

MODERNIZACION DE LAS TECNICAS DEL CREDITO A CORTO PLAZO (*)

PROPUESTAS DE LA COMISIÓN GILET

Presentamos a continuación un resumen de los trabajos desarrollados por la Comisión Gilet que, bajo la presidencia de M. HENRI GILET y a petición del ministro francés de Economía y Finanzas, se ha dedicado al estudio de las posibilidades de modernización de las técnicas del crédito a corto plazo, con el fin de adoptar el mecanismo bancario francés para un mejor desempeño de su papel de colaborador en el desarrollo de la economía francesa, principalmente en lo que se refiere a la utilización excesiva del descuento comercial.

Los trabajos de la Comisión se resumen en una comprobación de hechos y en una serie de *recomendaciones* propuestas, con el fin de modificar los usos comerciales y las técnicas bancarias para tratar de reducir los gastos que soportan las empresas francesas al tiempo que conciliar los puntos de vista de los banqueros, sus empleados, los usuarios del crédito, el Instituto de Emisión y, finalmente, las ramas de la administración interesadas.

I. *Comprobaciones de la Comisión.*

A) La Comisión ha comprobado que la fracción del descuento (cuya reducción cree, no obstante, debe proseguirse) se encontraba ya limitada a 1/3 aproximadamente del riesgo total de los créditos a corto plazo, según se desprende del cuadro que figura en el presente artículo.

Modernisation des Techniques du crédit a court terme, "Banque", enero de 1967.
Páginas 5-11.

MODERNIZACION DE LAS TECNICAS DEL CREDITO...

Año	Volumen de los giros comerciales (en miles de millones) de francos)	Porcentaje del volumen de los giros comerciales con relación al total de créditos a corto plazo, excluida la financiación de las ventas a crédito (en %)	Porcentaje del volumen de los giros comerciales con relación al total de los créditos a corto plazo, incluyendo la financiación de las ventas a crédito (en %)
1965	7,79	39,8	39,8
1964	8,89	42,1	40,4
1963	9,88	42,2	39,7
1962	11,27	40,5	38,2
1961	12,97	43,3	41
1960	13,68	43,5	41,1
1959	15,11	41,5	39
1958	16,44	37,9	35
1957	18,56	36	33,1
1956	20,95	34,4	31,7
1955	25,53	37,3	34,1
1954	27,87	36,5	33,4
1953	30,36	35,3	32,4

B) La inclinación, tanto de banqueros como de usuarios a emplear el descuento comercial, tiene como causa principal los múltiples servicios que la letra de cambio desempeña en Francia, mientras que en otros países es menos frecuente que se haga un uso exhaustivo de las posibilidades que aquélla presenta por sus características jurídicas.

1. La letra de cambio es, en primer lugar un *instrumento de cobro* en el que su creación se deja a la *iniciativa del acreedor* y cuya utilización da lugar, en su caso, a comprobar oficialmente la insolvencia del deudor, ya que su fuerza conminatoria obliga al llegar el vencimiento.

2. Asimismo constituye un *medio de garantía del crédito*. La letra de cambio aceptada produce una especie de novación del crédito, fijando con exactitud su importe y vencimiento y, al independizarlo de su contexto original, facilita al portador de buena fe la seguridad de su cobro.

Este doble papel que desempeña la letra existe en todos los países que suscribieron la Convención de Ginebra del 7 de junio de 1930,

dando uniformidad a las letras de cambio, si bien Francia añadió al texto aprobado una reserva particular, precisando que el endoso de una letra no aceptada transfiere la provisión.

Este efecto de comercio no se utiliza prácticamente para las transacciones interiores, ni en Estados Unidos, ni en Gran Bretaña, ni en los Países Bajos. En cuanto a Bélgica y Alemania Federal, su empleo se reserva a las transacciones importantes, mientras que en Francia el 70 por 100 de los efectos descontados tienen valores inferiores a 1.000 francos y sólo representa un 8 por 100 del total de los capitales en juego (incluso un 55 por 100 de los efectos tienen un valor unitario inferior a 500 francos, representando un volumen de capitales que no superaba el 5 por 100). En cuanto a Italia, puede compararse con Francia, ya que en dicho país se utiliza la letra de cambio en gran escala en las relaciones entre proveedores y clientes.

3. La letra de cambio constituye además un soporte del crédito, es decir, un instrumento de movilización de los créditos comerciales.

Cuando se utiliza en Bélgica y Alemania, por lo general se presenta a descuento como en Francia, donde, sin embargo, su creación es más usual o, por así decir, más sistemática. Pero en Italia se emplea menos como instrumento de crédito que en Francia, representando allí la cartera de efectos comerciales apenas un 20 por 100 del total de créditos bancarios a corto plazo, aun cuando la financiación de las cosechas se asegura sistemáticamente mediante el descuento de letras de cambio.

4. Finalmente, la letra de cambio es *un instrumento de movilización de los créditos bancarios cerca del Instituto de Emisión*, cuyo empleo se ha hecho una necesidad en Francia debido a la escasez de recursos de los establecimientos de crédito que siguió a la segunda guerra mundial.

La refinanciación de créditos continúa estando asegurada, en una fracción importante, mediante el redescuento de efectos de origen privado, de naturaleza comercial o financiera, más bien que por movilización de efectos públicos que, dicho sea de paso, representan una fracción menos importante en la cartera de los Bancos franceses que en los de ciertos países extranjeros.

Por el contrario, el redescuento de efectos privados es excepcional o accesorio en países como Alemania Federal, Bélgica e Italia, y no se emplea o es desconocido en los Países Bajos, Gran Bretaña y Estados Unidos.

Desde este punto de vista la situación de Francia tiene un carácter excepcional, ya que, aun cuando la importancia de los fondos obtenidos a través del redescuento de efectos comerciales y papel financiero ha venido disminuyendo en valor relativo en el curso de los últimos quince años, capital y reservas incluidos.

Ciertamente, la utilización del efecto comercial para múltiples fines ha creado una situación tan compleja que la posible evolución hacia fórmulas crediticias más personalizadas, en la medida que se estime necesaria, no ha hecho sino esbozarse lentamente y, en el momento presente, tropieza aún con evidentes dificultades.

La estructuración basada en el empleo de la letra de cambio presenta características muy coherentes, ya que es la resultante de un sistema de relaciones entre proveedores y clientes, prestatarios y banqueros y establecimientos de crédito e instituto de emisión, típicos de Francia, que al constituir un cómodo mecanismo crediticio de extensa utilización y el medio más usual de la regulación monetaria, presenta por contra la desventaja de utilizarse en detrimento de otros sistemas de pago de costo más reducido y cuyo empleo en Francia está menos extendido que en otros países.

C) La Comisión ha comprobado asimismo que las técnicas del crédito a corto plazo utilizadas en países de características económicas similares a las francesas, se fundamentan por regla general en una apreciación de la solvencia del prestatario.

1. Así, por ejemplo, en los Estados Unidos, donde prácticamente no se utiliza el descuento, las tres cuartas partes de la financiación a corto plazo a las empresas industriales y comerciales se efectúa por medio de anticipos ("loans") en los que, con frecuencia, el plazo y finalidad de la garantía eventual, suelen ser imprecisos. La disposición de fondos se realiza por medio de pagarés que no son negociables ni se someten a descuento. Las tres técnicas más empleadas son: la línea de crédito, el "crédito rotativo" y el adelanto a vencimiento fijo.

La mayor parte de dichos créditos no son "autoliquidables", adaptándose a las necesidades de aquellas empresas que, disponiendo de considerables recursos propios, requieren en muchos casos refuerzos de Tesorería para períodos inferiores a un año. Tales adelantos se otorgan en función del enjuiciamiento que el prestamista ha obtenido de la situación financiera de la empresa, sus perspectivas y la aptitud de sus dirigentes. Para el banquero la garantía del crédito se fundamenta

más bien en la cobertura que a veces exige del prestatario, en el grado de fiscalización a que éste acepta someterse, por parte de aquél.

El costo de tales anticipos, relativamente elevado, está en función de las características del prestatario antes enumeradas, y resulta en especial costoso para la pequeña empresa.

Finalmente, cuando la empresa confía a terceros la liquidación de sus cobros, éstos resultan costosos. El "factoring", que entre otras ventajas permite la movilización y cobro de los créditos comerciales, alcanza precios muy superiores al del descuento utilizado en Francia.

2. El descuento en Gran Bretaña sólo representa alrededor del 8 por 100 del total de los créditos a corto plazo.

La técnica que más se utiliza es la del "descubierto" (overdraft). Las sumas que se adelantan son en principio reembolsables a simple requerimiento del prestador, pero en la práctica el banco examina con su cliente los problemas que presenta la reducción del crédito y consiente aplazamientos en su reembolso. Por regla general no se puntualiza con precisión la finalidad del descubierto y con frecuencia los bancos completan los fondos de maniobra de las empresas sin hacer referencia a operaciones determinadas. Por tradición, el descubierto tiende a mantenerse a un nivel adecuado en relación con los fondos propios del prestatario y es objeto de un examen periódico, con frecuencia semestral, en función de la situación del deudor.

Esta colaboración bancaria puede, en ciertos casos, ir acompañada de garantías de diverso tipo, tales como hipotecas, valores, mercancías, pólizas de seguro de vida, efectos comerciales, documentos marítimos, fianzas personales de los administradores, de sociedades matrices, de terceros, etc.

El costo del descubierto depende más bien de la calidad del cliente que del tipo de operaciones que aquél financia.

Conviene poner de relieve que, al igual que en los Estados Unidos, los bancos aseguran su liquidez, sin movilizar los créditos concedidos a sus clientes, recurriendo al mercado monetario en el que interviene el Instituto de Emisión y realizando operaciones de "open-market".

3. La utilización del descuento, relativamente poco importante en Alemania Federal (30 por 100 del volumen de financiación bancaria a menos de seis meses), se explica por diversas causas.

Como consecuencia de una cierta tradición, existen numerosas empresas que se muestran reacias a aceptar efectos girados a su cargo, extendiéndose la práctica de liquidar los pequeños créditos por transferen-

cias a vencimiento fijo. Los pagos al contado o a corto plazo se benefician de una bonificación (descuentos sobre los precios) que puede alcanzar un 5 por 100, lo que favorece el recurso al descubierto. Por otro lado, la legislación fiscal no alienta la puesta en circulación de letras sometidas a timbre proporcional.

Las necesidades crediticias de las empresas, para la movilización de créditos otorgados a sus clientes, financiación de "stocks", lanzamiento de un producto, etc., se satisfacen por medio de descubiertos *en cuenta corriente*, confirmados y no movilizables, que se denominan "créditos para fondos de maniobra" (Betriebsmittel Kredite). En un importante número de casos, dichos fondos sólo se otorgan en contrapartida de garantías que vienen en cierto modo a reemplazar las garantías cambiarias. Las técnicas jurídicas alemanas permiten, con menos formalismo que el exigido por el derecho francés, la cesión de créditos sin notificar dicha cesión al deudor (stille Zession) o concertar una hipoteca simple y transmisible sobre su propio patrimonio (Grundschuld) en condiciones muy poco onerosas.

4. En Italia, el 60 por 100 de los pagos corrientes se efectúan por medio de letras, pero no obstante, el descuento sólo representa un 23 por 100 de los créditos a corto plazo otorgados por los bancos. La mayor parte de la financiación se otorga a través de la apertura de créditos en cuenta corriente, cuyo importe viene determinado en función de los justificantes de crédito presentados por el prestatario y a través de facilidades de caja que se garantizan por medio de mercancías.

5. De todas las fórmulas de financiación citadas, *ninguna es aplicable* en Francia, ya que se apoyan en *estructuraciones jurídicas y económicas específicas*, de las que es casi imposible desligarlas.

Así, por ejemplo, en aquellos países en que se utilizan las técnicas crediticias menos directamente ligadas con los créditos comerciales, los *medios de acción de las autoridades monetarias* son, en esencia, de naturaleza cuantitativa, y salvo contadas excepciones, no pueden matizar sus intervenciones en función de la naturaleza de las operaciones de crédito realizadas o de los sectores económicos a los que afectan; en cuanto a su incidencia a nivel de empresa sus efectos son totalmente nulos. En este sentido, es significativo que el Instituto de Emisión en los Estados Unidos estudie en el momento presente las condiciones para permitir hacer uso del redescuento en mayor escala.

Asimismo, las formas de créditos más alejadas del descuento comercial, son practicadas en aquellos países en que las empresas recurren a

la financiación bancaria, en una escala más reducida que en Francia, debido bien a disponer de recursos propios más importantes o a que pueden solicitarlos directamente del mercado financiero.

Estas empresas *aceptan* someterse por parte de sus prestamistas a una *vigilancia estricta*, es decir, a un riguroso control que incluso alcanza a su política comercial, y los documentos contables que someten con periodicidad a sus banqueros presentan características de precisión y veracidad —debido en gran parte al control riguroso de los interventores de cuentas—, que no corresponden con los de las empresas francesas.

Finalmente, en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, en donde los créditos se otorgan en su mayor parte en forma de anticipos, *no se alienta al prestatario a que recurra a varios Bancos*. En Gran Bretaña, las empresas no operan, por tradición, sino con un solo Banco. En los Estados Unidos, la fijación de saldos compensadores a tipos de interés elevados permiten penalizar a aquellos prestatarios que, sin justificación bastante, recurren al crédito en dos o más establecimientos bancarios a la vez.

6. Al establecer la comparación de las principales fórmulas extranjeras con la técnica más utilizada en Francia se pone de relieve que *el costo relativamente elevado de la administración del crédito y gestión del cobro en Francia representa el precio mismo de la perfección de la letra*, aun cuando en una gran mayoría de casos no se hace uso de la totalidad de posibilidades que la misma permite:

a) El *principal inconveniente* que presenta la utilización de la letra se centra en las servidumbres que, más o menos directamente, impone a sus usuarios.

Como instrumento de cobro es para el librador más onerosa que el cheque, la orden de pago o la transferencia, aun cuando los gastos que este capítulo origina a las empresas no sean bien conocidos. A los gastos propios de la confección y conservación de la letra de cambio hay que añadir los que eventualmente puede suponer la recogida de la aceptación y los propios del proceso del cobro y reintegro de timbre.

Para el Establecimiento de Crédito el descuento es una operación cara y laboriosa. Los sondeos efectuados en algunos Bancos ponen de relieve que el conjunto de gastos originados por las manipulaciones de letras rebasa, por término medio, la cuarta parte de los agios satisfechos por los cedentes al serles descontados los efectos. Ahora bien, la manipulación, conservación y pago de las letras no son generalmente

satisfechos a sus precios de costo, es decir, que al interés del dinero prestado no se acumulan los costos reales de los Bancos como consecuencia de las operaciones de descuento.

b) Finalmente, es fundamental para apreciar todas las consecuencias derivadas de la utilización de la letra de cambio, hacer notar que los gastos de creación, manipulación, conservación y cobro de las mismas, difícilmente pueden ser reducidos. Como en la práctica este documento no se encuentra normalizado, actualmente no es posible someterle a procesos electrónicos, y como su examen y manipulación exigen la intervención humana directa, el costo que su utilización implica parece llamado a incrementarse en igual proporción que los gastos de personal de los Bancos, dado que los demás factores permanezcan invariables.

Como consecuencia de esta elevación previsible en los gastos de gestión, los establecimientos de crédito no podrán en el futuro continuar exigiendo remuneraciones por sus servicios, que sean inferiores a los precios de costo de aquéllos, si bien por otro lado la creciente competencia internacional puede hacer difícil la elevación de sus tarifas.

Tales perspectivas son las que, mejor que otro argumento, justifican la realización de un estudio concerniente a fórmulas de crédito y cobro, que pueden ser tan ventajosas para el conjunto de la economía como las más favorables y menos costosas de entre las practicadas en el extranjero.

II. *Propuestas de la Comisión.*

La Comisión estima que la disminución de los gastos que soportan las empresas y la reducción de costos de las operaciones bancarias o bien la limitación del alza previsible en sus gastos de gestión exigen ciertas modificaciones en los métodos utilizados para efectuar liquidaciones y disponer de créditos.

Tales modificaciones deben orientarse por tres cauces:

- Simplificación de los métodos actuales del descuento comercial.
- Desarrollo de los créditos exclusivamente basados en la solvencia del prestatario.
- Institución de una fórmula de movilización de los créditos comerciales menos costosa o menos formalista que la implicada por la utilización de la letra de cambio.

A) *Simplificación de los métodos actuales del descuento comercial.*

Aun cuando las características inherentes a la letra de cambio y a la naturaleza de la operación de descuento limitan la posibilidad de simplificar esta técnica del crédito, la reducción de costos puede, no obstante, ser intentada por diversos medios.

La Comisión propone dos modificaciones de detalle y sugiere una orientación de tarifas propias a contribuir a una mejora de las prácticas en uso.

Dado que cada crédito movilizadado debe representarse por medio de un documento, los Bancos no pueden evitar tener que administrar una cartera de efectos comerciales. No obstante, su tarea puede simplificarse haciendo de aplicación obligatoria las *normas que regulan las letras de cambio*.

Por otro lado sería conveniente ampliar la competencia del presidente del Tribunal de Comercio que permita recurrir a la *orden conminatoria de pago* para aquellas letras no aceptadas de un valor nominal superior a 2.500 francos. Con ello se evitará el tratar de obtener la aceptación para presentar recurso posteriormente.

Finalmente, si se tarifican los servicios bancarios en función de sus *costos de gestión*, es posible que se evitase la presentación de efectos de limitado valor unitario incitándose a los usuarios a reagrupar sus créditos de reducido volumen.

Al mismo tiempo, el empleo del *pagaré a la orden*, que es un instrumento de liquidación menos costoso, se vería favorecido en todos aquellos casos en que, en vez de poner una letra en circulación, los usuarios del descuento pudieran sin inconvenientes dejar en manos de sus deudores la completa iniciativa en cuanto al proceso de pago se refiere. A diferencia de la letra de cambio, el pagaré a la orden puede ser fácilmente normalizado y provisto de caracteres magnéticos. El circuito efectuado por dicho documento es semejante al del cheque, de forma tal que su manipulación puede ser automatizada con facilidad. Así, pues, una tarificación por parte de los Bancos de sus costos de gestión se traduciría en una disminución del descuento de letras, no solamente en beneficio de otras formas de crédito, sino igualmente en beneficio del descuento de pagarés a la orden. La sustitución, por esta última variedad de descuento, de la letra de cambio, reduciría los gastos administrativos de las empresas y los costos de gestión de los Bancos.

B) Desarrollo de sistemas de crédito a corto plazo, no ligados a la movilización de créditos comerciales.

1. La suavización de los obstáculos que se oponen a un uso más extenso del descubierto y de los avances bancarios en general y del crédito de Tesorería movilizable, en particular, es un resultado que se debe más bien a la evolución de las prácticas comerciales y bancarias que a disposiciones de carácter legislativo o reglamentario.

Para las empresas, el descubierto, que representa, por lo general, una forma de crédito con garantía menos formales, tiene la desventaja de ser mucho más oneroso que el descuento, tanto por los motivos indicados como por aquellos relativos a los riesgos y ausencia de liquidez.

La confirmación del descubierto no modifica sustancialmente los inconvenientes citados. No por presentar las necesidades de Tesorería una gran discontinuidad serán por ello mejor satisfechas, al tiempo que el Banco se vería comprometido a facilitar un determinado crédito durante un período estipulado —incluso en el caso de que la empresa beneficiaria pudiera experimentar dificultades— y no tendría mejores garantías en cuanto a la liquidación final de dicho crédito.

Es por esto que ni las empresas ni los Bancos se sienten propensos a depender de este tipo de financiación para hacer frente a sus necesidades.

2. Por el contrario, sería más fácil sin duda alguna incrementar en Francia el uso de los *avances bancarios*, que se realizan inscribiendo al crédito de la cuenta del prestatario, el importe del préstamo otorgado y cuya contrapartida está constituida por un pagaré a vencimiento prefijado.

Esta forma de crédito que se usa en gran escala en las transacciones con particulares no se ha extendido al campo de la financiación a las empresas, como consecuencia de la competencia del descuento comercial y de otras formas de crédito susceptibles de redescuento.

Será preciso realizar un estudio más a fondo para poder definir las condiciones apropiadas tendentes a favorecer la utilización de esta variedad del crédito, que sin duda alguna es la fórmula que más se acerca a las utilizadas en los principales países industriales.

3. El *crédito de tesorería movilizable*, que es una aplicación particular de la técnica de los anticipos bancarios se ha venido extendiendo

bastante en Francia, pero, no obstante, sólo se utiliza para hacer frente a necesidades de una cierta importancia.

Supone efectivamente, por parte de los bancos, con independencia de un estudio meticulado de la solvencia y necesidades de la empresa prestataria, la *constitución* del expediente necesario para lograr un previo acuerdo de redescuento. Se excluye, sin embargo, la posibilidad de que este tipo de crédito de tesorería, aun siendo movilizable, pueda en un futuro próximo ser un sustitutivo del descuento comercial, ya que existen en la actualidad demasiadas empresas francesas que aún no disponen de una base financiera suficiente que les permita obtener recursos que no se encuentren basados en la movilización de los créditos otorgados a su clientela. Por otro lado, el recurso simultáneo a los servicios de varios bancos —que es característico de la mayor parte de las empresas francesas—, constituiría un obstáculo a la generalización de los créditos de caja y la transposición de ciertas fórmulas utilizadas en el extranjero.

Finalmente, un empleo más extenso de los créditos de caja no sería posible sino en el caso de que se acortase la diferencia hoy existente entre los tipos practicados en éstos en relación con los del descuento comercial y en este aspecto es poco probable que los establecimientos de crédito puedan desligarse de golpe de los hábitos adquiridos para proporcionar condiciones más favorables a la movilización de créditos comerciales, considerada como la de mayor garantía y más seguro vencimiento.

Las consideraciones precedentes obligan por un lado a iniciar un análisis tendente al desarrollo de fórmulas de crédito basadas únicamente en la mera solvencia de las empresas y, por otro, a proponer para el momento actual, una técnica de movilización de créditos comerciales menos alejada que el descuento, del descubierto y otros tipos de créditos de caja.

C) *Recurso a las nuevas técnicas de movilización del crédito comercial.*

La Comisión propone la creación de un nuevo método de movilización de los créditos comerciales, destinado a competir con el descuento comercial (al que los usuarios tenderían a renunciar, optando por la nueva técnica) y caracterizado por la independización de la operación de crédito y del servicio de liquidación o pago.

Los créditos movilizados conforme a las prácticas definidas por el Banco de Francia no vendrían ya representados por letras de cambio, sino agrupados en función de sus fechas de vencimiento, en un solo pagaré suscrito por el prestatario y a la orden del establecimiento de crédito. El hecho de que los créditos cuyos vencimientos durante un período de unos ocho o diez días puedan ser movilizados por medio de un solo efecto deberá aliviar considerablemente la gestión, tanto por parte de los bancos como de las empresas prestatarias.

El pagaré de movilización sería descontable en el Banco de Francia, previa modificación de sus estatutos autorizando la aceptación de papel comercial provisto de dos firmas solamente.

La centralización adecuada de riesgos (saldos movilizados por cada beneficiario) permitiría asegurar un control cualitativo y cuantitativo del concurso crediticio de los bancos, autorizado a través de tales operaciones, así como poner fin con rapidez al eventual abuso del crédito.

2. *El recurso al crédito de movilización*, tal como se acaba de definir, sería de aplicación exclusiva al descuento comercial y a la utilización a plazo de la letra de cambio.

Asimismo, propone la Comisión crear un nuevo instrumento de garantía del crédito con carácter coercitivo, que sería la *factura protestable*. En la hipótesis de que el empleo de la letra se justificase, la liquidación podría ser efectuada bien por el acreedor o por su banco, por medio de una factura de efectos protestable y en forma normalizada, lo que permitiría una manipulación poco onerosa para los establecimientos de crédito.

En todos aquellos casos en que el acreedor no tenga necesidad de reservarse la iniciativa de efectuar el proceso de cobro, el deudor se libraría espontáneamente haciendo uso de un procedimiento de bajo costo, tal como el cheque, la orden de pago o la transferencia, que bien están automatizados o tienden a automatizarse.

El nuevo sistema crediticio que se propone comprende dos fórmulas:

- a) *El crédito para movilización de créditos comerciales garantizados* en los que el prestamista se reserva la facultad de efectuar una transferencia con el fin de hacer uso de la movilización del crédito. (Las modalidades de dicha transferencia tendrían que ser definidas por una ley y ser más simples que las previstas en el artículo 1.275 del Código Civil.)
- b) *El crédito para movilización de créditos comerciales sin garantía*,

en los que el banco deberá tener más en cuenta la solvencia propia del prestatario y en que por no ofrecerse en garantía los créditos comerciales movilizados. Se puede efectuar su cobro por medio de letras de cambio a la vista y no, a la orden (estas características jurídicas son bastantes para impedir la utilización abusiva del descuento).

Las propuestas de la Comisión se resumen pues en la coexistencia de tres formas de crédito a corto plazo, basándose en las cuentas deudoras pendientes de cobro:

- El descuento, cuyo formalismo se reduciría algo.
- El crédito de movilización garantizado.
- El crédito de movilización no garantizado.

Por otra parte, los usuarios y los bancos podrían recurrir a las técnicas crediticias ya existentes para el corto plazo y que se fundan en la solvencia real del prestatario, es decir, el descubierto, el anticipo bancario y el crédito movilizable.

El crédito de movilización de las cuentas deudoras comerciales, tal como se define, tendrá una favorable acogida tanto por los bancos como por los usuarios, debido a la naturaleza de su base, al carácter determinativo de su vencimiento, de su duración relativamente corta, de la facilidad de su refinanciación y de lo módicos que son sus costos de gestión. Tales cualidades permitirán hacer uso del mismo en condiciones comparables a las que se aplican al descuento comercial.

La nueva fórmula de crédito contribuirá, por otro lado, a una evolución —que se considera deseable— de las relaciones entre los bancos y su clientela, lo que permitirá en el futuro un uso más extensivo de la cooperación basada más bien en las características de solvencia del prestatario que en el volumen de financiación otorgado.

Por esta razón, la puesta en práctica de las propuestas de la Comisión deberá venir acompañada de una prosecución de los estudios, encaminada al desarrollo de fórmulas crediticias a corto plazo más “personalizadas”.

De conformidad con las conclusiones de la Comisión Gilet, aprobadas en Consejos de Ministros el 7 de diciembre de 1956, un cierto número de bancos importantes han manifestado su intención de ofrecer próximamente a su clientela una nueva técnica para el corto plazo, es decir, el

“crédito de movilización de cuentas deudoras comerciales” (C. M. C. C.).

En su forma “sin garantía”, este crédito podrá ser llevado a la práctica incluso antes de que sean puestas en vigor las disposiciones legislativas y reglamentarias anunciadas por el Gobierno.

Por otro lado, dichos bancos han tomado la iniciativa de proceder a un reajuste de los tipos de descuento en vigor y en el sentido que recomienda el informe Gilet, con el fin de aproximar los baremos de los tipos de descuento a los correspondientes a los costos y riesgos efectivos. Este reajuste es como sigue:

- Disminución del 0,10 por 100 de los tipos de créditos de caja facilitados a las empresas industriales y comerciales.
- Incremento del 0,25 por 100 del tipo de descuento aplicado a los efectos comerciales y financieros.
- Mantenimiento de las condiciones para otros créditos, principalmente los créditos para inversiones y los de movilización de créditos concedidos a la exportación.

Así se manifiesta por vez primera en Francia un “prime rate” (aplicado a clientes de máxima solvencia —NT—) análogo al existente en determinados países extranjeros.

