión del valor de una mercancía en otra. Por ejemplo: un hacha equivale a 20 kilogramos de granos. En un principio este cambio, que surge en la comunidad primitiva, tiene un carácter fortuito y se efectúa directamente entre un productor y otro, mediante el **trueque**.

Al surgir la primera gran división del trabajo, el cambio va haciéndose más regular. Algunas tribus -por ejemplo las ganaderas- comenzaron a cambiar sus excedentes por los de la agricultura o los oficios. En el cambio ya no intervienen sólo dos mercancías, sino varias; una oveja equivale a:

40 kilogramos de grano
20 metros de lienzo
2 hachas
3 gramos de oro.

Al seguir avanzando la división social del trabajo y la producción mercantil, el cambio directo de una mercancía por otra resultaba insuficiente. Se daba cada vez con más frecuencia el caso de que un poseedor de botas necesitaba, por ejemplo, un hacha. Pero el poseedor de ésta apetecía trigo, por lo cual no podían realizar el intercambio directo entre sí.

En estas condiciones el poseedor de las botas comenzó a cambiar su mercancía por otra que aparecía en los cambios con mayor frecuencia y que todos aceptaban de buen grado, supongamos una oveja, y más tarde entregaba ésta a cambio del hacha que necesitaba. Así se llega a la forma universal del valor que se expresa:

40 kilogramos de granos, o
20 metros de lienzo, o
2 hachas, o
3 gramos de oro,
equivalentes cada uno a una oveja.

Lo característico de la forma universal del valor y de lo que lo hace superior a la forma anterior, es que todas las mercancías empiezan a cambiarse por una que actúa como equivalente universal. Sin embargo, en esta fase la función de equivalente universal no aparece todavía plasmada en una determinada mercancía. En distintos lugares hay disímiles mercancías que poseen esa función: en unos es el ganado, en otros, las pieles o los metales.

En cierto momento la profusión de mercancías entró en contradicción con las necesidades del creciente mercado, el cual comenzó a reclamar un equivalente único. Al concentrarse la función de equivalente universal en determinada mercancía, surgió la forma dinero del valor.

La función de dinero la desempeñaron varios metales, hasta que por último pasaron a asumir este papel el oro y la plata. La forma dinero del valor puede entonces expresarse en la siguiente fórmula: 40 kilogramos de granos, o

20 metros de lienzo, o
2 hachas, o
1 oveja, etc., equivalentes cada uno a
3 gramos de oro.

El dinero surge, pues, como resultado de un largo proceso de desarrollo del cambio y las formas de valor. Es la mercancía que sirve de equivalente universal a todas las demás, materializa el trabajo social y expresa las relaciones de producción entre los productores.

En una producción mercantil desarrollada el dinero actúa como medida de valor, medio de circulación, medio de acumulación, medio de pago y dinero mundial.

El valor de las mercancías expresado en dinero se llama precio. Los pueblos de Egipto, Caldea y Asiria fueron los primeros en servirse del dinero en el cambio de mercancías bajo la forma de lingotes de oro y plata, pero esta forma creaba infinidad de dificultades como la de cortar y pesar los lingotes en cada operación, por lo que poco a poco las barras de metal fueron convirtiéndose en monedas.

Por lo tanto, la moneda es un trozo de metal de forma, peso y valor determinado, que sirve de medio de circulación, siendo su acuñación monopolio de los Estados, de los príncipes o de casas comerciales importantes.

Los habitantes de Lydia, un emporio comercial griego situado en Asia Menor, fueron al parecer los primeros en acuñar las monedas, alrededor de mediados del siglo VII ANE. La costumbre, dadas las ventajas evidentes que ofrecía el comercio, en pocos años se extendió a todo el mundo conocido de la época. En China, por su parte, ya se utilizaban las monedas como dinero antes que en Lydia, pero no eran en forma de disco. En 1091 ANE en ese país se legalizó el oro como moneda.

Entre las funciones del dinero está la de desempeñarse como dinero mundial; esto es el pago por bienes y servicios entre los distintos países, función que hasta una fecha relativamente reciente no la podía cumplir el papel moneda.

Aquí el dinero se despojaba de su forma monetaria para retornar a la de barras de metal precioso.

El papel moneda lo constituyen los signos monetarios emitidos por el Estado, de curso forzoso en el ámbito de su autoridad, y sustituye las monedas metálicas en su función de medio de circulación y de pago. El papel moneda, obviamente, carece de valor propio, lo que según la teoría clásica del dinero -vista anteriormente- le impide cumplir su función básica que es la de medida de valor de las mercancías. Por mucho papel moneda que se emita, éste solamente representa el valor (ideal) de la cantidad de oro necesaria para mantener la circulación de las mercancías, y más desde los años 70 en que el papel moneda norteamericano no es ya canjeable por oro, ni siquiera entre los bancos centrales, como lo había sido hasta ese momento.

La emisión del papel moneda es relativamente reciente, con la posible excepción de China que comenzó a utilizarlo en el siglo XII. En Estados Unidos el primer billete se emitió en 1690; en Francia, en 1716; en Inglaterra, en los años de las guerras napoleónicas y en Rusia, bajo Catalina II.

Definiendo las características de los metales preciosos, Marx afirma que «si bien el oro y la plata no son dinero por obra de la naturaleza, el dinero es, por naturaleza, oro y plata».

El oro fue utilizado en calidad de dinero desde la más remota antigüedad: Egipto y Asiria alrededor del año 4 000 ANE, Fenicia en el 3 000, Mesopotamia alrededor del 1500 y Grecia en los siglos VII y VIII. Pero realmente su uso como dinero en los regímenes precapitalistas era bastante limitado y ocasional, y en los países del Antiguo Oriente la plata ocupó el primer lugar. También bajo el feudalismo este metal fue más utilizado que el oro.

Este predominio de la plata se debía fundamentalmente al escaso desarrollo que tenía aún la producción mercantil y el cambio, lo que no exigía un material-dinero que concentrara más valor que la plata.

En la época de la acumulación originaria del capital lo típico era la utilización paralela del oro y la plata como dinero, circulando ambos espontáneamente de acuerdo con el valor real que cada uno tuviese. Este sistema conocido por bimetalismo era el existente en la mayor parte de Europa y Estados Unidos, llegando incluso algunos países a utilizar durante cierto tiempo sólo la plata.

El primer país de los tiempos modernos que abandonó el uso simultáneo del oro y la plata para adoptar al primero como único material-dinero fue Inglaterra en 1816. En el transcurso del siglo XIX la mayoría de los países decidieron seguir el ejemplo de la potencia económica y militar de aquellos momentos e instauraron también el monometalismo oro. Primero fue Portugal (1854), después Alemania (1871-73), Francia y Bélgica (1873-74), Holanda (1875), España en 1878 y, por supuesto Cuba, Rusia (1899), Japón (1898) y Estados Unidos en 1900.

En realidad, el triunfo absoluto mundial del oro como dinero duró poco. Ya en la Conferencia Monetaria de Génova en 1922, a poco de terminarse la I Guerra Mundial, apareció el hecho de que era prácticamente imposible establecer la convertibilidad en oro de las divisas nacionales de todos los países, debido a que las reservas mundiales del metal estaban concentradas en unos pocos de ellos, principalmente Inglaterra y Estados Unidos. Debido a ello se ideó establecer que las reservas pudieran estar constituidas por oro y divisas extranjeras convertibles en oro, es decir, dólares y libras esterlinas, con lo que estos países se convirtieron de hecho en los centros monetarios mundiales, garantizando con sus reservas del metal las monedas de los demás países. Pero el oro, a fin de cuentas, continuaba siendo la reserva segura.

La crisis económica de 1929-33 provocó la depreciación de la libra en 1931 y del dólar en 1933, poniendo en bancarrota al sistema y dando lugar al surgimiento de los «bloques de divisa»: la libra esterlina (21 países encabezados por Inglaterra), el dólar (USA, Canadá y América Latina) y el «bloque oro» (compuesto por Francia, Holanda, Suiza, Bélgica, Polonia e Italia). Este último no pudo resistir la competencia de los otros dos y en 1936 dejó de existir.

La Segunda Guerra Mundial cambió de nuevo la correlación de fuerzas entre los países capitalistas a favor de Estados Unidos, adquiriendo el dólar una supremacía absoluta entre todas las demás divisas del mundo. (Sus reservas oro ascendían en 1948 al 71 % de todas las tenencias del mundo capitalista).

En 1944, por acuerdo de la Conferencia de la ONU sobre divisas y finanzas celebradas en Bretton Woods, se creó el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de regular las relaciones de divisas entre los países miembros y cooperar con el desarrollo del comercio internacional. Estados Unidos e Inglaterra tenían el 27 y el 13 % de los votos respectivamente y, por tanto, el control de la política del nuevo organismo.

Sin embargo el oro, aunque maltrecho, seguía garantizando las monedas del mundo, ya que cada país miembro de la nueva organización debía depositar en oro el

25 % de su cuota de asociado, mientras que el dólar continuaba garantizando su valor con metal físico.

En 1968, con la oposición de Francia, se firmó el acuerdo de Washington, mediante el cual los bancos centrales debían continuar utilizando el precio de 35 dólares por la onza de oro para operaciones entre ellos, pero en lo que se denominó un «círculo cerrado», esto es que la cantidad de metal en posesión de los emisores no debía ser aumentada ni reducida. En otras palabras, en lo adelante existiría un doble mercado del oro: uno a los intercambios entre los bancos centrales, el cual sería a precio fijo, y otro para las necesidades industriales y comerciales, el que se regiría por los precios del mercado.

Las diferencias entre Europa y Estados Unidos no desaparecieron con esta solución, resultando Francia el más claro exponente del punto de vista europeo. Mientras, Estados Unidos abogaba por la completa desmonetización del oro y su sustitución por los Derechos Especiales de Giro, una moneda artificial en proceso de creación por el FMI como divisa de reserva.

Después de varios años de esta situación, en enero de 1976 el citado organismo internacional, reunido en Jamaica, adoptó la decisión oficial de desmonetizar el oro, aboliendo a su vez el precio oficial de éste.

A pesar de la medida, el oro no perdió de inmediato su milenaria función como reserva de valor, alcanzando los precios del mercado libre valores verdaderamente increíbles en enero de 1980, cuando, como consecuencia de una serie de crisis políticas y económicas, el metal llegó a cotizarse por encima de los 850 dólares la onza. Pero, hoy día todo parece indicar que aquella bonanza fue la mejoría del enfermo antes de expirar.

Con la desmonetización oficial del oro los Estados ya no tienen ninguna obligación internacional de tener reservas apropiadas de dicho metal, resultando que los que mantienen cierta cantidad en sus arcas lo hacen más por tradición que por obligación, ya que la conservación de esta le reporta pérdidas en lugar de beneficios.

Así tenemos que las tenencias oficiales del metal amarillo de todos los países del mundo, que en 1965 alcanzaban 1 194 millones de onzas, en 1977 se reducían a 891 millones, o sea, 25,4 % inferior. Si las analizamos desde el punto de vista del valor del mercado, éstas han disminuido de 584 000 millones de dólares en 1980 a 295 000 millones en 1997, lo cual resulta 49,5 % menor.

Si vemos estos mismos datos por naciones individuales y por grupos de países, tenemos que en 1965 las economías desarrolladas poseían 1 101 millones de onzas, mientras que a finales de 1997 era 33,5 % menos, a la vez que algunos países en particular como Estados Unidos reducían sus stocks en 34,8 % y el Reino Unido en 71,6 %, resultando Japón el único que en el período (1965-97) las aumentó de nueve a 24 millones.

Al mismo tiempo, las reservas de todos los países del mundo, excluyendo el oro, se multiplicaban 56,5 veces, las de los países industriales 38,6 veces; la de Estados Unidos 42,1 veces; las de Japón 122 veces, y las de Bélgica 20,3.

Si nos faltara algún elemento para convencernos de la rápida degradación del oro como garantía del dinero utilizado por los países en el intercambio y las reservas de sus monedas, podemos detenernos unos instantes en las importaciones, las cuales han aumentado en el período analizado (1965-1997) 30,9 veces para todos los países, mientras que lo hacía 27,2 veces para los

industrializados. Algunos de ellos como Estados Unidos las aumentaba 38,9 veces y Japón 41,3 veces.

Aunque para nosotros las cifras y las decisiones adoptadas en relación con el oro en los últimos años muestran claramente la tendencia del mundo con respecto al metal en cuestión, deseamos incluir un comentario reciente de un importante periódico europeo en ocasión del 69 informe del Banco de Pagos Internacionales (BIS), el cual en una de sus partes señala: «El oro seguirá constituyendo la mayor parte de las reservas de los bancos centrales», explicó el director del BIS Andrew Crocket. Su anuncio viene acompañado por la pérdida del valor que en el último año ha estado sufriendo el metal dorado. El pasado 3 de junio el oro alcanzó su precio mínimo en los últimos 20 años: 263,5 dólares la onza. El mercado del oro, sumergido en un clima de incertidumbre está descontando las ventas anunciadas, explicó el funcionario.

Para muchos analistas las perspectivas de una rápida recuperación resultan bastante escasas, mientras que por el contrario, el director del BIS habla de un repunte de los precios tan pronto los bancos centrales dejen en claro que mantendrán intactas sus reservas de oro. Las presiones sobre el metal precioso aumentaron desde que el pasado marzo el Tesoro británico anunciase la venta de más de la mitad de sus reservas, unas 415 toneladas. A este anuncio le acompañó la inminente venta de 1 300 toneladas de oro del Banco Central de Suiza, y la iniciativa de Estados Unidos de vender 311 toneladas de las reservas del FMI para financiar la deuda de los países más endeudados del mundo.

Las declaraciones del señor Crocket nos parecen mucho las esperanzas dadas por el médico de cabecera a los familiares de un enfermo en fase terminal. En realidad, nuestra opinión es mucho más pesimista en relación con el porvenir del oro como medida de valor y reserva mundial.

En el futuro inmediato el metal amarillo continuará perdiendo importancia como reserva del dinero circulable, si bien continuará su predilección como adorno y su uso en la alta tecnología.

Para finalizar estos apuntes sobre la vinculación del oro con el dinero a través de los tiempos, más que una conclusión haré algunas preguntas: ¿Habría estado equivocada la humanidad durante varios milenios al utilizar el oro como el más seguro y práctico medio de guardar la riqueza? ¿Son los «magos financieros» de finales del siglo XX quienes han descubierto algo tan importante para el intercambio y la riqueza universal como es, al parecer, que un simple papel tenga un valor imperecedero, sin que lo afecten los cataclismos económicos, ni los disturbios sociales? ¿Estará segura la economía del mundo, tanto como decir nuestra propia existencia, siendo las reservas de valor de la sociedad simples papeles, cuya cantidad y valor lo deciden unos presuntuosos señores que se consideran dueños del planeta?

Estamos conscientes de que en un mundo donde el valor de los intercambios en un día es miles de veces mayor que los que eran en un año en todo el Imperio Romano, no puede utilizarse la misma técnica, ni los mismos mecanismos, pero, ¿será esta montaña de papeles sin valor intrínseco la solución para realizar las complejas operaciones y los inmensos volúmenes del intercambio actual? ¿No estaremos viviendo todos, los más ricos y los más pobres, debajo de una inmensa espada de Damocles a punto de desprenderse y aplastarnos a todos?

Fuente: El Capital. 1er Tomo. Carlos Marx
(Ver tablas adjuntas)

TENENCIAS OFICIALES DEL ORO (En millones de onzas troy)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los países	1 083	1 194	1 058	953	939	891
Países Industriales	1 000	1 101	941	814	796	733
Estados Unidos	509	402	316	264	262	262
Canadá	25	33	23	21	15	3
Japón	7	9	15	24	24	24
Bélgica	33	45	42	34	30	15
Francia	47	135	101	82	82	82
Alemania	85	126	114	95	95	95
Italia	63	69	83	67	67	67
Holanda	42	50	51	44	44	27
Suiza	62	87	78	83	83	83
Reino Unido	80	65	39	19	19	18
Países en						
Desarrollo	83	92	117	139	143	158
África	7	14	29	21	12	13
Asia	16	19	20	37	52	57
Europa	4	4	6	13	12	30
Medio Oriente	16	24	30	35	35	35
América	40	31	32	32	31	24

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

VALOR DE LAS TENENCIAS OFICIALES DE ORO (En MM dólares de EE. UU. a precios de mercado)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	38,1	42	40,6	584,0	360,2	295,0
Países Industriales	35,2	38,7	36,1	498,7	305,3	242,7
Estados Unidos	17,9	14,1	12,1	161,9	100,5	86,7
Canadá	0,9	1,2	0,9	12,8	5,7	0,8
Japón	0,2	0,3	0,6	14,8	9,3	8,0
Bélgica	1,2	1,6	1,6	18,5	11,6	5,1
Francia	1,6	4,7	3,9	50,2	31,4	27,1
Alemania	3,0	4,4	4,4	58,3	36,5	31,5
Italia	2,2	2,4	3,2	40,9	25,5	22,1
Holanda	1,5	1,8	2,0	26,9	16,8	9,0
Suiza	2,2	3,1	3,0	51,0	32,0	27,6
Reino Unido	2,8	2,3	1,5	11,5	7,2	6,1
Países en						
desarrollo	2,9	3,2	4,5	85,3	54,9	52,4
África	0,2	0,5	1,1	12,9	4,6	4,2
Asia	0,6	0,7	0,8	22,9	20,1	18,8
Europa	0,1	0,1	0,2	8,0	4,6	10,0
Medio Oriente	0,6	0,8	1,1	21,7	13,6	11,6
América	1,4	1,1	1,2	19,8	12,0	7,8

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales (varios)

The Gold Institute (Internet)

Reuters

Notas: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

RESERVAS TOTALES MENOS ORO (EN MM de dólares de EE. UU.)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	22,1	29,4	56,2	409,8	907,3	1 690,6
Países Industriales	15,3	20,3	39,6	237,3	589,1	779,5
Estados Unidos	1,6	1,4	3,4	15,6	72,3	58,9
Canadá	1,1	1,9	3,9	3,1	17,8	17,8
Japón	1,7	1,8	4,3	24,6	78,5	219,6
Bélgica	0,3	0,8	1,4	7,8	12,2	16,2
Francia	0,6	1,6	1,4	27,3	36,8	30,9
Alemania	4,1	3,0	9,6	48,6	67,9	77,6
Italia	1,0	2,4	2,5	23,1	62,9	55,7
Holanda	0,4	0,7	1,5	11,6	17,5	24,9
Suiza	0,1	0,4	2,4	15,7	29,2	39,0
Reino Unido	0,9	0,7	1,5	20,7	35,9	32,3
Países en						
Desarrollo	6,6	9,1	16,5	172,8	318,2	911,2
África	1,6	1,5	2,6	19,1	16,6	38,6
Asia	2,5	3,0	5,1	37,9	180,7	516,0
Europa	0,2	0,3	0,7	6,1	21,7	97,2
Medio Oriente	0,9	2,1	3,6	70,6	52,2	90,6
América	1,4	2,1	4,4	38,9	47,0	168,8

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

IMPORTACIONES (MM de dólares de EE.UU.)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	125,8	181,6	313,7	2000,5	3 466,5	5 614,6
Países Industriales	86,6	133,2	232,4	1450,3	2573,5	3624,7
Estados Unidos	16,4	23,2	42,4	257,0	516,9	899,0
Canadá	6,1	8,6	14,3	62,5	123,2	200,9
Japón	4,5	8,2	18,9	141,3	235,4	338,8
Bélgica	3,9	6,5	11,3	71,9	11,7	156,4
Francia	6,3	10,3	19,1	134,9	234,4	269,4
Alemania	10,2	17,6	29,9	188,0	346,2	445,5
Italia	4,7	7,4	15,0	100,7	182,0	208,3
Holanda	4,5	7,5	15,6	88,4	126,1	177,4
Suiza	2,2	3,6	6,4	36,3	69,7	71,1
Reino Unido	13,0	16,1	21,9	115,5	223,0	312,9
Países en						
Desarrollo	39,2	48,4	81,3	600,2	893,4	1 989,9
África	7,7	9,4	13,3	82,0	75,5	106,4
Asia	12,9	15,3	21,7	181,7	471,0	1 059,9
Europa	ND	ND	ND	123,2	136,8	332,8
Medio Oriente	3,9	5,7	10,4	113,1	108,6	ND
América	9,4	11,1	17,6	118,5	112,6	261,9

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

* Especialista del Centro de Información Bancaria y Económica
Banco Central de Cuba

EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO EN EL MUNDO

SUBDESARROLLADO

MARLEN SANCHEZ GUTIERREZ*

Sigue creciendo la deuda externa y este tema se convierte de nuevo en un problema candente

EL crecimiento de la deuda externa de los Países Subdesarrollados (PSD) sigue tomando impulso. El stock de la deuda se incrementó en 1998 en casi un 6,4 % respecto al año anterior y el total de la deuda a fines de 1998, alcanzaba la cifra de 2 465.1 mil millones de dólares, 1 839.1 mil millones más que en 1982, cuando se desató la crisis de pago. El ritmo de crecimiento promedio anual de la misma fue de 11.6 % entre 1982-90, y ya de un 6,7 % en lo que va del actual decenio.¹

Esta deuda es fundamentalmente de largo plazo (el 79,4%) y pública o públicamente garantizada (el 83.6 %), aunque la privada sin garantía de gobierno se ha venido acelerando en los últimos años a ritmos sorprendentes, lo que se explica, entre otros factores, por los cambios en el patrón de financiamiento a escala internacional que comenzaron a tener lugar desde los años 80.

Asia y América Latina en conjunto absorben casi el 64,8 % de la deuda total². América Latina sigue siendo la zona geográfica del mundo subdesarrollado más endeudada por los stocks de deuda acumulados, y nuevamente vuelve a ser la principal región receptora de flujos de deuda, posición que ocupó Asia durante casi toda la primera mitad de la actual década.

Para Asia, y también para América Latina, el segmento más dinámico de la deuda es el de la privada no garantizada, la cual se incrementó en 1997 en el caso de Asia en un 20% respecto al año anterior, mientras que la deuda pública y públicamente garantizada creció, pero sólo moderadamente. En 1998, sin embargo, esta tendencia marcó un punto de inflexión, ya que esta última aumentó en un 34 % en el continente asiático, al tiempo que la privada no garantizada disminuyó en algo más de un 35 %.

En América Latina la deuda puramente privada acumuló en 1997 las dos terceras partes del incremento de la deuda, mientras que la pública y públicamente garantizada absorbió aproximadamente una tercera parte³. Esta si-

tuación se mantiene desde comienzos de la década, el crecimiento promedio anual de la deuda privada no garantizada para la región latinoamericana ha sido de un 25% entre 1990-1997. Al igual que para Asia, en 1998 se observa un punto de inflexión, la deuda pública crece en un 6,1 % mientras que la privada lo hace sólo en 1,6 %.

No obstante para ambas regiones, por los montos acumulados de deuda pública garantizada, esta sigue siendo la de mayor peso dentro de los totales.

Asia y América Latina en conjunto absorben casi el 62 % de la deuda total, pero la segunda continúa siendo la región más endeudada por los stocks acumulados

TENDENCIAS RECIENTES EN MATERIAS DE RENEGOCIACION DE DEUDA.

Club de París

Existe un consenso bastante generalizado en torno a la necesidad de proporcionar un alivio a la deuda de los países más pobres. El Grupo de los 8 en Mayo de 1998 en la Cumbre de Birmingham recomendó condonar toda la deuda concesional (ODA)⁴ de los países más pobres, o adoptar acciones comparables en favor de aquellos países que han logrado "progresos" en la implementación de sus reformas económicas.

En noviembre de 1996 se aprobaron los Términos de Lyon, que definen la participación del Club de París en la Iniciativa para el alivio de la deuda de los países más pobres y endeudados del mundo (HIPC), promovida por el FMI y el BM. La iniciativa supone un nuevo enfoque frente al problema de la deuda al involucrar a todos los acreedores tanto multilaterales como bilaterales en el

manejo internacional del endeudamiento. Los términos de Lyon contemplan una reducción del 80 % de la deuda de los países beneficiados por esta iniciativa, frente a una reducción del 67 % que suponía los términos de Nápoles.

La innovación de la iniciativa consiste en poner a los países elegibles en una posición sostenible en lo que respecta al pago de la deuda, como estrategia para que pudieran saldarla, con independencia de las medidas de alivio que hubiera que aplicar. Esta, como todas las grandes ideas de las instituciones de Bretton Woods supone el ajuste primero y el financiamiento después.

Es motivo de preocupación, por lo tanto, que la implementación de dicha iniciativa se enlentece cada vez más; casi tres años han transcurrido y pese a que se ha estudiado la situación de nueve países sólo cuatro de ellos han alcanzado el **punto de decisión** —este es el momento en el que se le confirman la elegibilidad del país analizado— y, solamente Uganda logró el **punto de culminación** —instante en el que se aplican plenamente los nuevos mecanismos de alivio de la deuda—. Según el calendario de implementación indica, al menos tres países deben ser considerados anualmente y eso es algo aún por resolver, queda también por resolver la flexibilización de los rangos y criterios, así como el alcance del concepto de sostenibilidad de la deuda, para evitar excluir de la iniciativa países que verdaderamente necesitan una reducción sustancial de su deuda.

Existe un consenso bastante generalizado en torno a la necesidad de proporcionar un alivio a la deuda de los países más pobres

La actividad del Club de París en 1997 fue moderada en comparación con años anteriores; sólo 7 países renegociaron. En cambio, hasta julio de 1998 ya 6 naciones lo habían hecho. Esta lentitud indica que un gran número de países habían modificado su proceso de renegociación, o bien habían recibido un acuerdo de reestructuración multianual.

Club de Londres

Entre 1989-1997 los programas oficialmente apoyados y asociados a las operaciones SWAP redujeron la deuda de los países subdesarrollados con bancos comerciales en 53.2 mil millones de dólares, alrededor del 23 % de los 231.2 miles de millones de la deuda elegible con bancos comerciales. Dieciocho países de bajos ingresos cancelaron 12.6 mil millones de 18.2 mil millones de principal e intereses pendientes de pago con bancos comerciales bajo las Facilidades de Reducción de Deuda de IDA, y más recientemente con el Plan Brady. Por otra parte, 15 países de bajos ingresos han reducido el 20 % de su deuda con bancos comerciales, equivalente a 213 mil millones de dólares.⁵

COMENTARIOS FINALES

1. El tema de la deuda está convirtiéndose nuevamente en un problema candente de la agenda internacional. Durante los años 90 se ha venido asistiendo a un nuevo proceso de endeudamiento que de hecho apunta a ser más peligroso que el que se gestó en la década del 70: no se trata de un endeudamiento soberano, es una deuda básicamente titularizada, los montos son diferentes y el contexto macroeconómico también es diferente, por citar sólo algunas características que lo tipifican.

2. Los principales indicadores de la deuda vistos para el grupo de países subdesarrollados considerados en su conjunto,

reflejaron una notoria mejoría hasta 1997 con una marginal declinación en los coeficientes de servicio de la deuda sobre exportaciones y el stock de la deuda sobre el PIB y una gran caída del stock de la deuda sobre las exportaciones. Sin embargo, en 1999 todos los indicadores de la deuda se dispararon nuevamente, sin dudas, los montos acumulados de la deuda no permiten todavía que la misma sea más **manejable** por parte de los deudores.

3. A pesar de los esfuerzos realizados por tratar de ganar flexibilidad tanto en el **Club de París** como en el **de Londres**, éstos aún no están en correspondencia con la magnitud del problema. Por un lado, la implantación de los **Términos de Nápoles**, y más recientemente los de **Lyon**, hasta el momento muestran un alto grado de incertidumbre en lo concerniente a su capacidad para proporcionar un alivio substancial a los deudores; y por otro lado, la posibilidad del **Plan Brady** de contribuir al saneamiento financiero es realmente incierta por la falta de recursos para apoyar las operaciones de reducción de la deuda, la ausencia de soluciones para la deuda oficial bilateral y con Organismos Financieros Internacionales, y la voluntad en manos de los acreedores para la ejecución del mismo.

4. Para los países de bajos ingresos altamente endeudados la **parte rígida de la deuda** —la que no es susceptible de ser renegociada— va en aumento, y por tanto la solución del problema en muchos casos está fuera de los marcos tradicionales de reprogramación. Además, la necesidad de un tratamiento del stock es quizás el elemento más importante a considerar por la estrategia acreedora para no seguir así hipotecando el futuro de las economías subdesarrolladas.

5. Las bases para que los procesos de renegociación de la deuda se traduzcan en un verdadero alivio para las economías endeudadas no pueden ser otras que la condonación de una parte sustancial de la deuda para lo cual es necesario flexibilizar los criterios referidos al alcance del término **sostenibilidad de la deuda**, el acceso a dinero fresco para poder garantizar la continuidad, el proceso de crecimiento económico y una mayor apertura a los mercados financieros internacionales.

6. No se trata de que la condonación de una parte de la deuda, aunque sea a los países más pobres, sea la solución a los problemas que encaran dichas economías que por demás son múltiples. Es cierto que la condonación aliviará la carga de la deuda, pero la misma no reducirá la dependencia de asistencia financiera externa; en consecuencia, hay que abogar por un orden económico mundial racional, que sume y no que reste a los pobres y a la pobreza.

¹ No debe perderse de vista que hacia el interior de las economías subdesarrolladas existe una gran heterogeneidad, e incluso también dentro de las diferentes regiones, lo que significa que si se excluyen algunos países el panorama general de endeudamiento puede cambiar. Fuente: Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Financial Development 1998.

² Fuente: Banco Mundial. Global Financial Development 1998.

³ Fuente: UNCTAD. Informe del Secretario General. Debt Situation of the developing countries as at mid-1998. Pág. 4.

⁴ La deuda concesional de los países más pobres al final de 1997 ascendía a 16 mil millones de dólares, alrededor del 13% de su deuda externa total de largo plazo. Fuente: UNCTAD. Obcit. Pág. 9.

⁵ Fuente: UNCTAD. Obcit. Pág. 14-15.

COBROS Y PAGOS

VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Jacobo Peison Weiner*

EN diciembre de 1997 el ciclo de cobros promedio en los 10 Organismos de la Administración Central del Estado (OACE), que concentran el mayor volumen de las cuentas por cobrar y por pagar, llegó a 62 días, revirtiéndose la tendencia negativa que se apreciaba en períodos anteriores, tanto de este indicador como del saldo de las cuentas por cobrar y por pagar.

Durante el año 1998 se continuó prestando atención al proceso de cobros y pagos, adoptándose medidas en coordinación con los diferentes OACE

y su sistema empresarial, de cuyos avances y retrocesos se ha venido tratando sistemáticamente, de manera que no constituyera un problema sin tratamiento y se regresara a niveles inconvenientes para el sistema financiero del país. Al cierre del año el ciclo de cobros promedio en los 10 organismos antes referidos ascendía a 53 días.

En un artículo al respecto publicado en esta misma revista en su edición anterior, se presentó un resumen de los principales problemas que aún dificultan el funcionamiento del Sistema de Cobros y Pagos. La permanencia de tales deficiencias en diferentes empre-

sas y grupos empresariales todavía salta a la vista en las reuniones e investigaciones sobre este tema, por lo que es necesario reiterar que, no obstante la batalla que se libra para agilizar y estabilizar el Sistema de Pagos a diferentes niveles, el llamado de atención debe continuar.

Sin embargo, al margen de las insuficiencias e ineficiencias que puedan señalarse a los responsables de contratar, vender, facturar, comprar, cobrar, pagar y conciliar, hay cuestiones que requieren ser analizadas desde otro ángulo para diferenciar sus aspectos objetivos de los subjetivos.

El seguimiento que le está dando el Banco Central a la información mensual sobre cobros y pagos y los contactos que se promueven directamente con funcionarios y dirigentes de empresas y sus organismos superiores, ponen de manifiesto nuevos problemas a evaluar, como veremos seguidamente.

Cuando en el análisis se aprecia deterioro en los ciclos de cobro de algunos grupos empresariales, frecuentemente ello se atribuye al endurecimiento de las condiciones por parte de los compradores, que han ido avanzando en sus enfoques comerciales y financieros y exigen mayores períodos de crédito, lo cual es más notable en las operaciones en divisas. En las discusiones al respecto surge el planteamiento de que existen suministradores extranjeros que en igualdad de condiciones en calidad y precio, ofrecen mayores plazos de crédito y, en caso de no otorgarse por los suministradores cubanos, quedarían desplazados del mercado.

Lo anteriormente expresado es lógico que ocurra en la competencia comercial en la medida en que responda a realidades, y puede estar presente en mayor grado en las relaciones comerciales actuales y, en ese sentido, dar lugar a que las cuentas por cobrar y por pagar se incrementen en cierta medida si se amplía el crédito comercial, ya que partimos de un largo período en que apenas fue utilizado entre las empresas estatales.

Por otra parte, en la medida en que puedan emplearse más los instrumentos ejecutivos de pago, como la letra de cambio y el pagaré, se documentan formalmente esos períodos de crédito comercial, lo que hace factible una mayor participación del sistema bancario en el financiamiento que se conceda, aportando más flexibilidad y control a los flujos de caja empresariales.

Admitimos esta posibilidad, de incremento del crédito comercial, que incida en mayores ciclos de cobros; pero siempre y cuando responda a las realidades antes señaladas y no al efecto nocivo de los diferentes problemas a los cuales nos referimos en el artículo anterior, es decir, a las deficiencias que retrasan los cobros y pagos.

En la misma medida en que mejore el proceso de negociaciones que se realizan entre las empresas, se modifican períodos de crédito, se precisan cláusulas financieras en los contratos y, en fin, se actúe conforme a una relación comercial madura, debidamente discutida y acordada entre las partes, pueden entonces justificarse algunos crecimientos de

saldos y ciclos. También es obvio que se va estableciendo la debida caracterización en la comercialización entre bienes de consumo, servicios y equipos de mayor precio. Estos últimos, por supuesto, demandan una mayor inversión, mayor capital de trabajo y mayor ciclo para su circulación y cobro.

Por lo tanto, aceptamos esa realidad cuando responda a causas objetivas, pero queremos alertar que también se aprecian datos que contradicen la explicación antes desarrollada. Veamos.

Entre las informaciones solicitadas a los organismos de la Administración Central del Estado con sistemas empresariales subordinados, se encuentra el saldo de las cuentas por cobrar y por pagar vencidas. Esa cifra se deriva de los plazos acordados para el cobro y el pago, cuando estos se incumplen, es decir, que si el acuerdo para la liquidación de las facturas es de 60 ó 90 días, cada uno de los acreedores, al remitir la información, debe consignar el monto de las cuentas pendientes de cobro que excedan los plazos acordados contractualmente.

Si se trata de analizar las cuentas por pagar, los deudores consignarán igualmente sus saldos pendientes de pago que excedan al período de liquidación acordado.

¿Qué se aprecia en tales informaciones? Se aprecia una fuerte concentración de saldos vencidos, que en algunos grupos empresariales es aproximadamente el 50% del saldo por cobrar o por pagar, y es sabido que muchas veces este mal resulta de una pobre gestión de cobro o del incumplimiento respecto a sus obligaciones de pago con empresas del mismo sistema ministerial.

Y aquí es donde el primer planteamiento acerca de la evolución hacia mayores plazos de crédito comercial cede terreno y nos hace regresar por el camino recorrido, hasta el punto de volver a insistir administrativamente en las medidas para cobrar y pagar, así como en las gestiones a realizar a los diferentes niveles de dirección, la suspensión de entregas y la compulsión a las empresas para que realicen esta elemental tarea.

Al cierre del mes de junio de 1999 los 10 OACE que concentran aproximadamente el 80% de las cuentas por cobrar y por pagar reflejan un ciclo de cobros promedio de 53 días, igual al que presentaban al cierre del año 1998. De ellos, SIME, MINBAS, MINAZ, MINAL, MINAGRI, MITRANS y MINSAP mantienen, reducen o crecen muy ligeramente en relación con el inicio del año, y MINIL, MINCIN y MINCEX, aumentan su ciclo de cobros

y el volumen de cuentas por cobrar, con respecto al inicio del año.

En tres de estos organismos, MINIL, MINSAP y MINCEX, los ciclos de cobros exceden los 100 días. Los dos primeros han mantenido esa situación durante todo el año y el último retrocedió en mayo y junio, después de haber obtenido reducciones importantes en meses anteriores. Desde el 1ro de enero de 1999 hemos procurado incluir en este análisis al resto de los organismos y las empresas subordinadas a los Organos Locales del Poder Popular, y ya se dispone de información mensual analizable de 30 organismos. De las empresas territoriales sólo se ha podido disponer sistemáticamente de la información de Ciudad de La Habana, La Habana y Camagüey, pues otras provincias no pudieron estabilizar el envío de esa información. En este último caso de los territorios, el análisis y la evaluación correspondiente tendrán que efectuarse provincialmente, pues si bien los niveles de cuentas por cobrar y los ciclos de cobro no son significativos en relación con el total nacional, veremos que las cuentas por pagar sí tienen participación en organismos específicos del nivel central como el MINAL, MINSAP y MINCIN y, por otra parte, no debemos subestimar la incidencia de esa instancia provincial en el reforzamiento general de la disciplina de pagos, ya que forman parte de esta cadena.

Respecto a los organismos con menor peso relativo incorporados durante el presente año al análisis mensual de sus ciclos y saldos de cuentas por cobrar y por pagar, se aprecian retrocesos en relación con el inicio del año en el MIMC, MICONS, IACC y MINCOM. En los restantes organismos su peso relativo no es significativo, lo que no obsta para que cada uno revise internamente si cumplen sus obligaciones en materia de cobros y pagos.

Por lo tanto, una vez más señalamos que con independencia del volumen que representen, cada uno de los organismos y su sistema empresarial deben estar en condiciones de evaluar permanentemente si su comportamiento en los ciclos de cobros y saldos de cuentas por cobrar y por pagar es correcto, y si las variaciones negativas se deben a razones explicables por motivos que se entiendan procedentes, o se trata de falta de agilidad en la facturación, descontrol, ausencia de estrategia de ventas o pobre gestión de cobros. Es allí donde realmente puede profundizarse en el análisis, esclarecer las causas de esta situación y adoptar las medidas adecuadas.

* Vicepresidente del BCC

UN SEMINARIO

ÚTIL Y NECESARIO

NUADIS PLANAS GARCIA *
Y MILAGROS ESCOBAR GONZALEZ

DESPUES de la promulgación del Decreto Ley No.172 del 28 de mayo de 1997, del Banco Central de Cuba (BCC), múltiples han sido las tareas que desarrolla esta institución para el reordenamiento y la organización de las nuevas funciones que se han asumido.

Consecuentemente con ello, se efectuó un seminario sobre Balanza de Pagos y Sistema Informativo Bancario uno de cuyos objetivos esenciales fue formalizar las normas y los procedimientos para elaborar y procesar la información necesaria y conformar la Balanza de Pagos en correspondencia con la V versión de la metodología establecida por el Fondo Monetario Internacional.

La reunión estuvo presidida por Sergio Plasencia, vicepresidente del Banco Central de Cuba; Ana Mari Nieto, y Julio Guerrero, directores de Estudios Financieros y de Estadísticas Monetarias y Financieras del BCC, respectivamente.

Teniendo en cuenta la importancia que revisten para el país los temas abordados en dicho encuentro, procedimos a entrevistarnos con ambos directores para dar a conocer el trabajo que se desarrolla en estas vertientes.

- Según se expuso en la carta-invitación remitida a los diferentes organismos, empresas y demás entidades de la economía nacional seleccionados, el objetivo del seminario acerca de la Balanza de Pagos es lograr un paso más de avance en la compilación de tan importante documento estadístico, a partir de las experiencias de las fuentes informativas y del propio Banco Central de Cuba en la aplicación de la nueva metodología, puesta en vigor desde mediados de 1998, explicó Ana Mari.

"Como es lógico suponer, prosiguió la directora de Estudios Financieros, la implantación de una metodología requie-



Ana Mari Nieto. Foto: Mastrascusa



Julio Guerrero. Foto: Maqueira

re de un proceso de acercamiento paulatino a sus mejores resultados, algo así como el proceso de maduración de una planta industrial que recién se inaugura.

"El seminario ha sido la vía para canalizar en ambas direcciones las dificultades que se afrontaban, las dudas que se tenían y, además, precisar nuevamente los requerimientos planteados por el BCC para lograr una balanza de pagos con una adecuada cobertura (en número de fuentes informativas y completamiento de la información), que la haga confiable y con un dinamismo en la elaboración que permita su oportuna presentación, aspecto que se traduce en lograr un tiempo mínimo de preparación a partir del cierre del período que se analice.

"La descentralización en el sistema económico por el proceso de reordenamiento en el país, añadió, determinó que el hasta entonces establecido Sistema Contable Estadístico Internacional del Banco Nacional de Cuba perdiera su vigencia. Dicho sistema

-dijo- sentaba sus bases en el carácter centralizado del comercio exterior y en el monopolio ejercido por el entonces Banco Nacional de Cuba sobre las operaciones en divisas del país.

"Ya no era posible, agregó, lograr de forma centralizada la cobertura informativa requerida, dado el creciente número de entidades que, descentralizadamente, realizaban transacciones comerciales internacionales u otras operaciones con el resto del mundo.

"Además, de acuerdo con las medidas adoptadas en correspondencia con la estrategia trazada por la dirección del país, en la economía cubana iban apareciendo operaciones y entes económicos nuevos.

"Esta situación -continuó Ana Mari- exigía adecuar el flujo informativo para la elaboración de la balanza de pagos, proceso que se viene desarrollando y del cual forma parte este seminario recién efectuado."

Interrogada acerca de los factores que intervienen en la entrega de datos para que el banco pueda compilar y confeccionar la Balanza de Pagos, Ana Mari informa:

- En la entrega de datos intervienen varios factores; entre estos reviste especial importancia la **voluntad informativa** de aquellos especialistas, técnicos y personal dirigente que en las diferentes entidades están vinculados de una u otra forma con el proceso de compilación de la Balanza de Pagos cubana.

"De la actitud asumida por ellos depende, en gran medida, el resultado que se alcance. Es por ello, agrega, que el Banco Central de Cuba enfatiza en la importancia que tiene para el país la presentación de este importante documento en tiempo y con la debida calidad, a fin de que cada cual, consciente del papel que le corresponde jugar, cumpla cabalmente su parte en la tributación y procesamiento de la información.

"Otro aspecto importante y muy ligado al anterior es la comunicación que se establezca entre las fuentes y las instancias del BCC responsabilizadas con la elaboración de la balanza de pagos, lo cual podemos resumir como la necesidad de mantener un constante asesoramiento y control de las fuentes por parte de la institución bancaria, brindando respuesta inmediata a la solicitud de aclaraciones de todas aquellas dudas, así como orientándolas sobre las deficiencias detectadas en los reportes presentados."

¿Cual es la importancia de poseer una balanza de pagos real periódica?, indagamos.

A esta interrogante Ana Mari expone: —Para dar respuesta debemos comenzar por definir qué es la Balanza de Pagos para que se conozca con la mayor precisión posible en qué consiste, y que ésta no es más que un documento estadístico en el cual se registran sistemáticamente todas las transacciones económicas internacionales realizadas por un país con el resto del mundo en un período dado.

"El cúmulo de informaciones que se registran en la balanza de pagos permite tener en un mismo plano, de forma condensada, un compendio de todas las transacciones del sector externo de un país en el período que se analice. Esto la convierte en una **herramienta** de trabajo de gran utilidad para analizar el desempeño económico de un país, su situación financiera externa y el estado de su economía.

"Son muchos los ejemplos de los cuales se pudiera hablar, pero para citar uno de los más importantes en el uso de los datos de la balanza de pagos podríamos referirnos a su utilidad en la formulación de medidas de política nacional e internacional, donde los aspectos externos (como los desequilibrios de pagos y los flujos de inversión extranjera) desempeñan un papel protagónico en las decisiones económicas o de otra índole, en una economía mundial cada vez más interdependiente".

Respecto a la nueva forma de elaborar el documento que hoy nos ocupa, Ana Mari explica que al cierre de cada trimestre natural hay un flujo informati-

vo hacia el Banco Central de Cuba por parte de los organismos, empresas, entidades financieras y otros entes económicos, en los que se producen transacciones económicas internacionales que definen estas unidades como fuentes tributarias de información.

Agrega que en la actualidad se aplica una metodología cubana para la compilación puesta en vigor en 1998, la cual sirve de guía a las fuentes informativas para su tributación informativa trimestral.

Como otras de sus tareas para 1999, el BCC está introduciendo su Sistema Informativo Bancario (SIB) que paulatinamente irá asumiendo el control sistemático de toda la información que requiere, hasta lograr un flujo centralizado lo más racional posible en beneficio de las fuentes y los usuarios.

Para conocer este Sistema, cómo surge y qué lo ampara, Guerrero informa:

—Por su importancia, al Sistema Informativo Bancario se le dedicó el segundo día del seminario con el propósito de darlo a conocer a los diferentes organismos y entidades del país, por cuanto es de reciente creación. La intención también era explicar qué se persigue, en qué consiste, qué incluye, así como mostrar su alcance, ventajas y perspectivas.

"Este surge del estudio de la experiencia de bancos centrales de otros países, que en busca de eficiencia y disminución de los costos en el procesamiento de la información, han creado sistemas que centralizan la captación y la distribución de los datos.

"En nuestro caso específico, aclara, el SIB es un sistema computacional elaborado por la Dirección de Sistemas Automatizados, administrado y gestionado por la Dirección de Estadísticas Monetarias y Financieras, ambas pertenecientes al BCC, y se ocupa de la captación, validación, procesamiento, almacenamiento y distribución de la información necesaria para el cumplimiento de las funciones del BCC.

"Otro objetivo de este segundo día del seminario fue implantar los modelos de Activos y Pasivos Externos que constituyen específicamente la base informativa de dos importantes funciones del BCC: la compilación de la Balanza de Pagos y la Deuda Externa del país.

"Desde el punto de vista legal, el SIB se apoya o ampara en el Decreto-ley No. 172 el cual, entre las atribuciones del ministro-presidente, le confiere la de dictar resoluciones, instrucciones y otras disposiciones necesarias para garantizar el cumplimiento de las funciones asignadas al BCC, de carácter obligatorio para todos los organismos y entidades del país. También lo amparan los artículos 23 y 29 en su inciso g)."

En cuanto a las perspectivas del nuevo Sistema Informativo Central y su funcionamiento Julio Guerrero nos explica:

—Internamente funcionará apoyado en una red local con más de 300 computadoras personales y servidores actualmente instalados, mediante los cuales los funcionarios del Banco Cen-

tral accederán a las bases del sistema, en dependencia del nivel de acceso autorizado.

"La captación de datos será en ficheros de Excel o bases de datos que podrán enviarse al BCC mediante el correo electrónico, o llevarse personalmente, según las posibilidades de la entidad tributante.

"¿Las perspectivas? Están en dependencia del desarrollo nacional de las comunicaciones y de la computación, por cuanto se piensa en la posibilidad de crear páginas WEB constantemente actualizadas con información bancario-financiera, que puedan ser consultadas directamente por los interesados, entre los que pudieran estar los diferentes Organismos de la Administración Central del Estado (OACE), organismos internacionales, los acreedores y los inversionistas extranjeros. Mientras esto no se logre, el sistema facilitará en plazos menores la elaboración de boletines estadísticos, anuarios, etcétera, que cubrirán en parte las necesidades de datos financieros del país".

¿Puede hablarnos de la disciplina informativa y si se tiene proyectado aplicar alguna sanción para los infractores?

—La disciplina informativa es, precisamente, la clave del éxito del Sistema, por cuanto en la medida en que las entidades tributantes cumplan en tiempo y forma sus compromisos informativos con el BCC, este sistema podrá responder al objetivo para el cual fue creado. Para esto es imprescindible la colaboración de todos los tributantes, a partir de que comprendan la necesidad e importancia de que el banco cumpla con sus funciones de banca central, entre ellas, la compilación de la Balanza de Pagos y la Deuda Externa, sin menoscabar otras importantes tareas relacionadas con la política monetaria, el sistema de cobros y pagos, etc.

"Trabajar por el logro de una disciplina informativa, finaliza Guerrero, es algo por lo cual otros bancos centrales del mundo han pasado en el transcurso del tiempo, y que han ido solucionando de diversas maneras, entre ellas, aplicando multas y/o sanciones a aquellas entidades tributantes que reiteradamente incumplen sus compromisos informativos con el banco central (ya sea en tiempo y/o calidad de los datos).

"En nuestro caso específico, actualmente el BCC trabaja en rescatar la disciplina informativa a partir de un fuerte trabajo de persuasión, explicando a los tributantes la importancia y necesidad que tiene para el país que el BCC pueda cumplir sus tareas con la calidad y la cobertura requeridas.

"No obstante lo anterior, se estudian otras acciones a tomar con los incumplidores en un futuro, cuando las condiciones, leyes o disposiciones del país las permitan aplicar".

***Directora del Centro de Información Bancaria y Económica**

LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN A LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS

YAMILE BERRA CIRES*

AL idearse la nueva organización del sistema monetario internacional después de la II Guerra Mundial, se utilizaron tres principios básicos que debían regir a partir de ese momento el desenvolvimiento de la economía mundial.

Estos principios eran:

Primero: La economía mundial debía tener como base la competencia cooperativa entre los países, **no la hegemonía ni la autarquía**, y habría que dar al crecimiento económico la misma prioridad que se asignara a la estabilización.

Segundo: Los movimientos internacionales de capital tenían que alentar el comercio, y **no debía permitirse que se convirtieran en una fuerza independiente y quizás perturbadora**.

Tercero: Debía crearse un organismo oficial internacional para promover los dos objetivos anteriores.

El organismo creado para estos fines fue el Fondo Monetario Internacional, que nació en Bretton Woods, junto con el Banco Mundial. A este último se le asignó la función de reconstruir las economías destruidas por la guerra y la de contribuir al desarrollo.

El fenómeno de globalización financiera ha dado al traste con la esencia misma de esas instituciones, e incluso ha establecido retos a la capacidad de adaptación de éstas a las nuevas condiciones que se han venido sucediendo en la economía mundial a partir de la creación del FMI y el Banco Mundial.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

El FMI surgió con el objetivo de inspirar confianza a los países-miembros poniendo a su disposición los recursos de éste, bajo garantías adecuadas para corregir desajustes de sus balanzas de pagos, sin recurrir a medidas que destruyeran la prosperidad nacional o internacional. Entre otros, tenía también el objetivo expreso de supervisar la operación del sistema de tasas de cambio fijas establecido en Bretton Woods. Es por ello que en 1971, cuando Nixon declara la inconvertibilidad del dólar en oro, muchos se cuestionaron si el FMI debía seguir funcionando o debía cerrar sus puertas.

Ante esta nueva situación monetaria mundial el Fondo trató de adaptarse y crear mecanismos que lo hicieran necesario como institución rectora de las finanzas internacionales, incursionando en ámbitos no competentes a los objetivos para los cuales había sido creado en un inicio.

Como ejemplo de lo anterior podríamos decir que ante la crisis de liquidez que se presentó en la década del 70, el FMI resolvió asignar Derechos Especiales de Giro (DEG) para ayudar a estabilizar la situación mundial. El DEG fue creado por este organismo como complemento de los activos de reserva existentes¹, sin embargo, este objetivo se reconoció como un fracaso por el propio FMI en

el Informe Anual de 1997, toda vez que no se logró que los mismos se constituyeran como una moneda de reserva fuerte en la economía mundial, aunque es importante señalar que, sobre todo, para los países subdesarrollados, han constituido un importante activo de liquidez adicional.

Unos años más tarde en 1982, cuando se inicia con la moratoria mexicana la tan conocida crisis de la deuda, el FMI respaldó programas de ajuste de gran envergadura en México y otros países latinoamericanos con graves problemas de servicio de la deuda.² Además, este organismo ha ido creando diferentes servicios financieros y de asistencia técnica en función de las necesidades que han surgido en la economía mundial, pero todo lo anterior no lo ha liberado de las reflexiones críticas de la comunidad internacional. De manera que el papel jugado por esta institución en cada momento histórico, desde su fundación hasta la fecha, ha sido juzgado y criticado por no pocas personalidades y foros, poniendo en duda en múltiples ocasiones su capacidad de adaptación.

Muestra de ello es que en 1994, con motivo del 50 Aniversario de las Instituciones de Bretton Woods, el SELA realizó un informe que caracterizaba el desempeño hasta ese año del FMI y el Banco Mundial, y decía que la función de "vigilancia" del sistema monetario internacional otorgada al FMI y aplicable a todos los países-miembros, sin distinción en cuanto a su nivel de desarrollo, es muy débil con

respecto a los países industrializados, precisamente aquellos que más inciden en el comportamiento del sistema monetario internacional³. Por otra parte, ya en aquel momento se analizaba al Fondo desde el punto de vista de su organización interna, por ejemplo, en cuanto a la necesidad de mejorar la calidad y continuidad de los Directores Ejecutivos de los países en desarrollo, y maximizar su impacto en la Junta Directiva coordinando posiciones.

En el mismo informe del SELA se reflexionaba acerca de la estaticidad del Fondo en cuanto a sus políticas y actividades, otorgándole una mayor capacidad de cambio a las políticas relacionadas con los países ex-socialistas. Empero, muchos de estos problemas se mantienen hasta nuestros días, a pesar de haber sido señalados años atrás.

EL BANCO MUNDIAL

El Banco Mundial, por su parte, se vio relegado a un segundo plano desde su fundación, no pudiendo jugar el papel de ayudar a la reconstrucción de la postguerra, ya que los Estados Unidos, con sus préstamos bilaterales a Europa y a Japón, mediante el Plan Marshall y el Plan Dodge respectivamente, lideró la ayuda a ambas regiones. No obstante, esta institución canalizó sus préstamos hacia los países subdesarrollados con el objetivo de facilitar la inversión pública y privada, y los resultados de este rol también han sido discutibles.

La función del Banco Mundial ha estado íntimamente vinculada a la acción del FMI, imponiendo el segundo los programas de ajuste y otorgando el primero el financiamiento para poder llevarlos a cabo.

No obstante, en 1994, a cincuenta años de su fundación, el Banco fue considerado un organismo con mayores logros que el FMI en cuanto a la revisión y reformulación de sus criterios y procedimientos, lo que fue confirmado por Manuel Varela, catedrático emérito de la Universidad Complutense de Madrid, cuando escribió: "El Banco intenta ser más eficaz, más flexible, más transparente - respondiendo así a críticas constructivas que ha recibido - y lo va logrando".⁴

Por esa misma fecha se hablaba de retos para estas instituciones, consistentes en redefinición de sus objetivos, mejor selección de los proyectos que financiaba el Banco Mundial y cola-

boración en el diseño de los mismos, mejor definición de la competencia de ambas instituciones para evitar solapamientos de sus tareas, y ayuda a los países más pobres. El FMI debería concentrarse en la estabilización macroeconómica a corto plazo, otorgando al Banco Mundial estrategias de ajustes a más largo plazo en caso de desequilibrios estructurales de las economías de los países.

LA CRISIS ASIÁTICA COMO EXPRESIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA Y LOS RETOS AL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

A pesar de varias décadas de crisis financieras en diferentes países y regiones, (una de ellas fue la de México de diciembre de 1994, la cual marcó el inicio de la crisis del neoliberalismo y la globalización), a principios de 1997 todo parecía marchar bien, sobre todo, para los países conocidos en aquel momento como "los tigres asiáticos". Sin embargo, toda una serie de deficiencias estructurales y de política económica⁵ desencadenaron la tan mencionada crisis del Sudeste Asiático, que el FMI no fue capaz de prevenir. Más tarde ésta golpeó a Rusia y con ello comenzó a afectar las economías latinoamericanas, principalmente la de Brasil.

El FMI no pudo prever la crisis, entre otros motivos, porque dicha institución no fijaba su atención en el funcionamiento de los sistemas financieros, y las características de aquellas economías que estaban financiando sus déficits de balanza comercial en el mercado de capitales con títulos emitidos en sus propias monedas, permitieron el fuerte ataque especulativo de que fueron objeto, dada la moderna tecnología existente que facilita una gran movilidad de los capitales y, con ellos, la globalización de la crisis.

En este momento se hizo evidente que los programas de ajuste del Fondo se habían quedado atrás técnicamente con respecto al desarrollo de la economía mundial, ya que el FMI rescata esas economías, que estaban cayendo en cadena, con políticas basadas en la austeridad (crédito escaso, tasas de interés elevadas y contracción fiscal) como medidas básicas, lo que no contribuyó a evitar la recesión y la crisis bancaria, además, las alternati-

vas de ajuste no incluían la gradualidad necesaria de las medidas, de manera que, al menos en un corto plazo, la crisis se profundizó y se hizo más global, lo que ha provocado la seria preocupación de la comunidad internacional en cuanto a la necesidad de revisar y reorganizar el sistema financiero mundial y con él las instituciones financieras que lo rigen, especialmente el FMI.

Con respecto a lo anterior Ariel Buira, exmiembro de la Junta Directiva del FMI, observa que "los nuevos retos que plantean el crecimiento y la integración de los mercados financieros exigen un desarrollo paralelo de las instituciones financieras internacionales para permitirles brindar el apoyo suficiente a los países miembros y actuar como supervisores y, siempre que sea idóneo, reguladores de los flujos de capital internacional".⁶

Sin embargo, no ha sido esto lo que ha promulgado el FMI durante su existencia, toda vez que su política ha estado dirigida fundamentalmente hacia la *total liberalización y desregulación de los mercados*⁷.

Se habla ahora de una "nueva arquitectura financiera global" y se discute, incluso en más de un foro⁸, la posibilidad de crear una nueva institución financiera que identifique las nuevas necesidades de supervisión e implemente, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas, formas aceptables de regulación de los movimientos de capitales a corto plazo.

Resulta sumamente improbable que esta nueva organización sea creada, e incluso todavía está por ver si las organizaciones existentes podrían enfrentar todos estos retos que impone la globalización, a través de una reforma profunda de las mismas, particularmente en el caso del FMI, toda vez que el Banco Mundial tiene un papel más comprometido con el desarrollo y la eliminación de la pobreza. No obstante, sí nos queda claro que la llamada nueva arquitectura mundial todavía está incompleta. No es suficiente lograr altos niveles de transparencia, supervisión, fortalecimiento del sistema bancario y financiero y participación del sector privado, hace falta más.

Sería entonces prudente, como expresa Buira en su ensayo "que los países determinen, quizás con la ayuda del Fondo, el nivel de flujos de capitales externos que son capaces de absorber sus economías, sin presionar sobre los precios o sobre la cuenta corriente"⁹,

otros como Bhagwati, profesor de la Universidad de Columbia, defensor del libre comercio y autoridad mundial en teoría del comercio y el desarrollo, se cuestionan la viabilidad de la libre convertibilidad de la cuenta de capital, llegando a proponer la posposición de esta acción, argumentando con los ejemplos de Japón y China la posibilidad de obtener altos crecimientos económicos sin convertibilidad en cuenta capital.

Se impone, además, regular los mercados de derivados, ya que aunque el FMI considera que una de las causas fundamentales de la actual crisis ha sido la precaria situación de los bancos y la falta de mecanismos para hacer cumplir las normas bancarias internacionales, otros estudios atribuyen la génesis de la crisis a los mercados de derivados y a su grado de desregulación.

Se necesita crear un mecanismo que imponga disciplina a los acreedores, que hasta el momento han sido protegidos por el FMI y los países industrializados a través de los programas de rescate de las fuerzas desestabilizadoras del mercado.

Por su parte, el FMI debe revisar la relación actual condicionalidad-financiamiento, sobre la base del beneficio que podría reportar a los países necesitados de financiamiento, recibir el tramo correspondiente antes de haber iniciado el programa de ajuste acordado con el Fondo, lo que inteligentemente manejado permitiría una recuperación más rápida de esas naciones. La institución debe anticiparse a estas situaciones de crisis, acudiendo a los países en dificultades con el financiamiento necesario antes de que los desequilibrios de sus economías sean críticos.

Ahora bien, teniendo en cuenta que son los gobiernos los que en última instancia implementan los programas de ajuste, es de vital importancia lograr un diálogo realista de éstos con las instituciones financieras internacionales.

Por tanto, no todos los retos del fenómeno globalizador se limitan a la transformación de las instituciones financieras multilaterales y a la "arquitectura financiera global"; se precisa de una mayor unidad de acción en el seno de los diferentes foros internacionales y como ejemplo tácito de ello tenemos el G-24, instancia ministerial más débil dentro del FMI, no sólo por su limitado peso político y financiero, sino también por no establecer una debida prelación de las necesida-

des de sus países a la hora de conciliar ante el Fondo y el Banco Mundial en las reuniones anuales.

Sin embargo, nos resulta alentador ver que la comunidad internacional y sus diferentes organizaciones ya se pronuncian en función de realizar cambios al sistema financiero actual como una necesidad para lograr el equilibrio económico mundial y evitar nuevas crisis con características tan devastadoras como ésta, lo que se observa en las intervenciones de Michel Camdessus, director gerente del FMI, y James Wolfensohn, presidente del Banco Mundial, en la reunión de esas instituciones en Washington a principios de octubre. Otras personalidades del mundo económico y político también se han pronunciado por corregir los desequilibrios creados por esta crisis, y plantean la necesidad de reformar ambas instituciones, alegando que éstas "están poco equipadas para afrontar crisis de amplio espectro como la asiática y la rusa", según expresó el ministro británico de finanzas, Gordon Brown.

Un mes después de la reunión del FMI y el BM de octubre último en Washington, Michel Camdessus, director gerente del Fondo, pronunció un discurso en el Consejo de Asuntos Mundiales en Filadelfia, definiendo dos objetivos más dentro de la "Nueva Arquitectura Global"¹⁰ relacionados con la reforma de las instituciones financieras, en especial el FMI y la implementación de políticas sociales de apoyo a las naciones más pobres y vulnerables, esta última iniciativa propuesta a instancias del Banco Mundial.

De manera que aparentemente todos están de acuerdo con la necesaria reforma del sistema financiero internacional, pero lo que nadie dice es cómo será llevada a cabo la misma, pues a nuestro entender la "nueva arquitectura global" no se explica por sí sola y depende, sobre todo, de la posición que ocupen los Estados Unidos y los principales países industrializados ante esta reorganización financiera mundial.

CONCLUSIONES

El sistema monetario internacional se organizó en Bretton Woods sobre la base del poder político y, sobre todo, del poder económico y financiero de los Estados Unidos de América en aquel momento, dado que Europa y el resto de los países que participaron en

la II Guerra Mundial habían quedado destruidos por ésta. Este sistema extendió internacionalmente el predominio de la moneda y las políticas norteamericanas. La hegemonía estadounidense, a diferencia de la anterior hegemonía inglesa, logró legitimarse en instituciones de carácter multilateral (FMI y Banco Mundial) que se definieron y se proclaman hasta hoy como de cooperación internacional.

Ambas instituciones financieras a lo largo de su existencia han funcionado como instituciones gemelas con un marcado reparto de papeles entre ellas. Al Fondo le ha correspondido el rol predominante de control monetario, mientras que la proyección del Banco Mundial ha sido financiera, canalizando los fondos que facilitan la inversión pública y privada (infraestructura). Sus relaciones se han distinguido por la complementación de sus enfoques, ligándose cada vez más y cumpliendo funciones distintas, pero convergentes, lo que se demuestra en las responsabilidades comunes que emanan del concepto compartido de ajuste estructural y del concepto de condicionalidad cruzada.

Dado el mecanismo de toma de decisiones, las diferencias internas de cada una de estas organizaciones se resuelven en favor de sectores dominantes, lo que se evidenció en la crisis de Asia y Rusia, por lo que avanzar en la democratización de las mismas y fundamentalmente del Fondo como institución, debía formar parte del sexto punto de la nueva arquitectura mundial que dice "Reforma de las instituciones financieras y del FMI". Sin embargo, la democratización interna no está comprendida dentro de ese punto de la nueva arquitectura, haciéndose hincapié en la necesidad de fortalecer el papel del FMI (a través de una enmienda al Convenio Constitutivo) en la regulación de la liberalización de la cuenta capital y en la manera de envolver al sector privado en las soluciones a las crisis. Como se observa, lo propuesto lejos de democratizar la institución, le asignaría un papel más predominante en la economía mundial.

Sin embargo, se observa una posición algo más objetiva por parte del Banco Mundial para dar solución a los problemas emanados de la crisis, el cual critica los programas del FMI, aunque sin mencionar explícitamente el nombre al decir "Debemos ser más abiertos en nuestra forma de responder a la crisis y estar menos influenciados por las fórmulas

estándares de rescate que funcionaron bien en las crisis de la deuda en los años 80".¹¹

Esta institución señala como causas de la crisis, además de la debilidad de los sistemas financieros nacionales, las políticas macroeconómicas desacertadas, la forma en que se llevó a cabo la liberalización de la cuenta capital y la tendencia de los mercados internacionales de capitales a oscilar entre la euforia y el pánico, es decir, adjudica culpas al orden interno de cada nación y al sistema financiero internacional, algo con lo que no concuerda el FMI que apoya los argumentos liberalizadores preconizados por el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal de Estados Unidos.

Aunque últimamente el FMI ha moderado su posición con respecto a la liberalización financiera, sigue siendo defensor de la libertad para los movimientos de capitales; el BM, por su parte, asegura que el objetivo de "las políticas fiscales y monetarias en estos momentos debe ser mantener la demanda, ampliar las medidas de protección social y recapitalizar los sistemas financieros", toda vez que las políticas muy contractivas generan más bancarrotas, haciendo más difícil la reestructuración empresarial y financiera y, por tanto, la recuperación de la confianza.

Las grandes potencias económicas están de acuerdo con reorganizar, aunque sea entre comillas, el FMI y el Banco Mundial, y se reclama particularmente un mayor protagonismo para este último; ejemplo de ello es la propuesta del Gobierno de Francia de fusionar el Comité Interino del FMI con el Comité de Desarrollo del BM, lo que hasta ahora no se acaba de arraigar en el pensamiento de los líderes del FMI.

Una muestra de mayor objetividad fue la defensa de Andrés Solimano, representante del Banco Mundial en el evento de Globalización realizado a principios de año en la Habana, donde presentó algunos de los problemas generados por este fenómeno y sus consideraciones sobre las posibles alternativas de solución. En este contexto Solimano aseguró que la globalización implica un aumento de la volatilidad de los flujos de capitales por lo cual las economías se hacen más inseguras, genera también un incremento de la desigualdad y la concentración del ingreso, así como de la reducción de autonomía para hacer política económica, por lo que considera necesaria la regulación, transpa-

rencia e información de los mercados financieros internacionales.

Llamó a equilibrar los objetivos financieros y sociales dentro del entorno macroeconómico, considerando necesario políticas de emergencia para ayudar a la población en casos de catástrofes combinadas con estrategias de beneficio social.

De todo lo anterior podemos percibir una generalizada preocupación internacional por la situación actual de crisis, pero sigue sin quedar claro cuáles serán las estrategias a utilizar en el futuro para darle al fenómeno de globalización las alternativas y procedimientos más acertados que impidan una catástrofe mundial, porque la llamada Nueva Arquitectura Global, además de estar incompleta, aún no se ha materializado.

Se aboga por la participación estrecha de la ONU con las Instituciones de Bretton Woods (IBW) en la solución a los problemas financieros actuales, por una mayor voz de los países en desarrollo y en especial los más pobres en la toma de decisiones, entre otras propuestas, pero ninguna de éstas va a la génesis del problema que parte de que el Sistema Monetario y Financiero actual nació y se consolidó sobre la hegemonía económica, financiera y política de los poderosos. Por eso, a mi modesto entender, lo primero que hay que proponer antes que todo lo que ha sido propuesto hasta el momento, es lograr una reunión mundial de bancos centrales y ministerios de hacienda que sí tenga un carácter verdaderamente democrático, donde se puedan discutir las propuestas de todos y bajo qué condiciones se llevarían a cabo, sin que tengan participación privilegiada en ésta las IBW, lo cual no se ha hecho hasta el momento ni siquiera en las Naciones Unidas.

Si lo anterior se lograra, entonces quizás sí podremos lograr la democratización del FMI o la creación de una nueva organización financiera internacional más democrática, y que cumpla objetivos que hoy el FMI no puede cumplir.

¿Lo permitiría los intereses que rigen hoy el Fondo Monetario Internacional? No. Por ello retomo la famosa frase de Shakespeare: "to be or not to be".

¹ Los DEGs son la moneda creada por el FMI en 1969, tras la primera enmienda de su Convenio Constitutivo, como complemento de activos de reserva. Su uso se limita a tran-

sacciones entre gobiernos y bancos centrales con pocas instituciones financieras, además del FMI.

² Ya en este momento se incumple el segundo principio de creación del FMI, ya que al titularizarse la deuda latinoamericana a través del Plan Brady, se produce un cambio del patrón de financiamiento, por lo que comienza a tomar auge el mercado de capitales.

³ 50 Años de las Instituciones de Bretton Woods: Reflexiones y propuestas para una mejor relación con América Latina y el Caribe. (SELA)

⁴ Manuel Varela. Fondo Monetario-Banco Mundial. Boletín Económico de Información Comercial Española. No. 2449 (del 17 al 23 de oct./94)

⁵ Estas deficiencias se caracterizaron fundamentalmente por: desequilibrios macroeconómicos que se reflejaron en salidas masivas del capital a corto plazo, corrupción y falta de instituciones y prácticas bancarias sólidas.

⁶ Ariel Buira. Crisis financieras: una alternativa para abordarlas (ensayo).

⁷ Se podría decir incluso que el proceso de desintermediación financiera de finales de los años 80 y las características que han tenido hasta el momento los programas de ajuste lo hacen cómplice de la globalización.

⁸ Esta alternativa de creación de una nueva organización financiera mundial ha sido discutida, por ejemplo, en el Comité de Planificación del Desarrollo, en el ECOSOC.

⁹ Ariel Buira. Crisis financieras: una alternativa para abordarlas (ensayo).

¹⁰ Los siete puntos que comprenden la Nueva Arquitectura Global hasta el momento son:

- Modernización de los mercados internacionales, bajo la adopción del código de buenas prácticas.
- Transparencia.
- Liberalización de la cuenta capital
- Participación del sector privado en la prevención y solución de las crisis.
- Reforma del sector financiero.
- Reforma de las instituciones financieras especialmente el FMI.
- Políticas sociales de apoyo a las economías más vulnerables.

¹¹ Joseph Stiglitz, economista jefe, Banco Mundial. Artículo de Manuel Pérez. El País. 9 de dic./98.

*Gerente de Investigaciones
Dirección de Estudios Financieros,
Banco Central de Cuba.

TENDENCIAS EN TÉRMINOS DE FLUJOS FINANCIEROS

MARLEN SANCHEZ GUTIERREZ*

Importantes cambios durante los últimos diez años, con una tasa de crecimiento promedio anual del 17 %

EN lo que va del actual decenio han ocurrido importantes cambios en la dirección y dinámica de los flujos financieros internacionales. Los países de la OCDE siguen siendo los principales receptores y fuentes de todo tipo de flujo; sin embargo, desde inicios de la presente década se aprecia una tendencia de mayor participación del grupo de países subdesarrollados (PSD) en los mercados internacionales de capitales. No obstante, dicha participación es todavía marginal: en 1997 representaba sólo el 10,7% del total de fondos captados en los mercados financieros internacionales.¹



Fuente: OECD. Financial Market Trends. No 69. Febrero 1998. Página 7

Los flujos totales netos de capitales hacia PSD fueron como promedio 62 000 millones de dólares entre 1980-1989, mientras que en lo que va del actual decenio dicha cifra ha ascendido a 199.7 mil millones, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de algo más del 17% sólo entre 1990-1997.²

FLUJOS NETOS DE RECURSOS HACIA PSD*
(Millones de millones de USD)

Tipo de Flujo	1980's	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total PSD	62.2	98.3	116.3	143.9	208.1	206.2	243.1	281.6	300.3
Flujos Oficiales	34.3	56.4	62.7	53.8	53.6	45.2	54.0	34.7	44.2
Donaciones	-	29.2	35.1	30.5	28.4	32.7	32.6	29.2	25.1
Préstamos	-	27.2	27.6	23.3	25.1	12.9	21.4	5.4	19.2
Bilaterales	-	11.6	13.3	11.1	10.0	2.5	10.0	-7.2	1.8
Multilaterales	-	15.6	14.4	12.2	15.2	10.4	11.3	12.3	17.4
Flujos Privados	27.9	41.9	53.6	90.1	154.6	160.6	187.1	246.9	256.0
Flujos de deuda	11.7	15.0	13.5	33.8	44.0	41.1	55.1	82.2	103.2
Préstamos	-	3.8	3.4	13.1	2.08	8.9	29.3	34.2	41.1
Bonos	-	0.1	7.4	8.3	31.8	27.5	23.8	45.7	53.8
Otros	-	11.1	2.7	12.4	9.4	4.7	2.0	2.3	8.3
IED	12.3	23.7	32.9	45.3	65.6	86.9	101.5	119.0	120.4
Inversión de Cartera	3.3	3.2	7.2	11.0	45.0	32.6	32.5	45.8	32.5

Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance, 1998, página 3. Las cifras correspondientes a los años 80 fueron tomadas de Joel Bergsman y Xiaofang Shen. La inversión extranjera directa en los países en desarrollo. En Finanzas y Desarrollo. Diciembre de 1995

* Se refiere sólo a flujos de largo plazo

Como se observa, desde 1992 hasta la fecha -a diferencia de la década pasada- los flujos de recursos privados están siendo mucho más importantes que los oficiales, mientras que en 1990 el financiamiento oficial recibido por el conjunto de países subdesarrollados representaban el 57% del total de flujos, y 42% el privado; en 1997 esta relación fue de 14% para los primeros y 85% para los segundos. Así, estos últimos crecieron a una tasa promedio anual de 30% entre 1990-1997, al tiempo que los flujos oficiales registraron un decrecimiento promedio anual de 3.5%.³

Esta tendencia al debilitamiento progresivo de las corrientes financieras oficiales tanto bilaterales como multilaterales, ha pasado a ser una gran preocupación para economistas, académicos y políticos. El objetivo del 0.7% del PIB sólo lo cumplen cuatro países: Dinamarca, Noruega, Holanda y Suecia; el resto lo ha asumido como un simple compromiso y de hecho se ha convertido en una mítica cifra. El nivel de la ayuda se mantiene en el 0.22% del PIB, el más bajo de la última década. La misma ha caído de 55 400 millones de dólares en 1996 a 47 600 millones en 1997, y esto a pesar de los recortes sustanciales en el déficit público de los países de la OCDE.⁴

Resulta por demás preocupante que mucha de la supuesta Ayuda Oficial para el Desarrollo corresponde a créditos de Fondos de Ayuda al Desarrollo creados por los propios países industrializados, pero que llevan implícitos un marcado carácter comercial y, en consecuencia, son flujos generadores de deuda y en su variante más cara. Para que se tenga una idea, en 1997 el 48% de la Ayuda Oficial que otorgó España a El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua tenía un carácter meramente comercial, sólo el 7% de esa ayuda se destinó a servicios sociales básicos.⁵

La Inversión Extranjera Directa (IED), por su parte, se ha convertido en el componente más dinámico dentro de los flujos financieros. En 1990 los PSD absorbían sólo el 15% del total mundial de estos flujos, y ya para 1997 representaban algo más del 37%. Este incremento de la participación de los PSD como receptores de fondos de IED se ha visto contrastado con una disminución de la participación relativa de los países industrializados como demandantes. Así, mientras que estos últimos absorbían casi un 85% del total en 1990, dicha proporción disminuyó a algo menos del 59% en 1997.⁶

Es innegable que las cifras de que se disponen sobre el comportamiento de la IED hacia los PSD confirman que el proceso de globalización de alguna manera se extiende progresivamente hacia los países subdesarrollados y que su internacionalización se ha intensificado durante el actual decenio. Sin embargo, las mismas pueden resultar engañosas. La gran heterogeneidad que caracteriza al mundo subdesarrollado no ha permitido que se tornen exitosos los múltiples intentos por avanzar en la diversificación geográfica de las corrientes de IED.⁷

Todavía prevalece una marcada concentración de estos flujos en unos pocos países. Solamente la región de Asia absorbe el 63% del total de flujos de IED recibidos por el mundo subdesarrollado, y de éste corresponde a China una tercera parte. De hecho, en 1997 más del 72% del total de los flujos anuales de IED se concentraba en diez economías receptoras.⁸

Este elemento resulta particularmente importante porque nos da una medida bastante exacta de la dicotomía que encierra la Globalización: si bien globaliza por un lado, por el otro, margina con la agravante además de que son sólo unos pocos los que se globalizan mientras la mayoría se marginan. A veces con sólo excluir a un país el panorama que se quiere presentar cambia sustancialmente. En 1997 solamente Brasil, México y Argentina concentraban el 65.7% de las corrientes de IED que afluyeron hacia América Latina, y en Asia el caso más evidente es el de China.⁹

El capital, por tanto, sigue su lógica de siempre, y si ahora se ha empezado a dirigir un poco hacia el grupo de países subdesarrollados, es porque ha encontrado un entorno atractivo para multiplicar sus utilidades¹⁰. Asia continúa siendo -desde que se desató la crisis de la deuda y a pesar de la crisis del sudeste asiático- la principal región receptora de flujos financieros de carácter privado, aunque América Latina sigue ocupando el primer lugar en términos de stock, por los montos acumulados.

Por otra parte, desde el punto de vista del origen de la IED, hay que decir que los flujos de IED europea hacia América Latina se han intensificado en los años 90, aunque Estados Unidos sigue siendo el principal inversor, 24 000 millones de dólares en 1997 y 121 000 millones entre 1990-1997¹¹. "Los flujos medios de IED de los Estados miembros hacia la región desde 1990 han sido un 300% mayores que durante los años 80, alcanzando un promedio de 3 500 millones de dólares anuales. Europa ha sido asimismo el origen de cerca del 30% de la IED total recibida por América Latina durante el decenio".¹²

La IED europea en América Latina está prácticamente concentrada en Sudamérica y, dentro de ella, MERCOSUR concentra los mayores montos. "Entre 1990 y 1996 Sudamérica captó alrededor del 85% (MERCOSUR 56%) de la IED europea total en América Latina"¹³.

La conclusión más importante que se desprende del análisis de la tabla No.1 es que se ha dado un sorprendente cambio en el patrón de financiamiento a escala internacional, centrado en la financiación vía mercado de valores que ha supuesto un desplazamiento de los préstamos bancarios por los flujos de Inversión en Cartera y también de IED.

La IED se considera un flujo no generador de deuda; sin embargo, la Inversión en Cartera tiene un alto componente especulativo. Como se sabe, es un flujo muy volátil y capaz de generar importantes desequilibrios macroeconómicos si se dejan al margen de todo control.

Por otro lado, durante lo que va del actual decenio la región latinoamericana ha regresado paulatinamente a los mercados financieros, entre otras cosas, porque las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción de los inversionistas extranjeros respecto a la región. Sin embargo, esto todavía no le ha permitido recuperar su lugar de punta como principal zona receptora de flujos.

FLUJOS NETOS DE RECURSOS HACIA América Latina
(Miles de millones de USD)

Tipo de Flujo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Total PSD A.L./									
Caribe	34.1	45.5	65.2	69.1	61.2	66.2	81.4	95.6	88.4
IED	7.0	12.1	14.5	13.1	25.6	26.5	39.6	55.5	49.4
Créditos del FMI	1.2	-1.0	-1.6	-0.9	-1.3	12.9	-2.0	4.0	-
Préstamos	25.9	34.4	56.9	52.3	37.0	26.8	43.7	44.0	41.4
Oficiales	3.6	2.7	-1.7	0.5	-3.8	20.5	-13.5	-8.0	-0.1
Bancos	-7.5	3.1	-0.5	-16.3	-32.6	1.3	-7.5	-2.0	4.6
Otros	29.8	28.6	54.6	72.6	73.3	5.0	64.7	54.0	36.9

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 1998

* Cifras preliminares

Resulta evidente que América Latina, que durante el decenio anterior había dejado de ser receptora de fondos para convertirse en importante "acreedora" del mundo desarrollado por las cuantiosas erogaciones que se vio obligada a hacer por concepto de la deuda, en la actual década atrae nuevamente considerables montos de capital, aunque ahora por diferentes vías.

Sin embargo, este "regreso de América Latina" a los mercados internacionales de capitales pudiera resultar aparente si se considera que las corrientes de capital privado han estado dirigidas principalmente a países de ingreso medio, al tiempo que prácticamente se ha estancado hacia países de bajos ingresos. De modo que sería demasiado categórico decir que la

región ha regresado a los mercados después de superada la crisis de la deuda; ni la crisis de la deuda se ha superado, ni son todos los países los que están teniendo acceso de nuevo al mercado internacional de capitales. Indiscutiblemente los mercados siguen siendo muy rigurosos y exigentes en discriminar a los prestatarios según su prestigio y credibilidad; es por demás una realidad que no todos han logrado recuperarse ni administrar su endeudamiento por igual.

Por otro lado, es innegable que el actual flujo hacia América Latina tiene características muy peculiares que inducen, incluso, a cuestionarse la mayor o menor vulnerabilidad de la región ante un virtual retorno del fantasma de la deuda nada descartable en el contexto actual. Estas características son:

- El volumen de las corrientes privadas supera el volumen de las corrientes oficiales.
- Cambio sustancial de fuentes bancarias por fuentes no bancarias y básicamente en la forma de IED e Inversión en Cartera.
- Desplazamiento de prestatarios, en su mayoría soberanos, a prestatarios privados.
- Utilización de una amplia gama de instrumentos financieros.
- Los principales receptores de estos flujos son aquellos países que han logrado administrar mejor su endeudamiento y han retomado la senda -aunque no sin dificultades- del crecimiento económico.
- El contexto macroeconómico hoy es más favorable, hay un control riguroso de variables monetarias y fiscales y en consecuencia menor inflación, menores déficits fiscales y crecimiento económico estable.
- Altos diferenciales de tasas de interés domésticas y externas.

Financiamiento Privado Bruto de los mercados emergentes
(Miles de millones de USD)

	1996	1997	1998*
Total PSD	218.4	286.3	112.4
América Latina	63.1	90.1	53.9
Emisiones de bonos	47.2	54.2	35.8
Compromisos de préstamos	12.3	30.9	17.9
Emisiones de acciones	3.7	5.1	0.2

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 1998 y CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1998

* Hasta agosto

Desde luego, si se excluye sólo a tres países, el panorama regional cambia radicalmente. Argentina, Brasil y México concentran el 79.6% del total de emisiones de bonos internacionales y si se le adicionan Chile, Colombia y Venezuela, la cifra asciende a casi un 95%¹⁴, un tanto similar sucede con los otros flujos.

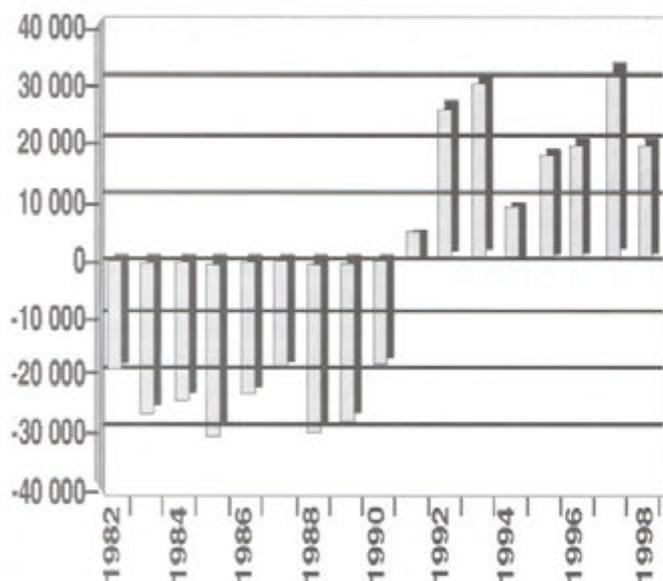
Un aspecto que reviste especial importancia en materia de financiamiento es detectar hasta qué punto el incremento de los capitales que han entrado a América Latina, ha logrado restablecer las relaciones

normales entre los mercados financieros y los países receptores. En este sentido, la consideración de la calificación de los instrumentos de deuda de los países por las principales agencias calificadoras del crédito –por una parte- y las condiciones de sus emisiones de bonos internacionales y su acceso a los préstamos bancarios –por la otra-, indican que el avance hacia la normalidad de las relaciones es todavía desigual.

Argentina, Brasil, México y Venezuela, a pesar de que han sido los países más agresivos en los mercados financieros internacionales, todavía no han recibido la calificación de buena calidad para su deuda denominada en moneda extranjera de las Agencias de Calificación Moody's o Standar and Poor's.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS

Millones USD



Desde 1994 sólo Chile logró que ambas Agencias le otorgaran la categoría de inversión, y Colombia, por parte de Standar and Poors solamente. Hasta diciembre de 1998, además de estos dos países, a Uruguay, Bahamas y Bermuda ambas Agencias le otorgaron la misma categoría; y a Panamá y El Salvador sólo Moody's le concedió buena calificación a sus créditos soberanos.

De cualquier manera, excepto Chile, los países a los que se les ha otorgado una buena calificación a su deuda no son exactamente los más dinámicos en términos de captación de fondos en los mercados financieros, lo que indica que el restablecimiento de las relaciones normales entre mercados y prestatarios está todavía por ver.

Por otra parte, hay que considerar que a pesar de que la transferencia neta de recursos se hizo positiva desde 1991, en 1994 la misma comenzó a disminuir y, aunque posteriormente ha venido perfilándose una tendencia creciente, sólo en 1997 se logró sobrepasar

los niveles más altos de la década, aunque cifras preliminares para 1998 arrojaron que se produjo una nueva disminución.

Definitivamente, una conclusión podría ser que muchos países han sido pasados por alto por las finanzas internacionales, y detrás del por qué son tan desniveladas las corrientes de flujos financieros estaría, por un lado, el fracaso de políticas nacionales y, por el otro, el resultado de fuerzas externas. Es cierto que una mala política macroeconómica desalienta a los inversionistas, pero es cierto también que los gobiernos obstaculizan el comercio y la inversión vía aranceles que protegen en exceso a productores locales o políticas carentes de transparencia o de coherencia, privando de esta forma a los inversionistas de una atmósfera previsible y productiva.

¹ Fuente: Cálculos elaborados por la autora a partir de: OECD. Financial Market Trends. No 69. Febrero de 1998. Página 7.

² Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Finance. 1998.

³ Cálculo hecho por la autora.

⁴ Fuente: Información obtenida de INTERNET, Escuelas conectadas al mundo. 29/11/98.

⁵ Fuente ibid.

⁶ Fuente: Banco Central de Cuba. Ponencia "La globalización financiera: oportunidades para unos y marginación para otros". Enero de 1998. Página 10.

⁷ Además, no debe perderse de vista que una buena parte de las cifras que se compilan en IED constituyen privatizaciones y/o capitalización de deuda que, como se sabe, son formas de subsidio a la IED que no representan un aporte significativo a la inversión global. En 1996 la privatización en Argentina representaba el 77% de la IED, casi el 35% en México y el 14 en Brasil. Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Financial. 1998 página 104 y Naciones Unidas. World Investment Report. 1998. Páginas 374-375.

⁸ Fuente: CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 1998, página 20.

⁹ Fuente: Banco Central de Cuba. Obcit. Página 10.

¹⁰ Aunque no debe perderse de vista, que la caída en el nivel de actividad económica en los países industriales y, consecuentemente, la declinación de las tasas de interés, de alguna manera incidieron en el mayor acceso de los subdesarrollados a los mercados financieros internacionales.

¹¹ Fuente: Naciones Unidas. World Investment Report. 1998. Página 245.

¹² Fuente: IRELA. América Latina y Europa más allá del 2000. Septiembre de 1998. Dossier No. 65, página 22.

¹³ Brasil es el receptor más importante (35%), seguido por Argentina (20%) y en menor medida Perú y Chile. Fuente: ibid, página 23.

¹⁴ Cálculos hechos por la autora a partir de CEPAL. Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana. 1998., página 103.

LA PRENDA ÓMNIBUS COMO GARANTÍA BANCARIA. SU RECEPCIÓN EN LOS SISTEMAS JURIDÍCOS INTERNACIONALES

Premio del III Concurso Latinoamericano de Monografías Jurídicas, convocado por FELABAN, Santa Fé de Bogotá, Colombia. Año 1999 (Resumen)

DANIEL PIEDRA SIERRA*

LA internacionalización de las economías mundiales en la actualidad sostienen, cada vez con mayor fortaleza, la presencia del crédito como elemento indispensable para el buen desarrollo económico del tráfico mercantil.

La urgencia por el desarrollo hace que hoy día los sujetos económicos de todos los Estados pongan en conocimiento de las instituciones financieras sus expectativas o proyecciones de ingresos líquidos a futuro, con el objetivo de canalizar la mayor cantidad de sumas de dinero a crédito.

Su dinámica y movilidad han evidenciado el alto grado de riesgo en el cumplimiento de las obligaciones por cada uno de estos sujetos sobre los créditos. Como resultado, se ha hecho necesaria la exigencia de un nuevo sistema de garantías lo suficientemente flexible a las nuevas necesidades y requerimientos de la contratación mercantil en masa, en particular, como en el sector de la Banca.

Tomando como bandera la idea de que muchas veces olvidamos que el Derecho es para la vida de ahora,

y no para la vida de hace mil años, con este trabajo más que dar o formular conceptos académicos o fabricar elegantes construcciones jurídicas, aspiramos un intento de solución al complejo terreno de las nuevas tipicidades de garantías mobiliarias con especial referencia a la prenda o cláusula ómnibus en el Derecho Comparado.

No constituye sólo un dato histórico que, desde su origen, los contratos bancarios sigan ganando día a día un mayor espacio como consecuencia de la gran difusión de los más disímiles y complejos sistemas crediticios en las economías internacionales.

En este sentido, hemos querido ser cómplices de los futuros cambios que se avecinan en este terreno tan dinámico, en el que para la comprensión de sus nuevas figuras e instituciones se hacen precisos la especialización y el intercambio de experiencias afines.

De ninguna manera hemos querido ver limitado este trabajo por las dificultades inherentes al monopolio de la información, máxime cuando sus resultados en teoría deban ha-

berse desprendido del volumen de los datos recopilados hasta la fecha, de manera que en el orden metodológico se consiga dar respuesta al estudio comparado que se ha convocado en esta ocasión. Por esta vez hemos tratado de recoger de forma sintetizada las más actuales corrientes liberales y conservadoras que alrededor del tema se han suscitado, con expresión viva en los ordenamientos y práctica bancaria de países tales como España, Holanda, Francia, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Argentina, México, Chile, Canadá y Cuba.

En fin de cuentas, nos ha sido posible nuestra participación en tan polémico asunto, bajo la máxima de Carl Joachim Friedrich: "No necesitar esperanza a fin de obrar, ni tampoco triunfar a fin de perseverar".

UNA MODIFICACION

Nos regocija tratar un tema que, como tantos otros en la vida, haya tenido su desarrollo sobre la base del Derecho Romano y que con expresión viva, se mantenga en la actualidad por su deseo de cumplir no sólo

el papel que le han impuesto desde su origen, sino otros que derivados de las actuales exigencias de la vida, Derecho y Mercado, lo han colocado como favorito en la mejor solución que hoy día exige el comercio en todas sus vertientes.

Se mostró de modo inteligente el Derecho Romano a través de la historia, cuando a pesar de no concebir en un inicio de manera particular la prenda como derecho real, sí dio lugar a principios bien sólidos de carácter general que hicieron posible el desarrollo en ascenso del intercambio mercantil, sobre la base de los denominados grupos de garantías reales y personales¹.

Con la disgregación del grupo familiar, la individualización de la propiedad inmobiliaria, la responsabilidad y el desarrollo de la riqueza mueble, tomó mayor auge la utilización de figuras del denominado grupo de garantías reales, transcurriendo en su beneficio figuras tales como la *fiducia cum creditore*² que luego de mostrar sus inconvenientes dio lugar al *pignus o pignus conventus* con sus sucesivos pactos (*ius vendendi, ius distrahendes*).

De este modo la figura de la prenda fue alcanzando popularidad bajo numerosos dictados como, por ejemplo, "más vale prenda en arca, que fianza prestada" o "quien fianza pleitea, prenda rinde."

Es de esta forma que ante el arte de organizar la insolvencia por medio de subterfugios legales los acreedores, se dieron a la tarea de consolidar alguna preferencia que evadiera la ley del concurso de acreedores a la hora de recuperar sus créditos.

Esta fue una preocupación que también se hizo sentir desde su propio origen en el sector de la banca, llegando a ser afirmado en una ocasión por el Dr. Garrigues⁴ que el préstamo bancario con garantía prendaria se constituyó como producto del comercio medieval, al punto de que su origen data en las operaciones de los cambistas judíos e italianos que entregaban dinero en préstamo eludiendo las prohibiciones canónicas del interés, donde sus prestamistas, al dejar de confiar en la reputación mercantil de quien solicitaba el dinero, comenzaron a exigir una cobertura real en forma de prenda. Por la procedencia de quienes generalmente participaban en este tipo de operaciones, se le denominó préstamo Lombardo.

Desde su origen este tipo de operaciones estuvo permeada de una ri-

gurosa reglamentación, lo cual contrasta con la escasez de preceptos en los ordenamientos más modernos al decir de Garrigues⁵ y de muchos otros actuales autores que en sus numerosas obras citan su parecer sobre la base del intento en conseguir, al menos en líneas generales, la armonización de algunas de sus figuras dentro del denominado grupo de garantías reales⁶.

No en vano prestigiosos autores como Francisco Puig Peña⁷, al que se suman los antes mencionados, aseguran que el derecho de prenda, aunque con una larga tradición histórica, habiendo gozado en tiempos pasados de gran predicamento ha sufrido, sin embargo, largos períodos de oscurecimiento en el mundo de las realidades jurídicas.

Una consecuencia directa de esta situación es que hoy día la prenda se ha constituido como figura en crisis, al punto que ante los más importantes y modernos ordenamientos jurídicos pierde importancia en beneficio de otras figuras, v.gr. la venta en garantía o fiducia en garantía en el Derecho Alemán.

No obstante, la misma dinámica del mencionado tráfico mercantil y jurídico actual ha hecho concesiones en esta relegación de figuras, sobre la base de la conveniencia y/o importancia de algunos tipos de prenda de carácter peculiar que han dejado un cierto atractivo en su uso, fundamentalmente para las instituciones financieras, como pueden ser la prenda de valores negociables representada mediante anotaciones en cuenta⁸ y la prenda ómnibus o general, sobre las cuales, a pesar de evadir - producto de sus características - requisitos tradicionales de funcionamiento como el traslado de la posesión o la determinación del crédito garantizado en función del principio de especialidad respectivamente, no dejan de pesar sobre ellas los problemas derivados de la excesiva rigidez de interpretación que de sus normas hace la doctrina ya viciada por la tradicional figura de la hipoteca.

"CLAUSULA OMNIBUS" O "GENERAL".

Antes de entrar a considerar la licitud y recepción de la prenda o *cláusula ómnibus* por los diferentes sistemas jurídicos, resulta útil y provechoso analizar los requisitos y ca-

racteres generales usualmente recogidos en las leyes o normas de cada país.

Luego de realizada previa consulta en cada una de las leyes de los países que forman parte de esta investigación, se puede considerar que la institución de la prenda clásica ha sido acogida por los ordenamientos jurídicos de estos países de manera similar, entiéndanse comprendidos su concepto, elementos, caracteres, requisitos, principios, naturaleza y derechos que concede.

De este modo la prenda ha sido definida como aquel derecho real, accesorio, en virtud del cual el deudor o un tercero entrega al acreedor un bien mueble (en sentido amplio), enajenable, determinado, para garantizar el cumplimiento de una obligación principal, concediéndole un derecho real de persecución, venta y preferencia en el pago en el caso de incumplimiento, con la obligación de devolver la cosa recibida, una vez extinguida la obligación principal. Es, por naturaleza, un derecho *erga omnes*.

Es así que para los principales sistemas de derecho ("Civil Law" o Germano Romano Francés y de "Common Law" o Anglosajón), los presupuestos básicos que caracterizan esta institución se encuentran sobre la base de los siguientes caracteres:

- Da lugar al nacimiento de un derecho real que recae sobre cosas muebles, enajenables y determinadas. (Principio de especialidad)
- Es por naturaleza accesorio, puesto que presupone la existencia de una obligación principal cuyo cumplimiento se garantiza precisamente por el contrato de prenda. (Principio de accesoriedad).
- Es por naturaleza indivisible, lo cual significa que aunque disminuya la obligación principal, ésta no deberá disminuirse salvo pacto en contrario.

Para comprender el sentido y alcance que pueda tener nuestro debate acerca del tema, se hace necesario exponer de manera clara la consistencia de uno de los principios rectores de la prenda, anteriormente mencionado y de mayor vulnerabilidad dentro de las cláusulas tipo *ómnibus* nos referimos al principio de especialidad.

Su necesidad radica en que tanto los bienes como los créditos garantizados que estén sujetos a prenda deban quedar determinados e individualizados en la póliza, registro o escritura que sea utilizada, a

los efectos de hacerse valer ante terceros, con respecto a otros que pudiesen tener lugar entre igual deudor y acreedor pignoraticio. En esta ocasión el debate se verá limitado al estudio de la determinación de los créditos garantizados, dejando de abordar lo referente a la determinación de los bienes de carácter futuro, elemento que en la actualidad ha dado lugar a un sinnúmero de debates sobre la prenda de bienes futuros, prenda flotante o *floating charge*.

Precisamente la prenda se constituye como derecho *erga omnes*, por el hecho de poder ser presentado ante terceros acreedores como un privilegio o preferencia en la realización del valor de la cosa pignorada de manera efectiva, donde difícilmente este privilegio podrá hacerse valer, de quedar indeterminado el crédito que resulta ser garantizado, pues a pesar de contemplar un gran cúmulo de obligaciones o créditos futuros bajo un específico bien gravado, su amplio marco no da pie a precisar con exactitud ante cuáles de las innumerables obligaciones o créditos deberá abstenerse el tercero, en correspondencia con los derechos o privilegios que bajo la prenda le corresponden al acreedor.

Es tal su consecuencia que bajo esta situación particular, algunos autores se cuestionan hoy día que continúe existiendo un derecho de prenda, cuando en definitiva su elemento principal, el de ser un derecho *erga omnes* ha quedado disminuido por la imposibilidad de hacer valer ante terceros un determinado privilegio sobre un crédito específico, quedando limitado sólo a la retención del objeto gravado sin el ejercicio de sus correspondientes privilegios⁹.

Sin lugar a dudas la cláusula "*omnibus*" ha resultado ser de generalizada utilización por los bancos o instituciones financieras en el análisis realizado. Sin temor a equivocarnos una proximidad en la redacción de ésta, lo constituiría el siguiente texto:

"Los valores pignorados empeñados lo están en tal concepto, no sólo en garantía de las obligaciones y responsabilidades referidas, sino también en garantía del cumplimiento de cualesquiera otras obligaciones, deudas, responsabilidades, descubiertos y operaciones de cualquier otra naturaleza que ya existieran o en el futuro establezca el pignorante y/o el tercero garantizado con el banco".

De manera general, la existencia de este tipo de cláusula está fundamentada en el interés de las instituciones financieras de evitar la constitución o modificación de tantos contratos o escrituras de prenda, como obligaciones vayan surgiendo entre el banco y el deudor. De forma tal que la instrumentación de una prenda lo suficientemente general, elástica o de cualquier otro modo similar, abarque no sólo las obligaciones presentes, sino también anteriores y futuras, facilitando un flujo operacional continuo entre ambos sujetos, sin necesidad de otras dilaciones.

No estamos, por tanto, dentro de la visión tradicional de la mayoría de los códigos civiles que, desde su inicio regularon la prenda como una forma de garantía para un tráfico jurídico basado en operaciones aisladas, sino en una óptica nueva que tiene en cuenta la existencia de un tráfico crediticio en masa para introducir modificaciones en la normativa general de la prenda, situación que evidencia la tendencia general hacia la superación de los anticuados esquemas legales, en los cuales se mueve el mundo de las garantías bancarias.

Es necesario recordar que en la práctica la utilización de este tipo de cláusula se hace de dos formas¹⁰:

1. Por un lado está la cláusula autónoma por la que se buscan garantizar todas las relaciones que existan entre el cliente y el banco, de forma similar a lo que sucede con la *Pfandklauseln* en el Derecho alemán.

2. Del otro, está la cláusula *omnibus* propiamente dicha, que se pacta en una concreta operación con la finalidad de extender la prenda constituida para dicho contrato a todas las demás relaciones, ya sean anteriores o posteriores que tenga el banco con su cliente.

La diferencia entre ambos supuestos es clara, en el sentido de que una prenda que se haya constituido para asegurar el cumplimiento de una única obligación, ha pasado a comprender otras de su total desconocimiento, al quedar éstas indeterminadas. En este último supuesto, la situación se torna insegura ante deudores, constituyentes y terceros acreedores.

En variadas ocasiones se ha querido justificar la existencia de la no vulnerabilidad de este principio mediante las cláusulas tácitas o de extensión en muchos otros ordenamientos jurídicos como el español (artículo 1866 Cc) o el italiano (artículo 2794 Cc),

lo cual ha sido infructuoso, primero, porque en su mayoría este tipo de cláusulas reconoce los créditos nacidos con posterioridad a la constitución de la prenda, pero con vencimiento anterior al del crédito garantizado con la misma prenda, elemento contrapuesto a la idea original a la que está dirigida la cláusula *omnibus*, cuando hace énfasis en los créditos anteriores y posteriores a la constitución de la prenda, con independencia de que su vencimiento sea posterior o anterior al crédito garantizado. Segundo, porque ya sea de forma expresa o tácita, este tipo de cláusula lo que reconoce es un derecho de retención y no de extensión del derecho de prenda¹¹. En términos de política legislativa la idea clara en este sentido es prohibir que el deudor pague la deuda garantizada con la prenda y deje de pagar la segunda.

Como comentábamos con anterioridad, el problema fundamental que se presenta bajo estas cláusulas son los diferentes extremos que deberán ser considerados a la hora de delimitar el sentido y alcance que debe tener el principio de especialidad, si pensamos que de él se desprenden la mayoría de sus incongruencias, con la figura clásica de la prenda.

En consecuencia, la validez de la cláusula dependerá fundamentalmente de que podamos justificar que esté o no permitida bajo el principio de especialidad.

A tal efecto consideramos prudente señalar que dentro del grupo de las garantías reales éste no ha sido un tema muy estudiado, lo que dificulta tener criterios justificativos o prohibitivos que se hayan manejado en torno a su licitud, teniendo como consecuencia que el análisis que debamos realizar sea comparar su tratamiento con figuras afines en su día también cuestionadas¹². Por ello deberá tenerse presente que la problemática de nuestro análisis no es una cuestión específica de la prenda, sino que se ha presentado también en relación con la fianza general y la hipoteca de máximo. Como resultado, la doctrina desarrollada sobre estas dos instituciones habrá de ser tenida muy en cuenta al objeto de asimilar los criterios que sobre estas últimas se han manejado, para con ello analizar su posible aplicación en la cláusula *omnibus*.

Ambas figuras se han caracterizado al igual que la cláusula *omnibus* por la indeterminación de los créditos futuros que ellas vienen a garan-

tizar. Por ejemplo, las soluciones que explican la licitud de la fianza general han estado encaminadas a considerar como límite a la indeterminación de las obligaciones futuras garantizadas, la fijación de los sujetos de éstas y el límite cuantitativo máximo por el que se dispondría garantizar. De igual forma se establece para el caso de la hipoteca de máximo en la que en el acto de su registro queda fijado un límite de responsabilidad hipotecaria como exigencia del principio de especialidad, que dicho sea de paso sufre una flexibilización importante de carácter compensatorio para los terceros, al concederse un límite en la cuantía de la responsabilidad, pero no una exactitud de los créditos garantizados. Esto último lo que consigue es proyectar sólo en líneas generales la relación obligatoria que garantiza el gravamen, conocida como *relación preexistente*, de fuerte contenido subjetivo.

Otro de los inconvenientes que alejan la figura de la cláusula ómnibus de la aceptación de su uso por algunos ordenamientos jurídicos, es el hecho de que al no contemplar en todo su rigor el principio de especialidad, tampoco lo pudiera hacer con respecto al de accesoriadad, si tenemos en cuenta que ambos se dan la mano, pues si el crédito garantizado no está suficientemente determinado, ello implicará que ante los ojos de terceros no existe crédito alguno que quede garantizado con el objeto de la prenda.

No obstante, ninguna de las mencionadas variantes suplen el rigor con que debe cumplimentarse el principio de especialidad, al obviar los intereses del constituyente de la prenda o deudor, quien le interesaría conocer las deudas por las que otorga el derecho de prenda, de modo que si no tuviese interés en cubrir, no habría razón alguna de carácter legal que los sometiera a semejante práctica. Esto último podría interpretarse, con o sin razones, bajo el principio de la autonomía de la voluntad, como uno de los tipos de cláusulas abusivas actualmente recogidas en las Condiciones Generales de Contratación de muchos Estados y regiones, teniendo en cuenta el escenario que en ambos se entretiene, o sea el débil plano en que se coloca el deudor o constituyente que en lo adelante se verá en una situación similar ante otros bancos, por el simple hecho de que éstas sean condiciones previamente elaboradas por un grupo de bancos al objeto de

regular la competencia en un determinado mercado.

Como alternativas a su solución una vez constituidas este tipo de cláusulas, solo cabría buscar su nulidad si se tienen en cuenta todos los anteriores elementos comentados, salvo que se dé lugar a la conversión del contrato nulo¹³ de prenda ómnibus por otro de efectos similares recogidos en las leyes especiales de cada país.

Hasta el momento lo que más se ha logrado asimilar ha sido la conversión a un derecho especial de retención, pero en esta ocasión es totalmente diferente a la explicada con anterioridad en este epígrafe¹⁴, pues no se limitaría ya a los créditos posteriores a la constitución de la prenda, ni tampoco a los que tuvieran un vencimiento anterior al crédito garantizado. Al respecto la doctrina italiana se ha mostrado a favor de esta solución, planteando que más que estar ante una prenda nula, se estaría ante una prenda incompleta. Para el caso italiano ha quedado claro que la conversión de este derecho a retención ha de respetar los límites del artículo 2794 de su Código Civil referente a la cláusula tácita o de extensión¹⁵.

Teniendo clara las analogías que se han tratado de realizar con las figuras antes mencionadas, es justo aclarar que ninguno de los supuestos comentados podría por sí solo viabilizar el uso de este tipo de cláusulas, máxime cuando la normativa especial o general de un determinado país no contemple hipótesis claras en sus normas que hagan posible su licitud. Este último elemento, a pesar de poder contravenir en ocasiones los más elementales principios de este tipo de derecho real de garantía, puede ser que constituya el soporte legal necesario para todas aquellas personas o instituciones necesitadas con urgencia de su uso, pues de dejarlo en el marco liberal de la autonomía de la voluntad, sería la práctica, permeada del desarrollo y dinámica del tráfico mercantil, la que conjuntamente con criterios extensivos de interpretación por los tribunales de cada país, sobre la base del uso de hipótesis generales no claras en sus normas, y en atención a criterios de política legislativa y económica, determine y marque el paso ascendente de este nuevo tipo de figuras, así como de tantas otras que como necesidad imperante se hagan imponer en el mercado de la banca.

Por nuestra parte, sin que signifique adoptar una posición ecléctica, nos inclinamos por la aceptación de este tipo de cláusula en la medida que su uso se implemente bajo algún mecanismo de determinación de su valor o ámbito sobre el cual se extiende el derecho de prenda. Piénsese, por ejemplo, en la fijación de un límite cuantitativo en su valor, en el ámbito de las obligaciones o créditos que puedan exigirse en el futuro, pero siempre sobre la base de un ámbito previamente determinado, como pudieran ser los negocios bancarios. De manera que, aunque dichas operaciones o negocios sean inciertos en su realización, resulten determinados en líneas generales en cuanto a su valor y ámbito.

En su fundamentación deberá tenerse en cuenta el proceso continuo de desarrollo que en su historia ha logrado conseguir dicha figura ante las más disímiles corrientes liberales y conservadoras, sobre la base de un desarrollo conjunto entre los sistemas de crédito y de garantías mobiliarias.

Su desempeño como elemento auxiliar en la evolución de estos sistemas, deberá ser observado bajo la premisa de que tanto el sistema de garantías mobiliarias, como el derecho de prenda, parte integrante de este último, se constituya como lo que "las garantías son para el crédito, lo que el oxígeno es para la vida", pues en la medida en que las instituciones financieras palpen el carácter inmediato y real con que se constituya en lo adelante estas figuras en garantía, se implementarán en sus carteras nuevos paquetes de ofertas de servicios financieros a utilizar indistintamente por particulares y por pequeñas, medianas y grandes empresas.

En ese sentido, los fenómenos que pujan por una modificación de sus estructuras, con frecuencia responden a la necesidad de implementar nuevos mecanismos que solucionen los requerimientos de un tráfico acelerado ascendente, en aras de adaptarse a las especiales condiciones del mercado crediticio. Por ello no deberá cejarse en el intento de trabajar mecanismos idóneos que den respuesta al uso de las denominadas cláusulas ómnibus o generales, sin que esto último de lugar a un desmedido abuso en la política de crédito que haya de aplicar la comunidad bancaria en su contratación. A estos efectos invitamos a que se

retomen las políticas desarrolladas por la figura de los controladores judiciales o administrativos en el ámbito de esta actividad¹⁶.

LA PRENDA OMNIBUS EN EL DERECHO COMPARADO

Resulta interesante, como en todos los sectores de la vida, el engendro de nuevas situaciones o fenómenos de carácter social, entre ellas, las instituciones de derecho como fenómeno jurídico social, pues necesitan siempre de una comparación con sus similares.

En este sentido, hoy por hoy las legislaciones de varios países, de acuerdo con las necesidades de sus economías, se han dado a la tarea de elaborar construcciones jurídicas que consolidan el fortalecimiento de la figura del crédito. Piénsese en el incesante ir y venir de los actuales mercados financieros o de las nuevas técnicas que emergen en el comercio exterior, de las cuales se deriva una serie de exigencias en torno a la sostenibilidad del crédito, que de forma directa tienen su repercusión en la normativa nacional de cada Estado, que día a día en esta esfera del derecho se internacionaliza aún más como consecuencia de la presencia de elementos de carácter extranjero.

A consecuencia de esto último, en ocasiones, ante la interogante de la validez o no de ciertas instituciones de derecho que se colocan en el nuevo mercado, son las normas de derecho conflictual de cada país las que están llamadas a solucionar con prontitud su desconocimiento, deficiencia y falta de regulación. Por tal motivo se hace imprescindible esta comparación ante la norma de países vecinos y no vecinos, con el fin de dar respuesta puntual a todos estos retos que se vislumbran en el nuevo mercado internacional de productos y de capital cada vez más dinámico.

No en vano afirma Niboyet, ilustre jurista francés, que "el derecho comparado tiende a proyectar sobre el derecho de cada país, como por iluminación indirecta procedente del exterior, luces y aclaraciones que permiten conocerlo mejor"¹⁷.

Más que buscar su comparación, este estudio facilita la comprensión e inteligencia de los caracteres y alcance de la norma de nuestros ordenamientos jurídicos, contribuyendo

en su perfeccionamiento y progreso.

Luego, un primer apunte que se debe recordar, es que la prenda es una figura que indiscutiblemente tiene presencia en los diferentes ámbitos de la práctica del derecho, y en cada uno de ellos queda sometida a un régimen de carácter especial.

Bajo esta óptica se hace necesario conocer el tratamiento y/o aceptación de la figura de la prenda o cláusula omnibus en el derecho comparado, conocida con este nombre en los países del área de América Latina y el Caribe, no así en el resto del mundo que suele ser mejor conocida bajo otras denominaciones similares como *prenda general*, *prenda abierta* o *all monies* en el Common Law.

En este sentido, nos dirigimos a realizar el estudio comparativo tomando como base los países más representativos de cada uno de los Sistemas de Derecho.

En esta ocasión, nuestro afán por conocer al detalle la normativa general o especial de los países que en lo adelante aparecerán en el análisis, tuvo que ser complementado con la aplicación de un cuestionario a un grupo de instituciones, entre ellas, bancos de carácter comercial, que ha sido adjuntado a este trabajo. Sus resultados arrojaron sólo parte de la información necesaria, pues el resto de la información recopilada fue el resultado de la colaboración de algunos colegas que se sumaron a tan interesante proyecto.

De esta forma preferimos separar sus resultados en dos áreas. De una parte, con los países del Sistema Latino o Germano Romano Francés y, de otro, del Sistema Anglosajón o de Common Law.

(A)- SISTEMA LATINO O GERMANO-ROMANO FRANCÉS.

MEXICO: Recoge la figura de la prenda en su Código Civil de agosto de 1928, de los artículos 2856 al 2892. De igual forma se hace en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC), en vigor desde el 15 de septiembre de 1932, en sus artículos del 334 al 345, subsumiendo esta última la falta de regulación que al respecto mantiene su vigente Código de Comercio de junio de 1887.

En relación con el derecho de prenda en las leyes mexicanas sucede algo bien curioso, al conocer que

siendo la LGTOC la que organiza la prenda de carácter comercial, ella misma mediante su artículo 345 se deroga a favor de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) de julio de 1990, cuando el derecho de prenda ha sido configurado a favor de una entidad bancaria.

Sin embargo, a pesar de esta derogación específica a favor de la LIC, resulta que su artículo 69 establece que la prenda constituida a favor de bancos se hará de acuerdo con la LGTOC.

Como se ha comentado por un autor mexicano al respecto¹⁸, pareciera que ni el legislador bancario, ni el de crédito, desean organizar la prenda bancaria porque ambos establecen que se organizará de acuerdo con lo que señale el otro.

El resultado de este entrecruzamiento se ha resuelto a favor de la LGTOC al decir del referido autor mexicano, cuando plantea que ésta última es quien organiza la prenda en el comercio, lo que no hace la LIC.

Del análisis de su normativa se pudiera interpretar que es sólo su Código Civil el que recoge medianamente la figura de la prenda en garantía de obligaciones futuras o indeterminadas, en su artículo 2870 el que ha quedado redactado de la siguiente manera:

"Puede darse en prenda para garantizar obligaciones futuras, pero en este caso no puede venderse ni adjudicarse la cosa empeñada, sin que se pruebe que la obligación principal fue legalmente exigible".

Primeramente, el artículo del análisis no es consecuente con el principio de especialidad al impedir que al momento de constitución de la prenda, dichos créditos u obligaciones futuras puedan ser determinados. Bajo este supuesto, quedaríamos entonces ante una prenda condicionada o eventual, o mejor aún, frente a una promesa de prenda de las del artículo 2246 del mismo Código, que en fin de cuenta no produce el mismo *status factus* que provocaría la prenda clásica, pues hasta tanto el crédito no se haga exigible, el beneficiario o acreedor pignoraticio no podrá hacer valer sus privilegios o preferencias sobre el valor de realización del objeto gravado que es la razón principal de dicha figura ante terceros acreedores.

Piénsese que de incumplir el deudor o constituyente con sus obligaciones ante el acreedor, éste quedará sujeto a probar mediante algún

mecanismo que no ha sido aún definido en este artículo la exigibilidad del crédito de que se trate. Notamos además que la redacción del artículo no compensa la indeterminación del crédito con ningún elemento auxiliar que permita por la vía registral o extraregistral delimitar el valor, límite o ámbito, al menos en líneas generales, que posibilitan, ya sea al constituyente o a terceros, tener una protección o seguridad de los créditos u obligaciones que en un futuro pudieran ser considerados bajo gravamen y consecuentemente con preferencia.

No obstante, consideramos prudente mencionar que bajo la hipótesis de esta norma, la figura de la prenda ómnibus no ha quedado del todo identificada, si nos detenemos a contemplar que en ella sólo se comprenden obligaciones de carácter futuro, obviando aquellas preexistentes o anteriores que pudieran tener lugar entre los mismos sujetos.

De igual manera, no hemos logrado identificar los elementos que hayan sido apuntados con respecto a esta figura por los tribunales mexicanos, donde de algún modo mediante sus pronunciamientos jurisprudenciales hubieran hecho enriquecer y avalar la licitud de esta figura como fuente de derecho indispensable en este sentido. Consideramos que en el caso de México esta duda pueda ser evacuada en posteriores análisis que se promuevan.

CHILE: Reconocía un autor chileno¹⁹ como en la Ley General de Bancos del Estado de Chile se utiliza el término "garantía" en contraposición con el de "caución", entendiéndose el primero bajo el concepto del segundo. Este concepto se encuentra recogido en el artículo 46 del Código Civil Chileno como "cualquier obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena".

En su mismo trabajo, este autor salva la diferencia existente entre ambos conceptos, al plantear que si bien toda caución tiene el carácter de garantía, pueden existir garantías que no sean cauciones, como acontece, por ejemplo, con el derecho legal de retención, concluyendo que la definición de la "garantía" se constituye como género y la "caución" como la especie.

De esta forma, la prenda bajo las leyes chilenas es reconocida dentro del grupo de las cauciones reales conjuntamente con la hipoteca y la

anticresis en sus artículos 828 y 866 del Código de Comercio.

Como en tantas otras legislaciones, en las leyes de Chile la esencia del contrato accesorio es garantizar el cumplimiento de otra obligación principal, como se regula en los artículos 1442 de carácter general, y el 2.385 en relación con la prenda.

Sin embargo, por razones prácticas y teniendo en cuenta la tendencia actual de flexibilización en materia de garantías reales²⁰, el derecho chileno en ocasiones admite que lo accesorio tenga nacimiento antes de lo principal, como ocurre con el grupo de las "prendas especiales", con fundamento en numerosos artículos del Código Civil como el 2.339 en el que se dispone que podrá afianzarse una obligación futura. Esta y otras normas del derecho chileno han venido a dar origen a las denominadas "cláusulas de garantía general u ómnibus", como comúnmente suelen ser conocidas.

Es así que su aplicabilidad se ha hecho extensiva a diferentes leyes tales, como la Ley 5.687 de septiembre del año 1935 sobre la prenda industrial, donde en su artículo 48 acepta la prenda general bajo la siguiente redacción:

"El deudor prendario tendrá derecho, antes del vencimiento del plazo, a pagar su deuda y exigir la cancelación de prenda; salvo el caso que la referida prenda se hubiere constituido también como garantía general de otras obligaciones pendientes".

De igual modo, la Ley 4.287 de febrero de 1928 sobre prenda de valores mobiliarios a favor de los bancos, en su artículo 5to. reconoce esta figura:

"Las prendas que se constituyan a favor de un banco en conformidad con las disposiciones de esta ley, servirán de garantía a todas las obligaciones directas e indirectas de cualquier clase que el dueño de la prenda tenga o pueda tener a favor del mismo banco, a menos que conste expresamente que la prenda se ha constituido en garantía de obligaciones determinadas".

Para este último caso la Ley chilena no sólo acepta las cláusulas de garantía de tipo general, sino que ellas se entenderán incorporadas al contrato o escritura de prenda, salvo que las partes acuerden lo contrario.

Y como último exponente de la aceptación de este tipo de cláusula, nos encontramos con la Ley 18.112 de abril de 1982, mediante la cual,

al igual que en las anteriores, se admite pactar libremente este tipo de cláusula general, cuando el inciso b) de su tercer artículo dispone:

"La indicación de las obligaciones caucionadas o la expresión de que se trata de una garantía general".

No obstante, el mismo cuerpo legal reafirma su aceptación en su siguiente artículo cuarto, cuando establece que:

"Podrán caucionarse con prenda toda clase de obligaciones, presentes o futuras, estén o no determinadas a la fecha del respectivo contrato".

Pudiera entonces afirmarse categóricamente que la prenda ómnibus o general, por los motivos antes indicados, resulta ser de amplia aceptación bajo las leyes de Chile, aunque reservada sólo para el grupo de prendas especiales ya tratadas aquí, producto de la diferenciación en el trato entre unas y otras por las razones prácticas que hayan conducido a tal propósito²¹.

Al respecto citamos las palabras de uno de nuestros colaboradores²² al tratar la polémica surgida en torno a su tratamiento diferente en cuanto a unas u otras figuras:

"La materia es discutida entre los juristas chilenos y los problemas que se suscitan no son de fácil solución, particularmente en el caso de la prenda civil o clásica, respecto de la cual algunos comentaristas estiman que es lícito pactar esta cláusula de garantía general prendaria y para nosotros no lo es. Sin embargo, ello no reviste mayor interés para nosotros, puesto que la prenda clásica civil no es utilizada por los bancos atendiendo a que como se indicó, con ellas se pueden garantizar solamente obligaciones civiles, y las obligaciones contraídas para con los bancos son, por su naturaleza, comerciales y, además, que el desplazamiento de la cosa prendada de manos del deudor prendario a las manos del acreedor prendario la hace impracticable en la actividad bancaria y financiera".

De igual modo no le será aplicable a la prenda mercantil, cuando expresamente el artículo 815 del Código de Comercio exige que para que ésta surta efectos respecto a terceros deba constar en ella la suma o cantidad de la deuda que la prenda garantiza.

ARGENTINA: La prenda como derecho real de garantía se encuentra legislada en Argentina a través de dos grandes grupos²³:

• La prenda común con desplazamiento regulada en el Código Civil.

• La prenda con registro o sin desplazamiento regulada por el Decreto 897 de diciembre de 1995.

Bajo el artículo 3109 del Código Civil la jurisprudencia argentina en fecha reciente²⁴, se ha pronunciado a favor de la prenda ómnibus o general, en esta ocasión bajo la denominación de "prenda abierta".

Su resumen expone como criterio al respecto que "si bien es admisible la constitución de la prenda con registro para garantizar obligaciones eventuales (artículo 3109 del Código Civil), debe entenderse que al tiempo de su constitución debe existir la causa mediante la cual pueda emanar esa obligación, y tal causa fuente debe estar precisamente descrita en el acto constitutivo del derecho real, conforme lo exige el artículo 3131, inciso 2, del Código Civil. Si el certificado de prenda expresa que "la garantía", hasta un cierto monto determinado, se da por toda deuda presente o futura que tengamos con el acreedor, emergente de los créditos otorgados o a otorgarse, saldos deudores en cuenta corriente...". Y el crédito otorgado proviene del saldo deudor de una cuenta corriente bancaria, la causa fuente de este crédito está descrita con precisión en el certificado prendario que, en consecuencia, respeta la exigencia de identificación del crédito garantizado. Si ese débito en la cuenta responde, a su vez, a un crédito de prefinanciación de exportaciones que no está expresamente mencionado en el certificado prendario, no obstante, la causa inmediata es la descrita en el contrato y ella parece suficiente, desde que no se ha negado la existencia de aquella fuente remota, ni tampoco la facultad que el banco tenía para debitar aquel crédito en la cuenta".

Deberá tenerse en cuenta que el anterior pronunciamiento se ha hecho sobre la base de la aplicación de la normativa del Código Civil, que bajo el principio de supletoriedad que aparece regulado en el artículo 48 del Decreto 897 aplica de manera más clara la licitud que puede tener para uno u otro caso. De esta manera la prenda con registro, al igual que la prenda común, ampara las obligaciones de dinero y el cumplimiento de cualquier otra obligación de dar cosas ciertas, de hacer o no hacer, pudiendo además amparar obligaciones preexistentes, presen-

tes o futuras, aún eventuales, pero siempre bajo un monto perfectamente determinado. Este último elemento es, a nuestro entender, la fórmula que abre las puertas a la licitud y seguridad de esta figura ante terceros bajo disímiles criterios interpretativos del fenómeno, pero siempre bajo un mismo denominador común, conseguir o dar lugar a la estabilidad del principio de especialidad tan importante en este tipo de derecho.

HOLANDA: La figura de la prenda en el derecho holandés se encuentra regulada de los artículos 227 al 259 del libro tercero de su Código Civil.

De su articulado se desprende que resulta ser una práctica común el uso de cláusulas similares en su contenido a la de tipo ómnibus, comprendiendo tanto obligaciones condicionadas como futuras.

De igual manera que en casos anteriores, sus normas reiteran la suficiente determinación del crédito u obligación futura que deba ser también garantizada como condición esencial para la constitución de este tipo de prenda al decir de su artículo 231.1 como sigue:

"Un derecho de prenda o de hipoteca podrá establecerse, tanto por un derecho presente como futuro. Este derecho podrá ser nominativo, pagable a la orden o al portador.

"Podrá ser un derecho contra el garante de la prenda o de la misma hipoteca, así como un derecho contra cualquier otra persona.

"El derecho por el cual se constituya el derecho de prenda deberá quedar lo suficientemente determinado."

De esta forma, las mencionadas normas también podrán verse reflejadas en el ámbito bancario bajo el criterio de la naturaleza y mercantilidad de sus actos. Una redacción de sus cláusulas podría ser la siguiente:

"A favor del Banco, el constituyente o deudor pignoraticio en lo adelante grava con prenda todos los derechos futuros como garantía continua para el pago y cancelación de todas las obligaciones aseguradas."

ESPAÑA: Para el análisis de la prenda en el derecho español se necesita antes dar lugar a la interpretación análoga de la normativa del Código Civil al ámbito mercantil y bancario, a causa de ser la normativa del Código de Comercio difusa y carente de regulación al respecto.

De este modo su carácter mercantil quedaría determinado según sea

la naturaleza del contrato, cosa u objeto a ser gravado.

De la aplicación de esta interpretación extensiva de las normas del Código Civil, es poco probable que le logremos dar resultado al tema de nuestro análisis, como consecuencia de que en sus artículos del 1863 al 1873 en relación con la prenda se muestran omisos en cuanto a la naturaleza de los créditos que puedan ser garantizados bajo la prenda.

De diferente manera se ha logrado comportar este mencionado principio de interpretación extensivo al objeto de alcanzar un fundamento de la prenda en el ámbito mercantil y bancario. Dicho principio ha quedado previsto en relación con la Ley Hipotecaria de febrero de 1946 (LH), la cual permite extender tanto a la figura de la hipoteca mobiliaria, como a la prenda sin desplazamiento, lo dispuesto en el artículo 105 de la LH, donde su contenido expresamente admite que se garantice toda clase de obligaciones.

En este sentido, es de señalar que a pesar de que la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda Sin Desplazamiento de 16 de diciembre de 1954 (LHMPSD), no establece ninguna norma referente al crédito garantizado. La misma ley en su artículo 7 reconoce la posibilidad de garantizar cuentas corrientes de crédito en cuyo caso ello pudiera ser considerado como garantía real de tipo amplio o general, si pensamos que al momento de constitución de la prenda se haría bien complejo determinar en *strictus sensus* el valor o importe real que pudiera cubrir dicho gravamen, con respecto a las deudas que se contraigan en un futuro bajo el mecanismo de cuenta corriente.

La solución a esta falta de determinación se encuentra resuelta en la remisión que hace el mismo artículo 7 de la LH en su artículo 153, al plantear que al momento de constitución de la garantía que corresponda, se determine en la escritura la cantidad máxima a la cual responde el objeto hipotecado -en nuestro caso, luego de realizada la analogía, será la prenda- estableciendo además el plazo de duración de la cobertura que permitirá prórroga. De este modo se daría lugar a una determinación aproximada en cuanto a valor y fecha límite fijada.

Decimos aproximado por ser prácticamente imposible conocer de manera previa cuál habrá de ser el importe concreto de lo que el deudor ha de pagar, que en fin de cuentas significará el valor fijo que se

exigirá como cumplimiento de la obligación, que de faltar esta última, deberá corresponder al valor de realización de la venta que habrá de realizarse para la ejecución de la prenda²⁵, que no necesariamente tendrá que coincidir con la cantidad máxima establecida como límite al inicio de su constitución, según el artículo 153 de la LH.

De esta forma, podríamos aseverar que bajo el análisis de este procedimiento de interpretación extensivo de unas a otras leyes especiales, pueda considerarse para el caso español la licitud de pactar cláusulas ómnibus o de tipo generales.

ALEMANIA: Para Alemania la prenda o "*Pfandrecht*"²⁶ puede tener lugar como resultado de la indicación expresa por la ley para casos taxativamente recogidos en ella o por la vía consensual. En relación con la variante de prenda legal, no la consideramos con capacidad para cumplir el real cometido de la prenda clásica²⁷, si pensamos que para este supuesto lo que se vendría a constituir sería un privilegio de carácter legal.

Sin haber tenido la oportunidad de consultar la normativa de Alemania en lo que respecta a su Código de Comercio o "HGB", nos inclinamos porque su regulación íntegra haya quedado en el Código Civil o "BGB" de sus artículos 1204 al 1296²⁸.

No obstante, nos inclinamos de igual forma en que estos últimos no hacen referencia a regulación alguna que nos permita conocer si dentro de ellos se regulan los créditos u obligaciones que podrán ser prendados.

Es así que tras la revisión bibliográfica sobre este asunto, se pudo conocer como la prenda general u ómnibus es aceptada con amplitud en el ámbito bancario, siendo incluida en la "*Pfandklauseln*" o prenda autónoma²⁹, y con mayor precisión en el artículo 14.2 de las Condiciones Generales de los Bancos y Cajas de Ahorro del año 1993 (AGBB), donde al decir de su contenido, dicho derecho de prenda se constituye con el objeto de garantizar o asegurar todas las deudas existentes, futuras y condicionadas ante el banco en todas sus dependencias nacionales y extranjeras frente al cliente en el ámbito de los negocios bancarios, donde el cliente (constituyente de la prenda) en su condición de garante asumirá frente al banco toda responsabilidad con res-

pecto a las obligaciones de otro cliente del mismo banco (deudor pignoraticio), garantizando el primero con la prenda la consiguiente deuda, por la asunción de la mencionada responsabilidad llegado su vencimiento.

No siendo el tema específico de nuestro análisis, pero sí de la comunidad internacional en materia de garantías mobiliarias, no aceptaríamos en esta ocasión dejar pasar por alto algunas consideraciones complementarias en el caso de Alemania, que quizás formen parte de la antesala de lo que pudieran ser nuestras conclusiones sobre el tema. Me refiero al consenso generalizado, por la armonización y flexibilización del grupo de garantías mobiliarias, que ante su desfase con la realidad, se hace notar el riesgo de la falta de utilización y/o atractivo para las instituciones financieras y, consecuentemente, el debilitamiento del crédito. Ante esta expectativa países como Alemania han dado el paso al frente ante el hecho insustituible de unos insuficientes derechos de prenda, que han dejado de responder a su cometido.

En este sentido, Alemania se ha proyectado sobre un nuevo sistema de garantías, ajeno a los derechos de prenda e hipoteca, bajo el principio de dar lugar a nuevas figuras dentro del grupo de garantías mobiliarias, que logren responder a las características del tráfico mercantil actual³⁰.

La solución a este reto ha sido la creación de técnicas comunes como la transmisión en garantía y la reserva de dominio (prolongación y ampliación de la garantía)³¹.

Tales técnicas de ampliación o también denominadas de cuenta corriente, han permitido que la garantía —entiéndase las nuevas figuras creadas— cubra las deudas presentes y futuras que surjan de las relaciones comerciales entre el deudor y acreedor garantizado³².

De esta forma, al margen del análisis de nuestro tema de trabajo, hemos querido aprovechar la ocasión con estas citas complementarias para contribuir al empuje de una corriente de renovación sobre este tipo de garantías, tomando como base las experiencias particulares del caso, no sólo alemán.

FRANCIA: De Francia como Italia, los cuales conducen a un desarrollo de las garantías mobiliarias totalmente distinto al de Alemania, hemos querido aportar como dato

relevante el caso francés, cómo sus leyes consideran como una regla de uso general que las garantías (prenda o "gage" e hipoteca o "hypothèque") no admitan gravar obligaciones de carácter futuro, salvo casos excepcionales³³.

CUBA: La institución de la prenda en Cuba se encuentra regulada en el Código Civil, Ley 59 del año 1987 de los artículos del 270 al 277. De igual forma, el Código de Comercio Español de 22 de agosto de 1885, extensivo a la República de Cuba por Real Decreto de 28 de enero de 1886 con las respectivas modificaciones que hasta la fecha se han concluido, regula en los artículos del 320 al 324 bajo el título "De los préstamos con garantía de efectos o valores públicos", la pignoración de valores de este tipo particular. Sobre este tema debe señalarse que, a pesar de ser limitativa a estos efectos o valores, en la práctica bancaria el préstamo con garantía pignoratícia se ha hecho extensivo en ocasiones no muy numerosas a otros bienes o valores.

Siendo omiso en el resto de su texto en cuanto a la prenda, nuestro análisis se debe dirigir a la normativa del Código Civil, bajo el principio de considerar a la prenda como mercantil o civil en dependencia de la naturaleza de la relación, contrato u objeto por medio del cual se constituya el derecho de prenda³⁴.

A los efectos del tema que nos ocupa, las hipótesis contenidas de los artículos 270 al 277 no regulan expresamente la naturaleza de las obligaciones que han de ser garantizadas bajo la prenda, aunque sí reconoce en su artículo 273 inciso d) el principio de especialidad, cuando exige la determinación del crédito que ha de ser garantizado en el documento constitutivo de la prenda.

En nuestra normativa, además, la pignoración de derechos, se equipara de forma análoga a la figura de la cesión de derechos y asunción de deudas de los artículos del 256 al 265 del Código Civil, ante la imposibilidad de que ésta se implemente mediante una prenda sobre derechos, pues nuestro Código Civil aún no lo reconoce.

Es de señalar que en nuestra actividad bancaria no es práctica materializar contratos o derechos de prenda en los que no se determine con exactitud el crédito o créditos que resulten garantizados bajo este tipo de garantía.

Concluyendo, con Cuba, pudiéramos afirmar que nuestro régimen de garantías mobiliarias día a día va adoptando una nueva configuración de su estructura, en atención al acelerado proceso inversionista en el que se ha visto implicado nuestro país en los últimos diez años.

(B)- COMMON LAW O SISTEMA ANGLOSAJON

Las diferencias que serán mostradas en lo adelante con respecto a los anteriores sistemas, estarán dadas sobre la base de la propia naturaleza del Sistema Common Law, si tomamos en consideración que, a pesar de compilar muchas de sus materias en códigos, su labor técnico-jurídica toma en cuenta para su desarrollo el precedente judicial o "case law", lo cual le permite enmendar, modificar, suprimir o expandir los efectos de sus normas, en la medida en que se sucedan los cambios necesarios en el tráfico mercantil, como consecuencia de nuevas exigencias.

En este ámbito hemos considerado exponer la situación actual de los tres países más representativos de este sistema, al objeto de nuestro estudio.

INGLATERRA: Reconoce entre los derechos de garantía la carga o gravamen de inmovilizado, la prenda flotante, la prenda simple y los privilegios legales. Estos y otros no mencionados admiten sin dificultad la cláusula objeto de estudio bajo la denominación de "all monies". Su uso es comúnmente visto en los negocios bancarios, con un contenido similar a los aplicados en páginas anteriores³⁵. Su texto dice así:

"Una garantía será creada con el fin de asegurar todas las obligaciones debidas ante el Banco sobre cualquier cuenta, sean éstas presentes o futuras, actuales o contingentes (ya sea en condición de deudor principal, constituyente o garante, o en cualesquier otra condición)".

Debo señalar que a pesar de la liberalidad con que en este sistema suelen ser vistas muchas de las instituciones de derecho, para el análisis de la licitud de este tipo de cláusula se sigue manteniendo presente el principio de especialidad, cuando los bancos en su condición de garantes consiguen siempre incluir un límite a sus obligaciones hasta un monto máximo específico, con el que se compensa el desequilibrio de

la determinación de los créditos garantizados.

En el análisis desarrollado del caso inglés, no se tuvo evidencias de que el uso de este tipo de cláusula haya tenido algún tipo de interferencia en cuanto a la licitud y/o procedencia en el tráfico mercantil, no conociendo al respecto ningún pronunciamiento o sentencia que lo limitase en su uso. Téngase en cuenta, además, que este tipo de cláusula en el Reino Unido se ha venido utilizando desde el siglo pasado.

No obstante, sería preciso señalar que, en el caso inglés, a diferencia de los Estados Unidos y Canadá, la modernización de las garantías mobiliarias es una labor pendiente. En reiteradas ocasiones para el caso del Reino Unido se han mostrado las enormes dificultades y las poderosas resistencias en el intento de reforma de un tradicional derecho de garantías mobiliarias, que en cualquier caso, se considera insatisfactorio doctrinal y jurisprudencialmente³⁶.

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: El sistema norteamericano de Common Law ha sido el pionero de una corriente liberalizadora o de suma flexibilidad con respecto al sistema de garantías mobiliarias. Ya desde el año 1954, daba lugar a una de las novedades legislativas más impactantes del siglo XX. Ante las desmesuradas exigencias de radicales cambios en el tráfico mercantil, fue capaz de aglutinar bajo un mismo régimen o cuerpo legal todas aquellas transacciones cuya finalidad fuera crear un derecho de garantía sobre bienes muebles³⁷.

Nos referimos al United States Uniform Commercial Code (en lo adelante UCC), Sección 9 sobre "Secured Transactions", en la que se recoge una extensa Ley de Garantías Mobiliarias.

Como principal y fundamental característica de su Sección 9, ha de tenerse presente el basamento de su contenido, sobre la premisa de que la Ley de Garantías Mobiliarias debe abarcar las figuras de garantías disponibles para los acreedores en cada fase del ciclo de producción y distribución, o sea, dar lugar a la generalización de la garantía en todos sus aspectos.

La globalidad de esta ampliación se basa en la superación del formalismo, prescindiendo de distinciones formales, aplicándose a todo un conjunto de transacciones comerciales cuyo objetivo sea conseguir su seguridad.

Bajo el término "Security Interest" se ha conseguido, además,

sustituir toda una serie de términos descriptivos de diferentes figuras.

Al igual que el caso Alemán, los EUA bajo este cuerpo uniforme han conseguido regular técnicas comunes tales como: la transmisión en garantía y la reserva de dominio, aunque, en su caso particular, con otra terminología. Es así como a los fines de nuestro estudio se localiza en su Sección 9-204, 3, la naturaleza del tipo de obligaciones que se podrá garantizar como, por ejemplo, hace referencia a las deudas o créditos futuros, dándole validez a la cláusula "Cross Security" mediante la que se garantizan obligaciones con independencia del momento en que nazcan.

No obstante, aún siendo la experiencia norteamericana calificada casi unánimemente como la más novedosa en esta materia, debemos añadir su escaso reconocimiento en Europa, incluso en países del propio sistema como lo es Inglaterra³⁸.

Las razones a esto último se pueden centrar tanto desde la ruptura de una larga tradición en los sistemas de garantías mobiliarias, hasta los costos y beneficios que su reforma pudiera implicar³⁹.

CANADA: Como otros países dentro del sistema Common Law, Canadá ha seguido, e incluso perfeccionado, el artículo 9 del UCC⁴⁰.

Resulta interesante como al sistema de leyes de garantías mobiliarias en Canadá se le da un tratamiento diferente, según el lugar donde se encuentren situados los bienes al momento de su constitución, los intereses de las partes cuando sean bienes de consumo, o lo regulado en el Personal Property Security Act de abril de 1976 "The PPSA System", cuando la garantía está ubicada o se constituya en la provincia de Ontario.

Cada una de sus provincias se acogerá a los diferentes sistemas que para su constitución y perfeccionamiento se hagan necesarios. Por ejemplo:

- Las provincias del Oeste y Ontario, que adoptarán el PPSA System.
- El sistema de Quebec sobre la base del Código Napoleónico.
- Las demás provincias que adoptarán el sistema inglés de Common Law.

Conociendo el sistema derivativo inglés de Common Law y el Código Napoleónico, pasemos a comentar las características del PPSA System.

Este sistema es similar al UCC de los EUA, sólo que con varias mo-

dificaciones en la exigencia de algunas formalidades para la creación de garantías mobiliarias.

Su aplicación se hace extensiva, como en el UCC, a cualquier tipo de transacción, con independencia de la forma y persona de que se trate. En este sistema su aplicación se considera sin límites a: hipoteca mobiliaria, venta con reserva de dominio, equipamiento en administración, prenda flotante, prenda, escritura de fiducia, fiducia en garantía, cesión, arrendamiento y consignación, así como a otras figuras no menos relevantes⁴¹.

El PPSA, al igual que el UCC, dicta la naturaleza de las obligaciones que podrán ser garantizadas bajo el denominativo de "Future Advances", con el siguiente contenido:

"Significa el adelanto de cantidades adicionales, créditos u otros valores por la parte asegurada de conformidad con los términos de un acuerdo de garantía por escrito, sean o no hechos estos adelantos de conformidad a un determinado compromiso".

Una cláusula tipo, en este sentido, pudiera quedar redactada de la siguiente forma:

"Obligaciones garantizadas significarán todas las obligaciones, responsabilidades y deudas del prestatario ante el prestamista de cuando en vez, sean éstas presentes o futuras, absolutas o contingentes, líquidas o no líquidas, en condición de deudor principal o como fiador, solo o de conjunto con otros, de cualquier naturaleza o tipo, en cualquier moneda sobre o respecto al acuerdo de préstamo u otros documentos del préstamo (incluyendo principal sobre el acuerdo de préstamo de un monto de \$..... e intereses, costos, gastos y otras cantidades con respecto al balance debido en lo adelante o que permanezca no pagado al prestamista)".

CONCLUSIONES:

Hasta aquí consideramos oportuno nuestro estudio a los fines de dar una conclusión sobre el tema, que exige tener presentes las variables de una decisión económica que se le escapan de la mano a un simple jurista. Necesidades tales como: financiación, realidad transnacional del crédito y situación actual de los agentes u operadores económicos en el comercio, inciden

desmedidamente sobre la vigencia y permanencia de cualquier tipo o figura de garantía, con independencia del consecuente ajuste que en materia de política económica y legislativa desee llevar al frente cualquier Estado.

La receptividad a estos fenómenos está dada siempre en la necesidad de encauzar nuevas vías que descongestionen y dinamicen el abanico de oportunidades que se ofrece a las instituciones de crédito, sean éstas nacionales o extranjeras.

Ha de recordarse en este trabajo que hoy día no se puede mirar el crédito como lo que fue considerado a principios de siglo por sus rasgos de usura, sobre el cual se le daba excesiva protección a la figura del deudor.

La práctica muestra ya la gran transformación económica que en este sentido ha tomado la figura del crédito, considerándose desde hace décadas como un acto en masa a favor de disímiles clientes. En este sentido, la política a seguir ante la relevancia del tipo de cláusula que hoy analizamos debe estar dirigida a fortalecer la protección del deudor mediante la transparencia de las condiciones y alcance de este tipo de cláusulas, así como a limitar las prácticas abusivas de los bancos sobre el desconocimiento de éstas.

De igual forma, la fórmula del éxito en que estas nuevas figuras sean aceptadas no es la de truncar sus exigencias, sino buscar el equilibrio de intereses entre el acreedor, deudor e interés general de cada país, sin que ello implique un plano de igualdad. Recuérdese que, en este sentido, como una de las variables que habrá de manejarse para ello es la realidad de un crédito transnacional, en la que si no se hacen atractivas nuevas figuras, terminará por no ser utilizada con frecuencia.

Al respecto pudiesen ser estudiadas dos vías para conseguir el equilibrio antes mencionado. Una de ellas pudiera ser una mesurada labor de política legislativa a favor de las nuevas exigencias que estuviesen presentes en el mercado bancario, y la otra quedaría en un terreno más bien conservador. Me refiero a la flexibilización de la interpretación extensiva que se realice en lo adelante sobre éste y otros tipos de cláusulas que de seguro de inmediato aparecerán. Ello no deberá implicar de modo alguno que se invada u obvien las normas de orden pú-

blico que cada Estado hace suyas en las leyes, sino vuelvo y repito, siempre dirigido a la búsqueda de un equilibrio racional que no deje de constituirse en atractivo para el sistema de garantías mobiliarias.

Señalamos, además, que este recurso del criterio interpretativo deberá quedar siempre justificado por una adecuada política legislativa que en este sentido se vea complementada por el control judicial o administrativo de instituciones afines a la política de crédito interno y externo de cada Estado en particular. Esto último sobre todo por el hecho de ser cuidadosos con la creación libre del Derecho que no es otra cosa que dar lugar a la "arbitrariedad".

En relación con esto ha quedado comprobado cómo a través de criterios interpretativos o de disposición de normas en el conjunto de países analizados, se da lugar a la preferencia de este tipo de cláusulas, y en algunos de los países analizados ya desde hace algunos años. De modo que el equilibrio y solución a esta problemática no ha de ser utópico.

A tal efecto en no pocos países europeos se ha dado lugar a la creación de mecanismos fiscalizadores o controladores de la normativa acordada en sus Condiciones Generales de Contratación, a los extremos de declarar nulas e inexistentes aquellas cláusulas cuyo contenido devenga en sumo carácter abusivo para el cliente. De modo que dicha práctica pudiese hacerse extensiva a Latinoamérica en aquellos países que por su desarrollo en el sistema financiero lo exija y lo haga viable, pues de ninguna forma quedaría nuestra propuesta como elemento impositivo dentro de sus sistemas financieros y legales, si su inclusión lejos de mitigar este fenómeno lo convierta en interferencia a su orden particular.

Un ejemplo claro de armonización regional, es la propuesta de directiva del Consejo de las Comunidades Europeas en que se recoge una serie de indicadores a tomar en contra de la desmedida sujeción de cláusulas abusivas. V.gr. Exigencia de garantías reales o personales desproporcionadas, (COM 90322 final-SYN 285, septiembre 1990).

No obstante, quisiera someter a consideración de los lectores todo lo aquí expuesto no como conclusiones finales de un tema agotado, sino como algunas consideraciones preliminares, que deberán ser enriquecidas desde

disímiles latitudes por colegas que, como el autor, se hayan sumado al intercambio de inquietudes y opiniones legales al respecto.

FUENTES

¹ A las garantías reales, en el Derecho Romano, le precedieron en el tiempo las personales, favorecidas por el estrecho vínculo familiar: se prefería siempre una garantía personal a una real. Aunque pudiera parecer una paradoja, es cierto, sin embargo, que aunque hubiese más seguridad en la cosa, los romanos preferían la personal y así ha sido destacado unánimemente por la doctrina romanista.

² Canchola, Antonio: El certificado de depósito y el bono de prenda, editorial Jus, México, 1947, pp.78-79.

³ Planiol et Ripert, Tomo XII, No.2, p.3, ob cit. Cámara Héctor: Prenda con Registro o Hipoteca Mobiliaria, 2da edición, editorial EDIAR, Córdoba, 1984, p.13.

⁴ Garrigues, Joaquín: contratos bancarios, s/E, Madrid, 1958, p.313.

⁵ idem.

⁶ Rojo Ajuria, Luis: Las garantías mobiliarias (fundamentos del derecho de garantías mobiliarias a la luz de la experiencia de los Estados Unidos). Anuario de Derecho Civil, Madrid, 1989, pp.717-811.

Serick, Rolf: Garantías Mobiliarias en el Derecho Alemán. Traducción A. Carrasco, Madrid, 1990.

⁷ Puig Peña, Federico: Derecho Civil Español, T. III, Vol. II, Madrid, p.376

⁸ Adelantado Salinas, Carlos: El Régimen Jurídico de la prenda de valores negociables, Edit Tirant lo Blanch, Valencia, 1996. P. 98.

⁹ Ricci Francisco: Derecho Civil Teórico Práctico, Edit Gabriel L. Horno, San Bernardo, La Habana, 1922, p. 26

¹⁰ Adelantado Salinas, Carlos: El Régimen Jurídico de la prenda de valores negociables. Edit, Tirant lo Blanch, Valencia 1996, p. 270

¹¹ Adelantado Salinas...ob cit. P.274.

¹² Adelantado Salinas...ob cit. pp. 280-281.

¹³ Díez Picazo, Luis: Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial. Vol. I. Primero, 4ta edición, Editorial Civitas, Madrid, 1993.

Para los sostenedores de la teoría subjetivista, la conversión se funda en la voluntad misma de la partes, que se califica unas veces como voluntad real, expresa o tácita, otras veces como voluntad presunta o hipotética y otras como intención empírica o práctica. La tesis objetivista se formula diciendo que si con los elementos no afectados por la nulidad puede configurarse un contrato que sustancialmente al menos permite conseguir el propósito práctico perseguido por las partes, debe dársele eficacia siempre que sea posible entender que a través de él las partes pueden conseguir los fines que se proponían. Si el resultado a que este contrato conduce es diferente del estrictamente buscado por las partes, habrá que contarse con la voluntad expresa o tácita de los interesados.

¹⁴ Vid supra p.8.

¹⁵ En la doctrina italiana, en favor de esta solución, se ha dicho también que más que ante una prenda nula estaríamos frente a una prenda incompleta, que ya existiría como tal, salvo en lo que respecta a su eficacia erga omnes, para lo que requeriría la correcta determinación del crédito garantizado. La existencia de un derecho de retención no derivaría de la conversión de una cláusula nula, sino de los efectos propios de la prenda. Esta es la tesis dominante en la jurisprudencia italiana. Vid p. ej. Tribunal Torino 31.3.92, en BBTC, 1993, II, P.48 ss, comentada por Detasio. No creemos que sin esta eficacia frente a terceros se pueda decir que existe prenda, aunque sea incompleta, porque, recordemos, ésta es un derecho real de garantía.

¹⁶ Nos referimos a las reglamentaciones que al respecto han tenido lugar en diferentes países como: España, Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios de 19 de julio de 1984. Alemania, AGB-GESETZ de 6 de diciembre de 1976. Sistema Anglosajón, (EUA), Unfair Contract Terms Act de 26 de octubre de 1977. Reino Unido, Standard Form Contract. Dinamarca, Asociación de Consumidores (Ombudsman).

¹⁷ Niboyet: La fonction du droit comparé. Pandectele Romane, p.79. ob cit. Cámara, Héctor: Prenda con registro o Hipoteca mobiliaria. 2da edición, Editorial EDIAR, Buenos Aires, 1984.

¹⁸ Mejías Dávalos, Carlos Felipe: Derecho Bancario y Contratos de Crédito. 2da edición, T II. Editorial Harla, México, 1992. P.736

¹⁹ Ariztía Rodríguez, Jorge: Problemáticas de las Garantías: Tópicos de Legislación Bancaria. Editado por Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, Santiago de Chile, s/a, p.79.

²⁰ Ariztía..., ob cit., p. 91.

Según este autor, los problemas y limitaciones que muestran las garantías existentes en el Derecho positivo de Chile han movido a los estudiosos del Derecho Comercial y del Derecho Bancario, especialmente en el ámbito internacional, a investigar sobre la creación de nuevas formas de garantía que disminuyan o atenúen la vulnerabilidad legal o judicial que muestran las llamadas "garantías clásicas".

²¹ idem

²² La prenda en el sistema jurídico chileno, desde la perspectiva de la actividad bancaria financiera. Informe realizado por Chaparro, Patricio: Abogado, Sección Estudios y Operaciones Internacionales. Departamento Jurídico del Banco del Estado de Chile. 28/enero/1999.

²³ La prenda como garantía bancaria en el derecho de la República Argentina. Informe elaborado por Glissa A., Daniel, Abogado de la Gerencia de Dictámenes e Informes, Departamento de Información Jurídica. Banco de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. 20/enero/99.

²⁴ CNCom., Sala D, mayo 11-1990. ED, 142-379. Con nota de Germán J. Bidart Campos.

²⁵ Salinas..., ob cit, p.150.

Sobre la prohibición del pacto comisorio recogido en el artículo 1.859 Código Civil Español, que dice así "El acreedor no puede apropiarse las cosas dadas en prenda o en hipoteca, ni disponer de ellas". Normas similares existen en otros

ordenamientos como el Código Civil Italiano art. 2.744. Al respecto el art. 274.1 del Código Civil Cubano pudiera ser interpretado de igual forma.

²⁶ Scherer, Peter; and Von Keussler, Johann: Seminar B: Taking security over movables moving towards a universal system of registration. National Report for Germany. AIJA Insolvency working session, Florence 1997.

²⁷ Entiéndase como prenda clásica aquella en que están presentes toda una serie de requisitos o principios tradicionales tales como la especialidad, accesoriedad o su carácter erga omnes.

²⁸ Scherer..., ob cit.

²⁹ Vid supra, p.10.

³⁰ Ajuria Rojo, Luis: La unificación del Derecho de Garantías Reales Mobiliarias. La experiencia del Derecho comparado. En Tratado de garantías en la contratación mercantil, T. II, Vol. I, Primera edición, Editorial Civitas, Madrid, 1996. p 74.

³¹ Serick..., ob cit, pp.49-73.

³² Ajuria..., ob cit., p.80.

³³ De Dreé, Paul: National report for France. Seminar B: Taking security over movables moving towards a universal system of registration. IAJA Insolvency Commission Working Session, Florence, 1997.

³⁴ Sobre la calificación de los actos jurídicos con arreglo a la ley cubana (art.18 Código Civil, Ley 59/87).

Sobre los actos de comercio o de carácter mercantil (art. 2 del Código de Comercio Español, extensivo a Cuba desde enero 1886).

³⁵ Mallon, Chris and Dayle, Richard: National Report for England and Wales. Seminar B: taking security over movables moving towards a universal system of registration. AIJA Insolvency Commission Working session, Florence, 1997.

"security is created to secure all obligations owing to the Bank by the Borrower on any account, whether present or future, actual or contingent (and whether as principal or guarantor or in some capacity".

³⁶ Ajuria..., ob cit., pp. 65-66.

³⁷ En este sentido la sección 9-102 de la UCC establece que el artículo se aplica a toda transacción, independientemente de su forma, cuya finalidad sea crear un derecho de garantía sobre bienes muebles, a toda venta de créditos o títulos que representen créditos. De igual forma se aplica a todos los derechos de garantía creados por contrato y a cualquier otro contrato de retención de título o gravamen y arrendamiento o depósito para la venta con finalidad de garantía.

³⁸ Al respecto vid. Supra, pp. 39 y 40.

³⁹ Ajuria, ob. Cit, p. 90.

⁴⁰ The Personal Property Security Act (The PPSA System) de Iro de abril de 1976. Al respecto ver:

Report of the Minister's Advisory Committee on the Personal Property Act dated on June 15th, 1984 and Supplementary Report of the Minister's Advisory Committee on the Personal Property Security Act dated on January 8th, 1986.

⁴¹ PPSA, Part I, Application og act, general, 2(a).

REGULACIONES PARA EL BANCO CENTRAL DE CUBA

JULIO FERNANDEZ DE COSSIO *

EL Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, mediante su resolución Número 29 de 13 de mayo 1999, puso en vigor los Estatutos del Banco Central de Cuba. Esa norma, como otras de similar naturaleza, regula la constitución, el objeto, el capital, las atribuciones y funciones específicas y el gobierno del Banco Central de Cuba.

A continuación se hace referencia, de forma resumida, a las regulaciones fundamentales de la referida Resolución No. 19:

Constitución y Objeto

El Banco Central de Cuba, creado por el Decreto Ley 172 de 28 de mayo de 1997, es la autoridad rectora, reguladora y supervisora de los bancos e instituciones financieras no bancarias y las oficinas de representación que radiquen en el país. Es el Banco Central del Estado, posee autonomía orgánica, personalidad jurídica independiente, patrimonio propio, no respondiendo de las obligaciones del Estado, ni de otras entidades económicas.

Tiene por objeto velar por la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, contribuir al equilibrio económico y al desarrollo ordenado de la economía, custodiar y administrar las reservas internacionales del país, asegurar el normal funcionamiento de los pagos internos y externos; ejercer las funciones relativas a la disciplina y supervisión de los bancos e instituciones financieras no bancarias.

Capital

El capital del Banco Central de Cuba es de diez millones de pesos cubanos, aportado totalmente por el Estado cubano.

Emisión de la Moneda Nacional

Corresponde al Banco Central de Cuba el derecho exclusivo de la emisión de la moneda nacional.

Puede emitir otros medios de pago distintos a la moneda nacional, por conveniencia del país.

Servicios al Estado

El Banco Central de Cuba como cajero del Estado, realizará las operaciones con el presupuesto del Estado, con la autorización correspondiente.

En su carácter de agente fiscal:

- Coloca las emisiones de bonos y otros títulos, directamente o por intermedio de otras instituciones;
- Actúa en todo lo relacionado con la contratación de créditos externos e internos;
- Representa al Estado y al Banco Nacional de Cuba en toda negociación, renegociación o conversión de la deuda externa, que tienen contraída con gobiernos y bancos acreedores.

Funciones Macroeconómicas

- Formular y controlar la ejecución de la política monetaria, cambiaria y crediticia del país de acuerdo con la política económica del gobierno.
- Elaborar y analizar la balanza de pagos del país.
- Realizar estudios, análisis e investigaciones en el campo económico y financiero, tanto en el ámbito nacional como interno y fundamentar las estrategias de renegociación de la deuda externa que el Estado cubano y el Banco Nacional de Cuba tienen contraída respectivamente con acreedores extranjeros, así como cualquier otra que en lo adelante se adquiera en su nombre o a cuenta del Estado.
- Atender las relaciones con organismos e instituciones financieras internacionales que sean de su competencia.

Supervisión Bancaria

a) Ejecutar la supervisión bancaria de las instituciones financieras bancarias y no bancarias, incluidos los centros bancarios extraterritoriales y oficinas de representación.

b) Recopilar, procesar y organizar toda la información que las instituciones financieras deben remitir a la Central de Información de Riesgos del Banco Central de Cuba sobre: clientes morosos, violadores de los principios de cobros y pagos, personas naturales o jurídicas procesadas judicialmente por fraudes, malversación así como casos de lavado de activos u otros delitos o contravenciones de carácter grave, y diseminar esta información a las instituciones que así lo requieran.

Gobierno

El Banco Central de Cuba está regido y gobernado por un Presidente auxiliado por su Consejo de Dirección.

El Presidente es la autoridad ejecutiva del Banco Central de Cuba, su representante legal y jefe superior de las oficinas y del personal.

El Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba es un órgano interno con funciones de asesoramiento, coordinación, información y consulta, examina y toma acuerdos sobre cuestiones de su competencia.

El Banco Central de Cuba cuenta con un Comité de Política Monetaria encargado de asesorar al Presidente del Banco Central de Cuba y al Consejo de Dirección, sobre cuestiones de política monetaria, analiza y toma acuerdos sobre programación monetaria y financiera, emisión y liquidez, régimen cambiario, política de crédito, tasas de interés de los créditos domésticos en moneda nacional y divisas.

* Secretario del Banco Central de Cuba

REVISTA DEL

BANCO

CENTRAL DE CUBA

Publicación trimestral. Abril-junio 1999. Año 2 No. 2

**LA PRENDA
ÓMNIBUS COMO
GARANTÍA BANCARIA.**

**SU RECEPCIÓN
EN LOS SISTEMAS
JURÍDICOS
INTERNACIONALES**

Página 20

**LA BALANZA DE PAGOS:
UN PASO DE AVANCE
EN SU CONSOLIDACIÓN**

10

**CRECE LA
DEUDA EXTERNA
DE LOS PAÍSES
SUBDESARROLLADOS**

6

**HAY QUE TRABAJAR MÁS
EN LAS CUENTAS POR
COBRAR Y POR PAGAR**

8

SUMARIO

ANALISIS

- 1 _____ Los magos financieros y el papel moneda
6 _____ El endeudamiento externo en el mundo subdesarrollado
8 _____ Valoración de la situación actual

ACONTECER

- 10 _____ Un seminario útil y necesario

MUNDO FINANCIERO

- 12 _____ Los retos de la globalización a las instituciones de Bretton Woods
16 _____ Tendencias en términos de flujos financieros

TECNICA BANCARIA

- 20 _____ La prenda ómnibus como garantía bancaria, su recepción en los sistemas jurídicos internacionales

JURIDICA

- 31 _____ Regulaciones para el Banco Central de Cuba

DETRAS DE LA MONEDA

- 32 _____ "Regálame el ticket, señor"



REVISTA DEL
BANCO
CENTRAL DE CUBA

Publicación trimestral. Abril-junio 1999.
Año 2 No. 2

Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).
Comité Editorial: Sergio Plasencia, Gustavo Roca, Julio Fernández de Cossío, Esteban Martel, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barreras, Jorge Fernández, Mercedes García, Mario Hernández
Editora: Milagros Escobar González
Coordinadores de la revista:
Mercedes Rolo, Banco Popular de Ahorro (BPA); Lourdes Martínez, Banco de Crédito y Comercio (BANDEC); Ariel Rodríguez, Nueva Banca; Elizabeth Castro, Banco Nacional de Cuba.
Diseño: Rolando Cabello Rodríguez y Esther Peña Bazain
Corrección de estilo: Carmen Alling

Teléfono: 62-8318
Fax: (537) 66-6661
Correo electrónico: cibe@bc.gov.cu

Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

Impreso en Ediciones Pontón Caribe S.A.

LOS MAGOS FINANCIEROS Y EL PAPEL MONEDA

JULIO CESAR MASCAROS*

Un matrimonio como todos: de estrecha compenetración, a veces, y momentos de separación momentánea. La forma más simple del valor. «(...) el dinero es, por naturaleza, oro y plata», afirmó Karl Marx

CUANDO un matrimonio de 30 años se separa, siempre causa expectación. ¡Qué no sentir entonces cuando lo hace uno de 30 siglos! Se trata, es cierto, de una pareja *sui generis*, con momentos de estrecha compenetración o de separación momentánea, pero siempre manteniendo comunidad de intereses durante este largo período.

¿Que de quiénes se trata?, pues del oro y el dinero, quienes por estos días, al parecer, se separan definitivamente ante la parsimonia del Fondo Monetario Internacional, el mayor y más poderoso ente financiero del mundo actual y el cual durante muchos años apoyó la relación y la presión de varios supuestos amigos de la «pareja» que ahora desean su completa disolución.

Aquí, al igual que en todo matrimonio, cada uno tiene su historia individual antes de unirse: el oro apareció primero en el mundo y, al poseer una combinación de características especiales, lo hicieron muy deseado por la humanidad. Es el sexto metal más pesado y, por tanto, tremendamente compacto. Las alrededor de 100 000 toneladas extraídas de la Tierra desde la más remota antigüedad, cabrían en un cubo de dimensiones no muy superiores a los 17 metros de lado.

Tiene un punto de fusión muy alto y una extraordinaria resistencia a la acción química, lo cual lo hace virtualmente indestructible siendo, a la vez, el más dúctil y maleable de todos los metales, pudiendo convertirse en láminas de hasta 0.00001 milímetros de espesor, o lograrse un hilo de 56 kilómetros de largo con una sola onza.

El metal amarillo comenzó a usarse con propósitos ornamentales y religiosos desde tiempos inmemoriales, como lo atestiguan infinidad de objetos encontrados, por ejemplo, una de las obras más conocidas entre las llegadas a nosotros: la efigie de Tutankamen elaborada con oro en el año 1350 ANE.

Se encuentra distribuido por todo el planeta: desde Egipto hasta Australia, de Alaska a Africa del Sur.

Pero nuestro propósito no es analizar los innumerables usos del precioso metal, sino sólo su trayectoria: primero como simple medida de valor y, más tarde, como dinero.

Miles de libros, ensayos y trabajos periodísticos se han escrito sobre el dinero y la moneda con la intención de explicar qué son.

En su sentido más simple se llama dinero al elemento que tiene como función servir de medio de cambio, eliminando el trueque de los productores en dos actos separados: la compraventa. Esta sencilla función permitió un desarrollo acelerado de la división del trabajo y facilitó enormemente la circulación de las mercancías. Instrumento de cambio aceptado por todos los productores, se convierte en el medio idóneo de medida de valor, medio legal de pago y forma de atesoramiento.

Desde Aristóteles la mayor parte de los autores han explicado el origen del dinero como consecuencia de la ventaja técnica de su empleo ante las necesidades del desarrollo económico de la sociedad. Otros, sin embargo, ponen de relieve que su existencia se debe a motivos sociales o religiosos. También están quienes consideran que surgió como resultado de un pacto consciente entre los hombres, o de un acto jurídico del Estado.

En cuanto a su naturaleza, algunos lo consideran una mercancía intrínsecamente igual a las demás, pero con cualidades especiales para servir como medio de cambio, mientras que otros ven en él un elemento de naturaleza especial, un bien que posee valor de cambio.

En las economías primitivas se usaron como dinero los artículos más diversos: conchas, anillos, flechas, azadas, pieles, ganado (este último, uno de los más utilizados como tal, de ahí el término pecuniario), sal, arroz, metales y otros.

La moneda, por su parte, según la más amplia acepción, es el signo representativo del precio de las cosas. Generalmente, es una pieza de metal en forma de disco y acuñada por una autoridad que puede ser política, económica, o militar.

Para conocer definitivamente el aparente misterio del origen del dinero y de la moneda debemos ir a la economía marxista.

Según Marx, la forma más simple del valor es la expresión del valor de una mercancía en otra. Por ejemplo: un hacha equivale a 20 kilogramos de granos. En un principio este cambio, que surge en la comunidad primitiva, tiene un carácter fortuito y se efectúa directamente entre un productor y otro, mediante el **trueque**.

Al surgir la primera gran división del trabajo, el cambio va haciéndose más regular. Algunas tribus -por ejemplo las ganaderas- comenzaron a cambiar sus excedentes por los de la agricultura o los oficios. En el cambio ya no intervienen sólo dos mercancías, sino varias; una oveja equivale a:

40 kilogramos de grano
20 metros de lienzo
2 hachas
3 gramos de oro.

Al seguir avanzando la división social del trabajo y la producción mercantil, el cambio directo de una mercancía por otra resultaba insuficiente. Se daba cada vez con más frecuencia el caso de que un poseedor de botas necesitaba, por ejemplo, un hacha. Pero el poseedor de ésta apetecía trigo, por lo cual no podían realizar el intercambio directo entre sí.

En estas condiciones el poseedor de las botas comenzó a cambiar su mercancía por otra que aparecía en los cambios con mayor frecuencia y que todos aceptaban de buen grado, supongamos una oveja, y más tarde entregaba ésta a cambio del hacha que necesitaba. Así se llega a la forma universal del valor que se expresa:

40 kilogramos de granos, o
20 metros de lienzo, o
2 hachas, o
3 gramos de oro,
equivalentes cada uno a una oveja.

Lo característico de la forma universal del valor y de lo que lo hace superior a la forma anterior, es que todas las mercancías empiezan a cambiarse por una que actúa como equivalente universal. Sin embargo, en esta fase la función de equivalente universal no aparece todavía plasmada en una determinada mercancía. En distintos lugares hay disímiles mercancías que poseen esa función: en unos es el ganado, en otros, las pieles o los metales.

En cierto momento la profusión de mercancías entró en contradicción con las necesidades del creciente mercado, el cual comenzó a reclamar un equivalente único. Al concentrarse la función de equivalente universal en determinada mercancía, surgió la forma dinero del valor.

La función de dinero la desempeñaron varios metales, hasta que por último pasaron a asumir este papel el oro y la plata. La forma dinero del valor puede entonces expresarse en la siguiente fórmula: 40 kilogramos de granos, o

20 metros de lienzo, o
2 hachas, o
1 oveja, etc., equivalentes cada uno a
3 gramos de oro.

El dinero surge, pues, como resultado de un largo proceso de desarrollo del cambio y las formas de valor. Es la mercancía que sirve de equivalente universal a todas las demás, materializa el trabajo social y expresa las relaciones de producción entre los productores.

En una producción mercantil desarrollada el dinero actúa como medida de valor, medio de circulación, medio de acumulación, medio de pago y dinero mundial.

El valor de las mercancías expresado en dinero se llama precio. Los pueblos de Egipto, Caldea y Asiria fueron los primeros en servirse del dinero en el cambio de mercancías bajo la forma de lingotes de oro y plata, pero esta forma creaba infinidad de dificultades como la de cortar y pesar los lingotes en cada operación, por lo que poco a poco las barras de metal fueron convirtiéndose en monedas.

Por lo tanto, la moneda es un trozo de metal de forma, peso y valor determinado, que sirve de medio de circulación, siendo su acuñación monopolio de los Estados, de los príncipes o de casas comerciales importantes.

Los habitantes de Lydia, un emporio comercial griego situado en Asia Menor, fueron al parecer los primeros en acuñar las monedas, alrededor de mediados del siglo VII ANE. La costumbre, dadas las ventajas evidentes que ofrecía el comercio, en pocos años se extendió a todo el mundo conocido de la época. En China, por su parte, ya se utilizaban las monedas como dinero antes que en Lydia, pero no eran en forma de disco. En 1091 ANE en ese país se legalizó el oro como moneda.

Entre las funciones del dinero está la de desempeñarse como dinero mundial; esto es el pago por bienes y servicios entre los distintos países, función que hasta una fecha relativamente reciente no la podía cumplir el papel moneda.

Aquí el dinero se despojaba de su forma monetaria para retornar a la de barras de metal precioso.

El papel moneda lo constituyen los signos monetarios emitidos por el Estado, de curso forzoso en el ámbito de su autoridad, y sustituye las monedas metálicas en su función de medio de circulación y de pago. El papel moneda, obviamente, carece de valor propio, lo que según la teoría clásica del dinero -vista anteriormente- le impide cumplir su función básica que es la de medida de valor de las mercancías. Por mucho papel moneda que se emita, éste solamente representa el valor (ideal) de la cantidad de oro necesaria para mantener la circulación de las mercancías, y más desde los años 70 en que el papel moneda norteamericano no es ya canjeable por oro, ni siquiera entre los bancos centrales, como lo había sido hasta ese momento.

La emisión del papel moneda es relativamente reciente, con la posible excepción de China que comenzó a utilizarlo en el siglo XII. En Estados Unidos el primer billete se emitió en 1690; en Francia, en 1716; en Inglaterra, en los años de las guerras napoleónicas y en Rusia, bajo Catalina II.

Definiendo las características de los metales preciosos, Marx afirma que «si bien el oro y la plata no son dinero por obra de la naturaleza, el dinero es, por naturaleza, oro y plata».

El oro fue utilizado en calidad de dinero desde la más remota antigüedad: Egipto y Asiria alrededor del año 4 000 ANE, Fenicia en el 3 000, Mesopotamia alrededor del 1500 y Grecia en los siglos VII y VIII. Pero realmente su uso como dinero en los regímenes precapitalistas era bastante limitado y ocasional, y en los países del Antiguo Oriente la plata ocupó el primer lugar. También bajo el feudalismo este metal fue más utilizado que el oro.

Este predominio de la plata se debía fundamentalmente al escaso desarrollo que tenía aún la producción mercantil y el cambio, lo que no exigía un material-dinero que concentrara más valor que la plata.

En la época de la acumulación originaria del capital lo típico era la utilización paralela del oro y la plata como dinero, circulando ambos espontáneamente de acuerdo con el valor real que cada uno tuviese. Este sistema conocido por bimetalismo era el existente en la mayor parte de Europa y Estados Unidos, llegando incluso algunos países a utilizar durante cierto tiempo sólo la plata.

El primer país de los tiempos modernos que abandonó el uso simultáneo del oro y la plata para adoptar al primero como único material-dinero fue Inglaterra en 1816. En el transcurso del siglo XIX la mayoría de los países decidieron seguir el ejemplo de la potencia económica y militar de aquellos momentos e instauraron también el monometalismo oro. Primero fue Portugal (1854), después Alemania (1871-73), Francia y Bélgica (1873-74), Holanda (1875), España en 1878 y, por supuesto Cuba, Rusia (1899), Japón (1898) y Estados Unidos en 1900.

En realidad, el triunfo absoluto mundial del oro como dinero duró poco. Ya en la Conferencia Monetaria de Génova en 1922, a poco de terminarse la I Guerra Mundial, apareció el hecho de que era prácticamente imposible establecer la convertibilidad en oro de las divisas nacionales de todos los países, debido a que las reservas mundiales del metal estaban concentradas en unos pocos de ellos, principalmente Inglaterra y Estados Unidos. Debido a ello se ideó establecer que las reservas pudieran estar constituidas por oro y divisas extranjeras convertibles en oro, es decir, dólares y libras esterlinas, con lo que estos países se convirtieron de hecho en los centros monetarios mundiales, garantizando con sus reservas del metal las monedas de los demás países. Pero el oro, a fin de cuentas, continuaba siendo la reserva segura.

La crisis económica de 1929-33 provocó la depreciación de la libra en 1931 y del dólar en 1933, poniendo en bancarrota al sistema y dando lugar al surgimiento de los «bloques de divisa»: la libra esterlina (21 países encabezados por Inglaterra), el dólar (USA, Canadá y América Latina) y el «bloque oro» (compuesto por Francia, Holanda, Suiza, Bélgica, Polonia e Italia). Este último no pudo resistir la competencia de los otros dos y en 1936 dejó de existir.

La Segunda Guerra Mundial cambió de nuevo la correlación de fuerzas entre los países capitalistas a favor de Estados Unidos, adquiriendo el dólar una supremacía absoluta entre todas las demás divisas del mundo. (Sus reservas oro ascendían en 1948 al 71 % de todas las tenencias del mundo capitalista).

En 1944, por acuerdo de la Conferencia de la ONU sobre divisas y finanzas celebradas en Bretton Woods, se creó el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de regular las relaciones de divisas entre los países miembros y cooperar con el desarrollo del comercio internacional. Estados Unidos e Inglaterra tenían el 27 y el 13 % de los votos respectivamente y, por tanto, el control de la política del nuevo organismo.

Sin embargo el oro, aunque maltrecho, seguía garantizando las monedas del mundo, ya que cada país miembro de la nueva organización debía depositar en oro el

25 % de su cuota de asociado, mientras que el dólar continuaba garantizando su valor con metal físico.

En 1968, con la oposición de Francia, se firmó el acuerdo de Washington, mediante el cual los bancos centrales debían continuar utilizando el precio de 35 dólares por la onza de oro para operaciones entre ellos, pero en lo que se denominó un «círculo cerrado», esto es que la cantidad de metal en posesión de los emisores no debía ser aumentada ni reducida. En otras palabras, en lo adelante existiría un doble mercado del oro: uno a los intercambios entre los bancos centrales, el cual sería a precio fijo, y otro para las necesidades industriales y comerciales, el que se regiría por los precios del mercado.

Las diferencias entre Europa y Estados Unidos no desaparecieron con esta solución, resultando Francia el más claro exponente del punto de vista europeo. Mientras, Estados Unidos abogaba por la completa desmonetización del oro y su sustitución por los Derechos Especiales de Giro, una moneda artificial en proceso de creación por el FMI como divisa de reserva.

Después de varios años de esta situación, en enero de 1976 el citado organismo internacional, reunido en Jamaica, adoptó la decisión oficial de desmonetizar el oro, aboliendo a su vez el precio oficial de éste.

A pesar de la medida, el oro no perdió de inmediato su milenaria función como reserva de valor, alcanzando los precios del mercado libre valores verdaderamente increíbles en enero de 1980, cuando, como consecuencia de una serie de crisis políticas y económicas, el metal llegó a cotizarse por encima de los 850 dólares la onza. Pero, hoy día todo parece indicar que aquella bonanza fue la mejoría del enfermo antes de expirar.

Con la desmonetización oficial del oro los Estados ya no tienen ninguna obligación internacional de tener reservas apropiadas de dicho metal, resultando que los que mantienen cierta cantidad en sus arcas lo hacen más por tradición que por obligación, ya que la conservación de esta le reporta pérdidas en lugar de beneficios.

Así tenemos que las tenencias oficiales del metal amarillo de todos los países del mundo, que en 1965 alcanzaban 1 194 millones de onzas, en 1977 se reducían a 891 millones, o sea, 25,4 % inferior. Si las analizamos desde el punto de vista del valor del mercado, éstas han disminuido de 584 000 millones de dólares en 1980 a 295 000 millones en 1997, lo cual resulta 49,5 % menor.

Si vemos estos mismos datos por naciones individuales y por grupos de países, tenemos que en 1965 las economías desarrolladas poseían 1 101 millones de onzas, mientras que a finales de 1997 era 33,5 % menos, a la vez que algunos países en particular como Estados Unidos reducían sus stocks en 34,8 % y el Reino Unido en 71,6 %, resultando Japón el único que en el período (1965-97) las aumentó de nueve a 24 millones.

Al mismo tiempo, las reservas de todos los países del mundo, excluyendo el oro, se multiplicaban 56,5 veces, las de los países industriales 38,6 veces; la de Estados Unidos 42,1 veces; las de Japón 122 veces, y las de Bélgica 20,3.

Si nos faltara algún elemento para convencernos de la rápida degradación del oro como garantía del dinero utilizado por los países en el intercambio y las reservas de sus monedas, podemos detenernos unos instantes en las importaciones, las cuales han aumentado en el período analizado (1965-1997) 30,9 veces para todos los países, mientras que lo hacía 27,2 veces para los

industrializados. Algunos de ellos como Estados Unidos las aumentaba 38,9 veces y Japón 41,3 veces.

Aunque para nosotros las cifras y las decisiones adoptadas en relación con el oro en los últimos años muestran claramente la tendencia del mundo con respecto al metal en cuestión, deseamos incluir un comentario reciente de un importante periódico europeo en ocasión del 69 informe del Banco de Pagos Internacionales (BIS), el cual en una de sus partes señala: «El oro seguirá constituyendo la mayor parte de las reservas de los bancos centrales», explicó el director del BIS Andrew Crocket. Su anuncio viene acompañado por la pérdida del valor que en el último año ha estado sufriendo el metal dorado. El pasado 3 de junio el oro alcanzó su precio mínimo en los últimos 20 años: 263,5 dólares la onza. El mercado del oro, sumergido en un clima de incertidumbre está descontando las ventas anunciadas, explicó el funcionario.

Para muchos analistas las perspectivas de una rápida recuperación resultan bastante escasas, mientras que por el contrario, el director del BIS habla de un repunte de los precios tan pronto los bancos centrales dejen en claro que mantendrán intactas sus reservas de oro. Las presiones sobre el metal precioso aumentaron desde que el pasado marzo el Tesoro británico anunciase la venta de más de la mitad de sus reservas, unas 415 toneladas. A este anuncio le acompañó la inminente venta de 1 300 toneladas de oro del Banco Central de Suiza, y la iniciativa de Estados Unidos de vender 311 toneladas de las reservas del FMI para financiar la deuda de los países más endeudados del mundo.

Las declaraciones del señor Crocket nos parecen mucho las esperanzas dadas por el médico de cabecera a los familiares de un enfermo en fase terminal. En realidad, nuestra opinión es mucho más pesimista en relación con el porvenir del oro como medida de valor y reserva mundial.

En el futuro inmediato el metal amarillo continuará perdiendo importancia como reserva del dinero circulable, si bien continuará su predilección como adorno y su uso en la alta tecnología.

Para finalizar estos apuntes sobre la vinculación del oro con el dinero a través de los tiempos, más que una conclusión haré algunas preguntas: ¿Habría estado equivocada la humanidad durante varios milenios al utilizar el oro como el más seguro y práctico medio de guardar la riqueza? ¿Son los «magos financieros» de finales del siglo XX quienes han descubierto algo tan importante para el intercambio y la riqueza universal como es, al parecer, que un simple papel tenga un valor imperecedero, sin que lo afecten los cataclismos económicos, ni los disturbios sociales? ¿Estará segura la economía del mundo, tanto como decir nuestra propia existencia, siendo las reservas de valor de la sociedad simples papeles, cuya cantidad y valor lo deciden unos presuntuosos señores que se consideran dueños del planeta?

Estamos conscientes de que en un mundo donde el valor de los intercambios en un día es miles de veces mayor que los que eran en un año en todo el Imperio Romano, no puede utilizarse la misma técnica, ni los mismos mecanismos, pero, ¿será esta montaña de papeles sin valor intrínseco la solución para realizar las complejas operaciones y los inmensos volúmenes del intercambio actual? ¿No estaremos viviendo todos, los más ricos y los más pobres, debajo de una inmensa espada de Damocles a punto de desprenderse y aplastarnos a todos?

Fuente: El Capital. 1er Tomo. Carlos Marx
(Ver tablas adjuntas)

TENENCIAS OFICIALES DEL ORO (En millones de onzas troy)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los países	1 083	1 194	1 058	953	939	891
Países Industriales	1 000	1 101	941	814	796	733
Estados Unidos	509	402	316	264	262	262
Canadá	25	33	23	21	15	3
Japón	7	9	15	24	24	24
Bélgica	33	45	42	34	30	15
Francia	47	135	101	82	82	82
Alemania	85	126	114	95	95	95
Italia	63	69	83	67	67	67
Holanda	42	50	51	44	44	27
Suiza	62	87	78	83	83	83
Reino Unido	80	65	39	19	19	18
Países en desarrollo	83	92	117	139	143	158
Africa	7	14	29	21	12	13
Asia	16	19	20	37	52	57
Europa	4	4	6	13	12	30
Medio Oriente	16	24	30	35	35	35
América	40	31	32	32	31	24

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

VALOR DE LAS TENENCIAS OFICIALES DE ORO (En MM dólares de EE. UU. a precios de mercado)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	38,1	42	40,6	584,0	360,2	295,0
Países Industriales	35,2	38,7	36,1	498,7	305,3	242,7
Estados Unidos	17,9	14,1	12,1	161,9	100,5	86,7
Canadá	0,9	1,2	0,9	12,8	5,7	0,8
Japón	0,2	0,3	0,6	14,8	9,3	8,0
Bélgica	1,2	1,6	1,6	18,5	11,6	5,1
Francia	1,6	4,7	3,9	50,2	31,4	27,1
Alemania	3,0	4,4	4,4	58,3	36,5	31,5
Italia	2,2	2,4	3,2	40,9	25,5	22,1
Holanda	1,5	1,8	2,0	26,9	16,8	9,0
Suiza	2,2	3,1	3,0	51,0	32,0	27,6
Reino Unido	2,8	2,3	1,5	11,5	7,2	6,1
Países en desarrollo	2,9	3,2	4,5	85,3	54,9	52,4
Africa	0,2	0,5	1,1	12,9	4,6	4,2
Asia	0,6	0,7	0,8	22,9	20,1	18,8
Europa	0,1	0,1	0,2	8,0	4,6	10,0
Medio Oriente	0,6	0,8	1,1	21,7	13,6	11,6
América	1,4	1,1	1,2	19,8	12,0	7,8

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales (varios)

The Gold Institute (Internet)

Reuters

Notas: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

RESERVAS TOTALES MENOS ORO (EN MM de dólares de EE. UU.)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	22,1	29,4	56,2	409,8	907,3	1 690,6
Países Industriales	15,3	20,3	39,6	237,3	589,1	779,5
Estados Unidos	1,6	1,4	3,4	15,6	72,3	58,9
Canadá	1,1	1,9	3,9	3,1	17,8	17,8
Japón	1,7	1,8	4,3	24,6	78,5	219,6
Bélgica	0,3	0,8	1,4	7,8	12,2	16,2
Francia	0,6	1,6	1,4	27,3	36,8	30,9
Alemania	4,1	3,0	9,6	48,6	67,9	77,6
Italia	1,0	2,4	2,5	23,1	62,9	55,7
Holanda	0,4	0,7	1,5	11,6	17,5	24,9
Suiza	0,1	0,4	2,4	15,7	29,2	39,0
Reino Unido	0,9	0,7	1,5	20,7	35,9	32,3
Países en desarrollo	6,6	9,1	16,5	172,8	318,2	911,2
Africa	1,6	1,5	2,6	19,1	16,6	38,6
Asia	2,5	3,0	5,1	37,9	180,7	516,0
Europa	0,2	0,3	0,7	6,1	21,7	97,2
Medio Oriente	0,9	2,1	3,6	70,6	52,2	90,6
América	1,4	2,1	4,4	38,9	47,0	168,8

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

IMPORTACIONES (MM de dólares de EE.UU.)

	1960	1965	1970	1980	1990	1997
Todos los Países	125,8	181,6	313,7	2000,5	3 466,5	5 614,6
Países Industriales	86,6	133,2	232,4	1450,3	2573,5	3624,7
Estados Unidos	16,4	23,2	42,4	257,0	516,9	899,0
Canadá	6,1	8,6	14,3	62,5	123,2	200,9
Japón	4,5	8,2	18,9	141,3	235,4	338,8
Bélgica	3,9	6,5	11,3	71,9	11,7	156,4
Francia	6,3	10,3	19,1	134,9	234,4	269,4
Alemania	10,2	17,6	29,9	188,0	346,2	445,5
Italia	4,7	7,4	15,0	100,7	182,0	208,3
Holanda	4,5	7,5	15,6	88,4	126,1	177,4
Suiza	2,2	3,6	6,4	36,3	69,7	71,1
Reino Unido	13,0	16,1	21,9	115,5	223,0	312,9
Países en desarrollo	39,2	48,4	81,3	600,2	893,4	1 989,9
Africa	7,7	9,4	13,3	82,0	75,5	106,4
Asia	12,9	15,3	21,7	181,7	471,0	1 059,9
Europa	ND	ND	ND	123,2	136,8	332,8
Medio Oriente	3,9	5,7	10,4	113,1	108,6	ND
América	9,4	11,1	17,6	118,5	112,6	261,9

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales (Varios)

Nota: Diferencia en suma por redondeo de las cifras.

* Especialista del Centro de Información Bancaria y Económica
Banco Central de Cuba

EL ENDEUDAMIENTO EXTERNO EN EL MUNDO

SUBDESARROLLADO

MARLEN SANCHEZ GUTIERREZ*

Sigue creciendo la deuda externa y este tema se convierte de nuevo en un problema candente

EL crecimiento de la deuda externa de los Países Subdesarrollados (PSD) sigue tomando impulso. El stock de la deuda se incrementó en 1998 en casi un 6,4 % respecto al año anterior y el total de la deuda a fines de 1998, alcanzaba la cifra de 2 465.1 mil millones de dólares, 1 839.1 mil millones más que en 1982, cuando se desató la crisis de pago. El ritmo de crecimiento promedio anual de la misma fue de 11.6 % entre 1982-90, y ya de un 6,7 % en lo que va del actual decenio.¹

Esta deuda es fundamentalmente de largo plazo (el 79,4%) y pública o públicamente garantizada (el 83.6 %), aunque la privada sin garantía de gobierno se ha venido acelerando en los últimos años a ritmos sorprendentes, lo que se explica, entre otros factores, por los cambios en el patrón de financiamiento a escala internacional que comenzaron a tener lugar desde los años 80.

Asia y América Latina en conjunto absorben casi el 64,8 % de la deuda total². América Latina sigue siendo la zona geográfica del mundo subdesarrollado más endeudada por los stocks de deuda acumulados, y nuevamente vuelve a ser la principal región receptora de flujos de deuda, posición que ocupó Asia durante casi toda la primera mitad de la actual década.

Para Asia, y también para América Latina, el segmento más dinámico de la deuda es el de la privada no garantizada, la cual se incrementó en 1997 en el caso de Asia en un 20% respecto al año anterior, mientras que la deuda pública y públicamente garantizada creció, pero sólo moderadamente. En 1998, sin embargo, esta tendencia marcó un punto de inflexión, ya que esta última aumentó en un 34 % en el continente asiático, al tiempo que la privada no garantizada disminuyó en algo más de un 35 %.

En América Latina la deuda puramente privada acumuló en 1997 las dos terceras partes del incremento de la deuda, mientras que la pública y públicamente garantizada absorbió aproximadamente una tercera parte³. Esta si-

tuación se mantiene desde comienzos de la década, el crecimiento promedio anual de la deuda privada no garantizada para la región latinoamericana ha sido de un 25% entre 1990-1997. Al igual que para Asia, en 1998 se observa un punto de inflexión, la deuda pública crece en un 6,1 % mientras que la privada lo hace sólo en 1,6 %.

No obstante para ambas regiones, por los montos acumulados de deuda pública garantizada, esta sigue siendo la de mayor peso dentro de los totales.

Asia y América Latina en conjunto absorben casi el 62 % de la deuda total, pero la segunda continúa siendo la región más endeudada por los stocks acumulados

TENDENCIAS RECIENTES EN MATERIAS DE RENEGOCIACION DE DEUDA.

Club de París

Existe un consenso bastante generalizado en torno a la necesidad de proporcionar un alivio a la deuda de los países más pobres. El Grupo de los 8 en Mayo de 1998 en la Cumbre de Birmingham recomendó condonar toda la deuda concesional (ODA)⁴ de los países más pobres, o adoptar acciones comparables en favor de aquellos países que han logrado "progresos" en la implementación de sus reformas económicas.

En noviembre de 1996 se aprobaron los Términos de Lyon, que definen la participación del Club de París en la Iniciativa para el alivio de la deuda de los países más pobres y endeudados del mundo (HIPC), promovida por el FMI y el BM. La iniciativa supone un nuevo enfoque frente al problema de la deuda al involucrar a todos los acreedores tanto multilaterales como bilaterales en el

manejo internacional del endeudamiento. Los términos de Lyon contemplan una reducción del 80 % de la deuda de los países beneficiados por esta iniciativa, frente a una reducción del 67 % que suponía los términos de Nápoles.

La innovación de la iniciativa consiste en poner a los países elegibles en una posición sostenible en lo que respecta al pago de la deuda, como estrategia para que pudieran saldarla, con independencia de las medidas de alivio que hubiera que aplicar. Esta, como todas las grandes ideas de las instituciones de Bretton Woods supone el ajuste primero y el financiamiento después.

Es motivo de preocupación, por lo tanto, que la implementación de dicha iniciativa se enlentece cada vez más; casi tres años han transcurrido y pese a que se ha estudiado la situación de nueve países sólo cuatro de ellos han alcanzado el **punto de decisión** —este es el momento en el que se le confirman la elegibilidad del país analizado— y, solamente Uganda logró el **punto de culminación** —instante en el que se aplican plenamente los nuevos mecanismos de alivio de la deuda—. Según el calendario de implementación indica, al menos tres países deben ser considerados anualmente y eso es algo aún por resolver, queda también por resolver la flexibilización de los rangos y criterios, así como el alcance del concepto de sostenibilidad de la deuda, para evitar excluir de la iniciativa países que verdaderamente necesitan una reducción sustancial de su deuda.

Existe un consenso bastante generalizado en torno a la necesidad de proporcionar un alivio a la deuda de los países más pobres

La actividad del Club de París en 1997 fue moderada en comparación con años anteriores; sólo 7 países renegociaron. En cambio, hasta julio de 1998 ya 6 naciones lo habían hecho. Esta lentitud indica que un gran número de países habían modificado su proceso de renegociación, o bien habían recibido un acuerdo de reestructuración multianual.

Club de Londres

Entre 1989-1997 los programas oficialmente apoyados y asociados a las operaciones SWAP redujeron la deuda de los países subdesarrollados con bancos comerciales en 53.2 mil millones de dólares, alrededor del 23 % de los 231.2 miles de millones de la deuda elegible con bancos comerciales. Dieciocho países de bajos ingresos cancelaron 12.6 mil millones de 18.2 mil millones de principal e intereses pendientes de pago con bancos comerciales bajo las Facilidades de Reducción de Deuda de IDA, y más recientemente con el Plan Brady. Por otra parte, 15 países de bajos ingresos han reducido el 20 % de su deuda con bancos comerciales, equivalente a 213 mil millones de dólares.⁵

COMENTARIOS FINALES

1. El tema de la deuda está convirtiéndose nuevamente en un problema candente de la agenda internacional. Durante los años 90 se ha venido asistiendo a un nuevo proceso de endeudamiento que de hecho apunta a ser más peligroso que el que se gestó en la década del 70: no se trata de un endeudamiento soberano, es una deuda básicamente titularizada, los montos son diferentes y el contexto macroeconómico también es diferente, por citar sólo algunas características que lo tipifican.

2. Los principales indicadores de la deuda vistos para el grupo de países subdesarrollados considerados en su conjunto,

reflejaron una notoria mejoría hasta 1997 con una marginal declinación en los coeficientes de servicio de la deuda sobre exportaciones y el stock de la deuda sobre el PIB y una gran caída del stock de la deuda sobre las exportaciones. Sin embargo, en 1999 todos los indicadores de la deuda se dispararon nuevamente, sin dudas, los montos acumulados de la deuda no permiten todavía que la misma sea más **manejable** por parte de los deudores.

3. A pesar de los esfuerzos realizados por tratar de ganar flexibilidad tanto en el **Club de París** como en el **de Londres**, éstos aún no están en correspondencia con la magnitud del problema. Por un lado, la implantación de los **Términos de Nápoles**, y más recientemente los de **Lyon**, hasta el momento muestran un alto grado de incertidumbre en lo concerniente a su capacidad para proporcionar un alivio substancial a los deudores; y por otro lado, la posibilidad del **Plan Brady** de contribuir al saneamiento financiero es realmente incierta por la falta de recursos para apoyar las operaciones de reducción de la deuda, la ausencia de soluciones para la deuda oficial bilateral y con Organismos Financieros Internacionales, y la voluntad en manos de los acreedores para la ejecución del mismo.

4. Para los países de bajos ingresos altamente endeudados la **parte rígida de la deuda** —la que no es susceptible de ser renegociada— va en aumento, y por tanto la solución del problema en muchos casos está fuera de los marcos tradicionales de reprogramación. Además, la necesidad de un tratamiento del stock es quizás el elemento más importante a considerar por la estrategia acreedora para no seguir así hipotecando el futuro de las economías subdesarrolladas.

5. Las bases para que los procesos de renegociación de la deuda se traduzcan en un verdadero alivio para las economías endeudadas no pueden ser otras que la condonación de una parte sustancial de la deuda para lo cual es necesario flexibilizar los criterios referidos al alcance del término **sostenibilidad de la deuda**, el acceso a dinero fresco para poder garantizar la continuidad, el proceso de crecimiento económico y una mayor apertura a los mercados financieros internacionales.

6. No se trata de que la condonación de una parte de la deuda, aunque sea a los países más pobres, sea la solución a los problemas que encaran dichas economías que por demás son múltiples. Es cierto que la condonación aliviará la carga de la deuda, pero la misma no reducirá la dependencia de asistencia financiera externa; en consecuencia, hay que abogar por un orden económico mundial racional, que sume y no que reste a los pobres y a la pobreza.

¹ No debe perderse de vista que hacia el interior de las economías subdesarrolladas existe una gran heterogeneidad, e incluso también dentro de las diferentes regiones, lo que significa que si se excluyen algunos países el panorama general de endeudamiento puede cambiar. Fuente: Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Financial Development 1998.

² Fuente: Banco Mundial. Global Financial Development 1998.

³ Fuente: UNCTAD. Informe del Secretario General. Debt Situation of the developing countries as at mid-1998. Pág. 4.

⁴ La deuda concesional de los países más pobres al final de 1997 ascendía a 16 mil millones de dólares, alrededor del 13% de su deuda externa total de largo plazo. Fuente: UNCTAD. Obcit. Pág. 9.

⁵ Fuente: UNCTAD. Obcit. Pág. 14-15.

COBROS Y PAGOS

VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Jacobo Peison Weiner*

EN diciembre de 1997 el ciclo de cobros promedio en los 10 Organismos de la Administración Central del Estado (OACE), que concentran el mayor volumen de las cuentas por cobrar y por pagar, llegó a 62 días, revirtiéndose la tendencia negativa que se apreciaba en períodos anteriores, tanto de este indicador como del saldo de las cuentas por cobrar y por pagar.

Durante el año 1998 se continuó prestando atención al proceso de cobros y pagos, adoptándose medidas en coordinación con los diferentes OACE

y su sistema empresarial, de cuyos avances y retrocesos se ha venido tratando sistemáticamente, de manera que no constituyera un problema sin tratamiento y se regresara a niveles inconvenientes para el sistema financiero del país. Al cierre del año el ciclo de cobros promedio en los 10 organismos antes referidos ascendía a 53 días.

En un artículo al respecto publicado en esta misma revista en su edición anterior, se presentó un resumen de los principales problemas que aún dificultan el funcionamiento del Sistema de Cobros y Pagos. La permanencia de tales deficiencias en diferentes empre-

sas y grupos empresariales todavía salta a la vista en las reuniones e investigaciones sobre este tema, por lo que es necesario reiterar que, no obstante la batalla que se libra para agilizar y estabilizar el Sistema de Pagos a diferentes niveles, el llamado de atención debe continuar.

Sin embargo, al margen de las insuficiencias e ineficiencias que puedan señalarse a los responsables de contratar, vender, facturar, comprar, cobrar, pagar y conciliar, hay cuestiones que requieren ser analizadas desde otro ángulo para diferenciar sus aspectos objetivos de los subjetivos.

El seguimiento que le está dando el Banco Central a la información mensual sobre cobros y pagos y los contactos que se promueven directamente con funcionarios y dirigentes de empresas y sus organismos superiores, ponen de manifiesto nuevos problemas a evaluar, como veremos seguidamente.

Cuando en el análisis se aprecia deterioro en los ciclos de cobro de algunos grupos empresariales, frecuentemente ello se atribuye al endurecimiento de las condiciones por parte de los compradores, que han ido avanzando en sus enfoques comerciales y financieros y exigen mayores períodos de crédito, lo cual es más notable en las operaciones en divisas. En las discusiones al respecto surge el planteamiento de que existen suministradores extranjeros que en igualdad de condiciones en calidad y precio, ofrecen mayores plazos de crédito y, en caso de no otorgarse por los suministradores cubanos, quedarían desplazados del mercado.

Lo anteriormente expresado es lógico que ocurra en la competencia comercial en la medida en que responda a realidades, y puede estar presente en mayor grado en las relaciones comerciales actuales y, en ese sentido, dar lugar a que las cuentas por cobrar y por pagar se incrementen en cierta medida si se amplía el crédito comercial, ya que partimos de un largo período en que apenas fue utilizado entre las empresas estatales.

Por otra parte, en la medida en que puedan emplearse más los instrumentos ejecutivos de pago, como la letra de cambio y el pagaré, se documentan formalmente esos períodos de crédito comercial, lo que hace factible una mayor participación del sistema bancario en el financiamiento que se conceda, aportando más flexibilidad y control a los flujos de caja empresariales.

Admitimos esta posibilidad, de incremento del crédito comercial, que incida en mayores ciclos de cobros; pero siempre y cuando responda a las realidades antes señaladas y no al efecto nocivo de los diferentes problemas a los cuales nos referimos en el artículo anterior, es decir, a las deficiencias que retrasan los cobros y pagos.

En la misma medida en que mejore el proceso de negociaciones que se realizan entre las empresas, se modifican períodos de crédito, se precisan cláusulas financieras en los contratos y, en fin, se actúe conforme a una relación comercial madura, debidamente discutida y acordada entre las partes, pueden entonces justificarse algunos crecimientos de

saldos y ciclos. También es obvio que se va estableciendo la debida caracterización en la comercialización entre bienes de consumo, servicios y equipos de mayor precio. Estos últimos, por supuesto, demandan una mayor inversión, mayor capital de trabajo y mayor ciclo para su circulación y cobro.

Por lo tanto, aceptamos esa realidad cuando responda a causas objetivas, pero queremos alertar que también se aprecian datos que contradicen la explicación antes desarrollada. Veamos.

Entre las informaciones solicitadas a los organismos de la Administración Central del Estado con sistemas empresariales subordinados, se encuentra el saldo de las cuentas por cobrar y por pagar vencidas. Esa cifra se deriva de los plazos acordados para el cobro y el pago, cuando estos se incumplen, es decir, que si el acuerdo para la liquidación de las facturas es de 60 ó 90 días, cada uno de los acreedores, al remitir la información, debe consignar el monto de las cuentas pendientes de cobro que excedan los plazos acordados contractualmente.

Si se trata de analizar las cuentas por pagar, los deudores consignarán igualmente sus saldos pendientes de pago que excedan al período de liquidación acordado.

¿Qué se aprecia en tales informaciones? Se aprecia una fuerte concentración de saldos vencidos, que en algunos grupos empresariales es aproximadamente el 50% del saldo por cobrar o por pagar, y es sabido que muchas veces este mal resulta de una pobre gestión de cobro o del incumplimiento respecto a sus obligaciones de pago con empresas del mismo sistema ministerial.

Y aquí es donde el primer planteamiento acerca de la evolución hacia mayores plazos de crédito comercial cede terreno y nos hace regresar por el camino recorrido, hasta el punto de volver a insistir administrativamente en las medidas para cobrar y pagar, así como en las gestiones a realizar a los diferentes niveles de dirección, la suspensión de entregas y la compulsión a las empresas para que realicen esta elemental tarea.

Al cierre del mes de junio de 1999 los 10 OACE que concentran aproximadamente el 80% de las cuentas por cobrar y por pagar reflejan un ciclo de cobros promedio de 53 días, igual al que presentaban al cierre del año 1998. De ellos, SIME, MINBAS, MINAZ, MINAL, MINAGRI, MITRANS y MINSAP mantienen, reducen o crecen muy ligeramente en relación con el inicio del año, y MINIL, MINCIN y MINCEX, aumentan su ciclo de cobros

y el volumen de cuentas por cobrar, con respecto al inicio del año.

En tres de estos organismos, MINIL, MINSAP y MINCEX, los ciclos de cobros exceden los 100 días. Los dos primeros han mantenido esa situación durante todo el año y el último retrocedió en mayo y junio, después de haber obtenido reducciones importantes en meses anteriores. Desde el 1ro de enero de 1999 hemos procurado incluir en este análisis al resto de los organismos y las empresas subordinadas a los Organos Locales del Poder Popular, y ya se dispone de información mensual analizable de 30 organismos. De las empresas territoriales sólo se ha podido disponer sistemáticamente de la información de Ciudad de La Habana, La Habana y Camagüey, pues otras provincias no pudieron estabilizar el envío de esa información. En este último caso de los territorios, el análisis y la evaluación correspondiente tendrán que efectuarse provincialmente, pues si bien los niveles de cuentas por cobrar y los ciclos de cobro no son significativos en relación con el total nacional, veremos que las cuentas por pagar sí tienen participación en organismos específicos del nivel central como el MINAL, MINSAP y MINCIN y, por otra parte, no debemos subestimar la incidencia de esa instancia provincial en el reforzamiento general de la disciplina de pagos, ya que forman parte de esta cadena.

Respecto a los organismos con menor peso relativo incorporados durante el presente año al análisis mensual de sus ciclos y saldos de cuentas por cobrar y por pagar, se aprecian retrocesos en relación con el inicio del año en el MIMC, MICONS, IACC y MINCOM. En los restantes organismos su peso relativo no es significativo, lo que no obsta para que cada uno revise internamente si cumplen sus obligaciones en materia de cobros y pagos.

Por lo tanto, una vez más señalamos que con independencia del volumen que representen, cada uno de los organismos y su sistema empresarial deben estar en condiciones de evaluar permanentemente si su comportamiento en los ciclos de cobros y saldos de cuentas por cobrar y por pagar es correcto, y si las variaciones negativas se deben a razones explicables por motivos que se entiendan procedentes, o se trata de falta de agilidad en la facturación, descontrol, ausencia de estrategia de ventas o pobre gestión de cobros. Es allí donde realmente puede profundizarse en el análisis, esclarecer las causas de esta situación y adoptar las medidas adecuadas.

* Vicepresidente del BCC

UN SEMINARIO

ÚTIL Y NECESARIO

NUADIS PLANAS GARCIA *
Y MILAGROS ESCOBAR GONZALEZ

DESPUES de la promulgación del Decreto Ley No.172 del 28 de mayo de 1997, del Banco Central de Cuba (BCC), múltiples han sido las tareas que desarrolla esta institución para el reordenamiento y la organización de las nuevas funciones que se han asumido.

Consecuentemente con ello, se efectuó un seminario sobre Balanza de Pagos y Sistema Informativo Bancario uno de cuyos objetivos esenciales fue formalizar las normas y los procedimientos para elaborar y procesar la información necesaria y conformar la Balanza de Pagos en correspondencia con la V versión de la metodología establecida por el Fondo Monetario Internacional.

La reunión estuvo presidida por Sergio Plasencia, vicepresidente del Banco Central de Cuba; Ana Mari Nieto, y Julio Guerrero, directores de Estudios Financieros y de Estadísticas Monetarias y Financieras del BCC, respectivamente.

Teniendo en cuenta la importancia que revisten para el país los temas abordados en dicho encuentro, procedimos a entrevistarnos con ambos directores para dar a conocer el trabajo que se desarrolla en estas vertientes.

- Según se expuso en la carta-invitación remitida a los diferentes organismos, empresas y demás entidades de la economía nacional seleccionados, el objetivo del seminario acerca de la Balanza de Pagos es lograr un paso más de avance en la compilación de tan importante documento estadístico, a partir de las experiencias de las fuentes informativas y del propio Banco Central de Cuba en la aplicación de la nueva metodología, puesta en vigor desde mediados de 1998, explicó Ana Mari.

"Como es lógico suponer, prosiguió la directora de Estudios Financieros, la implantación de una metodología requie-



Ana Mari Nieto. Foto: Mastrascusa



Julio Guerrero. Foto: Maqueira

re de un proceso de acercamiento paulatino a sus mejores resultados, algo así como el proceso de maduración de una planta industrial que recién se inaugura.

"El seminario ha sido la vía para canalizar en ambas direcciones las dificultades que se afrontaban, las dudas que se tenían y, además, precisar nuevamente los requerimientos planteados por el BCC para lograr una balanza de pagos con una adecuada cobertura (en número de fuentes informativas y completamiento de la información), que la haga confiable y con un dinamismo en la elaboración que permita su oportuna presentación, aspecto que se traduce en lograr un tiempo mínimo de preparación a partir del cierre del período que se analice.

"La descentralización en el sistema económico por el proceso de reordenamiento en el país, añadió, determinó que el hasta entonces establecido Sistema Contable Estadístico Internacional del Banco Nacional de Cuba perdiera su vigencia. Dicho sistema

-dijo- sentaba sus bases en el carácter centralizado del comercio exterior y en el monopolio ejercido por el entonces Banco Nacional de Cuba sobre las operaciones en divisas del país.

"Ya no era posible, agregó, lograr de forma centralizada la cobertura informativa requerida, dado el creciente número de entidades que, descentralizadamente, realizaban transacciones comerciales internacionales u otras operaciones con el resto del mundo.

"Además, de acuerdo con las medidas adoptadas en correspondencia con la estrategia trazada por la dirección del país, en la economía cubana iban apareciendo operaciones y entes económicos nuevos.

"Esta situación -continuó Ana Mari- exigía adecuar el flujo informativo para la elaboración de la balanza de pagos, proceso que se viene desarrollando y del cual forma parte este seminario recién efectuado."

Interrogada acerca de los factores que intervienen en la entrega de datos para que el banco pueda compilar y confeccionar la Balanza de Pagos, Ana Mari informa:

- En la entrega de datos intervienen varios factores; entre estos reviste especial importancia la **voluntad informativa** de aquellos especialistas, técnicos y personal dirigente que en las diferentes entidades están vinculados de una u otra forma con el proceso de compilación de la Balanza de Pagos cubana.

"De la actitud asumida por ellos depende, en gran medida, el resultado que se alcance. Es por ello, agrega, que el Banco Central de Cuba enfatiza en la importancia que tiene para el país la presentación de este importante documento en tiempo y con la debida calidad, a fin de que cada cual, consciente del papel que le corresponde jugar, cumpla cabalmente su parte en la tributación y procesamiento de la información.

"Otro aspecto importante y muy ligado al anterior es la comunicación que se establezca entre las fuentes y las instancias del BCC responsabilizadas con la elaboración de la balanza de pagos, lo cual podemos resumir como la necesidad de mantener un constante asesoramiento y control de las fuentes por parte de la institución bancaria, brindando respuesta inmediata a la solicitud de aclaraciones de todas aquellas dudas, así como orientándolas sobre las deficiencias detectadas en los reportes presentados."

¿Cual es la importancia de poseer una balanza de pagos real periódica?, indagamos.

A esta interrogante Ana Mari expone: —Para dar respuesta debemos comenzar por definir qué es la Balanza de Pagos para que se conozca con la mayor precisión posible en qué consiste, y que ésta no es más que un documento estadístico en el cual se registran sistemáticamente todas las transacciones económicas internacionales realizadas por un país con el resto del mundo en un período dado.

"El cúmulo de informaciones que se registran en la balanza de pagos permite tener en un mismo plano, de forma condensada, un compendio de todas las transacciones del sector externo de un país en el período que se analice. Esto la convierte en una **herramienta** de trabajo de gran utilidad para analizar el desempeño económico de un país, su situación financiera externa y el estado de su economía.

"Son muchos los ejemplos de los cuales se pudiera hablar, pero para citar uno de los más importantes en el uso de los datos de la balanza de pagos podríamos referirnos a su utilidad en la formulación de medidas de política nacional e internacional, donde los aspectos externos (como los desequilibrios de pagos y los flujos de inversión extranjera) desempeñan un papel protagónico en las decisiones económicas o de otra índole, en una economía mundial cada vez más interdependiente".

Respecto a la nueva forma de elaborar el documento que hoy nos ocupa, Ana Mari explica que al cierre de cada trimestre natural hay un flujo informati-

vo hacia el Banco Central de Cuba por parte de los organismos, empresas, entidades financieras y otros entes económicos, en los que se producen transacciones económicas internacionales que definen estas unidades como fuentes tributarias de información.

Agrega que en la actualidad se aplica una metodología cubana para la compilación puesta en vigor en 1998, la cual sirve de guía a las fuentes informativas para su tributación informativa trimestral.

Como otras de sus tareas para 1999, el BCC está introduciendo su Sistema Informativo Bancario (SIB) que paulatinamente irá asumiendo el control sistemático de toda la información que requiere, hasta lograr un flujo centralizado lo más racional posible en beneficio de las fuentes y los usuarios.

Para conocer este Sistema, cómo surge y qué lo ampara, Guerrero informa:

—Por su importancia, al Sistema Informativo Bancario se le dedicó el segundo día del seminario con el propósito de darlo a conocer a los diferentes organismos y entidades del país, por cuanto es de reciente creación. La intención también era explicar qué se persigue, en qué consiste, qué incluye, así como mostrar su alcance, ventajas y perspectivas.

"Este surge del estudio de la experiencia de bancos centrales de otros países, que en busca de eficiencia y disminución de los costos en el procesamiento de la información, han creado sistemas que centralizan la captación y la distribución de los datos.

"En nuestro caso específico, aclara, el SIB es un sistema computacional elaborado por la Dirección de Sistemas Automatizados, administrado y gestionado por la Dirección de Estadísticas Monetarias y Financieras, ambas pertenecientes al BCC, y se ocupa de la captación, validación, procesamiento, almacenamiento y distribución de la información necesaria para el cumplimiento de las funciones del BCC.

"Otro objetivo de este segundo día del seminario fue implantar los modelos de Activos y Pasivos Externos que constituyen específicamente la base informativa de dos importantes funciones del BCC: la compilación de la Balanza de Pagos y la Deuda Externa del país.

"Desde el punto de vista legal, el SIB se apoya o ampara en el Decreto-ley No. 172 el cual, entre las atribuciones del ministro-presidente, le confiere la de dictar resoluciones, instrucciones y otras disposiciones necesarias para garantizar el cumplimiento de las funciones asignadas al BCC, de carácter obligatorio para todos los organismos y entidades del país. También lo amparan los artículos 23 y 29 en su inciso g)."

En cuanto a las perspectivas del nuevo Sistema Informativo Central y su funcionamiento Julio Guerrero nos explica:

—Internamente funcionará apoyado en una red local con más de 300 computadoras personales y servidores actualmente instalados, mediante los cuales los funcionarios del Banco Cen-

tral accederán a las bases del sistema, en dependencia del nivel de acceso autorizado.

"La captación de datos será en ficheros de Excel o bases de datos que podrán enviarse al BCC mediante el correo electrónico, o llevarse personalmente, según las posibilidades de la entidad tributante.

"¿Las perspectivas? Están en dependencia del desarrollo nacional de las comunicaciones y de la computación, por cuanto se piensa en la posibilidad de crear páginas WEB constantemente actualizadas con información bancario-financiera, que puedan ser consultadas directamente por los interesados, entre los que pudieran estar los diferentes Organismos de la Administración Central del Estado (OACE), organismos internacionales, los acreedores y los inversionistas extranjeros. Mientras esto no se logre, el sistema facilitará en plazos menores la elaboración de boletines estadísticos, anuarios, etcétera, que cubrirán en parte las necesidades de datos financieros del país".

¿Puede hablarnos de la disciplina informativa y si se tiene proyectado aplicar alguna sanción para los infractores?

—La disciplina informativa es, precisamente, la clave del éxito del Sistema, por cuanto en la medida en que las entidades tributantes cumplan en tiempo y forma sus compromisos informativos con el BCC, este sistema podrá responder al objetivo para el cual fue creado. Para esto es imprescindible la colaboración de todos los tributantes, a partir de que comprendan la necesidad e importancia de que el banco cumpla con sus funciones de banca central, entre ellas, la compilación de la Balanza de Pagos y la Deuda Externa, sin menoscabar otras importantes tareas relacionadas con la política monetaria, el sistema de cobros y pagos, etc.

"Trabajar por el logro de una disciplina informativa, finaliza Guerrero, es algo por lo cual otros bancos centrales del mundo han pasado en el transcurso del tiempo, y que han ido solucionando de diversas maneras, entre ellas, aplicando multas y/o sanciones a aquellas entidades tributantes que reiteradamente incumplen sus compromisos informativos con el banco central (ya sea en tiempo y/o calidad de los datos).

"En nuestro caso específico, actualmente el BCC trabaja en rescatar la disciplina informativa a partir de un fuerte trabajo de persuasión, explicando a los tributantes la importancia y necesidad que tiene para el país que el BCC pueda cumplir sus tareas con la calidad y la cobertura requeridas.

"No obstante lo anterior, se estudian otras acciones a tomar con los incumplidores en un futuro, cuando las condiciones, leyes o disposiciones del país las permitan aplicar".

***Directora del Centro de Información Bancaria y Económica**

LOS RETOS DE LA GLOBALIZACIÓN A LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS

YAMILE BERRA CIRES*

AL idearse la nueva organización del sistema monetario internacional después de la II Guerra Mundial, se utilizaron tres principios básicos que debían regir a partir de ese momento el desenvolvimiento de la economía mundial.

Estos principios eran:

Primero: La economía mundial debía tener como base la competencia cooperativa entre los países, **no la hegemonía ni la autarquía**, y habría que dar al crecimiento económico la misma prioridad que se asignara a la estabilización.

Segundo: Los movimientos internacionales de capital tenían que alentar el comercio, y **no debía permitirse que se convirtieran en una fuerza independiente y quizás perturbadora**.

Tercero: Debía crearse un organismo oficial internacional para promover los dos objetivos anteriores.

El organismo creado para estos fines fue el Fondo Monetario Internacional, que nació en Bretton Woods, junto con el Banco Mundial. A este último se le asignó la función de reconstruir las economías destruidas por la guerra y la de contribuir al desarrollo.

El fenómeno de globalización financiera ha dado al traste con la esencia misma de esas instituciones, e incluso ha establecido retos a la capacidad de adaptación de éstas a las nuevas condiciones que se han venido sucediendo en la economía mundial a partir de la creación del FMI y el Banco Mundial.

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

El FMI surgió con el objetivo de inspirar confianza a los países-miembros poniendo a su disposición los recursos de éste, bajo garantías adecuadas para corregir desajustes de sus balanzas de pagos, sin recurrir a medidas que destruyeran la prosperidad nacional o internacional. Entre otros, tenía también el objetivo expreso de supervisar la operación del sistema de tasas de cambio fijas establecido en Bretton Woods. Es por ello que en 1971, cuando Nixon declara la inconvertibilidad del dólar en oro, muchos se cuestionaron si el FMI debía seguir funcionando o debía cerrar sus puertas.

Ante esta nueva situación monetaria mundial el Fondo trató de adaptarse y crear mecanismos que lo hicieran necesario como institución rectora de las finanzas internacionales, incursionando en ámbitos no competentes a los objetivos para los cuales había sido creado en un inicio.

Como ejemplo de lo anterior podríamos decir que ante la crisis de liquidez que se presentó en la década del 70, el FMI resolvió asignar Derechos Especiales de Giro (DEG) para ayudar a estabilizar la situación mundial. El DEG fue creado por este organismo como complemento de los activos de reserva existentes¹, sin embargo, este objetivo se reconoció como un fracaso por el propio FMI en

el Informe Anual de 1997, toda vez que no se logró que los mismos se constituyeran como una moneda de reserva fuerte en la economía mundial, aunque es importante señalar que, sobre todo, para los países subdesarrollados, han constituido un importante activo de liquidez adicional.

Unos años más tarde en 1982, cuando se inicia con la moratoria mexicana la tan conocida crisis de la deuda, el FMI respaldó programas de ajuste de gran envergadura en México y otros países latinoamericanos con graves problemas de servicio de la deuda.² Además, este organismo ha ido creando diferentes servicios financieros y de asistencia técnica en función de las necesidades que han surgido en la economía mundial, pero todo lo anterior no lo ha liberado de las reflexiones críticas de la comunidad internacional. De manera que el papel jugado por esta institución en cada momento histórico, desde su fundación hasta la fecha, ha sido juzgado y criticado por no pocas personalidades y foros, poniendo en duda en múltiples ocasiones su capacidad de adaptación.

Muestra de ello es que en 1994, con motivo del 50 Aniversario de las Instituciones de Bretton Woods, el SELA realizó un informe que caracterizaba el desempeño hasta ese año del FMI y el Banco Mundial, y decía que la función de "vigilancia" del sistema monetario internacional otorgada al FMI y aplicable a todos los países-miembros, sin distinción en cuanto a su nivel de desarrollo, es muy débil con

respecto a los países industrializados, precisamente aquellos que más inciden en el comportamiento del sistema monetario internacional³. Por otra parte, ya en aquel momento se analizaba al Fondo desde el punto de vista de su organización interna, por ejemplo, en cuanto a la necesidad de mejorar la calidad y continuidad de los Directores Ejecutivos de los países en desarrollo, y maximizar su impacto en la Junta Directiva coordinando posiciones.

En el mismo informe del SELA se reflexionaba acerca de la estaticidad del Fondo en cuanto a sus políticas y actividades, otorgándole una mayor capacidad de cambio a las políticas relacionadas con los países ex-socialistas. Empero, muchos de estos problemas se mantienen hasta nuestros días, a pesar de haber sido señalados años atrás.

EL BANCO MUNDIAL

El Banco Mundial, por su parte, se vio relegado a un segundo plano desde su fundación, no pudiendo jugar el papel de ayudar a la reconstrucción de la postguerra, ya que los Estados Unidos, con sus préstamos bilaterales a Europa y a Japón, mediante el Plan Marshall y el Plan Dodge respectivamente, lideró la ayuda a ambas regiones. No obstante, esta institución canalizó sus préstamos hacia los países subdesarrollados con el objetivo de facilitar la inversión pública y privada, y los resultados de este rol también han sido discutibles.

La función del Banco Mundial ha estado íntimamente vinculada a la acción del FMI, imponiendo el segundo los programas de ajuste y otorgando el primero el financiamiento para poder llevarlos a cabo.

No obstante, en 1994, a cincuenta años de su fundación, el Banco fue considerado un organismo con mayores logros que el FMI en cuanto a la revisión y reformulación de sus criterios y procedimientos, lo que fue confirmado por Manuel Varela, catedrático emérito de la Universidad Complutense de Madrid, cuando escribió: "El Banco intenta ser más eficaz, más flexible, más transparente - respondiendo así a críticas constructivas que ha recibido - y lo va logrando".⁴

Por esa misma fecha se hablaba de retos para estas instituciones, consistentes en redefinición de sus objetivos, mejor selección de los proyectos que financiaba el Banco Mundial y cola-

boración en el diseño de los mismos, mejor definición de la competencia de ambas instituciones para evitar solapamientos de sus tareas, y ayuda a los países más pobres. El FMI debería concentrarse en la estabilización macroeconómica a corto plazo, otorgando al Banco Mundial estrategias de ajustes a más largo plazo en caso de desequilibrios estructurales de las economías de los países.

LA CRISIS ASIÁTICA COMO EXPRESIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA Y LOS RETOS AL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

A pesar de varias décadas de crisis financieras en diferentes países y regiones, (una de ellas fue la de México de diciembre de 1994, la cual marcó el inicio de la crisis del neoliberalismo y la globalización), a principios de 1997 todo parecía marchar bien, sobre todo, para los países conocidos en aquel momento como "los tigres asiáticos". Sin embargo, toda una serie de deficiencias estructurales y de política económica⁵ desencadenaron la tan mencionada crisis del Sudeste Asiático, que el FMI no fue capaz de prevenir. Más tarde ésta golpeó a Rusia y con ello comenzó a afectar las economías latinoamericanas, principalmente la de Brasil.

El FMI no pudo prever la crisis, entre otros motivos, porque dicha institución no fijaba su atención en el funcionamiento de los sistemas financieros, y las características de aquellas economías que estaban financiando sus déficits de balanza comercial en el mercado de capitales con títulos emitidos en sus propias monedas, permitieron el fuerte ataque especulativo de que fueron objeto, dada la moderna tecnología existente que facilita una gran movilidad de los capitales y, con ellos, la globalización de la crisis.

En este momento se hizo evidente que los programas de ajuste del Fondo se habían quedado atrás técnicamente con respecto al desarrollo de la economía mundial, ya que el FMI rescata esas economías, que estaban cayendo en cadena, con políticas basadas en la austeridad (crédito escaso, tasas de interés elevadas y contracción fiscal) como medidas básicas, lo que no contribuyó a evitar la recesión y la crisis bancaria, además, las alternati-

vas de ajuste no incluían la gradualidad necesaria de las medidas, de manera que, al menos en un corto plazo, la crisis se profundizó y se hizo más global, lo que ha provocado la seria preocupación de la comunidad internacional en cuanto a la necesidad de revisar y reorganizar el sistema financiero mundial y con él las instituciones financieras que lo rigen, especialmente el FMI.

Con respecto a lo anterior Ariel Buira, exmiembro de la Junta Directiva del FMI, observa que "los nuevos retos que plantean el crecimiento y la integración de los mercados financieros exigen un desarrollo paralelo de las instituciones financieras internacionales para permitirles brindar el apoyo suficiente a los países miembros y actuar como supervisores y, siempre que sea idóneo, reguladores de los flujos de capital internacional".⁶

Sin embargo, no ha sido esto lo que ha promulgado el FMI durante su existencia, toda vez que su política ha estado dirigida fundamentalmente hacia la *total liberalización y desregulación de los mercados*⁷.

Se habla ahora de una "nueva arquitectura financiera global" y se discute, incluso en más de un foro⁸, la posibilidad de crear una nueva institución financiera que identifique las nuevas necesidades de supervisión e implemente, en coordinación con otras instituciones públicas y privadas, formas aceptables de regulación de los movimientos de capitales a corto plazo.

Resulta sumamente improbable que esta nueva organización sea creada, e incluso todavía está por ver si las organizaciones existentes podrían enfrentar todos estos retos que impone la globalización, a través de una reforma profunda de las mismas, particularmente en el caso del FMI, toda vez que el Banco Mundial tiene un papel más comprometido con el desarrollo y la eliminación de la pobreza. No obstante, sí nos queda claro que la llamada nueva arquitectura mundial todavía está incompleta. No es suficiente lograr altos niveles de transparencia, supervisión, fortalecimiento del sistema bancario y financiero y participación del sector privado, hace falta más.

Sería entonces prudente, como expresa Buira en su ensayo "que los países determinen, quizás con la ayuda del Fondo, el nivel de flujos de capitales externos que son capaces de absorber sus economías, sin presionar sobre los precios o sobre la cuenta corriente"⁹,

otros como Bhagwati, profesor de la Universidad de Columbia, defensor del libre comercio y autoridad mundial en teoría del comercio y el desarrollo, se cuestionan la viabilidad de la libre convertibilidad de la cuenta de capital, llegando a proponer la posposición de esta acción, argumentando con los ejemplos de Japón y China la posibilidad de obtener altos crecimientos económicos sin convertibilidad en cuenta capital.

Se impone, además, regular los mercados de derivados, ya que aunque el FMI considera que una de las causas fundamentales de la actual crisis ha sido la precaria situación de los bancos y la falta de mecanismos para hacer cumplir las normas bancarias internacionales, otros estudios atribuyen la génesis de la crisis a los mercados de derivados y a su grado de desregulación.

Se necesita crear un mecanismo que imponga disciplina a los acreedores, que hasta el momento han sido protegidos por el FMI y los países industrializados a través de los programas de rescate de las fuerzas desestabilizadoras del mercado.

Por su parte, el FMI debe revisar la relación actual condicionalidad-financiamiento, sobre la base del beneficio que podría reportar a los países necesitados de financiamiento, recibir el tramo correspondiente antes de haber iniciado el programa de ajuste acordado con el Fondo, lo que inteligentemente manejado permitiría una recuperación más rápida de esas naciones. La institución debe anticiparse a estas situaciones de crisis, acudiendo a los países en dificultades con el financiamiento necesario antes de que los desequilibrios de sus economías sean críticos.

Ahora bien, teniendo en cuenta que son los gobiernos los que en última instancia implementan los programas de ajuste, es de vital importancia lograr un diálogo realista de éstos con las instituciones financieras internacionales.

Por tanto, no todos los retos del fenómeno globalizador se limitan a la transformación de las instituciones financieras multilaterales y a la "arquitectura financiera global"; se precisa de una mayor unidad de acción en el seno de los diferentes foros internacionales y como ejemplo tácito de ello tenemos el G-24, instancia ministerial más débil dentro del FMI, no sólo por su limitado peso político y financiero, sino también por no establecer una debida prelación de las necesida-

des de sus países a la hora de conciliar ante el Fondo y el Banco Mundial en las reuniones anuales.

Sin embargo, nos resulta alentador ver que la comunidad internacional y sus diferentes organizaciones ya se pronuncian en función de realizar cambios al sistema financiero actual como una necesidad para lograr el equilibrio económico mundial y evitar nuevas crisis con características tan devastadoras como ésta, lo que se observa en las intervenciones de Michel Camdessus, director gerente del FMI, y James Wolfensohn, presidente del Banco Mundial, en la reunión de esas instituciones en Washington a principios de octubre. Otras personalidades del mundo económico y político también se han pronunciado por corregir los desequilibrios creados por esta crisis, y plantean la necesidad de reformar ambas instituciones, alegando que éstas "están poco equipadas para afrontar crisis de amplio espectro como la asiática y la rusa", según expresó el ministro británico de finanzas, Gordon Brown.

Un mes después de la reunión del FMI y el BM de octubre último en Washington, Michel Camdessus, director gerente del Fondo, pronunció un discurso en el Consejo de Asuntos Mundiales en Filadelfia, definiendo dos objetivos más dentro de la "Nueva Arquitectura Global"¹⁰ relacionados con la reforma de las instituciones financieras, en especial el FMI y la implementación de políticas sociales de apoyo a las naciones más pobres y vulnerables, esta última iniciativa propuesta a instancias del Banco Mundial.

De manera que aparentemente todos están de acuerdo con la necesaria reforma del sistema financiero internacional, pero lo que nadie dice es cómo será llevada a cabo la misma, pues a nuestro entender la "nueva arquitectura global" no se explica por sí sola y depende, sobre todo, de la posición que ocupen los Estados Unidos y los principales países industrializados ante esta reorganización financiera mundial.

CONCLUSIONES

El sistema monetario internacional se organizó en Bretton Woods sobre la base del poder político y, sobre todo, del poder económico y financiero de los Estados Unidos de América en aquel momento, dado que Europa y el resto de los países que participaron en

la II Guerra Mundial habían quedado destruidos por ésta. Este sistema extendió internacionalmente el predominio de la moneda y las políticas norteamericanas. La hegemonía estadounidense, a diferencia de la anterior hegemonía inglesa, logró legitimarse en instituciones de carácter multilateral (FMI y Banco Mundial) que se definieron y se proclaman hasta hoy como de cooperación internacional.

Ambas instituciones financieras a lo largo de su existencia han funcionado como instituciones gemelas con un marcado reparto de papeles entre ellas. Al Fondo le ha correspondido el rol predominante de control monetario, mientras que la proyección del Banco Mundial ha sido financiera, canalizando los fondos que facilitan la inversión pública y privada (infraestructura). Sus relaciones se han distinguido por la complementación de sus enfoques, ligándose cada vez más y cumpliendo funciones distintas, pero convergentes, lo que se demuestra en las responsabilidades comunes que emanan del concepto compartido de ajuste estructural y del concepto de condicionalidad cruzada.

Dado el mecanismo de toma de decisiones, las diferencias internas de cada una de estas organizaciones se resuelven en favor de sectores dominantes, lo que se evidenció en la crisis de Asia y Rusia, por lo que avanzar en la democratización de las mismas y fundamentalmente del Fondo como institución, debía formar parte del sexto punto de la nueva arquitectura mundial que dice "Reforma de las instituciones financieras y del FMI". Sin embargo, la democratización interna no está comprendida dentro de ese punto de la nueva arquitectura, haciéndose hincapié en la necesidad de fortalecer el papel del FMI (a través de una enmienda al Convenio Constitutivo) en la regulación de la liberalización de la cuenta capital y en la manera de envolver al sector privado en las soluciones a las crisis. Como se observa, lo propuesto lejos de democratizar la institución, le asignaría un papel más predominante en la economía mundial.

Sin embargo, se observa una posición algo más objetiva por parte del Banco Mundial para dar solución a los problemas emanados de la crisis, el cual critica los programas del FMI, aunque sin mencionar explícitamente el nombre al decir "Debemos ser más abiertos en nuestra forma de responder a la crisis y estar menos influenciados por las fórmulas

estándares de rescate que funcionaron bien en las crisis de la deuda en los años 80".¹¹

Esta institución señala como causas de la crisis, además de la debilidad de los sistemas financieros nacionales, las políticas macroeconómicas desacertadas, la forma en que se llevó a cabo la liberalización de la cuenta capital y la tendencia de los mercados internacionales de capitales a oscilar entre la euforia y el pánico, es decir, adjudica culpas al orden interno de cada nación y al sistema financiero internacional, algo con lo que no concuerda el FMI que apoya los argumentos liberalizadores preconizados por el Departamento del Tesoro y la Reserva Federal de Estados Unidos.

Aunque últimamente el FMI ha moderado su posición con respecto a la liberalización financiera, sigue siendo defensor de la libertad para los movimientos de capitales; el BM, por su parte, asegura que el objetivo de "las políticas fiscales y monetarias en estos momentos debe ser mantener la demanda, ampliar las medidas de protección social y recapitalizar los sistemas financieros", toda vez que las políticas muy contractivas generan más bancarrotas, haciendo más difícil la reestructuración empresarial y financiera y, por tanto, la recuperación de la confianza.

Las grandes potencias económicas están de acuerdo con reorganizar, aunque sea entre comillas, el FMI y el Banco Mundial, y se reclama particularmente un mayor protagonismo para este último; ejemplo de ello es la propuesta del Gobierno de Francia de fusionar el Comité Interino del FMI con el Comité de Desarrollo del BM, lo que hasta ahora no se acaba de arraigar en el pensamiento de los líderes del FMI.

Una muestra de mayor objetividad fue la defensa de Andrés Solimano, representante del Banco Mundial en el evento de Globalización realizado a principios de año en la Habana, donde presentó algunos de los problemas generados por este fenómeno y sus consideraciones sobre las posibles alternativas de solución. En este contexto Solimano aseguró que la globalización implica un aumento de la volatilidad de los flujos de capitales por lo cual las economías se hacen más inseguras, genera también un incremento de la desigualdad y la concentración del ingreso, así como de la reducción de autonomía para hacer política económica, por lo que considera necesaria la regulación, transpa-

rencia e información de los mercados financieros internacionales.

Llamó a equilibrar los objetivos financieros y sociales dentro del entorno macroeconómico, considerando necesario políticas de emergencia para ayudar a la población en casos de catástrofes combinadas con estrategias de beneficio social.

De todo lo anterior podemos percibir una generalizada preocupación internacional por la situación actual de crisis, pero sigue sin quedar claro cuáles serán las estrategias a utilizar en el futuro para darle al fenómeno de globalización las alternativas y procedimientos más acertados que impidan una catástrofe mundial, porque la llamada Nueva Arquitectura Global, además de estar incompleta, aún no se ha materializado.

Se aboga por la participación estrecha de la ONU con las Instituciones de Bretton Woods (IBW) en la solución a los problemas financieros actuales, por una mayor voz de los países en desarrollo y en especial los más pobres en la toma de decisiones, entre otras propuestas, pero ninguna de éstas va a la génesis del problema que parte de que el Sistema Monetario y Financiero actual nació y se consolidó sobre la hegemonía económica, financiera y política de los poderosos. Por eso, a mi modesto entender, lo primero que hay que proponer antes que todo lo que ha sido propuesto hasta el momento, es lograr una reunión mundial de bancos centrales y ministerios de hacienda que sí tenga un carácter verdaderamente democrático, donde se puedan discutir las propuestas de todos y bajo qué condiciones se llevarían a cabo, sin que tengan participación privilegiada en ésta las IBW, lo cual no se ha hecho hasta el momento ni siquiera en las Naciones Unidas.

Si lo anterior se lograra, entonces quizás sí podremos lograr la democratización del FMI o la creación de una nueva organización financiera internacional más democrática, y que cumpla objetivos que hoy el FMI no puede cumplir.

¿Lo permitiría los intereses que rigen hoy el Fondo Monetario Internacional? No. Por ello retomo la famosa frase de Shakespeare: "to be or not to be".

¹ Los DEGs son la moneda creada por el FMI en 1969, tras la primera enmienda de su Convenio Constitutivo, como complemento de activos de reserva. Su uso se limita a tran-

sacciones entre gobiernos y bancos centrales con pocas instituciones financieras, además del FMI.

² Ya en este momento se incumple el segundo principio de creación del FMI, ya que al titularizarse la deuda latinoamericana a través del Plan Brady, se produce un cambio del patrón de financiamiento, por lo que comienza a tomar auge el mercado de capitales.

³ 50 Años de las Instituciones de Bretton Woods: Reflexiones y propuestas para una mejor relación con América Latina y el Caribe. (SELA)

⁴ Manuel Varela. Fondo Monetario-Banco Mundial. Boletín Económico de Información Comercial Española. No. 2449 (del 17 al 23 de oct./94)

⁵ Estas deficiencias se caracterizaron fundamentalmente por: desequilibrios macroeconómicos que se reflejaron en salidas masivas del capital a corto plazo, corrupción y falta de instituciones y prácticas bancarias sólidas.

⁶ Ariel Buira. Crisis financieras: una alternativa para abordarlas (ensayo).

⁷ Se podría decir incluso que el proceso de desintermediación financiera de finales de los años 80 y las características que han tenido hasta el momento los programas de ajuste lo hacen cómplice de la globalización.

⁸ Esta alternativa de creación de una nueva organización financiera mundial ha sido discutida, por ejemplo, en el Comité de Planificación del Desarrollo, en el ECOSOC.

⁹ Ariel Buira. Crisis financieras: una alternativa para abordarlas (ensayo).

¹⁰ Los siete puntos que comprenden la Nueva Arquitectura Global hasta el momento son:

- Modernización de los mercados internacionales, bajo la adopción del código de buenas prácticas.
- Transparencia.
- Liberalización de la cuenta capital
- Participación del sector privado en la prevención y solución de las crisis.
- Reforma del sector financiero.
- Reforma de las instituciones financieras especialmente el FMI.
- Políticas sociales de apoyo a las economías más vulnerables.

¹¹ Joseph Stiglitz, economista jefe, Banco Mundial. Artículo de Manuel Pérez. El País. 9 de dic./98.

*Gerente de Investigaciones
Dirección de Estudios Financieros,
Banco Central de Cuba.

TENDENCIAS EN TÉRMINOS DE FLUJOS FINANCIEROS

MARLEN SANCHEZ GUTIERREZ*

Importantes cambios durante los últimos diez años, con una tasa de crecimiento promedio anual del 17 %

EN lo que va del actual decenio han ocurrido importantes cambios en la dirección y dinámica de los flujos financieros internacionales. Los países de la OCDE siguen siendo los principales receptores y fuentes de todo tipo de flujo; sin embargo, desde inicios de la presente década se aprecia una tendencia de mayor participación del grupo de países subdesarrollados (PSD) en los mercados internacionales de capitales. No obstante, dicha participación es todavía marginal: en 1997 representaba sólo el 10,7% del total de fondos captados en los mercados financieros internacionales.¹



Fuente: OECD. Financial Market Trends. No 69. Febrero 1998. Página 7

Los flujos totales netos de capitales hacia PSD fueron como promedio 62 000 millones de dólares entre 1980-1989, mientras que en lo que va del actual decenio dicha cifra ha ascendido a 199.7 mil millones, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de algo más del 17% sólo entre 1990-1997.²

FLUJOS NETOS DE RECURSOS HACIA PSD*
(Millones de millones de USD)

Tipo de Flujo	1980's	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total PSD	62.2	98.3	116.3	143.9	208.1	206.2	243.1	281.6	300.3
Flujos Oficiales	34.3	56.4	62.7	53.8	53.6	45.2	54.0	34.7	44.2
Donaciones	-	29.2	35.1	30.5	28.4	32.7	32.6	29.2	25.1
Préstamos	-	27.2	27.6	23.3	25.1	12.9	21.4	5.4	19.2
Bilaterales	-	11.6	13.3	11.1	10.0	2.5	10.0	-7.2	1.8
Multilaterales	-	15.6	14.4	12.2	15.2	10.4	11.3	12.3	17.4
Flujos Privados	27.9	41.9	53.6	90.1	154.6	160.6	187.1	246.9	256.0
Flujos de deuda	11.7	15.0	13.5	33.8	44.0	41.1	55.1	82.2	103.2
Préstamos	-	3.8	3.4	13.1	2.08	8.9	29.3	34.2	41.1
Bonos	-	0.1	7.4	8.3	31.8	27.5	23.8	45.7	53.8
Otros	-	11.1	2.7	12.4	9.4	4.7	2.0	2.3	8.3
IED	12.3	23.7	32.9	45.3	65.6	86.9	101.5	119.0	120.4
Inversión de Cartera	3.3	3.2	7.2	11.0	45.0	32.6	32.5	45.8	32.5

Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance, 1998, página 3. Las cifras correspondientes a los años 80 fueron tomadas de Joel Bergsman y Xiaofang Shen. La inversión extranjera directa en los países en desarrollo. En Finanzas y Desarrollo. Diciembre de 1995

* Se refiere sólo a flujos de largo plazo

Como se observa, desde 1992 hasta la fecha -a diferencia de la década pasada- los flujos de recursos privados están siendo mucho más importantes que los oficiales, mientras que en 1990 el financiamiento oficial recibido por el conjunto de países subdesarrollados representaban el 57% del total de flujos, y 42% el privado; en 1997 esta relación fue de 14% para los primeros y 85% para los segundos. Así, estos últimos crecieron a una tasa promedio anual de 30% entre 1990-1997, al tiempo que los flujos oficiales registraron un decrecimiento promedio anual de 3.5%.³

Esta tendencia al debilitamiento progresivo de las corrientes financieras oficiales tanto bilaterales como multilaterales, ha pasado a ser una gran preocupación para economistas, académicos y políticos. El objetivo del 0.7% del PIB sólo lo cumplen cuatro países: Dinamarca, Noruega, Holanda y Suecia; el resto lo ha asumido como un simple compromiso y de hecho se ha convertido en una mítica cifra. El nivel de la ayuda se mantiene en el 0.22% del PIB, el más bajo de la última década. La misma ha caído de 55 400 millones de dólares en 1996 a 47 600 millones en 1997, y esto a pesar de los recortes sustanciales en el déficit público de los países de la OCDE.⁴

Resulta por demás preocupante que mucha de la supuesta Ayuda Oficial para el Desarrollo corresponde a créditos de Fondos de Ayuda al Desarrollo creados por los propios países industrializados, pero que llevan implícitos un marcado carácter comercial y, en consecuencia, son flujos generadores de deuda y en su variante más cara. Para que se tenga una idea, en 1997 el 48% de la Ayuda Oficial que otorgó España a El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua tenía un carácter meramente comercial, sólo el 7% de esa ayuda se destinó a servicios sociales básicos.⁵

La Inversión Extranjera Directa (IED), por su parte, se ha convertido en el componente más dinámico dentro de los flujos financieros. En 1990 los PSD absorbían sólo el 15% del total mundial de estos flujos, y ya para 1997 representaban algo más del 37%. Este incremento de la participación de los PSD como receptores de fondos de IED se ha visto contrastado con una disminución de la participación relativa de los países industrializados como demandantes. Así, mientras que estos últimos absorbían casi un 85% del total en 1990, dicha proporción disminuyó a algo menos del 59% en 1997.⁶

Es innegable que las cifras de que se disponen sobre el comportamiento de la IED hacia los PSD confirman que el proceso de globalización de alguna manera se extiende progresivamente hacia los países subdesarrollados y que su internacionalización se ha intensificado durante el actual decenio. Sin embargo, las mismas pueden resultar engañosas. La gran heterogeneidad que caracteriza al mundo subdesarrollado no ha permitido que se tornen exitosos los múltiples intentos por avanzar en la diversificación geográfica de las corrientes de IED.⁷

Todavía prevalece una marcada concentración de estos flujos en unos pocos países. Solamente la región de Asia absorbe el 63% del total de flujos de IED recibidos por el mundo subdesarrollado, y de éste corresponde a China una tercera parte. De hecho, en 1997 más del 72% del total de los flujos anuales de IED se concentraba en diez economías receptoras.⁸

Este elemento resulta particularmente importante porque nos da una medida bastante exacta de la dicotomía que encierra la Globalización: si bien globaliza por un lado, por el otro, margina con la agravante además de que son sólo unos pocos los que se globalizan mientras la mayoría se marginan. A veces con sólo excluir a un país el panorama que se quiere presentar cambia sustancialmente. En 1997 solamente Brasil, México y Argentina concentraban el 65.7% de las corrientes de IED que afluyeron hacia América Latina, y en Asia el caso más evidente es el de China.⁹

El capital, por tanto, sigue su lógica de siempre, y si ahora se ha empezado a dirigir un poco hacia el grupo de países subdesarrollados, es porque ha encontrado un entorno atractivo para multiplicar sus utilidades¹⁰. Asia continúa siendo -desde que se desató la crisis de la deuda y a pesar de la crisis del sudeste asiático- la principal región receptora de flujos financieros de carácter privado, aunque América Latina sigue ocupando el primer lugar en términos de stock, por los montos acumulados.

Por otra parte, desde el punto de vista del origen de la IED, hay que decir que los flujos de IED europea hacia América Latina se han intensificado en los años 90, aunque Estados Unidos sigue siendo el principal inversor, 24 000 millones de dólares en 1997 y 121 000 millones entre 1990-1997¹¹. "Los flujos medios de IED de los Estados miembros hacia la región desde 1990 han sido un 300% mayores que durante los años 80, alcanzando un promedio de 3 500 millones de dólares anuales. Europa ha sido asimismo el origen de cerca del 30% de la IED total recibida por América Latina durante el decenio".¹²

La IED europea en América Latina está prácticamente concentrada en Sudamérica y, dentro de ella, MERCOSUR concentra los mayores montos. "Entre 1990 y 1996 Sudamérica captó alrededor del 85% (MERCOSUR 56%) de la IED europea total en América Latina"¹³.

La conclusión más importante que se desprende del análisis de la tabla No.1 es que se ha dado un sorprendente cambio en el patrón de financiamiento a escala internacional, centrado en la financiación vía mercado de valores que ha supuesto un desplazamiento de los préstamos bancarios por los flujos de Inversión en Cartera y también de IED.

La IED se considera un flujo no generador de deuda; sin embargo, la Inversión en Cartera tiene un alto componente especulativo. Como se sabe, es un flujo muy volátil y capaz de generar importantes desequilibrios macroeconómicos si se dejan al margen de todo control.

Por otro lado, durante lo que va del actual decenio la región latinoamericana ha regresado paulatinamente a los mercados financieros, entre otras cosas, porque las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción de los inversionistas extranjeros respecto a la región. Sin embargo, esto todavía no le ha permitido recuperar su lugar de punta como principal zona receptora de flujos.

FLUJOS NETOS DE RECURSOS HACIA América Latina
(Miles de millones de USD)

Tipo de Flujo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Total PSD A.L./									
Caribe	34.1	45.5	65.2	69.1	61.2	66.2	81.4	95.6	88.4
IED	7.0	12.1	14.5	13.1	25.6	26.5	39.6	55.5	49.4
Créditos del FMI	1.2	-1.0	-1.6	-0.9	-1.3	12.9	-2.0	4.0	-
Préstamos	25.9	34.4	56.9	52.3	37.0	26.8	43.7	44.0	41.4
Oficiales	3.6	2.7	-1.7	0.5	-3.8	20.5	-13.5	-8.0	-0.1
Bancos	-7.5	3.1	-0.5	-16.3	-32.6	1.3	-7.5	-2.0	4.6
Otros	29.8	28.6	54.6	72.6	73.3	5.0	64.7	54.0	36.9

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 1998

* Cifras preliminares

Resulta evidente que América Latina, que durante el decenio anterior había dejado de ser receptora de fondos para convertirse en importante "acreedora" del mundo desarrollado por las cuantiosas erogaciones que se vio obligada a hacer por concepto de la deuda, en la actual década atrae nuevamente considerables montos de capital, aunque ahora por diferentes vías.

Sin embargo, este "regreso de América Latina" a los mercados internacionales de capitales pudiera resultar aparente si se considera que las corrientes de capital privado han estado dirigidas principalmente a países de ingreso medio, al tiempo que prácticamente se ha estancado hacia países de bajos ingresos. De modo que sería demasiado categórico decir que la

región ha regresado a los mercados después de superada la crisis de la deuda; ni la crisis de la deuda se ha superado, ni son todos los países los que están teniendo acceso de nuevo al mercado internacional de capitales. Indiscutiblemente los mercados siguen siendo muy rigurosos y exigentes en discriminar a los prestatarios según su prestigio y credibilidad; es por demás una realidad que no todos han logrado recuperarse ni administrar su endeudamiento por igual.

Por otro lado, es innegable que el actual flujo hacia América Latina tiene características muy peculiares que inducen, incluso, a cuestionarse la mayor o menor vulnerabilidad de la región ante un virtual retorno del fantasma de la deuda nada descartable en el contexto actual. Estas características son:

- El volumen de las corrientes privadas supera el volumen de las corrientes oficiales.
- Cambio sustancial de fuentes bancarias por fuentes no bancarias y básicamente en la forma de IED e Inversión en Cartera.
- Desplazamiento de prestatarios, en su mayoría soberanos, a prestatarios privados.
- Utilización de una amplia gama de instrumentos financieros.
- Los principales receptores de estos flujos son aquellos países que han logrado administrar mejor su endeudamiento y han retomado la senda -aunque no sin dificultades- del crecimiento económico.
- El contexto macroeconómico hoy es más favorable, hay un control riguroso de variables monetarias y fiscales y en consecuencia menor inflación, menores déficits fiscales y crecimiento económico estable.
- Altos diferenciales de tasas de interés domésticas y externas.

Financiamiento Privado Bruto de los mercados emergentes
(Miles de millones de USD)

	1996	1997	1998*
Total PSD	218.4	286.3	112.4
América Latina	63.1	90.1	53.9
Emisiones de bonos	47.2	54.2	35.8
Compromisos de préstamos	12.3	30.9	17.9
Emisiones de acciones	3.7	5.1	0.2

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 1998 y CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. 1998

* Hasta agosto

Desde luego, si se excluye sólo a tres países, el panorama regional cambia radicalmente. Argentina, Brasil y México concentran el 79.6% del total de emisiones de bonos internacionales y si se le adicionan Chile, Colombia y Venezuela, la cifra asciende a casi un 95%¹⁴, un tanto similar sucede con los otros flujos.

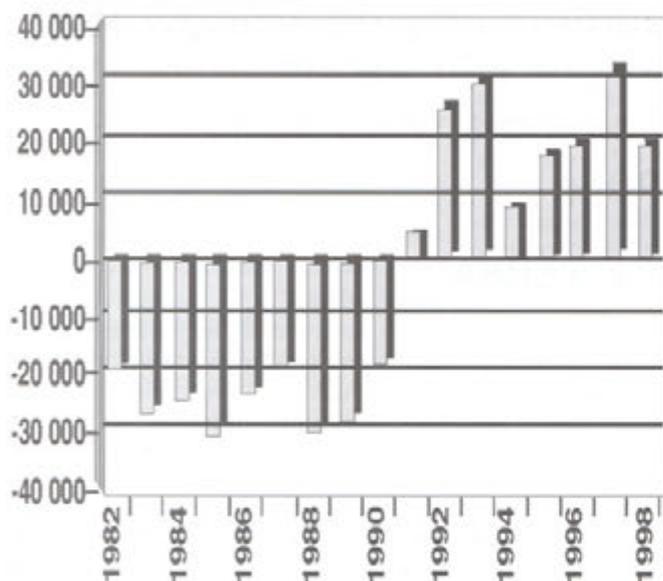
Un aspecto que reviste especial importancia en materia de financiamiento es detectar hasta qué punto el incremento de los capitales que han entrado a América Latina, ha logrado restablecer las relaciones

normales entre los mercados financieros y los países receptores. En este sentido, la consideración de la calificación de los instrumentos de deuda de los países por las principales agencias calificadoras del crédito –por una parte- y las condiciones de sus emisiones de bonos internacionales y su acceso a los préstamos bancarios –por la otra-, indican que el avance hacia la normalidad de las relaciones es todavía desigual.

Argentina, Brasil, México y Venezuela, a pesar de que han sido los países más agresivos en los mercados financieros internacionales, todavía no han recibido la calificación de buena calidad para su deuda denominada en moneda extranjera de las Agencias de Calificación Moody's o Standar and Poor's.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS

Millones USD



Desde 1994 sólo Chile logró que ambas Agencias le otorgaran la categoría de inversión, y Colombia, por parte de Standar and Poors solamente. Hasta diciembre de 1998, además de estos dos países, a Uruguay, Bahamas y Bermuda ambas Agencias le otorgaron la misma categoría; y a Panamá y El Salvador sólo Moody's le concedió buena calificación a sus créditos soberanos.

De cualquier manera, excepto Chile, los países a los que se les ha otorgado una buena calificación a su deuda no son exactamente los más dinámicos en términos de captación de fondos en los mercados financieros, lo que indica que el restablecimiento de las relaciones normales entre mercados y prestatarios está todavía por ver.

Por otra parte, hay que considerar que a pesar de que la transferencia neta de recursos se hizo positiva desde 1991, en 1994 la misma comenzó a disminuir y, aunque posteriormente ha venido perfilándose una tendencia creciente, sólo en 1997 se logró sobrepasar

los niveles más altos de la década, aunque cifras preliminares para 1998 arrojaron que se produjo una nueva disminución.

Definitivamente, una conclusión podría ser que muchos países han sido pasados por alto por las finanzas internacionales, y detrás del por qué son tan desniveladas las corrientes de flujos financieros estaría, por un lado, el fracaso de políticas nacionales y, por el otro, el resultado de fuerzas externas. Es cierto que una mala política macroeconómica desalienta a los inversionistas, pero es cierto también que los gobiernos obstaculizan el comercio y la inversión vía aranceles que protegen en exceso a productores locales o políticas carentes de transparencia o de coherencia, privando de esta forma a los inversionistas de una atmósfera previsible y productiva.

¹ Fuente: Cálculos elaborados por la autora a partir de: OECD. Financial Market Trends. No 69. Febrero de 1998. Página 7.

² Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Finance. 1998.

³ Cálculo hecho por la autora.

⁴ Fuente: Información obtenida de INTERNET, Escuelas conectadas al mundo. 29/11/98.

⁵ Fuente ibid.

⁶ Fuente: Banco Central de Cuba. Ponencia "La globalización financiera: oportunidades para unos y marginación para otros". Enero de 1998. Página 10.

⁷ Además, no debe perderse de vista que una buena parte de las cifras que se compilan en IED constituyen privatizaciones y/o capitalización de deuda que, como se sabe, son formas de subsidio a la IED que no representan un aporte significativo a la inversión global. En 1996 la privatización en Argentina representaba el 77% de la IED, casi el 35% en México y el 14 en Brasil. Cálculos hechos por la autora a partir de: Banco Mundial. Global Development Financial. 1998 página 104 y Naciones Unidas. World Investment Report. 1998. Páginas 374-375.

⁸ Fuente: CEPAL. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 1998, página 20.

⁹ Fuente: Banco Central de Cuba. Obcit. Página 10.

¹⁰ Aunque no debe perderse de vista, que la caída en el nivel de actividad económica en los países industriales y, consecuentemente, la declinación de las tasas de interés, de alguna manera incidieron en el mayor acceso de los subdesarrollados a los mercados financieros internacionales.

¹¹ Fuente: Naciones Unidas. World Investment Report. 1998. Página 245.

¹² Fuente: IRELA. América Latina y Europa más allá del 2000. Septiembre de 1998. Dossier No. 65, página 22.

¹³ Brasil es el receptor más importante (35%), seguido por Argentina (20%) y en menor medida Perú y Chile. Fuente: ibid, página 23.

¹⁴ Cálculos hechos por la autora a partir de CEPAL. Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana. 1998., página 103.

LA PRENDA ÓMNIBUS COMO GARANTÍA BANCARIA. SU RECEPCIÓN EN LOS SISTEMAS JURIDÍCOS INTERNACIONALES

Premio del III Concurso Latinoamericano de Monografías Jurídicas, convocado por FELABAN, Santa Fé de Bogotá, Colombia. Año 1999 (Resumen)

DANIEL PIEDRA SIERRA*

LA internacionalización de las economías mundiales en la actualidad sostienen, cada vez con mayor fortaleza, la presencia del crédito como elemento indispensable para el buen desarrollo económico del tráfico mercantil.

La urgencia por el desarrollo hace que hoy día los sujetos económicos de todos los Estados pongan en conocimiento de las instituciones financieras sus expectativas o proyecciones de ingresos líquidos a futuro, con el objetivo de canalizar la mayor cantidad de sumas de dinero a crédito.

Su dinámica y movilidad han evidenciado el alto grado de riesgo en el cumplimiento de las obligaciones por cada uno de estos sujetos sobre los créditos. Como resultado, se ha hecho necesaria la exigencia de un nuevo sistema de garantías lo suficientemente flexible a las nuevas necesidades y requerimientos de la contratación mercantil en masa, en particular, como en el sector de la Banca.

Tomando como bandera la idea de que muchas veces olvidamos que el Derecho es para la vida de ahora,

y no para la vida de hace mil años, con este trabajo más que dar o formular conceptos académicos o fabricar elegantes construcciones jurídicas, aspiramos un intento de solución al complejo terreno de las nuevas tipicidades de garantías mobiliarias con especial referencia a la prenda o cláusula ómnibus en el Derecho Comparado.

No constituye sólo un dato histórico que, desde su origen, los contratos bancarios sigan ganando día a día un mayor espacio como consecuencia de la gran difusión de los más disímiles y complejos sistemas crediticios en las economías internacionales.

En este sentido, hemos querido ser cómplices de los futuros cambios que se avecinan en este terreno tan dinámico, en el que para la comprensión de sus nuevas figuras e instituciones se hacen precisos la especialización y el intercambio de experiencias afines.

De ninguna manera hemos querido ver limitado este trabajo por las dificultades inherentes al monopolio de la información, máxime cuando sus resultados en teoría deban ha-

berse desprendido del volumen de los datos recopilados hasta la fecha, de manera que en el orden metodológico se consiga dar respuesta al estudio comparado que se ha convocado en esta ocasión. Por esta vez hemos tratado de recoger de forma sintetizada las más actuales corrientes liberales y conservadoras que alrededor del tema se han suscitado, con expresión viva en los ordenamientos y práctica bancaria de países tales como España, Holanda, Francia, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Argentina, México, Chile, Canadá y Cuba.

En fin de cuentas, nos ha sido posible nuestra participación en tan polémico asunto, bajo la máxima de Carl Joachim Friedrich: "No necesitar esperanza a fin de obrar, ni tampoco triunfar a fin de perseverar".

UNA MODIFICACION

Nos regocija tratar un tema que, como tantos otros en la vida, haya tenido su desarrollo sobre la base del Derecho Romano y que con expresión viva, se mantenga en la actualidad por su deseo de cumplir no sólo

el papel que le han impuesto desde su origen, sino otros que derivados de las actuales exigencias de la vida, Derecho y Mercado, lo han colocado como favorito en la mejor solución que hoy día exige el comercio en todas sus vertientes.

Se mostró de modo inteligente el Derecho Romano a través de la historia, cuando a pesar de no concebir en un inicio de manera particular la prenda como derecho real, sí dio lugar a principios bien sólidos de carácter general que hicieron posible el desarrollo en ascenso del intercambio mercantil, sobre la base de los denominados grupos de garantías reales y personales¹.

Con la disgregación del grupo familiar, la individualización de la propiedad inmobiliaria, la responsabilidad y el desarrollo de la riqueza mueble, tomó mayor auge la utilización de figuras del denominado grupo de garantías reales, transcurriendo en su beneficio figuras tales como la *fiducia cum creditore*² que luego de mostrar sus inconvenientes dio lugar al *pignus o pignus conventus* con sus sucesivos pactos (*ius vendendi, ius distrahendes*).

De este modo la figura de la prenda fue alcanzando popularidad bajo numerosos dictados como, por ejemplo, "más vale prenda en arca, que fianza prestada" o "quien fianza pleitea, prenda rinde."

Es de esta forma que ante el arte de organizar la insolvencia por medio de subterfugios legales los acreedores, se dieron a la tarea de consolidar alguna preferencia que evadiera la ley del concurso de acreedores a la hora de recuperar sus créditos.

Esta fue una preocupación que también se hizo sentir desde su propio origen en el sector de la banca, llegando a ser afirmado en una ocasión por el Dr. Garrigues⁴ que el préstamo bancario con garantía prendaria se constituyó como producto del comercio medieval, al punto de que su origen data en las operaciones de los cambistas judíos e italianos que entregaban dinero en préstamo eludiendo las prohibiciones canónicas del interés, donde sus prestamistas, al dejar de confiar en la reputación mercantil de quien solicitaba el dinero, comenzaron a exigir una cobertura real en forma de prenda. Por la procedencia de quienes generalmente participaban en este tipo de operaciones, se le denominó préstamo Lombardo.

Desde su origen este tipo de operaciones estuvo permeada de una ri-

gurosa reglamentación, lo cual contrasta con la escasez de preceptos en los ordenamientos más modernos al decir de Garrigues⁵ y de muchos otros actuales autores que en sus numerosas obras citan su parecer sobre la base del intento en conseguir, al menos en líneas generales, la armonización de algunas de sus figuras dentro del denominado grupo de garantías reales⁶.

No en vano prestigiosos autores como Francisco Puig Peña⁷, al que se suman los antes mencionados, aseguran que el derecho de prenda, aunque con una larga tradición histórica, habiendo gozado en tiempos pasados de gran predicamento ha sufrido, sin embargo, largos períodos de oscurecimiento en el mundo de las realidades jurídicas.

Una consecuencia directa de esta situación es que hoy día la prenda se ha constituido como figura en crisis, al punto que ante los más importantes y modernos ordenamientos jurídicos pierde importancia en beneficio de otras figuras, v.gr. la venta en garantía o fiducia en garantía en el Derecho Alemán.

No obstante, la misma dinámica del mencionado tráfico mercantil y jurídico actual ha hecho concesiones en esta relegación de figuras, sobre la base de la conveniencia y/o importancia de algunos tipos de prenda de carácter peculiar que han dejado un cierto atractivo en su uso, fundamentalmente para las instituciones financieras, como pueden ser la prenda de valores negociables representada mediante anotaciones en cuenta⁸ y la prenda ómnibus o general, sobre las cuales, a pesar de evadir - producto de sus características - requisitos tradicionales de funcionamiento como el traslado de la posesión o la determinación del crédito garantizado en función del principio de especialidad respectivamente, no dejan de pesar sobre ellas los problemas derivados de la excesiva rigidez de interpretación que de sus normas hace la doctrina ya viciada por la tradicional figura de la hipoteca.

"CLAUSULA OMNIBUS" O "GENERAL".

Antes de entrar a considerar la licitud y recepción de la prenda o *cláusula ómnibus* por los diferentes sistemas jurídicos, resulta útil y provechoso analizar los requisitos y ca-

racteres generales usualmente recogidos en las leyes o normas de cada país.

Luego de realizada previa consulta en cada una de las leyes de los países que forman parte de esta investigación, se puede considerar que la institución de la prenda clásica ha sido acogida por los ordenamientos jurídicos de estos países de manera similar, entendiéndose comprendidos su concepto, elementos, caracteres, requisitos, principios, naturaleza y derechos que concede.

De este modo la prenda ha sido definida como aquel derecho real, accesorio, en virtud del cual el deudor o un tercero entrega al acreedor un bien mueble (en sentido amplio), enajenable, determinado, para garantizar el cumplimiento de una obligación principal, concediéndole un derecho real de persecución, venta y preferencia en el pago en el caso de incumplimiento, con la obligación de devolver la cosa recibida, una vez extinguida la obligación principal. Es, por naturaleza, un derecho *erga omnes*.

Es así que para los principales sistemas de derecho ("Civil Law" o Germano Romano Francés y de "Common Law" o Anglosajón), los presupuestos básicos que caracterizan esta institución se encuentran sobre la base de los siguientes caracteres:

- Da lugar al nacimiento de un derecho real que recae sobre cosas muebles, enajenables y determinadas. (Principio de especialidad)
- Es por naturaleza accesorio, puesto que presupone la existencia de una obligación principal cuyo cumplimiento se garantiza precisamente por el contrato de prenda. (Principio de accesoriedad)
- Es por naturaleza indivisible, lo cual significa que aunque disminuya la obligación principal, ésta no deberá disminuirse salvo pacto en contrario.

Para comprender el sentido y alcance que pueda tener nuestro debate acerca del tema, se hace necesario exponer de manera clara la consistencia de uno de los principios rectores de la prenda, anteriormente mencionado y de mayor vulnerabilidad dentro de las cláusulas tipo *ómnibus* nos referimos al principio de especialidad.

Su necesidad radica en que tanto los bienes como los créditos garantizados que estén sujetos a prenda deban quedar determinados e individualizados en la póliza, registro o escritura que sea utilizada, a

los efectos de hacerse valer ante terceros, con respecto a otros que pudiesen tener lugar entre igual deudor y acreedor pignoraticio. En esta ocasión el debate se verá limitado al estudio de la determinación de los créditos garantizados, dejando de abordar lo referente a la determinación de los bienes de carácter futuro, elemento que en la actualidad ha dado lugar a un sinnúmero de debates sobre la prenda de bienes futuros, prenda flotante o *floating charge*.

Precisamente la prenda se constituye como derecho *erga omnes*, por el hecho de poder ser presentado ante terceros acreedores como un privilegio o preferencia en la realización del valor de la cosa pignorada de manera efectiva, donde difícilmente este privilegio podrá hacerse valer, de quedar indeterminado el crédito que resulta ser garantizado, pues a pesar de contemplar un gran cúmulo de obligaciones o créditos futuros bajo un específico bien gravado, su amplio marco no da pie a precisar con exactitud ante cuáles de las innumerables obligaciones o créditos deberá abstenerse el tercero, en correspondencia con los derechos o privilegios que bajo la prenda le corresponden al acreedor.

Es tal su consecuencia que bajo esta situación particular, algunos autores se cuestionan hoy día que continúe existiendo un derecho de prenda, cuando en definitiva su elemento principal, el de ser un derecho *erga omnes* ha quedado disminuido por la imposibilidad de hacer valer ante terceros un determinado privilegio sobre un crédito específico, quedando limitado sólo a la retención del objeto gravado sin el ejercicio de sus correspondientes privilegios⁹.

Sin lugar a dudas la cláusula "*omnibus*" ha resultado ser de generalizada utilización por los bancos o instituciones financieras en el análisis realizado. Sin temor a equivocarnos una proximidad en la redacción de ésta, lo constituiría el siguiente texto:

"Los valores pignorados empeñados lo están en tal concepto, no sólo en garantía de las obligaciones y responsabilidades referidas, sino también en garantía del cumplimiento de cualesquiera otras obligaciones, deudas, responsabilidades, descubiertos y operaciones de cualquier otra naturaleza que ya existieran o en el futuro establezca el pignorante y/o el tercero garantizado con el banco".

De manera general, la existencia de este tipo de cláusula está fundamentada en el interés de las instituciones financieras de evitar la constitución o modificación de tantos contratos o escrituras de prenda, como obligaciones vayan surgiendo entre el banco y el deudor. De forma tal que la instrumentación de una prenda lo suficientemente general, elástica o de cualquier otro modo similar, abarque no sólo las obligaciones presentes, sino también anteriores y futuras, facilitando un flujo operacional continuo entre ambos sujetos, sin necesidad de otras dilaciones.

No estamos, por tanto, dentro de la visión tradicional de la mayoría de los códigos civiles que, desde su inicio regularon la prenda como una forma de garantía para un tráfico jurídico basado en operaciones aisladas, sino en una óptica nueva que tiene en cuenta la existencia de un tráfico crediticio en masa para introducir modificaciones en la normativa general de la prenda, situación que evidencia la tendencia general hacia la superación de los anticuados esquemas legales, en los cuales se mueve el mundo de las garantías bancarias.

Es necesario recordar que en la práctica la utilización de este tipo de cláusula se hace de dos formas¹⁰:

1. Por un lado está la cláusula autónoma por la que se buscan garantizar todas las relaciones que existan entre el cliente y el banco, de forma similar a lo que sucede con la *Pfandklauseln* en el Derecho alemán.

2. Del otro, está la cláusula *omnibus* propiamente dicha, que se pacta en una concreta operación con la finalidad de extender la prenda constituida para dicho contrato a todas las demás relaciones, ya sean anteriores o posteriores que tenga el banco con su cliente.

La diferencia entre ambos supuestos es clara, en el sentido de que una prenda que se haya constituido para asegurar el cumplimiento de una única obligación, ha pasado a comprender otras de su total desconocimiento, al quedar éstas indeterminadas. En este último supuesto, la situación se torna insegura ante deudores, constituyentes y terceros acreedores.

En variadas ocasiones se ha querido justificar la existencia de la no vulnerabilidad de este principio mediante las cláusulas tácitas o de extensión en muchos otros ordenamientos jurídicos como el español (artículo 1866 Cc) o el italiano (artículo 2794 Cc),

lo cual ha sido infructuoso, primero, porque en su mayoría este tipo de cláusulas reconoce los créditos nacidos con posterioridad a la constitución de la prenda, pero con vencimiento anterior al del crédito garantizado con la misma prenda, elemento contrapuesto a la idea original a la que está dirigida la cláusula *omnibus*, cuando hace énfasis en los créditos anteriores y posteriores a la constitución de la prenda, con independencia de que su vencimiento sea posterior o anterior al crédito garantizado. Segundo, porque ya sea de forma expresa o tácita, este tipo de cláusula lo que reconoce es un derecho de retención y no de extensión del derecho de prenda¹¹. En términos de política legislativa la idea clara en este sentido es prohibir que el deudor pague la deuda garantizada con la prenda y deje de pagar la segunda.

Como comentábamos con anterioridad, el problema fundamental que se presenta bajo estas cláusulas son los diferentes extremos que deberán ser considerados a la hora de delimitar el sentido y alcance que debe tener el principio de especialidad, si pensamos que de él se desprenden la mayoría de sus incongruencias, con la figura clásica de la prenda.

En consecuencia, la validez de la cláusula dependerá fundamentalmente de que podamos justificar que esté o no permitida bajo el principio de especialidad.

A tal efecto consideramos prudente señalar que dentro del grupo de las garantías reales éste no ha sido un tema muy estudiado, lo que dificulta tener criterios justificativos o prohibitivos que se hayan manejado en torno a su licitud, teniendo como consecuencia que el análisis que debamos realizar sea comparar su tratamiento con figuras afines en su día también cuestionadas¹². Por ello deberá tenerse presente que la problemática de nuestro análisis no es una cuestión específica de la prenda, sino que se ha presentado también en relación con la fianza general y la hipoteca de máximo. Como resultado, la doctrina desarrollada sobre estas dos instituciones habrá de ser tenida muy en cuenta al objeto de asimilar los criterios que sobre estas últimas se han manejado, para con ello analizar su posible aplicación en la cláusula *omnibus*.

Ambas figuras se han caracterizado al igual que la cláusula *omnibus* por la indeterminación de los créditos futuros que ellas vienen a garan-

tizar. Por ejemplo, las soluciones que explican la licitud de la fianza general han estado encaminadas a considerar como límite a la indeterminación de las obligaciones futuras garantizadas, la fijación de los sujetos de éstas y el límite cuantitativo máximo por el que se dispondría garantizar. De igual forma se establece para el caso de la hipoteca de máximo en la que en el acto de su registro queda fijado un límite de responsabilidad hipotecaria como exigencia del principio de especialidad, que dicho sea de paso sufre una flexibilización importante de carácter compensatorio para los terceros, al concederse un límite en la cuantía de la responsabilidad, pero no una exactitud de los créditos garantizados. Esto último lo que consigue es proyectar sólo en líneas generales la relación obligatoria que garantiza el gravamen, conocida como *relación preexistente*, de fuerte contenido subjetivo.

Otro de los inconvenientes que alejan la figura de la cláusula ómnibus de la aceptación de su uso por algunos ordenamientos jurídicos, es el hecho de que al no contemplar en todo su rigor el principio de especialidad, tampoco lo pudiera hacer con respecto al de accesoriadad, si tenemos en cuenta que ambos se dan la mano, pues si el crédito garantizado no está suficientemente determinado, ello implicará que ante los ojos de terceros no existe crédito alguno que quede garantizado con el objeto de la prenda.

No obstante, ninguna de las mencionadas variantes suplen el rigor con que debe cumplimentarse el principio de especialidad, al obviar los intereses del constituyente de la prenda o deudor, quien le interesaría conocer las deudas por las que otorga el derecho de prenda, de modo que si no tuviese interés en cubrir, no habría razón alguna de carácter legal que los sometiera a semejante práctica. Esto último podría interpretarse, con o sin razones, bajo el principio de la autonomía de la voluntad, como uno de los tipos de cláusulas abusivas actualmente recogidas en las Condiciones Generales de Contratación de muchos Estados y regiones, teniendo en cuenta el escenario que en ambos se entretiene, o sea el débil plano en que se coloca el deudor o constituyente que en lo adelante se verá en una situación similar ante otros bancos, por el simple hecho de que éstas sean condiciones previamente elaboradas por un grupo de bancos al objeto de

regular la competencia en un determinado mercado.

Como alternativas a su solución una vez constituidas este tipo de cláusulas, solo cabría buscar su nulidad si se tienen en cuenta todos los anteriores elementos comentados, salvo que se dé lugar a la conversión del contrato nulo¹³ de prenda ómnibus por otro de efectos similares recogidos en las leyes especiales de cada país.

Hasta el momento lo que más se ha logrado asimilar ha sido la conversión a un derecho especial de retención, pero en esta ocasión es totalmente diferente a la explicada con anterioridad en este epígrafe¹⁴, pues no se limitaría ya a los créditos posteriores a la constitución de la prenda, ni tampoco a los que tuvieran un vencimiento anterior al crédito garantizado. Al respecto la doctrina italiana se ha mostrado a favor de esta solución, planteando que más que estar ante una prenda nula, se estaría ante una prenda incompleta. Para el caso italiano ha quedado claro que la conversión de este derecho a retención ha de respetar los límites del artículo 2794 de su Código Civil referente a la cláusula tácita o de extensión¹⁵.

Teniendo clara las analogías que se han tratado de realizar con las figuras antes mencionadas, es justo aclarar que ninguno de los supuestos comentados podría por sí solo viabilizar el uso de este tipo de cláusulas, máxime cuando la normativa especial o general de un determinado país no contemple hipótesis claras en sus normas que hagan posible su licitud. Este último elemento, a pesar de poder contravenir en ocasiones los más elementales principios de este tipo de derecho real de garantía, puede ser que constituya el soporte legal necesario para todas aquellas personas o instituciones necesitadas con urgencia de su uso, pues de dejarlo en el marco liberal de la autonomía de la voluntad, sería la práctica, permeada del desarrollo y dinámica del tráfico mercantil, la que conjuntamente con criterios extensivos de interpretación por los tribunales de cada país, sobre la base del uso de hipótesis generales no claras en sus normas, y en atención a criterios de política legislativa y económica, determine y marque el paso ascendente de este nuevo tipo de figuras, así como de tantas otras que como necesidad imperante se hagan imponer en el mercado de la banca.

Por nuestra parte, sin que signifique adoptar una posición ecléctica, nos inclinamos por la aceptación de este tipo de cláusula en la medida que su uso se implemente bajo algún mecanismo de determinación de su valor o ámbito sobre el cual se extiende el derecho de prenda. Piénsese, por ejemplo, en la fijación de un límite cuantitativo en su valor, en el ámbito de las obligaciones o créditos que puedan exigirse en el futuro, pero siempre sobre la base de un ámbito previamente determinado, como pudieran ser los negocios bancarios. De manera que, aunque dichas operaciones o negocios sean inciertos en su realización, resulten determinados en líneas generales en cuanto a su valor y ámbito.

En su fundamentación deberá tenerse en cuenta el proceso continuo de desarrollo que en su historia ha logrado conseguir dicha figura ante las más disímiles corrientes liberales y conservadoras, sobre la base de un desarrollo conjunto entre los sistemas de crédito y de garantías mobiliarias.

Su desempeño como elemento auxiliar en la evolución de estos sistemas, deberá ser observado bajo la premisa de que tanto el sistema de garantías mobiliarias, como el derecho de prenda, parte integrante de este último, se constituya como lo que "las garantías son para el crédito, lo que el oxígeno es para la vida", pues en la medida en que las instituciones financieras palpén el carácter inmediato y real con que se constituya en lo adelante estas figuras en garantía, se implementarán en sus carteras nuevos paquetes de ofertas de servicios financieros a utilizar indistintamente por particulares y por pequeñas, medianas y grandes empresas.

En ese sentido, los fenómenos que pujan por una modificación de sus estructuras, con frecuencia responden a la necesidad de implementar nuevos mecanismos que solucionen los requerimientos de un tráfico acelerado ascendente, en aras de adaptarse a las especiales condiciones del mercado crediticio. Por ello no deberá cejarse en el intento de trabajar mecanismos idóneos que den respuesta al uso de las denominadas cláusulas ómnibus o generales, sin que esto último de lugar a un desmedido abuso en la política de crédito que haya de aplicar la comunidad bancaria en su contratación. A estos efectos invitamos a que se

retomen las políticas desarrolladas por la figura de los controladores judiciales o administrativos en el ámbito de esta actividad¹⁶.

LA PRENDA OMNIBUS EN EL DERECHO COMPARADO

Resulta interesante, como en todos los sectores de la vida, el engendro de nuevas situaciones o fenómenos de carácter social, entre ellas, las instituciones de derecho como fenómeno jurídico social, pues necesitan siempre de una comparación con sus similares.

En este sentido, hoy por hoy las legislaciones de varios países, de acuerdo con las necesidades de sus economías, se han dado a la tarea de elaborar construcciones jurídicas que consolidan el fortalecimiento de la figura del crédito. Piénsese en el incesante ir y venir de los actuales mercados financieros o de las nuevas técnicas que emergen en el comercio exterior, de las cuales se deriva una serie de exigencias en torno a la sostenibilidad del crédito, que de forma directa tienen su repercusión en la normativa nacional de cada Estado, que día a día en esta esfera del derecho se internacionaliza aún más como consecuencia de la presencia de elementos de carácter extranjero.

A consecuencia de esto último, en ocasiones, ante la interogante de la validez o no de ciertas instituciones de derecho que se colocan en el nuevo mercado, son las normas de derecho conflictual de cada país las que están llamadas a solucionar con prontitud su desconocimiento, deficiencia y falta de regulación. Por tal motivo se hace imprescindible esta comparación ante la norma de países vecinos y no vecinos, con el fin de dar respuesta puntual a todos estos retos que se vislumbran en el nuevo mercado internacional de productos y de capital cada vez más dinámico.

No en vano afirma Niboyet, ilustre jurista francés, que "el derecho comparado tiende a proyectar sobre el derecho de cada país, como por iluminación indirecta procedente del exterior, luces y aclaraciones que permiten conocerlo mejor"¹⁷.

Más que buscar su comparación, este estudio facilita la comprensión e inteligencia de los caracteres y alcance de la norma de nuestros ordenamientos jurídicos, contribu-

yendo en su perfeccionamiento y progreso.

Luego, un primer apunte que se debe recordar, es que la prenda es una figura que indiscutiblemente tiene presencia en los diferentes ámbitos de la práctica del derecho, y en cada uno de ellos queda sometida a un régimen de carácter especial.

Bajo esta óptica se hace necesario conocer el tratamiento y/o aceptación de la figura de la prenda o cláusula omnibus en el derecho comparado, conocida con este nombre en los países del área de América Latina y el Caribe, no así en el resto del mundo que suele ser mejor conocida bajo otras denominaciones similares como *prenda general*, *prenda abierta* o *all monies* en el Common Law.

En este sentido, nos dirigimos a realizar el estudio comparativo tomando como base los países más representativos de cada uno de los Sistemas de Derecho.

En esta ocasión, nuestro afán por conocer al detalle la normativa general o especial de los países que en lo adelante aparecerán en el análisis, tuvo que ser complementado con la aplicación de un cuestionario a un grupo de instituciones, entre ellas, bancos de carácter comercial, que ha sido adjuntado a este trabajo. Sus resultados arrojaron sólo parte de la información necesaria, pues el resto de la información recopilada fue el resultado de la colaboración de algunos colegas que se sumaron a tan interesante proyecto.

De esta forma preferimos separar sus resultados en dos áreas. De una parte, con los países del Sistema Latino o Germano Romano Francés y, de otro, del Sistema Anglosajón o de Common Law.

(A)- SISTEMA LATINO O GERMANO-ROMANO FRANCÉS.

MEXICO: Recoge la figura de la prenda en su Código Civil de agosto de 1928, de los artículos 2856 al 2892. De igual forma se hace en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC), en vigor desde el 15 de septiembre de 1932, en sus artículos del 334 al 345, subsumiendo esta última la falta de regulación que al respecto mantiene su vigente Código de Comercio de junio de 1887.

En relación con el derecho de prenda en las leyes mexicanas sucede algo bien curioso, al conocer que

siendo la LGTOC la que organiza la prenda de carácter comercial, ella misma mediante su artículo 345 se deroga a favor de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) de julio de 1990, cuando el derecho de prenda ha sido configurado a favor de una entidad bancaria.

Sin embargo, a pesar de esta derogación específica a favor de la LIC, resulta que su artículo 69 establece que la prenda constituida a favor de bancos se hará de acuerdo con la LGTOC.

Como se ha comentado por un autor mexicano al respecto¹⁸, pareciera que ni el legislador bancario, ni el de crédito, desean organizar la prenda bancaria porque ambos establecen que se organizará de acuerdo con lo que señale el otro.

El resultado de este entrecruzamiento se ha resuelto a favor de la LGTOC al decir del referido autor mexicano, cuando plantea que ésta última es quien organiza la prenda en el comercio, lo que no hace la LIC.

Del análisis de su normativa se pudiera interpretar que es sólo su Código Civil el que recoge medianamente la figura de la prenda en garantía de obligaciones futuras o indeterminadas, en su artículo 2870 el que ha quedado redactado de la siguiente manera:

"Puede darse en prenda para garantizar obligaciones futuras, pero en este caso no puede venderse ni adjudicarse la cosa empeñada, sin que se pruebe que la obligación principal fue legalmente exigible".

Primeramente, el artículo del análisis no es consecuente con el principio de especialidad al impedir que al momento de constitución de la prenda, dichos créditos u obligaciones futuras puedan ser determinados. Bajo este supuesto, quedaríamos entonces ante una prenda condicionada o eventual, o mejor aún, frente a una promesa de prenda de las del artículo 2246 del mismo Código, que en fin de cuenta no produce el mismo *status factus* que provocaría la prenda clásica, pues hasta tanto el crédito no se haga exigible, el beneficiario o acreedor pignoraticio no podrá hacer valer sus privilegios o preferencias sobre el valor de realización del objeto gravado que es la razón principal de dicha figura ante terceros acreedores.

Piénsese que de incumplir el deudor o constituyente con sus obligaciones ante el acreedor, éste quedará sujeto a probar mediante algún

mecanismo que no ha sido aún definido en este artículo la exigibilidad del crédito de que se trate. Notamos además que la redacción del artículo no compensa la indeterminación del crédito con ningún elemento auxiliar que permita por la vía registral o extraregistral delimitar el valor, límite o ámbito, al menos en líneas generales, que posibilitan, ya sea al constituyente o a terceros, tener una protección o seguridad de los créditos u obligaciones que en un futuro pudieran ser considerados bajo gravamen y consecuentemente con preferencia.

No obstante, consideramos prudente mencionar que bajo la hipótesis de esta norma, la figura de la prenda ómnibus no ha quedado del todo identificada, si nos detenemos a contemplar que en ella sólo se comprenden obligaciones de carácter futuro, obviando aquellas preexistentes o anteriores que pudieran tener lugar entre los mismos sujetos.

De igual manera, no hemos logrado identificar los elementos que hayan sido apuntados con respecto a esta figura por los tribunales mexicanos, donde de algún modo mediante sus pronunciamientos jurisprudenciales hubieran hecho enriquecer y avalar la licitud de esta figura como fuente de derecho indispensable en este sentido. Consideramos que en el caso de México esta duda pueda ser evacuada en posteriores análisis que se promuevan.

CHILE: Reconocía un autor chileno¹⁹ como en la Ley General de Bancos del Estado de Chile se utiliza el término "garantía" en contraposición con el de "caución", entendiéndose el primero bajo el concepto del segundo. Este concepto se encuentra recogido en el artículo 46 del Código Civil Chileno como "cualquier obligación que se contrae para la seguridad de otra obligación propia o ajena".

En su mismo trabajo, este autor salva la diferencia existente entre ambos conceptos, al plantear que si bien toda caución tiene el carácter de garantía, pueden existir garantías que no sean cauciones, como acontece, por ejemplo, con el derecho legal de retención, concluyendo que la definición de la "garantía" se constituye como género y la "caución" como la especie.

De esta forma, la prenda bajo las leyes chilenas es reconocida dentro del grupo de las cauciones reales conjuntamente con la hipoteca y la

anticresis en sus artículos 828 y 866 del Código de Comercio.

Como en tantas otras legislaciones, en las leyes de Chile la esencia del contrato accesorio es garantizar el cumplimiento de otra obligación principal, como se regula en los artículos 1442 de carácter general, y el 2.385 en relación con la prenda.

Sin embargo, por razones prácticas y teniendo en cuenta la tendencia actual de flexibilización en materia de garantías reales²⁰, el derecho chileno en ocasiones admite que lo accesorio tenga nacimiento antes de lo principal, como ocurre con el grupo de las "prendas especiales", con fundamento en numerosos artículos del Código Civil como el 2.339 en el que se dispone que podrá afianzarse una obligación futura. Esta y otras normas del derecho chileno han venido a dar origen a las denominadas "cláusulas de garantía general u ómnibus", como comúnmente suelen ser conocidas.

Es así que su aplicabilidad se ha hecho extensiva a diferentes leyes tales, como la Ley 5.687 de septiembre del año 1935 sobre la prenda industrial, donde en su artículo 48 acepta la prenda general bajo la siguiente redacción:

"El deudor prendario tendrá derecho, antes del vencimiento del plazo, a pagar su deuda y exigir la cancelación de prenda; salvo el caso que la referida prenda se hubiere constituido también como garantía general de otras obligaciones pendientes".

De igual modo, la Ley 4.287 de febrero de 1928 sobre prenda de valores mobiliarios a favor de los bancos, en su artículo 5to. reconoce esta figura:

"Las prendas que se constituyan a favor de un banco en conformidad con las disposiciones de esta ley, servirán de garantía a todas las obligaciones directas e indirectas de cualquier clase que el dueño de la prenda tenga o pueda tener a favor del mismo banco, a menos que conste expresamente que la prenda se ha constituido en garantía de obligaciones determinadas".

Para este último caso la Ley chilena no sólo acepta las cláusulas de garantía de tipo general, sino que ellas se entenderán incorporadas al contrato o escritura de prenda, salvo que las partes acuerden lo contrario.

Y como último exponente de la aceptación de este tipo de cláusula, nos encontramos con la Ley 18.112 de abril de 1982, mediante la cual,

al igual que en las anteriores, se admite pactar libremente este tipo de cláusula general, cuando el inciso b) de su tercer artículo dispone:

"La indicación de las obligaciones caucionadas o la expresión de que se trata de una garantía general".

No obstante, el mismo cuerpo legal reafirma su aceptación en su siguiente artículo cuarto, cuando establece que:

"Podrán caucionarse con prenda toda clase de obligaciones, presentes o futuras, estén o no determinadas a la fecha del respectivo contrato".

Pudiera entonces afirmarse categóricamente que la prenda ómnibus o general, por los motivos antes indicados, resulta ser de amplia aceptación bajo las leyes de Chile, aunque reservada sólo para el grupo de prendas especiales ya tratadas aquí, producto de la diferenciación en el trato entre unas y otras por las razones prácticas que hayan conducido a tal propósito²¹.

Al respecto citamos las palabras de uno de nuestros colaboradores²² al tratar la polémica surgida en torno a su tratamiento diferente en cuanto a unas u otras figuras:

"La materia es discutida entre los juristas chilenos y los problemas que se suscitan no son de fácil solución, particularmente en el caso de la prenda civil o clásica, respecto de la cual algunos comentaristas estiman que es lícito pactar esta cláusula de garantía general prendaria y para nosotros no lo es. Sin embargo, ello no reviste mayor interés para nosotros, puesto que la prenda clásica civil no es utilizada por los bancos atendiendo a que como se indicó, con ellas se pueden garantizar solamente obligaciones civiles, y las obligaciones contraídas para con los bancos son, por su naturaleza, comerciales y, además, que el desplazamiento de la cosa prendada de manos del deudor prendario a las manos del acreedor prendario la hace impracticable en la actividad bancaria y financiera".

De igual modo no le será aplicable a la prenda mercantil, cuando expresamente el artículo 815 del Código de Comercio exige que para que ésta surta efectos respecto a terceros deba constar en ella la suma o cantidad de la deuda que la prenda garantiza.

ARGENTINA: La prenda como derecho real de garantía se encuentra legislada en Argentina a través de dos grandes grupos²³:

• La prenda común con desplazamiento regulada en el Código Civil.

• La prenda con registro o sin desplazamiento regulada por el Decreto 897 de diciembre de 1995.

Bajo el artículo 3109 del Código Civil la jurisprudencia argentina en fecha reciente²⁴, se ha pronunciado a favor de la prenda ómnibus o general, en esta ocasión bajo la denominación de "prenda abierta".

Su resumen expone como criterio al respecto que "si bien es admisible la constitución de la prenda con registro para garantizar obligaciones eventuales (artículo 3109 del Código Civil), debe entenderse que al tiempo de su constitución debe existir la causa mediante la cual pueda emanar esa obligación, y tal causa fuente debe estar precisamente descrita en el acto constitutivo del derecho real, conforme lo exige el artículo 3131, inciso 2, del Código Civil. Si el certificado de prenda expresa que "la garantía", hasta un cierto monto determinado, se da por toda deuda presente o futura que tengamos con el acreedor, emergente de los créditos otorgados o a otorgarse, saldos deudores en cuenta corriente...". Y el crédito otorgado proviene del saldo deudor de una cuenta corriente bancaria, la causa fuente de este crédito está descrita con precisión en el certificado prendario que, en consecuencia, respeta la exigencia de identificación del crédito garantizado. Si ese débito en la cuenta responde, a su vez, a un crédito de prefinanciación de exportaciones que no está expresamente mencionado en el certificado prendario, no obstante, la causa inmediata es la descrita en el contrato y ella parece suficiente, desde que no se ha negado la existencia de aquella fuente "remota, ni tampoco la facultad que el banco tenía para debitar aquel crédito en la cuenta".

Deberá tenerse en cuenta que el anterior pronunciamiento se ha hecho sobre la base de la aplicación de la normativa del Código Civil, que bajo el principio de supletoriedad que aparece regulado en el artículo 48 del Decreto 897 aplica de manera más clara la licitud que puede tener para uno u otro caso. De esta manera la prenda con registro, al igual que la prenda común, ampara las obligaciones de dinero y el cumplimiento de cualquier otra obligación de dar cosas ciertas, de hacer o no hacer, pudiendo además amparar obligaciones preexistentes, presen-

tes o futuras, aún eventuales, pero siempre bajo un monto perfectamente determinado. Este último elemento es, a nuestro entender, la fórmula que abre las puertas a la licitud y seguridad de esta figura ante terceros bajo disímiles criterios interpretativos del fenómeno, pero siempre bajo un mismo denominador común, conseguir o dar lugar a la estabilidad del principio de especialidad tan importante en este tipo de derecho.

HOLANDA: La figura de la prenda en el derecho holandés se encuentra regulada de los artículos 227 al 259 del libro tercero de su Código Civil.

De su articulado se desprende que resulta ser una práctica común el uso de cláusulas similares en su contenido a la de tipo ómnibus, comprendiendo tanto obligaciones condicionadas como futuras.

De igual manera que en casos anteriores, sus normas reiteran la suficiente determinación del crédito u obligación futura que deba ser también garantizada como condición esencial para la constitución de este tipo de prenda al decir de su artículo 231.1 como sigue:

"Un derecho de prenda o de hipoteca podrá establecerse, tanto por un derecho presente como futuro. Este derecho podrá ser nominativo, pagable a la orden o al portador.

"Podrá ser un derecho contra el garante de la prenda o de la misma hipoteca, así como un derecho contra cualquier otra persona.

"El derecho por el cual se constituya el derecho de prenda deberá quedar lo suficientemente determinado."

De esta forma, las mencionadas normas también podrán verse reflejadas en el ámbito bancario bajo el criterio de la naturaleza y mercantilidad de sus actos. Una redacción de sus cláusulas podría ser la siguiente:

"A favor del Banco, el constituyente o deudor pignoraticio en lo adelante grava con prenda todos los derechos futuros como garantía continua para el pago y cancelación de todas las obligaciones aseguradas."

ESPAÑA: Para el análisis de la prenda en el derecho español se necesita antes dar lugar a la interpretación análoga de la normativa del Código Civil al ámbito mercantil y bancario, a causa de ser la normativa del Código de Comercio difusa y carente de regulación al respecto.

De este modo su carácter mercantil quedaría determinado según sea

la naturaleza del contrato, cosa u objeto a ser gravado.

De la aplicación de esta interpretación extensiva de las normas del Código Civil, es poco probable que le logremos dar resultado al tema de nuestro análisis, como consecuencia de que en sus artículos del 1863 al 1873 en relación con la prenda se muestran omisos en cuanto a la naturaleza de los créditos que puedan ser garantizados bajo la prenda.

De diferente manera se ha logrado comportar este mencionado principio de interpretación extensivo al objeto de alcanzar un fundamento de la prenda en el ámbito mercantil y bancario. Dicho principio ha quedado previsto en relación con la Ley Hipotecaria de febrero de 1946 (LH), la cual permite extender tanto a la figura de la hipoteca mobiliaria, como a la prenda sin desplazamiento, lo dispuesto en el artículo 105 de la LH, donde su contenido expresamente admite que se garantice toda clase de obligaciones.

En este sentido, es de señalar que a pesar de que la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda Sin Desplazamiento de 16 de diciembre de 1954 (LHMPD), no establece ninguna norma referente al crédito garantizado. La misma ley en su artículo 7 reconoce la posibilidad de garantizar cuentas corrientes de crédito en cuyo caso ello pudiera ser considerado como garantía real de tipo amplio o general, si pensamos que al momento de constitución de la prenda se haría bien complejo determinar en *strictus sensus* el valor o importe real que pudiera cubrir dicho gravamen, con respecto a las deudas que se contraigan en un futuro bajo el mecanismo de cuenta corriente.

La solución a esta falta de determinación se encuentra resuelta en la remisión que hace el mismo artículo 7 de la LH en su artículo 153, al plantear que al momento de constitución de la garantía que corresponda, se determine en la escritura la cantidad máxima a la cual responde el objeto hipotecado -en nuestro caso, luego de realizada la analogía, será la prenda- estableciendo además el plazo de duración de la cobertura que permitirá prórroga. De este modo se daría lugar a una determinación aproximada en cuanto a valor y fecha límite fijada.

Decimos aproximado por ser prácticamente imposible conocer de manera previa cuál habrá de ser el importe concreto de lo que el deudor ha de pagar, que en fin de cuentas significará el valor fijo que se

exigirá como cumplimiento de la obligación, que de faltar esta última, deberá corresponder al valor de realización de la venta que habrá de realizarse para la ejecución de la prenda²⁵, que no necesariamente tendrá que coincidir con la cantidad máxima establecida como límite al inicio de su constitución, según el artículo 153 de la LH.

De esta forma, podríamos aseverar que bajo el análisis de este procedimiento de interpretación extensivo de unas a otras leyes especiales, pueda considerarse para el caso español la licitud de pactar cláusulas ómnibus o de tipo generales.

ALEMANIA: Para Alemania la prenda o "*Pfandrecht*"²⁶ puede tener lugar como resultado de la indicación expresa por la ley para casos taxativamente recogidos en ella o por la vía consensual. En relación con la variante de prenda legal, no la consideramos con capacidad para cumplir el real cometido de la prenda clásica²⁷, si pensamos que para este supuesto lo que se vendría a constituir sería un privilegio de carácter legal.

Sin haber tenido la oportunidad de consultar la normativa de Alemania en lo que respecta a su Código de Comercio o "HGB", nos inclinamos porque su regulación íntegra haya quedado en el Código Civil o "BGB" de sus artículos 1204 al 1296²⁸.

No obstante, nos inclinamos de igual forma en que estos últimos no hacen referencia a regulación alguna que nos permita conocer si dentro de ellos se regulan los créditos u obligaciones que podrán ser prendados.

Es así que tras la revisión bibliográfica sobre este asunto, se pudo conocer como la prenda general u ómnibus es aceptada con amplitud en el ámbito bancario, siendo incluida en la "*Pfandklauseln*" o prenda autónoma²⁹, y con mayor precisión en el artículo 14.2 de las Condiciones Generales de los Bancos y Cajas de Ahorro del año 1993 (AGBB), donde al decir de su contenido, dicho derecho de prenda se constituye con el objeto de garantizar o asegurar todas las deudas existentes, futuras y condicionadas ante el banco en todas sus dependencias nacionales y extranjeras frente al cliente en el ámbito de los negocios bancarios, donde el cliente (constituyente de la prenda) en su condición de garante asumirá frente al banco toda responsabilidad con res-

pecto a las obligaciones de otro cliente del mismo banco (deudor pignoraticio), garantizando el primero con la prenda la consiguiente deuda, por la asunción de la mencionada responsabilidad llegado su vencimiento.

No siendo el tema específico de nuestro análisis, pero sí de la comunidad internacional en materia de garantías mobiliarias, no aceptaríamos en esta ocasión dejar pasar por alto algunas consideraciones complementarias en el caso de Alemania, que quizás formen parte de la antesala de lo que pudieran ser nuestras conclusiones sobre el tema. Me refiero al consenso generalizado, por la armonización y flexibilización del grupo de garantías mobiliarias, que ante su desfase con la realidad, se hace notar el riesgo de la falta de utilización y/o atractivo para las instituciones financieras y, consecuentemente, el debilitamiento del crédito. Ante esta expectativa países como Alemania han dado el paso al frente ante el hecho insustituible de unos insuficientes derechos de prenda, que han dejado de responder a su cometido.

En este sentido, Alemania se ha proyectado sobre un nuevo sistema de garantías, ajeno a los derechos de prenda e hipoteca, bajo el principio de dar lugar a nuevas figuras dentro del grupo de garantías mobiliarias, que logren responder a las características del tráfico mercantil actual³⁰.

La solución a este reto ha sido la creación de técnicas comunes como la transmisión en garantía y la reserva de dominio (prolongación y ampliación de la garantía)³¹.

Tales técnicas de ampliación o también denominadas de cuenta corriente, han permitido que la garantía —entiéndase las nuevas figuras creadas— cubra las deudas presentes y futuras que surjan de las relaciones comerciales entre el deudor y acreedor garantizado³².

De esta forma, al margen del análisis de nuestro tema de trabajo, hemos querido aprovechar la ocasión con estas citas complementarias para contribuir al empuje de una corriente de renovación sobre este tipo de garantías, tomando como base las experiencias particulares del caso, no sólo alemán.

FRANCIA: De Francia como Italia, los cuales conducen a un desarrollo de las garantías mobiliarias totalmente distinto al de Alemania, hemos querido aportar como dato

relevante el caso francés, cómo sus leyes consideran como una regla de uso general que las garantías (prenda o "gage" e hipoteca o "hypothèque") no admitan gravar obligaciones de carácter futuro, salvo casos excepcionales³³.

CUBA: La institución de la prenda en Cuba se encuentra regulada en el Código Civil, Ley 59 del año 1987 de los artículos del 270 al 277. De igual forma, el Código de Comercio Español de 22 de agosto de 1885, extensivo a la República de Cuba por Real Decreto de 28 de enero de 1886 con las respectivas modificaciones que hasta la fecha se han concluido, regula en los artículos del 320 al 324 bajo el título "De los préstamos con garantía de efectos o valores públicos", la pignoración de valores de este tipo particular. Sobre este tema debe señalarse que, a pesar de ser limitativa a estos efectos o valores, en la práctica bancaria el préstamo con garantía pignoratícia se ha hecho extensivo en ocasiones no muy numerosas a otros bienes o valores.

Siendo omiso en el resto de su texto en cuanto a la prenda, nuestro análisis se debe dirigir a la normativa del Código Civil, bajo el principio de considerar a la prenda como mercantil o civil en dependencia de la naturaleza de la relación, contrato u objeto por medio del cual se constituya el derecho de prenda³⁴.

A los efectos del tema que nos ocupa, las hipótesis contenidas de los artículos 270 al 277 no regulan expresamente la naturaleza de las obligaciones que han de ser garantizadas bajo la prenda, aunque sí reconoce en su artículo 273 inciso d) el principio de especialidad, cuando exige la determinación del crédito que ha de ser garantizado en el documento constitutivo de la prenda.

En nuestra normativa, además, la pignoración de derechos, se equipara de forma análoga a la figura de la cesión de derechos y asunción de deudas de los artículos del 256 al 265 del Código Civil, ante la imposibilidad de que ésta se implemente mediante una prenda sobre derechos, pues nuestro Código Civil aún no lo reconoce.

Es de señalar que en nuestra actividad bancaria no es práctica materializar contratos o derechos de prenda en los que no se determine con exactitud el crédito o créditos que resulten garantizados bajo este tipo de garantía.

Concluyendo, con Cuba, pudiéramos afirmar que nuestro régimen de garantías mobiliarias día a día va adoptando una nueva configuración de su estructura, en atención al acelerado proceso inversionista en el que se ha visto implicado nuestro país en los últimos diez años.

(B)- COMMON LAW O SISTEMA ANGLOSAJON

Las diferencias que serán mostradas en lo adelante con respecto a los anteriores sistemas, estarán dadas sobre la base de la propia naturaleza del Sistema Common Law, si tomamos en consideración que, a pesar de compilar muchas de sus materias en códigos, su labor técnico-jurídica toma en cuenta para su desarrollo el precedente judicial o "case law", lo cual le permite enmendar, modificar, suprimir o expandir los efectos de sus normas, en la medida en que se sucedan los cambios necesarios en el tráfico mercantil, como consecuencia de nuevas exigencias.

En este ámbito hemos considerado exponer la situación actual de los tres países más representativos de este sistema, al objeto de nuestro estudio.

INGLATERRA: Reconoce entre los derechos de garantía la carga o gravamen de inmovilizado, la prenda flotante, la prenda simple y los privilegios legales. Estos y otros no mencionados admiten sin dificultad la cláusula objeto de estudio bajo la denominación de "all monies". Su uso es comúnmente visto en los negocios bancarios, con un contenido similar a los aplicados en páginas anteriores³⁵. Su texto dice así:

"Una garantía será creada con el fin de asegurar todas las obligaciones debidas ante el Banco sobre cualquier cuenta, sean éstas presentes o futuras, actuales o contingentes (ya sea en condición de deudor principal, constituyente o garante, o en cualesquier otra condición)".

Debo señalar que a pesar de la liberalidad con que en este sistema suelen ser vistas muchas de las instituciones de derecho, para el análisis de la licitud de este tipo de cláusula se sigue manteniendo presente el principio de especialidad, cuando los bancos en su condición de garantes consiguen siempre incluir un límite a sus obligaciones hasta un monto máximo específico, con el que se compensa el desequilibrio de

la determinación de los créditos garantizados.

En el análisis desarrollado del caso inglés, no se tuvo evidencias de que el uso de este tipo de cláusula haya tenido algún tipo de interferencia en cuanto a la licitud y/o procedencia en el tráfico mercantil, no conociendo al respecto ningún pronunciamiento o sentencia que lo limitase en su uso. Téngase en cuenta, además, que este tipo de cláusula en el Reino Unido se ha venido utilizando desde el siglo pasado.

No obstante, sería preciso señalar que, en el caso inglés, a diferencia de los Estados Unidos y Canadá, la modernización de las garantías mobiliarias es una labor pendiente. En reiteradas ocasiones para el caso del Reino Unido se han mostrado las enormes dificultades y las poderosas resistencias en el intento de reforma de un tradicional derecho de garantías mobiliarias, que en cualquier caso, se considera insatisfactorio doctrinal y jurisprudencialmente³⁶.

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: El sistema norteamericano de Common Law ha sido el pionero de una corriente liberalizadora o de suma flexibilidad con respecto al sistema de garantías mobiliarias. Ya desde el año 1954, daba lugar a una de las novedades legislativas más impactantes del siglo XX. Ante las desmesuradas exigencias de radicales cambios en el tráfico mercantil, fue capaz de aglutinar bajo un mismo régimen o cuerpo legal todas aquellas transacciones cuya finalidad fuera crear un derecho de garantía sobre bienes muebles³⁷.

Nos referimos al United States Uniform Commercial Code (en lo adelante UCC), Sección 9 sobre "Secured Transactions", en la que se recoge una extensa Ley de Garantías Mobiliarias.

Como principal y fundamental característica de su Sección 9, ha de tenerse presente el basamento de su contenido, sobre la premisa de que la Ley de Garantías Mobiliarias debe abarcar las figuras de garantías disponibles para los acreedores en cada fase del ciclo de producción y distribución, o sea, dar lugar a la generalización de la garantía en todos sus aspectos.

La globalidad de esta ampliación se basa en la superación del formalismo, prescindiendo de distinciones formales, aplicándose a todo un conjunto de transacciones comerciales cuyo objetivo sea conseguir su seguridad.

Bajo el término "Security Interest" se ha conseguido, además,

sustituir toda una serie de términos descriptivos de diferentes figuras.

Al igual que el caso Alemán, los EUA bajo este cuerpo uniforme han conseguido regular técnicas comunes tales como: la transmisión en garantía y la reserva de dominio, aunque, en su caso particular, con otra terminología. Es así como a los fines de nuestro estudio se localiza en su Sección 9-204, 3, la naturaleza del tipo de obligaciones que se podrá garantizar como, por ejemplo, hace referencia a las deudas o créditos futuros, dándole validez a la cláusula "Cross Security" mediante la que se garantizan obligaciones con independencia del momento en que nazcan.

No obstante, aún siendo la experiencia norteamericana calificada casi unánimemente como la más novedosa en esta materia, debemos añadir su escaso reconocimiento en Europa, incluso en países del propio sistema como lo es Inglaterra³⁸.

Las razones a esto último se pueden centrar tanto desde la ruptura de una larga tradición en los sistemas de garantías mobiliarias, hasta los costos y beneficios que su reforma pudiera implicar³⁹.

CANADA: Como otros países dentro del sistema Common Law, Canadá ha seguido, e incluso perfeccionado, el artículo 9 del UCC⁴⁰.

Resulta interesante como al sistema de leyes de garantías mobiliarias en Canadá se le da un tratamiento diferente, según el lugar donde se encuentren situados los bienes al momento de su constitución, los intereses de las partes cuando sean bienes de consumo, o lo regulado en el Personal Property Security Act de abril de 1976 "The PPSA System", cuando la garantía está ubicada o se constituya en la provincia de Ontario.

Cada una de sus provincias se acogerá a los diferentes sistemas que para su constitución y perfeccionamiento se hagan necesarios. Por ejemplo:

- Las provincias del Oeste y Ontario, que adoptarán el PPSA System.
- El sistema de Quebec sobre la base del Código Napoleónico.
- Las demás provincias que adoptarán el sistema inglés de Common Law.

Conociendo el sistema derivativo inglés de Common Law y el Código Napoleónico, pasemos a comentar las características del PPSA System.

Este sistema es similar al UCC de los EUA, sólo que con varias mo-

dificaciones en la exigencia de algunas formalidades para la creación de garantías mobiliarias.

Su aplicación se hace extensiva, como en el UCC, a cualquier tipo de transacción, con independencia de la forma y persona de que se trate. En este sistema su aplicación se considera sin límites a: hipoteca mobiliaria, venta con reserva de dominio, equipamiento en administración, prenda flotante, prenda, escritura de fiducia, fiducia en garantía, cesión, arrendamiento y consignación, así como a otras figuras no menos relevantes⁴¹.

El PPSA, al igual que el UCC, dicta la naturaleza de las obligaciones que podrán ser garantizadas bajo el denominativo de "Future Advances", con el siguiente contenido:

"Significa el adelanto de cantidades adicionales, créditos u otros valores por la parte asegurada de conformidad con los términos de un acuerdo de garantía por escrito, sean o no hechos estos adelantos de conformidad a un determinado compromiso".

Una cláusula tipo, en este sentido, pudiera quedar redactada de la siguiente forma:

"Obligaciones garantizadas significarán todas las obligaciones, responsabilidades y deudas del prestatario ante el prestamista de cuando en vez, sean éstas presentes o futuras, absolutas o contingentes, líquidas o no líquidas, en condición de deudor principal o como fiador, solo o de conjunto con otros, de cualquier naturaleza o tipo, en cualquier moneda sobre o respecto al acuerdo de préstamo u otros documentos del préstamo (incluyendo principal sobre el acuerdo de préstamo de un monto de \$..... e intereses, costos, gastos y otras cantidades con respecto al balance debido en lo adelante o que permanezca no pagado al prestamista)".

CONCLUSIONES:

Hasta aquí consideramos oportuno nuestro estudio a los fines de dar una conclusión sobre el tema, que exige tener presentes las variables de una decisión económica que se le escapan de la mano a un simple jurista. Necesidades tales como: financiación, realidad transnacional del crédito y situación actual de los agentes u operadores económicos en el comercio, inciden

desmedidamente sobre la vigencia y permanencia de cualquier tipo o figura de garantía, con independencia del consecuente ajuste que en materia de política económica y legislativa desee llevar al frente cualquier Estado.

La receptividad a estos fenómenos está dada siempre en la necesidad de encauzar nuevas vías que descongestionen y dinamicen el abanico de oportunidades que se ofrece a las instituciones de crédito, sean éstas nacionales o extranjeras.

Ha de recordarse en este trabajo que hoy día no se puede mirar el crédito como lo que fue considerado a principios de siglo por sus rasgos de usura, sobre el cual se le daba excesiva protección a la figura del deudor.

La práctica muestra ya la gran transformación económica que en este sentido ha tomado la figura del crédito, considerándose desde hace décadas como un acto en masa a favor de disímiles clientes. En este sentido, la política a seguir ante la relevancia del tipo de cláusula que hoy analizamos debe estar dirigida a fortalecer la protección del deudor mediante la transparencia de las condiciones y alcance de este tipo de cláusulas, así como a limitar las prácticas abusivas de los bancos sobre el desconocimiento de éstas.

De igual forma, la fórmula del éxito en que estas nuevas figuras sean aceptadas no es la de truncar sus exigencias, sino buscar el equilibrio de intereses entre el acreedor, deudor e interés general de cada país, sin que ello implique un plano de igualdad. Recuérdese que, en este sentido, como una de las variables que habrá de manejarse para ello es la realidad de un crédito transnacional, en la que si no se hacen atractivas nuevas figuras, terminará por no ser utilizada con frecuencia.

Al respecto pudiesen ser estudiadas dos vías para conseguir el equilibrio antes mencionado. Una de ellas pudiera ser una mesurada labor de política legislativa a favor de las nuevas exigencias que estuviesen presentes en el mercado bancario, y la otra quedaría en un terreno más bien conservador. Me refiero a la flexibilización de la interpretación extensiva que se realice en lo adelante sobre éste y otros tipos de cláusulas que de seguro de inmediato aparecerán. Ello no deberá implicar de modo alguno que se invada u obvien las normas de orden pú-

blico que cada Estado hace suyas en las leyes, sino vuelvo y repito, siempre dirigido a la búsqueda de un equilibrio racional que no deje de constituirse en atractivo para el sistema de garantías mobiliarias.

Señalamos, además, que este recurso del criterio interpretativo deberá quedar siempre justificado por una adecuada política legislativa que en este sentido se vea complementada por el control judicial o administrativo de instituciones afines a la política de crédito interno y externo de cada Estado en particular. Esto último sobre todo por el hecho de ser cuidadosos con la creación libre del Derecho que no es otra cosa que dar lugar a la "arbitrariedad".

En relación con esto ha quedado comprobado cómo a través de criterios interpretativos o de disposición de normas en el conjunto de países analizados, se da lugar a la preferencia de este tipo de cláusulas, y en algunos de los países analizados ya desde hace algunos años. De modo que el equilibrio y solución a esta problemática no ha de ser utópico.

A tal efecto en no pocos países europeos se ha dado lugar a la creación de mecanismos fiscalizadores o controladores de la normativa acordada en sus Condiciones Generales de Contratación, a los extremos de declarar nulas e inexistentes aquellas cláusulas cuyo contenido devenga en sumo carácter abusivo para el cliente. De modo que dicha práctica pudiese hacerse extensiva a Latinoamérica en aquellos países que por su desarrollo en el sistema financiero lo exija y lo haga viable, pues de ninguna forma quedaría nuestra propuesta como elemento impositivo dentro de sus sistemas financieros y legales, si su inclusión lejos de mitigar este fenómeno lo convierta en interferencia a su orden particular.

Un ejemplo claro de armonización regional, es la propuesta de directiva del Consejo de las Comunidades Europeas en que se recoge una serie de indicadores a tomar en contra de la desmedida sujeción de cláusulas abusivas. V.gr. Exigencia de garantías reales o personales desproporcionadas, (COM 90322 final-SYN 285, septiembre 1990).

No obstante, quisiera someter a consideración de los lectores todo lo aquí expuesto no como conclusiones finales de un tema agotado, sino como algunas consideraciones preliminares, que deberán ser enriquecidas desde

disímiles latitudes por colegas que, como el autor, se hayan sumado al intercambio de inquietudes y opiniones legales al respecto.

FUENTES

¹ A las garantías reales, en el Derecho Romano, le precedieron en el tiempo las personales, favorecidas por el estrecho vínculo familiar: se prefería siempre una garantía personal a una real. Aunque pudiera parecer una paradoja, es cierto, sin embargo, que aunque hubiese más seguridad en la cosa, los romanos preferían la personal y así ha sido destacado unánimemente por la doctrina romanista.

² Canchola, Antonio: El certificado de depósito y el bono de prenda, editorial Jus, México, 1947, pp.78-79.

³ Planiol et Ripert, Tomo XII, No.2, p.3, ob cit. Camara Héctor: Prenda con Registro o Hipoteca Mobiliaria, 2da edición, editorial EDIAR, Córdoba, 1984, p.13.

⁴ Garrigues, Joaquín: contratos bancarios, s/E, Madrid, 1958, p.313.

⁵ idem.

⁶ Rojo Ajuria, Luis: Las garantías mobiliarias (fundamentos del derecho de garantías mobiliarias a la luz de la experiencia de los Estados Unidos). Anuario de Derecho Civil, Madrid, 1989, pp717-811.

Serick, Rolf: Garantías Mobiliarias en el Derecho Alemán. Traducción A. Carrasco, Madrid, 1990.

⁷ Puig Peña, Federico: Derecho Civil Español, T. III, Vol. II, Madrid, p.376

⁸ Adelantado Salinas, Carlos: El Régimen Jurídico de la prenda de valores negociables, Edit Tirant lo Blanch, Valencia, 1996. P. 98.

⁹ Ricci Francisco: Derecho Civil Teórico Práctico, Edit Gabriel L. Horno, San Bernardo, La Habana, 1922, p. 26

¹⁰ Adelantado Salinas, Carlos: El Régimen Jurídico de la prenda de valores negociables. Edit, Tirant lo Blanch, Valencia 1996, p. 270

¹¹ Adelantado Salinas...ob cit. P.274.

¹² Adelantado Salinas...ob cit. pp. 280-281.

¹³ Díez Picazo, Luis: Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial. Vol. I. Primero, 4ta edición, Editorial Civitas, Madrid, 1993.

Para los sostenedores de la teoría subjetivista, la conversión se funda en la voluntad misma de la partes, que se califica unas veces como voluntad real, expresa o tácita, otras veces como voluntad presunta o hipotética y otras como intención empírica o práctica. La tesis objetivista se formula diciendo que si con los elementos no afectados por la nulidad puede configurarse un contrato que sustancialmente al menos permite conseguir el propósito práctico perseguido por las partes, debe dársele eficacia siempre que sea posible entender que a través de él las partes pueden conseguir los fines que se proponían. Si el resultado a que este contrato conduce es diferente del estrictamente buscado por las partes, habrá que contarse con la voluntad expresa o tácita de los interesados.

¹⁴ Vid supra p.8.

¹⁵ En la doctrina italiana, en favor de esta solución, se ha dicho también que más que ante una prenda nula estaríamos frente a una prenda incompleta, que ya existiría como tal, salvo en lo que respecta a su eficacia erga omnes, para lo que requeriría la correcta determinación del crédito garantizado. La existencia de un derecho de retención no derivaría de la conversión de una cláusula nula, sino de los efectos propios de la prenda. Esta es la tesis dominante en la jurisprudencia italiana. Vid p. ej. Tribunal Torino 31.3.92, en BBTC, 1993, II, P.48 ss, comentada por Detasio. No creemos que sin esta eficacia frente a terceros se pueda decir que existe prenda, aunque sea incompleta, porque, recordemos, ésta es un derecho real de garantía.

¹⁶ Nos referimos a las reglamentaciones que al respecto han tenido lugar en diferentes países como: España, Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios de 19 de julio de 1984. Alemania, AGB-GESETZ de 6 de diciembre de 1976. Sistema Anglosajón, (EUA), Unfair Contract Terms Act de 26 de octubre de 1977. Reino Unido, Standard Form Contract. Dinamarca, Asociación de Consumidores (Ombudsman).

¹⁷ Niboyet: La fonction du droit comparé. Pandectele Romane, p.79. ob cit. Camara, Héctor: Prenda con registro o Hipoteca mobiliaria. 2da edición, Editorial EDIAR, Buenos Aires, 1984.

¹⁸ Mejías Dávalos, Carlos Felipe: Derecho Bancario y Contratos de Crédito. 2da edición, T II. Editorial Harla, México, 1992. P.736

¹⁹ Ariztía Rodríguez, Jorge: Problemáticas de las Garantías: Tópicos de Legislación Bancaria. Editado por Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, Santiago de Chile, s/a, p.79.

²⁰ Ariztía..., ob cit., p. 91.

Según este autor, los problemas y limitaciones que muestran las garantías existentes en el Derecho positivo de Chile han movido a los estudiosos del Derecho Comercial y del Derecho Bancario, especialmente en el ámbito internacional, a investigar sobre la creación de nuevas formas de garantía que disminuyan o atenúen la vulnerabilidad legal o judicial que muestran las llamadas "garantías clásicas".

²¹ idem

²² La prenda en el sistema jurídico chileno, desde la perspectiva de la actividad bancaria financiera. Informe realizado por Chaparro, Patricio: Abogado, Sección Estudios y Operaciones Internacionales. Departamento Jurídico del Banco del Estado de Chile. 28/enero/1999.

²³ La prenda como garantía bancaria en el derecho de la República Argentina. Informe elaborado por Glissa A., Daniel, Abogado de la Gerencia de Dictámenes e Informes, Departamento de Información Jurídica. Banco de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. 20/enero/99.

²⁴ CNCom., Sala D, mayo 11-1990. ED, 142-379. Con nota de Germán J. Bidart Campos.

²⁵ Salinas..., ob cit, p.150.

Sobre la prohibición del pacto comisorio recogido en el artículo 1.859 Código Civil Español, que dice así "El acreedor no puede apropiarse las cosas dadas en prenda o en hipoteca, ni disponer de ellas". Normas similares existen en otros

ordenamientos como el Código Civil Italiano art. 2.744. Al respecto el art. 274.1 del Código Civil Cubano pudiera ser interpretado de igual forma.

²⁶ Scherer, Peter; and Von Keussler, Johann: Seminar B: Taking security over movables moving towards a universal system of registration. National Report for Germany. AIJA Insolvency working session, Florence 1997.

²⁷ Entiéndase como prenda clásica aquella en que están presentes toda una serie de requisitos o principios tradicionales tales como la especialidad, accesoriadad o su carácter erga omnes.

²⁸ Scherer..., ob cit.

²⁹ Vid supra, p.10.

³⁰ Ajuria Rojo, Luis: La unificación del Derecho de Garantías Reales Mobiliarias. La experiencia del Derecho comparado. En Tratado de garantías en la contratación mercantil, T. II, Vol. I, Primera edición, Editorial Civitas, Madrid, 1996. p 74.

³¹ Serick..., ob cit, pp.49-73.

³² Ajuria..., ob cit., p.80.

³³ De Dreé, Paul: National report for France. Seminar B: Taking security over movables moving towards a universal system of registration. IAJA Insolvency Commission Working Session, Florence, 1997.

³⁴ Sobre la calificación de los actos jurídicos con arreglo a la ley cubana (art.18 Código Civil, Ley 59/87).

Sobre los actos de comercio o de carácter mercantil (art. 2 del Código de Comercio Español, extensivo a Cuba desde enero 1886).

³⁵ Mallon, Chris and Dayle, Richard: National Report for England and Wales. Seminar B: taking security over movables moving towards a universal system of registration. AIJA Insolvency Commission Working session, Florence, 1997.

"security is created to secure all obligations owing to the Bank by the Borrower on any account, whether present or future, actual or contingent (and whether as principal or guarantor or in some capacity".

³⁶ Ajuria..., ob cit., pp. 65-66.

³⁷ En este sentido la sección 9-102 de la UCC establece que el artículo se aplica a toda transacción, independientemente de su forma, cuya finalidad sea crear un derecho de garantía sobre bienes muebles, a toda venta de créditos o títulos que representen créditos. De igual forma se aplica a todos los derechos de garantía creados por contrato y a cualquier otro contrato de retención de título o gravamen y arrendamiento o depósito para la venta con finalidad de garantía.

³⁸ Al respecto vid. Supra, pp. 39 y 40.

³⁹ Ajuria, ob. Cit, p. 90.

⁴⁰ The Personal Property Security Act (The PPSA System) de Iro de abril de 1976. Al respecto ver:

Report of the Minister's Advisory Committee on the Personal Property Act dated on June 15th, 1984 and Supplementary Report of the Minister's Advisory Committee on the Personal Property Security Act dated on January 8th, 1986.

⁴¹ PPSA, Part I, Application og act, general, 2(a).

REGULACIONES PARA EL BANCO CENTRAL DE CUBA

JULIO FERNANDEZ DE COSSIO *

EL Ministro Presidente del Banco Central de Cuba, mediante su resolución Número 29 de 13 de mayo 1999, puso en vigor los Estatutos del Banco Central de Cuba. Esa norma, como otras de similar naturaleza, regula la constitución, el objeto, el capital, las atribuciones y funciones específicas y el gobierno del Banco Central de Cuba.

A continuación se hace referencia, de forma resumida, a las regulaciones fundamentales de la referida Resolución No. 19:

Constitución y Objeto

El Banco Central de Cuba, creado por el Decreto Ley 172 de 28 de mayo de 1997, es la autoridad rectora, reguladora y supervisora de los bancos e instituciones financieras no bancarias y las oficinas de representación que radiquen en el país. Es el Banco Central del Estado, posee autonomía orgánica, personalidad jurídica independiente, patrimonio propio, no respondiendo de las obligaciones del Estado, ni de otras entidades económicas.

Tiene por objeto velar por la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, contribuir al equilibrio económico y al desarrollo ordenado de la economía, custodiar y administrar las reservas internacionales del país, asegurar el normal funcionamiento de los pagos internos y externos; ejercer las funciones relativas a la disciplina y supervisión de los bancos e instituciones financieras no bancarias.

Capital

El capital del Banco Central de Cuba es de diez millones de pesos cubanos, aportado totalmente por el Estado cubano.

Emisión de la Moneda Nacional

Corresponde al Banco Central de Cuba el derecho exclusivo de la emisión de la moneda nacional.

Puede emitir otros medios de pago distintos a la moneda nacional, por conveniencia del país.

Servicios al Estado

El Banco Central de Cuba como cajero del Estado, realizará las operaciones con el presupuesto del Estado, con la autorización correspondiente.

En su carácter de agente fiscal:

- Coloca las emisiones de bonos y otros títulos, directamente o por intermedio de otras instituciones;
- Actúa en todo lo relacionado con la contratación de créditos externos e internos;
- Representa al Estado y al Banco Nacional de Cuba en toda negociación, renegociación o conversión de la deuda externa, que tienen contraída con gobiernos y bancos acreedores.

Funciones Macroeconómicas

- Formular y controlar la ejecución de la política monetaria, cambiaria y crediticia del país de acuerdo con la política económica del gobierno.
- Elaborar y analizar la balanza de pagos del país.
- Realizar estudios, análisis e investigaciones en el campo económico y financiero, tanto en el ámbito nacional como interno y fundamentar las estrategias de renegociación de la deuda externa que el Estado cubano y el Banco Nacional de Cuba tienen contraída respectivamente con acreedores extranjeros, así como cualquier otra que en lo adelante se adquiera en su nombre o a cuenta del Estado.
- Atender las relaciones con organismos e instituciones financieras internacionales que sean de su competencia.

Supervisión Bancaria

a) Ejecutar la supervisión bancaria de las instituciones financieras bancarias y no bancarias, incluidos los centros bancarios extraterritoriales y oficinas de representación.

b) Recopilar, procesar y organizar toda la información que las instituciones financieras deben remitir a la Central de Información de Riesgos del Banco Central de Cuba sobre: clientes morosos, violadores de los principios de cobros y pagos, personas naturales o jurídicas procesadas judicialmente por fraudes, malversación así como casos de lavado de activos u otros delitos o contravenciones de carácter grave, y diseminar esta información a las instituciones que así lo requieran.

Gobierno

El Banco Central de Cuba está regido y gobernado por un Presidente auxiliado por su Consejo de Dirección.

El Presidente es la autoridad ejecutiva del Banco Central de Cuba, su representante legal y jefe superior de las oficinas y del personal.

El Consejo de Dirección del Banco Central de Cuba es un órgano interno con funciones de asesoramiento, coordinación, información y consulta, examina y toma acuerdos sobre cuestiones de su competencia.

El Banco Central de Cuba cuenta con un Comité de Política Monetaria encargado de asesorar al Presidente del Banco Central de Cuba y al Consejo de Dirección, sobre cuestiones de política monetaria, analiza y toma acuerdos sobre programación monetaria y financiera, emisión y liquidez, régimen cambiario, política de crédito, tasas de interés de los créditos domésticos en moneda nacional y divisas.

* Secretario del Banco Central de Cuba

“REGALAME EL TICKET, SEÑOR”

DIVINA RUBIO BELLO*

Una compañía de ómnibus en Santiago de Cuba, al incorporar las fichas que se usaban en el ferrocarril inspiró una composición musical a Miguel Matamoros, con el título que da nombre a este trabajo

EN la colección de piezas relacionadas con el transporte aparecen las fichas de viajeros como símbolos monetarios utilizados tanto en ferrocarriles y ferrys, como en tranvías y ómnibus.

Los primeros medios de transporte de la Isla fueron: la calesa, la volanta, el coche y el carnaje. Distancias como del Cerro a la Chorrera, estaban consideradas de largas y se hacían en volantas, al igual que la ida al cafetal y al ingenio.

El coche se destinaba para los paseos por el Malecón, el Prado y otras zonas de distracción pública, y también para los días de carnaval, cuando se embellecían y resultaban muy cómodos y vistosos, formando parte de los atractivos de la fiesta. El Museo Numismático posee una bella colección de botones pertenecientes a los uniformes de los caleseros, cocheros y otros empleos domésticos de la etapa colonial que, al portar el monograma u otros elementos heráldicos de la familia a que perteneció el uniforme, constituyen piezas conceptuadas como curiosidad numismática por el tipo de trabajo utilizado al confeccionarse dichos botones.

Los primeros en emplear las fichas en el transporte fueron los ferrocarriles y los ferrys, luego le siguieron los tranvías y por último los ómnibus. El primer ferrocarril en Cuba se inauguró el 19 de noviembre de 1837, corrió de La Habana a Bejucal y abarcó una distancia de 27 km. Un año después se extendió de Bejucal a Güines, proyecto calorizado por la Sociedad Económica de Amigos de País.

El ferrocarril se implanta respondiendo a las necesidades económicas, sobre todo, de los grandes hacendados y almacenistas dedicados a la siembra de caña y elaboración de azúcar, interesados en abaratar los costos de producción. Considerada una obra trascendental para su época, se convirtió en el primer ferrocarril de los dominios españoles en América.

El servicio de ferry se estableció para cubrir la comunicación más rápidamente con Regla. Anteriormente se iba a Regla en flotillas de botes privados hasta llegar al ferrocarril urbano que se estableció en 1856, con el nombre de ferrocarril La Prueba.

El servicio de tranvía se instauró en el año de 1862, movido por la fuerza animal de tres caballos. Las fichas de tranvías comenzaron a utilizarse primeramente en La Habana, luego en Santiago de Cuba y Camagüey. Aparecen a raíz de la crisis de 1929 en que la compañía

tranviaria de La Habana comenzó a ofrecer al público 24 fichas por un peso, con el fin de atraer pasajeros a sus rutas; a la vez, se lograba recaudar por adelantado miles y miles de pesos, siendo esto una de las ventajas del mecanismo del uso de las fichas como tipo de moneda privada. De inmediato la medida afectó a las compañías de ómnibus.

En Santiago de Cuba la compañía de ómnibus La Cubana se hizo popular, al incorporar las fichas a este servicio, lo cual condujo a la caída del precio del pasaje a 5 centavos la ida y la vuelta; otro negocio de los vendedores de periódicos, quienes sabiendo que el ticket de regreso caducaba el mismo día, ofrecían el ejemplar del periódico a cambio de un ticket, el cual vendían luego a 3 centavos, ganando un centavo en la operación, ya que el precio del periódico era de 2 centavos. Este trajín callejero de los muchachos tras el ticket, en Santiago, fue lo que inspiró a Miguel Matamoros a plasmar en un son esa típica estampa santiaguera, ¿su título? “Regálame el ticket”, grabado en 1929.

El son expresa:

Quando monte en “La Cubana”,
sin que más nadie te explique,
cuando te piden el ticket
tú lo abonarás con gana.
Y en la esquina más cercana
oyes pedir a los muchachos
“con este buen dicharacho:

“Regálame el ticket, señor”.
“Le cambio ese ticket, mayor”.
“Que se va la guagua, señor”.
“Regálame el ticket”.

* Especialista del Museo Numismático del BCC

BANCO CENTRAL DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS Y OFICINAS DE REPRESENTACION INSCRIPTAS EN EL REGISTRO GENERAL DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS, HASTA JUNIO DE 1999

BANCOS

- 1) BANCO CENTRAL DE CUBA**
- 2) BANCO NACIONAL DE CUBA**
- 3) BANCO POPULAR DE AHORRO: (BPA)**
- 4) BANCO DE INVERSIONES S.A.**
- 5) BANCO METROPOLITANO S.A.**
- 6) BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO S.A. (BICSA)**
- 7) BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. (BFI):**
- 8) BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)**

INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS:

TOTAL: 12

- 1) COMPAÑIA FIDUCIARIA S.A.**
- 2) FINANCIERA NACIONAL S.A. (FINSA)**
- 3) RAFIN S.A.**
- 4) FIMEL S.A.**
- 5) FINALSE. S.A.**
- 6) PANAFIN**
- 7) FINAGRI S.A.**
- 8) CADECA S.A. (Casa de Cambio)**
- 9) CORPORACION FINANCIERA HABANA S.A. (CFH)**
- 10) FINCIMEX S.A.**
- 11) ALFI S.A.**
- 12) FINATUR S.A.**

(Continuará)

“REGALAME EL TICKET, SEÑOR”

DIVINA RUBIO BELLO*

Una compañía de ómnibus en Santiago de Cuba, al incorporar las fichas que se usaban en el ferrocarril inspiró una composición musical a Miguel Matamoros, con el título que da nombre a este trabajo

EN la colección de piezas relacionadas con el transporte aparecen las fichas de viajeros como símbolos monetarios utilizados tanto en ferrocarriles y ferrys, como en tranvías y ómnibus.

Los primeros medios de transporte de la Isla fueron: la calesa, la volanta, el coche y el carruaje. Distancias como del Cerro a la Chorrera, estaban consideradas de largas y se hacían en volantas, al igual que la ida al cafetal y al ingenio.

El coche se destinaba para los paseos por el Malecón, el Prado y otras zonas de distracción pública, y también para los días de carnaval, cuando se embellecían y resultaban muy cómodos y vistosos, formando parte de los atractivos de la fiesta. El Museo Numismático posee una bella colección de botones pertenecientes a los uniformes de los caleseros, cocheros y otros empleos domésticos de la etapa colonial que, al portar el monograma u otros elementos heráldicos de la familia a que perteneció el uniforme, constituyen piezas conceptuadas como curiosidad numismática por el tipo de trabajo utilizado al confeccionarse dichos botones.

Los primeros en emplear las fichas en el transporte fueron los ferrocarriles y los ferrys, luego le siguieron los tranvías y por último los ómnibus. El primer ferrocarril en Cuba se inauguró el 19 de noviembre de 1837, corrió de La Habana a Bejucal y abarcó una distancia de 27 km. Un año después se extendió de Bejucal a Güines, proyecto calorizado por la Sociedad Económica de Amigos de País.

El ferrocarril se implanta respondiendo a las necesidades económicas, sobre todo, de los grandes hacendados y almacenistas dedicados a la siembra de caña y elaboración de azúcar, interesados en abaratar los costos de producción. Considerada una obra trascendental para su época, se convirtió en el primer ferrocarril de los dominios españoles en América.

El servicio de ferry se estableció para cubrir la comunicación más rápidamente con Regla. Anteriormente se iba a Regla en flotillas de botes privados hasta llegar al ferrocarril urbano que se estableció en 1856, con el nombre de ferrocarril La Prueba.

El servicio de tranvía se instauró en el año de 1862, movido por la fuerza animal de tres caballos. Las fichas de tranvías comenzaron a utilizarse primeramente en La Habana, luego en Santiago de Cuba y Camagüey. Aparecen a raíz de la crisis de 1929 en que la compañía

tranviaria de La Habana comenzó a ofrecer al público 24 fichas por un peso, con el fin de atraer pasajeros a sus rutas; a la vez, se lograba recaudar por adelantado miles y miles de pesos, siendo esto una de las ventajas del mecanismo del uso de las fichas como tipo de moneda privada. De inmediato la medida afectó a las compañías de ómnibus.

En Santiago de Cuba la compañía de ómnibus La Cubana se hizo popular, al incorporar las fichas a este servicio, lo cual condujo a la caída del precio del pasaje a 5 centavos la ida y la vuelta; otro negocio de los vendedores de periódicos, quienes sabiendo que el ticket de regreso caducaba el mismo día, ofrecían el ejemplar del periódico a cambio de un ticket, el cual vendían luego a 3 centavos, ganando un centavo en la operación, ya que el precio del periódico era de 2 centavos. Este trajín callejero de los muchachos tras el ticket, en Santiago, fue lo que inspiró a Miguel Matamoros a plasmar en un son esa típica estampa santiaguera, ¿su título? “Regálame el ticket”, grabado en 1929.

El son expresa:

Quando monte en “La Cubana”,
sin que más nadie te explique,
cuando te piden el ticket
tú lo abonarás con gana.
Y en la esquina más cercana
oyes pedir a los muchachos
“con este buen dicharacho:

“Regálame el ticket, señor”.
“Le cambio ese ticket, mayor”.
“Que se va la guagua, señor”.
“Regálame el ticket”.

* Especialista del Museo Numismático del BCC

BANCO CENTRAL DE CUBA

INSTITUCIONES FINANCIERAS Y OFICINAS DE REPRESENTACION INSCRIPTAS EN EL REGISTRO GENERAL DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS, HASTA JUNIO DE 1999

BANCOS

- 1) BANCO CENTRAL DE CUBA**
- 2) BANCO NACIONAL DE CUBA**
- 3) BANCO POPULAR DE AHORRO: (BPA)**
- 4) BANCO DE INVERSIONES S.A.**
- 5) BANCO METROPOLITANO S.A.**
- 6) BANCO INTERNACIONAL DE COMERCIO S.A. (BICSA)**
- 7) BANCO FINANCIERO INTERNACIONAL S.A. (BFI):**
- 8) BANCO DE CREDITO Y COMERCIO (BANDEC)**

INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS:

TOTAL: 12

- 1) COMPAÑIA FIDUCIARIA S.A.**
- 2) FINANCIERA NACIONAL S.A. (FINSA)**
- 3) RAFIN S.A.**
- 4) FIMEL S.A.**
- 5) FINALSE. S.A.**
- 6) PANAFIN**
- 7) FINAGRI S.A.**
- 8) CADECA S.A. (Casa de Cambio)**
- 9) CORPORACION FINANCIERA HABANA S.A. (CFH)**
- 10) FINCIMEX S.A.**
- 11) ALFI S.A.**
- 12) FINATUR S.A.**

(Continuará)