

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA
DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**DISERTACIÓN DE GRADO
PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

**ANÁLISIS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN ECUADOR
PERÍODO 2001 - 2007**

ADRIANA PAULINA MORENO HIDALGO

**MAYO 2009
QUITO - ECUADOR**

DEDICATORIA

A Dios por sus continuas bendiciones y por todo el amor que recibo a través de mi familia y de mi esposo.

AGRADECIMIENTO

Un reconocimiento muy especial al Eco. Carlos Andrade H., por su paciencia y continuo apoyo en la elaboración de este trabajo.

PRÓLOGO

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el comportamiento del Seguro de Crédito a la Exportación en el período comprendido entre 2001 – 2007. Se pretende dar una visión global del papel de este seguro en la estabilidad de la economía del sector exportador no petrolero ecuatoriano, considerando factores como la accesibilidad de las empresas a este instrumento y aceptación del mismo.

El Seguro de Crédito aporta a la empresa un conocimiento de mercado y una solvencia financiera que facilitan la toma de decisiones ágiles y rápidas ante cualquier operación comercial presentada. En este sentido el seguro de crédito constituye un instrumento eficaz al servicio de las empresas exportadoras, que protege sus cuentas por cobrar contra el riesgo de no pago de sus clientes compradores, garantizando con ello uno de sus activos más importantes, más aún, cuando en los últimos años, este sector ha denotado una alta sensibilidad frente a cualquier pérdida, a la inestabilidad de la política y al cambio de esquema monetario en el Ecuador.

A nivel mundial esta póliza está coordinada con el Estado, lo que permite la dinamización del sector exportador como política de gobierno. En el Ecuador son las aseguradoras privadas las que han desarrollado este ramo, con el respaldo de importantes reaseguradoras especializadas en el tema; sin embargo al no ir de la mano con una política de Estado se hace más vulnerable a cualquier cambio interno o externo que podría sufrir la economía ecuatoriana.

En el Capítulo I se establece el ámbito de la investigación, los problemas, las hipótesis y los objetivos del presente estudio.

En el Capítulo II se revisan las Teorías Económicas vinculadas al Comercio Internacional que influyen en el Seguro de Crédito a la Exportación.

En el Capítulo III se analiza el contexto del Seguro de Crédito a la Exportación, brindando una visión de su aplicación, alcance, productos, beneficios y mercados. Se realiza una comparación de países latinoamericanos que cuentan con este instrumento de desarrollo.

El Capítulo IV examina la póliza del Seguro de Crédito a la Exportación, su grado de penetración y aplicabilidad en el mercado ecuatoriano y el desempeño de las Compañías de Seguros que proveen este ramo.

En el Capítulo V se confronta la realidad derivada del estudio con las hipótesis planteadas y se determinan las conclusiones y recomendaciones de este trabajo.

ÍNDICE

DEDICATORIA _____	ii
AGRADECIMIENTO _____	iii
PRÓLOGO _____	iv
ÍNDICE _ vi	
ÍNDICE DE GRÁFICOS _____	xi
ÍNDICE DE CUADROS _____	xii
GLOSARIO DE TÉRMINOS _____	xiii

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN:

1.1	Antecedentes _____	1
1.2	Planteamiento del Problema _____	2
	1.2.1 Definición del Problema _____	2
	1.2.1.1 Seguros para garantizar las exportaciones _____	2
	1.2.2 Preguntas de investigación _____	3
	1.2.3 Delimitación _____	3
1.3	Justificación _____	4
1.4	Hipótesis _____	5
	1.4.1 Variables e Indicadores _____	6
1.5	Objetivos _____	7
	1.5.1 General _____	7
	1.5.2 Específicos _____	7
1.6	Metodología de Investigación _____	7
	1.6.1 Tipo de investigación _____	7
	1.6.2 Métodos de investigación _____	7
	1.6.3 Fuentes de Información _____	8
	1.6.4 Procedimiento metodológico _____	8

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1	Introducción _____	9
-----	--------------------	---

2.1.1	Las ganancias del comercio _____	10
2.1.2	Los patrones del comercio _____	10
2.1.3	El proteccionismo _____	11
2.1.4	La coordinación internacional de las políticas _____	11
2.2	Adam Smith _____	12
2.3	El Modelo Ricardiano _____	13
2.3.1	La ventaja comparativa _____	14
2.3.2	Una economía con un factor productivo _____	16
2.3.3	Las posibilidades de producción _____	17
2.3.4	El comercio en un mundo con un factor productivo _____	18
2.4	Modelo de Factores Específicos _____	19
2.4.1	Supuestos del modelo _____	19
2.4.2	Posibilidades de producción _____	20
2.4.3	Ganancias del Comercio _____	24
2.5	Teoría de Heckscher Ohlin _____	26
2.5.1	El Modelo de una Economía con dos Factores _____	27
2.5.2	Supuestos del modelo _____	27
2.5.3	Recursos y producción _____	28
2.6	El Modelo Estándar de Comercio _____	31
2.6.1	Posibilidades de producción y oferta relativa _____	31
2.7	Economía Política del Comercio Internacional _____	33
2.7.1	Barreras Arancelarias _____	33
	2.7.1.1 Aranceles _____	33
2.7.2	Barreras Comerciales No Arancelarias _____	35
	2.7.2.1 Cuota de importación _____	35
	2.7.2.2 Subsidios _____	35
	2.7.2.3 Dumping _____	35
	2.7.2.4 Reglamentaciones técnicas y administrativas _____	36
	2.7.2.5 Costo de transporte _____	36
2.8	Evaluación del Marco Teórico _____	37

CAPÍTULO III. MARCO EMPÍRICO

3.1	Introducción _____	38
-----	--------------------	----

3.1.1	Productos de las compañías de seguros de capital privado _____	39
3.1.2	Mercado _____	40
3.1.3	Perspectivas _____	41
3.1.4	Candidatos a la cobertura de riesgos políticos _____	42
	3.1.4.1 Riesgo políticos cubiertos _____	42
3.1.5	Coste de la cobertura del riesgo político _____	42
3.1.6	Requisitos y Documentación _____	44
3.2	Créditos Documentarios _____	44
3.2.1	Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	45
3.2.2	Beneficios del Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	46
3.2.3	Principios para el funcionamiento del Seguro de Crédito a la Exportación _____	48
3.3	El Seguro de Crédito en Latinoamérica _____	49
3.3.1	Experiencia Colombiana _____	50
	3.3.1.1 El Seguro de Crédito en Colombia _____	51
3.3.2	Experiencia Chilena _____	53
	3.3.2.1 Mapfre Garantías y Crédito S.A., Compañía de Seguros _____	53
	3.3.2.2 Compañía de Seguros de Crédito Coface Chile S.A. _____	54
	3.3.2.3 Compañía de Seguros de Crédito Continental S.A. _____	54

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR

4.1	Introducción _____	56
4.2	Riesgos del Comercio Internacional _____	56
4.3	Principios básicos con los que opera el Seguro de Crédito _____	57
	4.3.1 Principio de Globalidad _____	57
	4.3.2 Principio de Coaseguro _____	57
4.4	Ventajas del Seguro de Crédito _____	57
	4.4.1 Ventajas Competitivas _____	57

4.4.2	Desarrollo de los Negocios con Seguridad con el apoyo de expertos _____	58
4.4.3	Servicio de cobranzas en el mundo entero _____	58
4.4.4	La Indemnización _____	59
4.4.5	Financiamiento _____	59
4.4.6	Seguro de Crédito sobre la Carta de Crédito _____	59
4.4.7	Servicio que incluye el Seguro de Crédito _____	60
	4.4.7.1 Evaluación de la cartera de los Clientes del Asegurado _____	60
	4.4.7.2 Información Comercial Doméstica e Internacional _____	60
4.4.8	Administración de Cartera en Línea _____	61
4.5	Póliza de Seguro de Crédito de Exportación _____	61
4.5.1	Objeto del Seguro _____	61
4.5.2	Riesgos Cubierto _____	61
	4.5.2.1 Riesgos Ordinarios _____	62
	4.5.2.2 Riesgos Extraordinarios _____	63
4.5.3	Riesgos Excluidos _____	63
4.5.4	Iniciación de la cobertura _____	63
4.5.5	Suma asegurada _____	63
4.5.6	Indemnización _____	64
4.5.7	Tipos de Pólizas _____	65
	4.5.7.1 Póliza Global _____	65
	4.5.7.2 Póliza Específica _____	66
4.5.8	Primas _____	66
4.5.9	Aspectos varios _____	69
4.6	El Seguro de Crédito de Exportación en el Ecuador _____	69
4.6.1	Principales Empresas Aseguradoras en el Ecuador _____	73
	4.6.1.1 Seguros Oriente _____	73
	4.6.1.2 Seguros Confianza _____	74
4.6.2	Comportamiento del Mercado Ecuatoriano _____	76

CAPÍTULO V. RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Resultados _____	78
-----	------------------	----

5.2	Conclusiones	79
5.3	Recomendaciones	83
	BIBLIOGRAFÍA	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1:	La frontera de posibilidades de producción de nuestro país _____	17
Gráfico No. 2:	Función de producción de manufacturas _____	21
Gráfico No. 3:	El producto marginal del trabajo _____	22
Gráfico No. 4:	La frontera de posibilidades de producción en el modelo de factores específicos _____	23
Gráfico No. 5:	El comercio aumenta las posibilidades de consumo de una economía _____	25
Gráfico No. 6:	La asignación de recursos _____	30
Gráfico No. 7:	Un incremento de la oferta de la tierra _____	30
Gráfico No. 8:	Los precios relativos determinan la producción de la economía _____	32
Gráfico No. 9:	Efectos de un Arancel _____	34
Gráfico No.10:	Flujograma del proceso del exportación _____	43
Gráfico No.11:	Transacción con Carta de Crédito Irrevocable confirmada y Seguro de Crédito a la Exportación _____	47
Gráfico No.12:	Colombia: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	52
Gráfico No.13:	Participación porcentual del Crédito a la Exportación en 2007 _____	53
Gráfico No.14:	Chile: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	55
Gráfico No.15:	Participación de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	55
Gráfico No.16:	Ecuador: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	70
Gráfico No.17:	Primas totales y tasas de crecimiento _____	76
Gráfico No.18:	Valor de las primas concedidas _____	76
Gráfico No.19:	Participación relativa de las aseguradoras _____	77

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1:	Hipotéticos cambios en la producción _____	15
Cuadro No. 2:	Cambios que experimenta el bienestar como consecuencia de un arancel _____	34
Cuadro No. 3:	Volumen de primas del Seguro de Crédito, Interno como de Exportación, en España _____	38
Cuadro No. 4:	Distribución del Seguro de Crédito a la Exportación en España _____	39
Cuadro No. 5:	Desempeño del Seguro de Crédito en Latinoamérica Junio 2007 _____	50
Cuadro No. 6:	Principales Aseguradoras en Latinoamérica Junio 2007 _____	50
Cuadro No. 7:	Colombia: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	52
Cuadro No. 8:	Ranking Crédito Exportación 2007 _____	53
Cuadro No. 9:	Chile: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	54
Cuadro No. 10:	Participación de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	55
Cuadro No. 11:	Ecuador: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones _____	70
Cuadro No. 12:	Ranking aseguradoras de Crédito 2005-2008 _____	70
Cuadro No. 13:	Ranking de aseguradoras por número de primas a diciembre de 2007 _____	71
Cuadro No. 14:	Ecuador: distribución de las primas de seguro por ramos y aseguradoras _____	72

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Accidente: Acto o hecho que deriva de una causa violenta, súbita, externa e involuntaria que produce daños en las personas o en las cosas.

Acto malicioso: El acto realizado voluntariamente con objeto de causar daños en beneficio propio o de terceros.

Adquisición: Acción de convertirse en propietario de bienes, servicios o derechos.

Afianzado o Contratista: Es la persona natural o jurídica que se compromete mediante un contrato a cumplir cierta obligación como: construcción, provisión, prestación de servicios, etc. de acuerdo con las cláusulas contractuales o convenios privados o públicos, y requiere de un fiador que respalde sus obligaciones ante el contratante y beneficiario de la fianza mediante una garantía.

Afianzador o Fiador: Persona jurídica que respalda con un documento, con su patrimonio, capital, reservas, y reaseguros a un Afianzado, obligándose ante el Beneficiario de la fianza a cumplir aquello que el afianzado no cumpla.

Aplicación: Documento propio de la Póliza de Transporte, Importaciones o Exportaciones. Se emite cada vez que el cliente requiere efectuar una movilización.

Asegurado: Es el interesado en la transacción y transferencia del riesgo.

Asegurado, Beneficiario o Contratante: (en una Fianza) Es la persona natural o jurídica que por una norma legal, por cláusulas contractuales o porque constituye su derecho, exige una garantía a su satisfacción como respaldo del cumplimiento de las obligaciones contraídas por un Afianzado.

Asegurador: Persona jurídica que asume los riesgos a cambio de una prima para luego indemnizarlos en caso de un siniestro.

Asegurar: Acto de transferir un riesgo a una entidad especializada en asumirlos, debidamente autorizada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Beneficiario: Es el que percibe la indemnización en caso de un siniestro.

Beneficiario, Asegurado o Contratante: (en una Fianza) Es la persona natural o jurídica que por una norma legal, por cláusulas contractuales o porque constituye su derecho, exige una garantía a su satisfacción como respaldo del cumplimiento de las obligaciones contraídas por un Afianzado.

Bienes inmuebles: Aquellos que no pueden moverse o trasladarse sin sufrir deterioro o destruirse y las que adhieren permanentemente a ellas.

Borderó en reaseguro: Se da este nombre al documento que confecciona la cedente para su aceptación por el reasegurador en el que se describe el riesgo cedido y las circunstancias de cesión y aceptación.

Bróker: Sinónimo de asesor, productor (de seguros o de reaseguros).

Caducidad (de póliza): Situación que se produce en un contrato de seguros cuando, por la existencia de determinadas circunstancias previstas, dejan de surtir efecto las garantías en él contenidas.

Cancelación: El asegurado o la aseguradora podrán dar por terminado el contrato de seguro, mediante aviso por escrito con 30 días de anticipación.

Capital cedido: Suma o capital que, de un total asegurado, es transferido a una entidad reaseguradora y aceptado por esta.

Caución: Depósito o entrega de dinero o de un bien que se lleva a cabo como garantía de cumplimiento de una obligación.

Cedente: Asegurador directo que cede el reaseguro.

Certificado: Documento público o privado en el que se acreditan determinados hechos o datos de los que tiene conocimiento quien lo suscribe.

Coaseguro: Se da este nombre a la concurrencia de dos o más entidades aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo.

Cobertura: Conjunto de eventos cubiertos bajo una póliza.

Contragarantía: Es la obligación asumida por una o más personas naturales o jurídicas, por medio de la cual se obligan a reembolsar a la compañía aseguradora, cualquier suma de dinero que ésta hubiera tenido que pagar en razón de haber expedido la fianza. Es el soporte que el contratista entrega a la afianzadora para garantizar su compromiso.

Contrato de Seguros: El seguro es un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato.

Damnificado: Persona perjudicada por un acto, hecho o siniestro.

Daño: Pérdida personal o material producida a consecuencia directa de un siniestro.

Declaración (de siniestro): Sinónimo de aviso de siniestro.

Declaraciones (del asegurado): Manifestaciones del asegurado en la proposición o solicitud de seguro.

Deducible: Monto o porcentaje que el asegurado asume en caso de siniestro.

Deducible (por incapacidad): Valor que se deduce de cada incapacidad y que debe ser asumida por el Asegurado.

Denuncia: Información verbal o escrita que se hace ante la autoridad competente respecto a la comisión de un delito o falta.

Depreciación: En general, término relacionado con la reducción del precio o valor de un bien o producto.

Derechos de póliza: Recargo que en algunos casos incluyen las entidades aseguradoras en el primer recibo de primas para compensar los gastos derivados de la emisión de una póliza.

Dispersión de riesgos: Sinónimo de distribución de riesgos.

Distribución de riesgos: Reparto o dispersión de riesgos que la actividad aseguradora precisa para obtener una compensación estadística, igualando los riesgos que componen su cartera de bienes asegurados. Esta distribución puede llevarse a cabo de dos modos principales: a través del coaseguro o del reaseguro.

Doble Seguro: Situación que se origina cuando el mismo riesgo está cubierto simultáneamente por dos o más entidades aseguradoras, de forma que el capital total asegurado excede del valor máximo asegurable.

Edad actuarial: Edad del asegurado, en el seguro de vida, a efectos de tarificación del riesgo.

Emisión: Desde el ámbito asegurador y desde una perspectiva contractual, recibe este nombre el acto de formalizar una póliza o contrato de seguro.

Ex - Gratia: Acuerdo, decisión o conducta que se adopta sin estar obligado a ello. (Ej.: pago de reclamo sin que exista cobertura, etc.) .

Exclusión de riesgo: Decisión en virtud de la cual no tienen cobertura determinados riesgos o, quedando incluidos estos, las garantías del contrato no surtirán efecto cuando concurren respecto a ellos determinadas circunstancias o condiciones preestablecidas.

Expectativa: Es la probabilidad de que un hecho incierto ocurra.

Fianza: Es un contrato que se deriva de un acuerdo de voluntades entre el acreedor y el deudor, a través de un convenio celebrado entre ambos y que solicita expresamente el compromiso o el aval de la Afianzadora para respaldar el cumplimiento de las obligaciones, en caso de que el Asegurado no cumpla con las condiciones del contrato.

Fortuito: Se designa así al acontecimiento sucedido sin intervención de la voluntad humana o cuando, interviniendo ésta, los resultados producidos han sido distintos a los intencionados.

Franquicia: Cantidad por la que el asegurado es propio asegurador de sus riesgos y en virtud de la cual, en caso de siniestro, soportará con su patrimonio la parte de los daños que le corresponda.

Frecuencia: Cifra o coeficiente que refleja el promedio de número de siniestros que una póliza de seguros tiene durante un año completo o el promedio de siniestros por año de todo un conjunto o cartera de pólizas.

Fronting: Expresión inglesa empleada para designar a la aseguradora que asume un riesgo, pero transfiere su cobertura íntegra o gran parte a otras aseguradoras o reaseguradoras.

Gastos Ambulatorios: Gastos necesarios, razonables y acostumbrados cuyo tratamiento no requiere internamiento en un hospital o clínica y son proporcionados por un Médico legalmente autorizado para ejercer su profesión.

Gastos hospitalarios: Gastos necesarios, razonables y acostumbrados incurridos dentro de un hospital o clínica, a causa de enfermedad o accidente.

Gerencia de riesgos: Conjunto de medidas destinadas a proteger los elementos y recursos de una empresa contra los daños y pérdidas derivados de un posible siniestro.

Gerente de riesgos: Persona que desempeña la función de gerencia de riesgos.

Grado del daño: Es el alcance o extensión de los daños producidos por un siniestro. En algunos ramos, el siniestro puede ser considerado como total o parcial.

Guerra: Lucha o enfrentamiento con utilización de armas bélicas y actuación de tropas regulares, que se produce entre dos o más grupos de personas, a causa de antagonismo y disidencias graves y recíprocas y que da lugar a una ruptura de las relaciones normales entre ellos.

Helada: Congelación de líquido a consecuencia del frío.

Heredero: Persona que, por testamento o por ley, sucede en todo o en parte al fallecido respecto de sus bienes, derechos, acciones y obligaciones.

Hurto: Apropiación de una cosa ajena, con ánimo de lucro, sin emplear fuerza en las cosas ni violencia o intimidación en las personas, características éstas que le distinguen del robo.

Impuestos: Recargos obligatorios a la prima neta. Comprenden: 3.5% de contribución a la Superintendencia de Bancos y Seguros y 12% del IVA.

Incapacidad: En el seguro de accidentes individuales, se denomina así a la imposibilidad de una persona para el desarrollo de sus funciones normales.

Incendio: Fuego incontrolado que destruye algo.

Incendio Provocado: Incendio debido a una causa no accidental. Incendio originado intencionadamente.

Incertidumbre: Situación de duda que implica la existencia de riesgo.

Indemnización: Importe que está obligado a pagar la aseguradora en caso de siniestro.

Indexación (del seguro): Sinónimo de revalorización (del seguro).

Índice de siniestralidad: Coeficiente o porcentaje que refleja la proporción existente entre el coste de los siniestros producidos en un conjunto o cartera determinada de pólizas y el volumen global de las primas que han devengado en el mismo período tales operaciones.

Infraseguro: Se produce cuando la suma asegurada es menor que el valor comercial de un bien. En caso de siniestro se liquida proporcionalmente.

Inspecciones de Riesgo: Es un proceso de verificación en el sitio de las condiciones existentes de seguridad con el fin de alcanzar niveles razonables de riesgo.

Interés asegurable: Es el interés o el querer que un siniestro no ocurra. El interés asegurable debe estimarse en dinero y debe estar expuesto a algún riesgo.

Licitación: Procedimiento pre-contractual empleado por entidades del sector público para contratos de adquisición de bienes, ejecución de obras, prestación de servicios que superen el valor que resulte de multiplicar el coeficiente 0,00004 por el monto del presupuesto inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico.

Liquidación: Operación de ajuste formal de cuentas, detallando y ordenando sus conceptos para proceder a su saldo.

Lloyd's: Es una corporación inglesa de aseguradores individuales integrados en varios grupos independientes entre sí, que se denominan sindicatos, los cuales aceptan riesgos a través de sus propios miembros, llamados underwriters.

Lucro: Ganancia, provecho o utilidad que se obtiene de una cosa.

Lucro Cesante: Ganancia o utilidad dejada de percibir y que se mide por la que se hubiera obtenido en caso de no haberse producido las circunstancias que lo han causado y consiste en el daño negativo que se produce por el no aumento del patrimonio del acreedor a consecuencia de la ganancia que ha dejado de percibir por causa de actuación de deudor.

Mala fe: Actitud fraudulenta o de engaño por parte de quien conviene un acuerdo, adoptada con ánimo de perjudicar al otro contratante. En el contrato de seguro, la mala fe puede corresponder al asegurado (declaración de riesgos o siniestros) o al asegurador (condiciones contractuales).

Margen de solvencia: Conjunto de recursos constituidos por patrimonio propio no comprometido, coincidente en cierta medida con el patrimonio neto contable que, como mínimo, deben tener las entidades aseguradoras para garantizar económicamente al máximo los compromisos con sus asegurados.

Máximo Anual: Monto o cobertura máxima con la que el asegurado cuenta para todos los reclamos en que pueda incurrir durante la vigencia del contrato.

Máximo por Incapacidad: Este Monto se refiere a la cobertura máxima con la que el Asegurado cuenta por cada incapacidad (diagnóstico).

Máximo Vitalicio: Monto o Cobertura máxima con la que el Asegurado cuenta para todos los reclamos en que pueda incurrir durante su vida mientras permanezca asegurado.

Mercadería: Cualquier cosa corporal, mueble, con valor patrimonial propio y apto para el tráfico mercantil.

Merma: Con este término se alude a las pérdidas o disminuciones naturales que puede experimentar normalmente una mercancía con ocasión de su depósito o traslado.

Monto asegurado: Es el límite que el asegurador debe pagar al asegurado en caso de un siniestro.

Muerte: Cesación o término de la vida.

Nafragio: Pérdida o rotura de la embarcación a consecuencia de un accidente ocurrido en el mar, río o lago navegable.

Negligencia: Descuido, falta de diligencia, omisión de la atención y cuidado debidos que corresponde en los actos jurídicos y en la gestión de bienes.

Notificación (del siniestro): Comunicación al asegurador que efectúa el asegurado para darle cuenta de la ocurrencia de un siniestro. Es una de las obligaciones principales del asegurado, en caso de siniestro, cuyo incumplimiento (dentro de un plazo determinado en las condiciones generales de las pólizas) puede dar lugar a la pérdida de la indemnización debida por el asegurador.

Objeto (del seguro): Es la compensación del perjuicio económico experimentado por un patrimonio a consecuencia de un siniestro.

Obligaciones del asegurado: Son principalmente: la descripción correcta y completa del riesgo asegurable, el monto asegurado, el pago de prima acordada con el asegurador, la notificación oportuna del siniestro producido, entre otras.

Obligaciones del asegurador: Indemnizar según la extensión del siniestro; esta obligación se refiere principalmente al pago de la indemnización acordada en póliza, una vez producido el siniestro y cumplidas las condiciones previstas para el efecto.

Obsolescencia: Situación de un bien que queda progresivamente anticuado, con su consiguiente depreciación económica.

P&I: Abreviaturas inglesas equivalentes a Protección and Indemnity.

Pago de indemnizaciones: Es la principal obligación del asegurador, motivada por la concurrencia de un siniestro indemnizable y notificado por el asegurado.

Pago de primas: Es una de las obligaciones esenciales del asegurado, hasta el punto de que mientras no se cumpla no tomará efecto el contrato. En fianzas la vigencia de la póliza no está condicionada al pago de la prima.

Pagos ex-gratia: Se da este nombre al que efectúa el asegurador sin estar obligado a hacerlo a tenor del contrato de seguro.

Patrimonio: Conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una persona, susceptibles de estimación pecuniaria.

Peligro: Sinónimo de riesgo próximo o inminente.

Peligrosidad: Es la combinación de la vulnerabilidad y la probabilidad. A mayor peligrosidad, mayor será el costo del seguro.

Pérdida: Puede ser sinónimo de siniestro.

Peritaje: Análisis, estudio o trabajo del perito. Documento en que emite su dictamen.

Perito: En el ramo de seguros usualmente intervienen para informar sobre las causas productoras de los siniestros y la valoración de los daños ocasionadas y deben estar debidamente autorizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros para el efecto.

Pleno: Se da este nombre al capital máximo que el asegurador conserva por su propia cuenta.

Plusvalía: Aumento de valor que adquiere determinado objeto, bien por sus propias características, bien por factores ajenos a él mismo. Sinónimo de revalorización.

Póliza: Es el contrato entre asegurado y aseguradora; la póliza de seguro perfecciona y prueba el contrato de seguros que se ha suscrito.

Porcentaje de Reembolso: Del total de gastos médicos cubiertos y luego de descontar el deducible (en los casos que corresponda), se reembolsará el porcentaje previamente acordado.

Precio: Valor que se da a un bien o servicio, expresado en términos monetarios.

Prescripción: Pérdida de valor, vigencia o eficacia de derechos, acciones o facultades, debido al transcurso y vencimiento del plazo durante el cual pudo haberse ejercitado.

Prima: Costo del seguro. Es el monto que el asegurador recibe por asumir el riesgo, se lo calcula en función de la mayor o menor peligrosidad de que ocurra un siniestro.

Prima Bruta: Costo del seguro más los impuestos de ley, derechos de emisión y financiación.

Prima Neta: Costo monetario del seguro.

Proposición de seguro: Documento formalizado por el presunto asegurado o contratante, en el que se describen las características del riesgo que se desea

asegurar, a fin de que la entidad aseguradora, tras su estudio, decida rehusar o aceptar y, en este último caso, aplique la prima adecuada.

Prorrata: Proporción que se establece para obtener la prima de un contrato de seguros en base a los días de duración del mismo.

Provocación (del siniestro): Acción de causar o producir malintencionadamente un siniestro.

Ramo: Conjunto de modalidades de seguro relativas a riesgos de características o naturaleza semejantes. En este sentido se habla de ramo de vida, ramo de automóviles, ramo de incendios, etc.

Reasegurado: Entidad aseguradora que tiene un riesgo o conjunto de ellos bajo la cobertura de un contrato de reaseguro.

Reasegurador: Entidad que otorga o acepta una cobertura de reaseguro.

Reaseguro: Es una operación mediante la cual, El Asegurador cede al Reasegurador la totalidad o una parte de los riesgos asumidos.

Recibo finiquito: Se da este nombre al documento que firma el asegurado o contratante o el perjudicado a consecuencia de un accidente, una vez que la entidad aseguradora le ha satisfecho la indemnización correspondiente a un siniestro. En dicho documento, el firmante reconoce que las obligaciones que, por tal motivo, incumbían al asegurador han quedado completamente honradas y liquidadas.

Reclamo: Es la solicitud que el asegurado envía al asegurador haciendo uso de sus derechos estipulados en el contrato de seguros.

Reducción: (del riesgo) Disminución cuantitativa o cualitativa de la posibilidad de ocurrencia de un siniestro o de sus consecuencias económicas.

Regla proporcional: Fórmula que se aplica en la determinación de la cifra indemnizatoria que, en caso de siniestro parcial, debe satisfacer la entidad aseguradora.

Renovación: (del seguro) Acto por el que, por acuerdo expreso o tácito entre las partes que han suscrito la póliza, las garantías de ésta se extienden a un nuevo período de cobertura.

Rescisión: (del seguro) Pérdida de vigencia de los efectos de una póliza en virtud de determinadas causas.

Responsabilidad civil: La que asumen las personas, por los actos cometidos, que afecten a terceros. Seguro de Responsabilidad Civil es la protección que brinda el seguro, de acuerdo a los límites y alcances del seguro.

Retención neta: Es la parte de riesgo de la que realmente tiene que responder el asegurador por propia cuenta, en caso de siniestro.

Retrocedente: Es el reasegurador que cede parte de los riesgos asumidos por él a otro reasegurador.

Retrocesión: Es un reaseguro que hace el reasegurador de una parte del riesgo que él previamente ha asumido.

Riesgo: Suceso incierto, posible acontecimiento o probabilidad de ocurrencia de un evento que ocasiona pérdidas o daños, el cual no depende ni del asegurado, ni del beneficiario.

Sabotaje: Actuación maliciosa tendente a producir daños y desperfectos en los bienes ajenos.

Seguridad Social: Sistema que, arbitrado por el estado, está dirigido al bienestar y protección de los ciudadanos.

Seguro: Es un sistema que permite prevenir consecuencias maliciosos de hechos futuros e inciertos.

Selección: (de riesgos) conjunto de medidas, generalmente de carácter técnico, adoptadas por una entidad aseguradora, en virtud de las cuales la aceptación de riesgos está orientada hacia aquellos que ofrecen menor peligrosidad, evitando la

cobertura de los que, por poder originar frecuentes siniestros o de elevado importe, originarían un desequilibrio económico en los resultados de la empresa.

Separación de riesgos: Distancia entre dos o más riesgos de la que depende el que sean riesgos próximos o riesgos distintos.

Siniestralidad: Aunque en sentido amplio se da este nombre a la valoración conjunta de los siniestros producidos (pendientes y liquidados) con cargo a una entidad aseguradora, en sentido más estricto equivale a la proporción entre el importe total de los siniestros y las primas recaudadas por una entidad aseguradora.

Siniestro: Es la ocurrencia del riesgo asegurado.

Situación de riesgo: Elemento descriptivo del riesgo que delimita geográfica o territorialmente su ubicación exacta.

Sobreseguro: Es el hecho de que una póliza se haya contratado por un valor asegurado mayor al valor asegurable. En este caso la indemnización se limita al valor de la pérdida.

Solicitante: Persona jurídica o natural que contrata al seguro, sea por cuenta propia o de un tercero. Traslada los riesgos al asegurador.

Solicitud de seguro: Es el documento suscrito por el tomador del seguro mediante el cual solicita o pide de la entidad aseguradora las coberturas descritas en dicho documento y, en consecuencia, la emisión de la correspondiente póliza.

Subrogación: Documento que faculta a la aseguradora a demandar a un tercero, en nombre del asegurado, por las lesiones o daños ocasionados.

Suma Asegurada: Es el límite de responsabilidad que consta en la póliza.

Suma Asegurable: Es aquel valor que representa lo que realmente vale el objeto asegurado.

Suplemento de póliza: Anexo que se une a una póliza de seguro en el que se establecen ciertas modificaciones o declaraciones en el contenido anterior de ésta, dejándola a un nuevo tenor.

Supraseguro: Situación que se origina cuando el valor que el asegurado o contratante atribuye al objeto garantizado en una póliza es superior al que realmente tiene, sinónimo de sobreseguro.

Suscriptor: Sinónimo de asegurador.

Tarifa de primas: En sentido amplio, se da este nombre al catálogo en que figuran los diferentes tipos de prima aplicables a los riesgos que se encuadran en cierta modalidad o ramo de seguro. Se habla así de la tarifa de incendios, tarifa de automóviles, etc.

Tarifación: Actividad que determina tasas o tipos de primas aplicables según los riesgos.

Tasa: Porcentaje que se aplica al valor asegurado, dependiendo del riesgo.

Terceros: Es la persona o personas, que no tienen relación contractuales, laboral o familiar con el contratante del seguro.

Titular: Persona que labora activa y permanentemente en la Empresa o Institución y se encuentra asegurada en la póliza. Tiene derecho a asegurarse en vida y asistencia médica.

Tomador: (de seguro) Es la persona que contrata el seguro al asegurador, y se obliga al pago de la prima. Es también el asegurado.

Tramitación: (del siniestro) Conjunto de actuaciones conducentes a indemnizar y liquidar un siniestro.

Transferencia: (de póliza) Acción por la que se ceden a un tercero los intereses o beneficios legales de un contrato de seguro.

Transferencia de riesgos: Transmisión del riesgo de una persona a otra. En virtud del contrato de seguro, el asegurado a cambio del pago de la correspondiente prima, transfiere sus riesgos al asegurador.

Transformación: (de póliza) En general, es el cambio que, durante la vigencia de un seguro, solicita el asegurado para modificar la modalidad contratada, sus prestaciones o su duración.

Underwriter: Expresión inglesa que se utiliza para significar suscriptor o asegurador.

Valor asegurable: Evaluación objetiva de los bienes asegurados, susceptibles de garantía en la póliza.

Vencimiento: Finalización de la cobertura.

Vencimiento: (del seguro) Finalización de los efectos de una póliza como consecuencia del cumplimiento de las condiciones previstas y determinadas.

Vendedor: (de seguros) Persona cuya actividad profesional está orientada, con o sin carácter exclusivo, a la venta de operaciones de seguro.

Vigencia: (del seguro) Período de tiempo previsto en la póliza durante el cual surten efectos sus coberturas.

Volumen de primas: Expresión con la que se quiere significar la suma global de las primas recaudadas por una entidad de seguros. Se denomina también volumen de negocios.

Vulnerabilidad: Es la exposición al peligro, la magnitud del daño que puede causar esa ocurrencia.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

La actividad exportadora se desenvuelve en un marco de gran complejidad que se acentúa sensiblemente por el nivel del riesgo, en comparación con el de la actividad del comercio interno. En tales condiciones, es muy importante para la empresa minimizar los riesgos, transfiriéndolos a terceros mediante las oportunas coberturas.

El Seguro de Crédito a la Exportación cubre a las empresas exportadoras y a las entidades financieras de las pérdidas derivadas de las operaciones de exportación y por eso mismo constituye un instrumento de fomento a la internacionalización de la empresa. Igualmente, este seguro es un instrumento necesario para la estabilidad de las empresas, debido a que protege las cuentas comerciales contra el riesgo de impagos y el de insolvencia de los clientes.

El Seguro de Crédito y Caucción aporta a la empresa un conocimiento de mercado y una solvencia financiera que facilitan la toma de decisiones ágil y rápida ante cualquier operación comercial presentada. En este sentido el seguro de crédito constituye un instrumento eficaz al servicio de las empresas, ya que protege sus cuentas a cobrar contra el riesgo de impago de sus clientes compradores, garantizando con ello uno de sus activos más importantes.

El presente trabajo busca analizar el impacto de la implementación del Seguro de Crédito a las Exportaciones en el sector exportador no petrolero en el período 2001 - 2007, verificando el interés del sector en la contratación de este tipo de seguro.

En este contexto el sector exportador no petrolero adquiere un papel fundamental, ya que de su desarrollo depende el cambio de la actual estructura comercial. Esto determina el valor de los instrumentos que facilitan el desenvolvimiento de las exportaciones no petroleras como las garantías de pago, considerando que la falta de este pago puede ser determinante en el fracaso de una empresa y por tanto del sector.

Igualmente, se estudiará el desarrollo de las Compañías de Seguros que ofertan el Seguro de Crédito a la Exportación, para confrontar si el comportamiento de las empresas privadas aseguradoras ha sido el esperado en el sector o si es necesaria

la implementación de este instrumento vía política gubernamental como es el caso de otros países de Latinoamérica. Toma especial importancia el desarrollo de este instrumento en los países latinoamericanos que representan los competidores directos del Ecuador y sobre los cuales el país debe desarrollar ventajas comparativas y competitivas que haga al Ecuador más competitivo en un mundo globalizado.

El Seguro de Crédito es una herramienta poderosa de ayuda a las empresas en la gestión de su riesgo de crédito comercial. Es algo más que una simple póliza: todas las Compañías Aseguradoras del mercado que suscriben este contrato de seguros, ofrecen -con importantes diferencias entre ellas- muchos servicios de ayuda a la gestión del riesgo de crédito, además de la cobertura contra los impagos.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Definición del problema

1.2.1.1. Seguros para garantizar las exportaciones

El exportador tiene un riesgo inherente de no pago en sus ventas, agudizado por la problemática de la gestión de cobro en el caso de que el comprador se retrase o simplemente se rehúse a pagar. En el año 2000 se registraron carteras incobrables para los exportadores de productos no tradicionales del 33% y que en el 4% de las empresas representaban pérdidas superiores al 20% de sus ventas¹.

El Estado ecuatoriano ha tratado de determinar las bases legales por medio de un decreto ejecutivo para el establecimiento de un sistema de Seguro de Crédito a la Exportación. Sin embargo éste todavía no ha sido reglamentado y hasta ahora no se aplica el siguiente artículo de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones del año 1997 Artículo 25.- “La Función Ejecutiva, a través de los órganos pertinentes, adoptará las medidas que hagan factible el establecimiento de un mecanismo de Seguro de Crédito a la Exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior”².

Por otro lado, la empresa privada ha incursionado en este ámbito calificando una póliza o contrato en la Superintendencia de Bancos y Seguros. La primera compañía en aprobar esta póliza fue Seguros Confianza en el año 2001 con el respaldo de GLOBAL. Posteriormente se calificó Seguros Oriente, quien obtuvo el

¹ LARA, Ricardo, *El seguro de crédito como factor de competitividad de las exportaciones no petroleras*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Tesis, Facultad de Economía, Quito, 2001.

respaldo de COFACE, aseguradora francesa con amplia experiencia en la calificación de riesgo de los posibles clientes de los exportadores.

La naturaleza de los riesgos que conlleva el otorgar créditos a los compradores en el exterior, ha impuesto la necesidad de un sistema para cubrir dichos riesgos, a fin de no limitar las posibilidades de exportar. Es así como actualmente en más de 180 países en el mundo el Seguro de Crédito constituye una herramienta comercial. En La Unión Europea el gobierno garantiza directa o indirectamente a través de Aseguradoras el pago a sus exportadores conforme acuerdos logrados en la Directiva 98/29/CE del Consejo de 7 de mayo de 1998. En América Latina países como Argentina, Uruguay, Perú y Chile tienen este seguro como una política de Estado dirigida a promover los intercambios comerciales para mejorar la competitividad de las ventas en el exterior.

En el Ecuador la falta de apoyo gubernamental a la diversificación de las exportaciones lo ha convertido en un país dependiente de sus exportaciones petroleras. La incidencia del ingreso petrolero en el Presupuesto General del Estado es tan importante que los análisis y reportes emitidos por el Estado se clasifican en exportaciones petroleras y no petroleras.

1.2.2. Preguntas de investigación

¿En qué sectores productivos de exportación ha trabajado el Seguro de Crédito a la Exportación y en qué medida éste ha permitido el crecimiento de las exportaciones no petroleras en el Ecuador en el período comprendido entre 2001 y 2007?

¿Hasta qué punto el Seguro de Crédito a la Exportación ofrecido por las Compañías de Seguros constituye realmente una alternativa de fomento para la actividad de las empresas no petroleras sustituyendo el apoyo que el Estado brinda?

¿En qué medida los términos y condiciones del Seguro de Crédito a la Exportación son competitivos de tal forma que pueden ser accesibles a todos los sectores de la exportación no petrolera del Ecuador?

² Ley de Comercio Exterior e Inversiones "Lexi" Cap. 2 Decreto 12 - R.O. No 82 Junio 9 de 1997.

1.2.3. Delimitación

Esta disertación de grado se realizará en un período comprendido entre el 2001 al 2007, ya que desde este año se logró la primera calificación de una empresa de seguros en este ramo; y, específicamente en empresas exportadoras no petroleras seleccionadas de acuerdo a criterios estadísticos, puesto que es la mejor manera de sacar una muestra representativa del sector.

1.3. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad el Comercio Exterior es una de las arterias vitales del desarrollo económico de los países. En un mundo de globalización, las relaciones de comercio se vuelven básicas para subsistir en un mercado cada vez más prolijo y competitivo. Su operación se va homogenizando e indiscutiblemente se va perfeccionando, buscando como resultado la conquista de nuevos mercados y la conservación de los actuales.

El Seguro de Crédito a la Exportación es un servicio destinado a proteger a los exportadores a través de un sustituto económico o indemnización, si se originan siniestros derivados del ejercicio del comercio exterior, bien sean de naturaleza comercial o de carácter político o catastrófico. El aspecto más importante del Seguro de Crédito a la Exportación es su función indemnizatoria en virtud de la cual, los exportadores limitan las pérdidas a que están expuestos como consecuencia de las ventas a plazos al exterior. Este Seguro permite aprovechar las inmensas oportunidades en los mercados extranjeros, limitando sus riesgos con el apoyo de especialistas en el análisis de riesgos de alta experiencia de los distintos mercados y sectores de actividad.

Otro elemento clave a considerar en el caso del Ecuador en el campo macroeconómico, se refiere al actual esquema adoptado: la Dolarización. El país necesita más que nunca que el flujo de divisas desde el exterior le permitan manejar suficiente liquidez para cubrir sus necesidades internas y externas. La dolarización ha eliminado la facultad del Estado para manejar la política cambiaria y monetaria y con ello la economía ya no puede favorecer al sector exportador con la devaluación de la moneda. Sólo una política estatal que favorezca la diversificación de las exportaciones permitirá que cada vez se disminuya la dependencia del petróleo y los impactos presupuestarios generados por las variaciones en su precio.

1.4. HIPÓTESIS

1. Las empresas exportadoras no petroleras se habrían beneficiado con la implementación del Seguro de Crédito a la Exportación. Sin embargo este instrumento no sería el apoyo esperado para el crecimiento del sector lo que reflejaría que este tipo de seguro debe ser fomentado vía política gubernamental y no a través de empresas aseguradoras privadas.
2. El Seguro de Crédito debería ser calificada como una política de Estado, a fin de promover al aseguramiento de los diferentes sectores más sensibles de la economía y de esta manera eliminar la presencia de shocks internos y externos.

1.4.1. Variables e Indicadores

VARIABLES	INDICADORES
Empresas exportadoras no petroleras	<i>Forma de Cobro</i> % Ventas cobro anticipado o de contado % Ventas a Crédito
	<i>Plazos de cobro</i> % Ventas a crédito entre 0 y 30 días % Ventas a crédito entre 31 y 60 días % Ventas a crédito entre 61 y 90 días % Ventas a crédito entre 91 y 120 días % Ventas a crédito con plazos mayores a 120 días Plazo promedio de cobro en días
	<i>Garantías utilizadas para las ventas a crédito</i> % Ventas sin garantías % Ventas con Carta de crédito % Ventas con garantía real % Ventas con garantía documentaria
	<i>Empresas que han tenido pérdidas por cartera incobrable de exportación</i> % de empresas del sector exportador no petroleras que han tenido pérdidas por el no pago % de cartera incobrable de exportación en relación a las ventas de exportación
	<i>Nivel de interés del sector exportador</i> % de empresas interesadas
	<i>Variación del volumen de exportaciones por la utilización de un seguro de Crédito</i> % de variación en ventas desde el contrato del Seguro de Crédito a la exportación
Seguro de Crédito a la Exportación	<i>Razones para el uso del seguro</i> % para eliminar incertidumbre de cobro % para incrementar exportaciones % para reducir costos de carta de crédito
	<i>Razones para no usar el seguro</i> % por crédito sin riesgo a empresa relacionada % por uso de carta de crédito % por tener garantía real % por tener garantía documentaria % por confianza en el importador % por el costo de la prima del seguro
	<i>Penetración en el Mercado</i> % de empresas exportadoras no petroleras que conocen el Seguro de Crédito a la Exportación % de empresas exportadoras no petroleras que contrataron el Seguro de Crédito a la Exportación
Empresas Aseguradoras	<i>Análisis de oferta</i> % de Aseguradoras que ofertan la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación % de exportaciones con seguro versus exportaciones totales % de participación del Seguro de Crédito a la Exportación en relación del total de ventas de las Aseguradoras
	<i>Comparación de costo de productos sustitutos a la Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación</i> Costo usual de la carta de crédito en % del valor F.O.B Prima usual del Seguro de Crédito a la Exportación cobrada por Aseguradoras en el Ecuador, % del valor F.O.B. Prima usual del Seguro de Crédito a la Exportación cobrada por Aseguradoras en Latinoamérica, % del valor F.O.B.
Póliticas Gubernamentales	<i>Participación del Gobierno</i> % de países en Latinoamérica que tienen la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación vía política gubernamental

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. General

Evaluar el impacto de la incorporación del Seguro de Crédito a la Exportación como instrumento de fomento a las exportaciones no petroleras

1.5.2. Específicos

Evaluar la evolución de las exportaciones en el período 2001- 2007.

Identificar los riesgos de no pago a los que se enfrentan los exportadores de los sectores no petroleros.

Conocer el interés de los exportadores por contratar el seguro de crédito a las exportaciones.

Determinar los niveles de cartera incobrable en el sector exportador no petrolero ecuatoriano.

Especificar el marco legal existente que rige en el Ecuador sobre el Seguro de Crédito a la Exportación.

Analizar casos del Seguro de Crédito a la Exportación de otros países y comparar con el caso ecuatoriano.

1.6. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1.6.1. Tipo de investigación

Este trabajo es de tipo descriptivo ya que a través de la investigación se pretende medir el impacto del Seguro de Crédito a la Exportación en el sector exportador no petrolero.

1.6.2. Métodos de investigación

Se lo hará a través del método Analítico - Inductivo, ya que los resultados que se obtendrán para la muestra se generalizarán para el sector. Para la identificación de la muestra se realizará el procedimiento probabilístico y aleatorio aplicable al universo de exportadores no petroleros.

1.6.3. Fuentes de información

Las fuentes de información serán primarias y secundarias. El instrumento para obtener la información serán las encuestas y entrevistas con líderes de opinión del sector asegurador y exportador no petrolero.

Este tema de grado es posible realizar puesto que se dispone de la información necesaria porque existen instituciones que realizan publicaciones, eventos y conferencias como la Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Central del Ecuador, las empresas de seguros y CORPEI; además, se cuenta con profesionales con conocimientos sobre el tema que están dispuestos a colaborar en el mismo.

1.6.3. Procedimiento metodológico

Para el desarrollo de este trabajo de investigación se identificaron los problemas sobre los cuales se propone una solución a través de la hipótesis, de igual manera se han propuesto objetivos para la investigación, estableciendo una relación directa entre estos tres elementos metodológicos.

Al finalizar el trabajo se concretarán los objetivos específicos, lo que permitirá consolidar el objetivo general de la investigación. Los objetivos específicos servirán de base para emitir las conclusiones parciales de la investigación y las conclusiones parciales constituirán el resultado de la investigación siendo la base para emitir la conclusión general del trabajo.

Finalmente, se establecerá una interrelación entre el objetivo general y la conclusión general para llegar a contrastar la hipótesis general de la investigación, sobre la base del planteamiento metodológico y teórico.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. INTRODUCCIÓN

El comercio de bienes y servicios es uno de los medios a través de los cuales los países se relacionan económicamente. Las autoridades de todos los países luchan con cuestiones sobre qué, cuánto y con quién su país debe importar y exportar. Una vez que toman decisiones, los funcionarios promulgan políticas para lograr los resultados deseados.³

El estudio del comercio y de las finanzas internacionales ha sido siempre una parte especialmente activa y polémica de la economía. Muchas reflexiones claves del análisis económico moderno provienen de los debates sobre comercio internacional y política monetaria de los siglos XVIII y XIX. Aún así, nunca ha sido el estudio de la economía internacional tan importante como lo es hoy en día. A través del comercio internacional de bienes y servicios y de los flujos internacionales de dinero, las economías de los diferentes países están ahora más estrechamente relacionadas que nunca. Al mismo tiempo, la economía mundial es más turbulenta ahora de lo que lo ha sido en muchas décadas. Estar a la altura de los cambios del entorno internacional ha sido la preocupación central tanto de las estrategias de las empresas como de las políticas económicas nacionales.

La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que las otras ramas de la economía, porque la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas, tanto en el comercio internacional como en las transacciones nacionales. Cuando una botella de vino español aparece en una mesa londinense, la secuencia de acontecimientos que la ha llevado allí no es muy distinta de la secuencia que lleva una botella de vino de California a una mesa de Nueva York, siendo la distancia mucho menor. Sin embargo, la economía internacional implica nuevas y distintas preocupaciones, porque el comercio internacional y la inversión se han llevado a cabo entre naciones independientes.

³ DANIELS, John; *Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones*, Editorial Pearson Prentice Hall, Décima Edición, 2004, pág. 142

2.1.1. Las ganancias del comercio

Cuando los países se venden mutuamente bienes y servicios, se produce, casi siempre, un beneficio mutuo. El conjunto de circunstancias bajo las cuales el comercio internacional es beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone.⁴

Ricardo, demuestra que dos países pueden comerciar con ventajas mutuas, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes, y el menos eficiente compite sólo pagando salarios inferiores. El comercio aporta beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de los recursos que son relativamente escasos en el país.

Los beneficios del comercio no se limitan a los bienes tangibles: las migraciones y el endeudamiento internacional, son también formas de comercio que resultan mutuamente beneficiosas; el primero, al intercambiar trabajo por bienes y servicios; el segundo, a través del intercambio de bienes presentes por promesas sobre bienes futuros. Finalmente, los intercambios internacionales de activos con riesgo, como las acciones y los bonos, pueden también beneficiar a todos los países, al permitir que cada uno de ellos diversifique su riqueza y reduzca la volatilidad de su renta. Estas formas invisibles de comercio producen ganancias tan reales como las del comercio que coloca fruta fresca de América Latina en los mercados de Toronto en el mes de febrero.

Aunque las naciones suelen ganar con el comercio internacional, es posible que este comercio afecte negativamente a determinados grupos dentro de las naciones; en otras palabras, el comercio internacional tendrá fuertes efectos sobre la distribución de la renta.

2.1.2. Los patrones de comercio

A principios del siglo XIX, el economista británico David Ricardo ofreció una explicación del comercio a partir de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo, explicación que sigue siendo una poderosa reflexión. Sin embargo, en el

siglo XX se han propuesto explicaciones alternativas. Una de las más influyentes, aunque aún controvertida, examina los lazos entre los patrones del comercio y la interacción de las dotaciones relativas de recursos nacionales como el capital, el trabajo y la tierra por un lado, y el uso relativo de estos factores en la producción de los diferentes productos, por el otro.

2.1.3. El proteccionismo

Si la idea de las ganancias del comercio constituye el concepto más importante de la economía internacional desde el punto de vista teórico, la aparentemente eterna batalla entre el librecomercio y el proteccionismo parece ser más importante desde el punto de vista de la política. Desde la aparición de los modernos estados - nación en el siglo XVI, los gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado, o bien defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudarlas en la competencia mundial subvencionando las exportaciones.

2.1.4. La coordinación internacional de las políticas

La economía internacional comprende naciones soberanas, cada una de las cuales es libre de elegir sus propias políticas económicas. Desgraciadamente, en una economía mundial integrada, las políticas económicas de un país afectan también, normalmente, a los demás países. Por ejemplo, cuando el Bundesbank de Alemania elevó los tipos de interés en 1990 (un paso que adoptó para controlar el posible impacto inflacionista de la reunificación de Alemania Occidental y Oriental) ayudó a precipitar una recesión en el resto de Europa occidental. Los distintos objetivos de los países suelen generar conflictos de intereses. Incluso cuando los países tienen objetivos similares, pueden experimentar pérdidas si falla la coordinación de sus políticas.

Un problema fundamental de la economía internacional es cómo conseguir un grado aceptable de armonía entre el comercio internacional y las políticas monetarias de los diferentes países, sin un gobierno mundial que les diga qué hacer.

Durante los últimos cuarenta y cinco años, las políticas de comercio internacional han estado regidas por un tratado internacional conocido como el

⁴ KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice, *Economía Internacional, Teoría y Política*, Quinta Edición, Editorial Pearson

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que ha significado masivas negociaciones internacionales implicando a docenas de países.

La teoría moderna del comercio busca dar respuesta a las siguientes preguntas: 1) ¿Qué constituye las bases del comercio? Es decir, ¿por qué las naciones exportan e importan ciertos productos? 2) ¿En qué términos de intercambio (precios relativos) se comercian los productos en el mercado mundial? 3) ¿Cuáles son los beneficios del comercio internacional en términos de producción y consumo?

*La teoría moderna del comercio es producto de la evolución del pensamiento económico. En particular, las obras de los mercantilistas y después las de Adam Smith y David Ricardo, sentaron las bases de la teoría moderna del comercio.*⁵

2.2. ADAM SMITH

De acuerdo con Smith (1723-1790), el sector económico mundial no está constituido por cantidades fijas. El comercio internacional permite a las naciones sacar provecho de la especialización y la división del trabajo, lo cual eleva el nivel general de productividad de un país y por lo tanto también de la producción mundial. La dinámica visión del comercio de Smith indicaba que *dos* socios comerciales podían gozar en forma simultánea de mayores niveles de producción y consumo por efecto del libre comercio.

Adam Smith, fue uno de los principales defensores del libre comercio, con base en el argumento de que éste promovía la división internacional del trabajo. Por medio del libre comercio, las naciones podían concentrar su producción en aquellos bienes que pudiesen elaborar al menor costo, con los consecuentes beneficios de la división del trabajo.

Smith intentó explicar el motivo de que los costos difieran entre un país y otro. Así, adujo que las productividades de los insumos de los factores representan el principal determinante de los costos de producción. Esas productividades se basan en ventajas naturales y adquiridas. Las primeras incluyen factores relativos al clima, suelo y riqueza mineral; las segundas, habilidades y técnicas especiales. Dada una ventaja natural o adquirida la producción de un bien, Smith razonó que una nación

Educación S.A., Madrid, 2001, Págs. 1-13

⁵ CARBAUGH, Robert, *Economía Internacional*, Sexta Edición, Editorial Thomson, México, 1999, pág. 19

produciría ese bien a menor costo, lo que incrementaría su competitividad con respecto a su socio comercial. En consecuencia, concibió la determinación de la ventaja competitiva desde el lado de la oferta del mercado.

El concepto de costos de Smith se fundaba en la teoría del valor trabajo, de acuerdo con la cual en cada nación 1) el trabajo es el único factor de producción homogéneo (de la misma calidad), y 2) el costo o precio de un bien depende exclusivamente del monto de trabajo necesario para producirlo. Por ejemplo, si Estados Unidos usa menos trabajo para fabricar un metro de tela que Inglaterra, su costo de producción será menor.

El principio comercial de Smith era el principio de la ventaja absoluta: en un mundo de dos naciones y dos productos, el comercio internacional y la especialización serán beneficiosos cuando una nación posea una ventaja absoluta en costos (esto es, use menos trabajo para generar una unidad de producción) en un producto y la otra nación posea una ventaja absoluta de costos en otro bien. Para que el mundo obtenga beneficios de la división internacional del trabajo, cada nación debe ser más eficiente, en términos absolutos, que su socio comercial en la producción de un artículo. Una nación importará aquellos bienes respecto de los cuales posee una desventaja absoluta de costos y exportará los bienes respecto de los cuales posee una ventaja absoluta en costos.⁶

De acuerdo con Smith, cada nación se beneficia al especializarse en la producción del bien que puede producir a menor costo que la otra nación e importar al mismo tiempo el bien que produce a mayor costo. Puesto que, de acuerdo con el principio de la ventaja absoluta, el mundo usa con mayor eficiencia sus recursos como resultado de la especialización, la producción mundial se incrementa, aumento que se distribuye entre las dos naciones a través del comercio.⁷

2.3. EL MODELO RICARDIANO

Los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales contribuye a sus ganancias del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce

⁶ KENEN, P., *The International Economy, Tercera Edición, Editorial Cambridge University Press, 1994.*

⁷ *Ibid* Pág.9

sólo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todo.

Paul Samuelson (Premio Nobel) describió la ventaja comparativa como el mejor ejemplo que conoce de un principio económico que es indiscutiblemente cierto, pero sigue sin ser obvio para personas inteligentes.

David Ricardo (1772-1823), economista británico, de origen judío; fue uno de los miembros más importantes de la escuela clásica de economía política. Su lógica rigurosa y la búsqueda de la verdad objetiva han sido la base de las tentativas del neoliberalismo y de los análisis de Marx acerca del capitalismo⁸

2.3.1. La ventaja comparativa

Considere lo difícil que puede resultar ofrecer a los estadounidenses rosas frescas en febrero. Las flores tienen que cultivarse en invernaderos con calefacción, a un coste muy elevado en términos de energía, inversión en capital, y otros recursos escasos. Estos recursos podrían haberse destinado a producir otros bienes. Inevitablemente, existe un *trade-off* (intercambio). Para producir rosas en invierno, la economía estadounidense tiene que producir menos de otras cosas, como por ejemplo computadores. Los economistas utilizan el término **coste de oportunidad** para describir este tipo de intercambio: el coste de oportunidad de las rosas en términos de computadores es el número de computadores que podrían haberse producido con los recursos utilizados para producir un determinado número de rosas.

Esta diferencia en el coste de oportunidad ofrece la posibilidad de una reordenación mutuamente beneficiosa de la producción mundial. Al suponer que, Estados Unidos deje de producir rosas en invierno y destine los recursos que se liberan a la producción de computadores; y si al mismo tiempo, América del Sur deja de cultivar rosas, desviando los recursos necesarios para ello a la industria de computadores, se producirían los siguientes cambios:

⁸ *Ibid. Pag.*

Cuadro No. 1:
Hipotéticos cambios en la producción

País	Millones de rosas	Miles de computadores
Estados Unidos	-10	+100
América del Sur	+10	-30
Total	0	+70

Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*

Elaboración: La Autora

Qué ha sucedido: el mundo está produciendo las mismas rosas que antes, pero ahora produce más computadores. Así que esta reordenación de la producción, con Estados Unidos concentrándose en la producción de computadores y América del Sur en rosas, aumenta el tamaño del pastel económico mundial. Al estar el mundo en su conjunto produciendo más, es posible, en principio, aumentar el nivel de vida de todo el mundo.

La razón por la que el comercio internacional produce este aumento de la producción mundial, es que permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que dispone de ventaja comparativa. Un país tiene **ventaja comparativa** en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países. En este ejemplo, América del Sur tiene ventaja comparativa en la producción de rosas de invierno y Estados Unidos en la producción de computadores. El nivel de vida puede aumentar en ambos lugares si América del Sur produce rosas para el mercado estadounidense mientras que Estados Unidos produce computadores para el mercado sudamericano. Así, de una intuición esencial sobre la ventaja comparativa y el comercio internacional: el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa.

Ésta es una afirmación acerca de posibilidades, no acerca de lo que ocurre en realidad. En el mundo real no existe una autoridad central que decida qué país tiene que producir rosas y qué país computadores. Tampoco hay nadie que distribuya rosas y computadores a los consumidores en los dos lugares. En lugar de eso, la producción y el comercio internacional se determinan en el mercado, que se rige por la ley de la oferta y la demanda.

Esta aproximación, en la que el comercio internacional se debe únicamente a las diferencias en la productividad del trabajo, se conoce como el modelo ricardiano.⁹

2.3.2. Una economía con un factor productivo

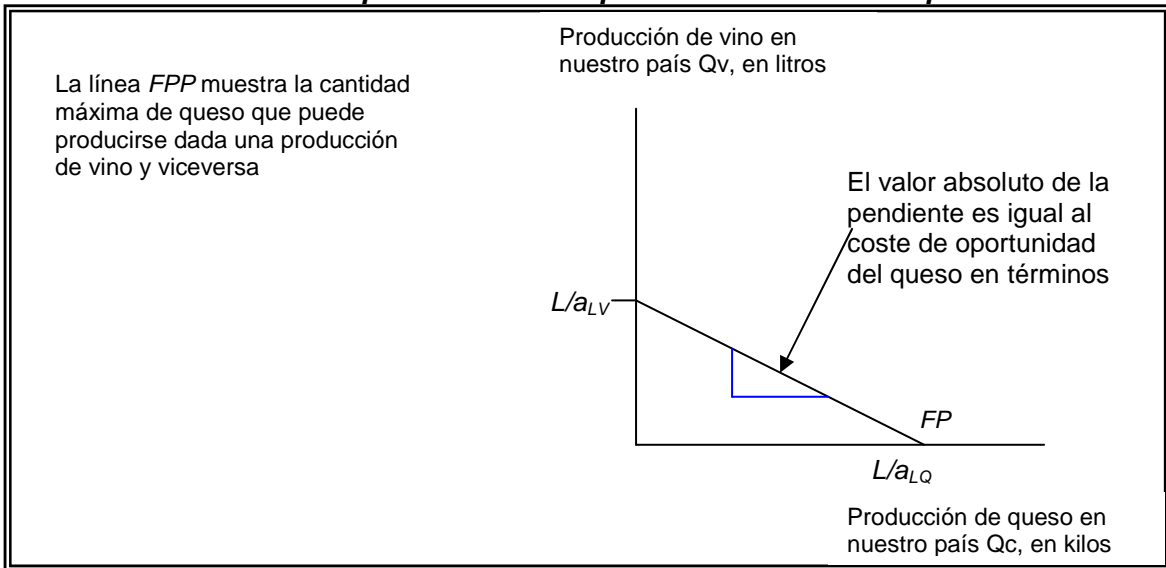
Para introducir el papel de la ventaja comparativa en la determinación del patrón de comercio internacional, se empieza por suponer que hay una economía, que se denomina “nuestro país”, que sólo tiene un factor de producción. En este país sólo se producen dos bienes, vino y queso. La tecnología de la economía de “nuestro país” puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria, expresada en términos de requerimientos de trabajo por unidad, el número de horas de trabajo requeridas para producir un kilo de queso o un litro de vino. Por ejemplo, puede necesitarse una hora de trabajo para producir un kilo de queso, y dos horas para producir un litro de vino. En lo sucesivo definimos a_{LV} y a_{LQ} como los requerimientos de unidades de trabajo en la producción de vino y queso, respectivamente. Los recursos totales de la economía se definen como L , la oferta total de trabajo.

2.3.3. Las posibilidades de producción

Puesto que cualquier economía tiene recursos limitados, hay límites para lo que puede producir, y siempre hay intercambios (*trade-offs*); para producir más de un bien, la economía debe sacrificar una parte de la producción de otro bien. Estos intercambios se muestran gráficamente con la frontera de posibilidades de producción (línea FPP en el gráfico N.1), que muestra la cantidad máxima de vino que puede ser producida una vez tomada la decisión de producir determinada cantidad de queso, y viceversa.

⁹ *Ibid.* Pág. 9

Gráfico No.1:
La frontera de posibilidades de producción de nuestro país



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

Cuando sólo hay un factor de producción, la frontera de posibilidades de producción de una economía es una línea recta. Se deduce esta línea de la siguiente manera: sea Q_v la producción de vino de la economía y Q_Q su producción de queso. Entonces el trabajo utilizado en la producción de vino será $a_{LV}Q_v$ y el trabajo utilizado en producir queso $a_{LQ}Q_Q$. La frontera de posibilidades de producción está determinada por los límites de los recursos de la economía, en este caso, el trabajo. Puesto que la oferta total de trabajo de la economía es L , los límites de la producción se definen por la desigualdad:

$$a_{LQ}Q_Q + a_{LV}Q_v \leq L \quad (2.1)$$

Cuando la frontera de posibilidades de producción es una línea recta, el coste de oportunidad del queso respecto al vino es constante. Se define este coste de oportunidad como el número de litros de vino al que la economía debería renunciar para producir un kilo más de queso. En este caso, para producir otro kilo de queso se necesita a_{LQ} horas-hombre. Cada una de estas horas-hombre podría, a cambio, haber sido utilizada para producir $1/a_{LV}$ litros de vino. Así, el coste de oportunidad del queso en términos de vino es a_{LQ}/a_{LV} . Por ejemplo, si se necesita una persona-hora para producir un kilo de queso y dos horas para producir un litro de vino, el coste de oportunidad del queso en términos de vino es $1/2$. Como muestra el gráfico N. 1, este

coste de oportunidad es igual al valor absoluto de la pendiente de la frontera de posibilidades de producción.

2.3.4. El comercio en un mundo con un factor productivo

Otra suposición es que hay dos países. Uno de ellos es "nuestro país" y el otro el extranjero. Cada uno de estos países tiene un factor productivo (trabajo) y puede producir dos bienes, vino y queso. Como antes, denominamos L a la fuerza de trabajo de nuestro país, y a_{LV} y a_{LQ} a los requerimientos unitarios de trabajo en la producción de vino y queso, respectivamente. Para el país extranjero utilizaremos una notación convencional a lo largo del presente trabajo: cuando nos referimos a algún aspecto del extranjero utilizaremos el mismo símbolo que el referido a nuestro país, pero con un asterisco. Así, la fuerza de trabajo del extranjero será L^* ; los requerimientos de unidades de trabajo en la producción de vino y queso serán a^*_{LV} y a^*_{LQ} respectivamente, y así sucesivamente.

En general, los requerimientos unitarios de trabajo pueden seguir cualquier pauta. Por ejemplo, nuestro país puede ser menos productivo en vino que el extranjero, pero más productivo en queso, o viceversa. De momento, arbitrariamente, suponemos que:

$$a_{LQ}/a_{LV} < a^*_{LQ}/a^*_{LV} \quad (2-2)$$

o lo que es equivalente

$$a_{LQ} a^*_{LV} < a_{LV} a^*_{LQ} \quad (2-3)$$

En definitiva, suponemos que la ratio de requerimientos de trabajo unitarios en la producción de queso y de vino es menor en nuestro país que en el extranjero. Más brevemente todavía, podemos decir que la productividad relativa de queso de nuestro país es mayor que la de vino.

Pero hay que recordar que la ratio de los requerimientos unitarios de trabajo es igual al coste de oportunidad del queso en términos de vino; y que hemos definido la ventaja comparativa precisamente en función de esos costes de oportunidad. Así que la suposición acerca de las productividades relativas expresada en las Ecuaciones (5-2) y (5-3) equivale a decir que nuestro país tiene ventaja comparativa en la producción de queso.¹⁰

¹⁰ *Ibid.* Pág. 9

Debe puntualizarse inmediatamente un aspecto: la condición bajo la cual nuestro país tiene esta ventaja comparativa implica a los cuatro requerimientos unitarios de trabajo, no sólo a dos. Podríamos pensar que para determinar quién debe producir queso, lo que necesitamos es únicamente comparar los requerimientos de trabajo por unidad en la producción de queso en los dos países, a_{LQ} y a^*_{LQ} . Si $a_{LQ} < a^*_{LQ}$, el trabajo de nuestro país sería más eficiente que el del extranjero en la producción de queso. Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, decimos que este primer país tiene **ventaja absoluta** en la producción de este bien. En nuestro ejemplo, nuestro país tiene ventaja absoluta en la producción de queso.

2.4. MODELO DE FACTORES ESPECÍFICOS

Hay dos razones principales por las que el comercio internacional tiene importantes efectos sobre la distribución de la renta. Primera, los recursos no pueden moverse inmediatamente y sin ningún coste de una industria a otra. Segunda, las industrias difieren en los factores de producción que demandan: un cambio en la composición de los bienes que un país produce, reducirá la demanda de algunos factores de producción, al mismo tiempo que aumentará la demanda de otros. Si bien el comercio puede beneficiar a una nación en general, a veces puede perjudicar a grupos significativos de un país, al menos a corto plazo.

El modelo de factores específicos fue desarrollado por Paul Samuelson y Ronald Jones. Como el sencillo modelo ricardiano, supone una economía que produce dos bienes y que puede asignar su oferta de trabajo entre los dos sectores. A diferencia del modelo ricardiano, el modelo de factores específicos permite la existencia de otros factores de producción además del trabajo. Mientras que el trabajo es el factor móvil que puede moverse entre sectores, suponemos que los otros factores son específicos. Es decir, pueden ser usados sólo en la producción de determinados bienes.¹¹

2.4.1. Supuestos del modelo

Imaginemos una economía que puede producir dos bienes, manufacturas y alimentos. Sin embargo, en vez de un factor de producción, el país tiene tres: trabajo

¹¹ SALVATORE, D., (1995): *Economía Internacional, Cuarta Edición, Editorial McGraw-Hill, Bogotá-Colombia, 1995.*

(L), capital (K) y tierra (T). Las manufacturas se producen utilizando capital y trabajo (pero no tierra), mientras que los alimentos se producen utilizando tierra y trabajo (pero no capital). El trabajo es pues un factor móvil que puede utilizarse en ambos sectores, mientras que la tierra y el capital son factores específicos que pueden utilizarse únicamente en la producción de un bien.

¿Cuánto puede producir la economía de cada bien? La producción de manufacturas depende del capital y el trabajo utilizados en dicho sector. Esta relación se representa mediante la función de producción que nos dice la cantidad de manufacturas que pueden ser producidas dada una cantidad de capital y trabajo.

La función de producción de manufacturas puede representarse algebraicamente como:

$$Q_M = Q_M(K, L_M) \quad (2-4)$$

donde Q_M es la producción de manufacturas de la economía, K es el stock de capital de la economía y L_M es la fuerza de trabajo empleada en las manufacturas. Igualmente, para los alimentos podemos escribir la función de producción como:

$$Q_A = Q_A(T, L_A) \quad (2-5)$$

donde Q_A es la producción de alimentos de la economía, T la oferta de tierra de la economía y L_A , la fuerza de trabajo dedicada a la producción de alimentos. Para la economía en su conjunto, el trabajo empleado debe ser igual a la oferta total de trabajo L:

$$L_M + L_A = L \quad (2-6)$$

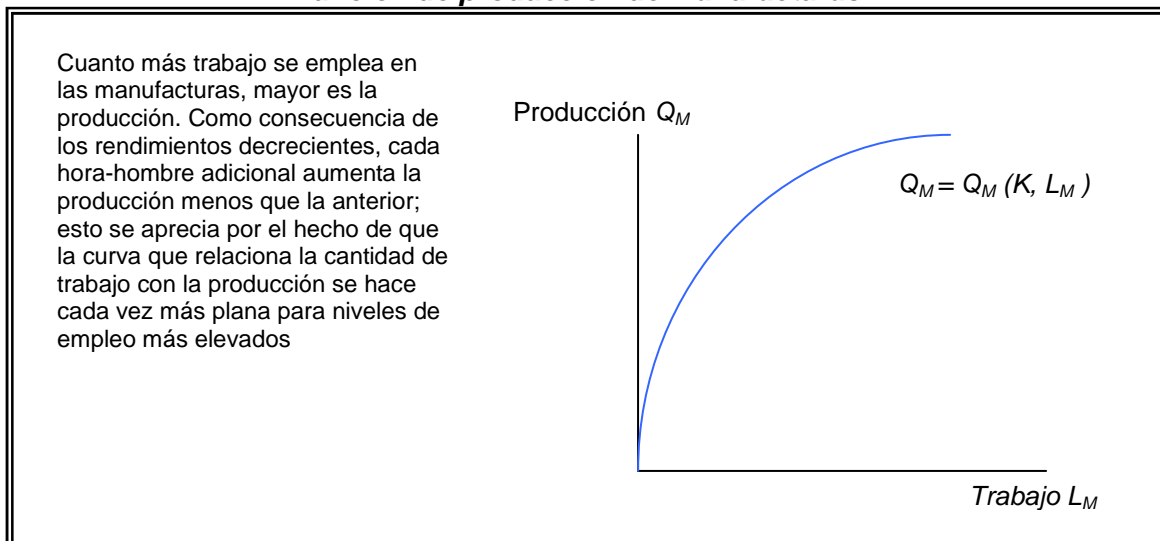
2.4.2. Posibilidades de producción

El modelo de factores específicos supone que cada uno de los factores específicos, capital y tierra, puede ser utilizado sólo en un sector, manufacturas y alimentación, respectivamente.

Sólo el trabajo puede ser utilizado en ambos sectores. Por tanto, para analizar las posibilidades de producción de la economía, sólo necesitamos preguntarnos cómo

cambia la composición de la producción cuando el trabajo se desplaza de un sector a otro.

Gráfico No. 2:
Función de producción de manufacturas



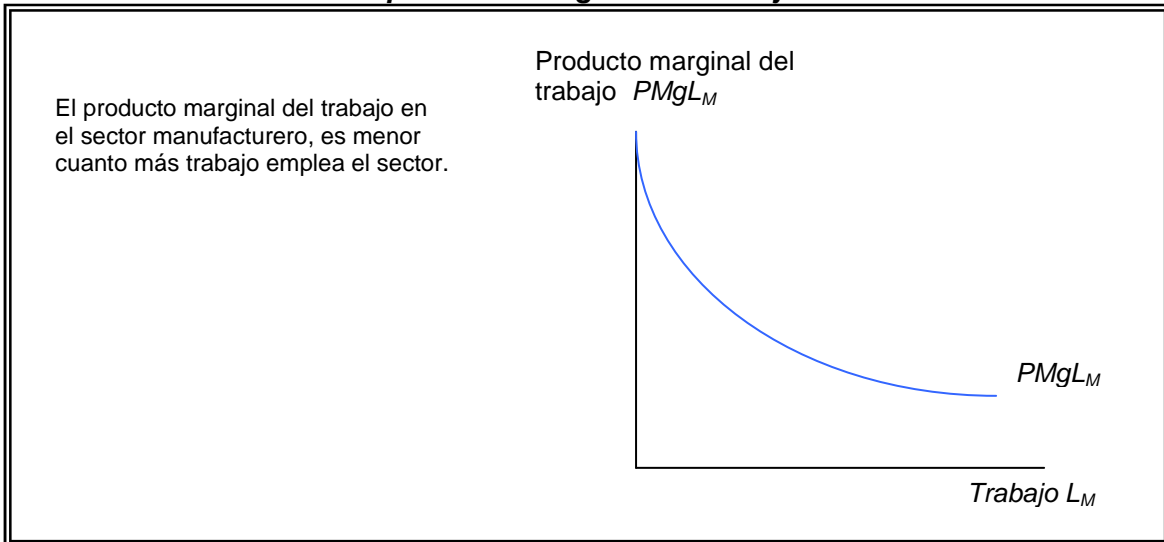
Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*

Elaboración: La Autora

El Gráfico N.2 ilustra la relación entre cantidades de trabajo y producción de manufacturas. Cuanto mayor es la cantidad de trabajo, dada una oferta de capital, mayor será la producción. En el gráfico N. 2, la pendiente de $Q_M(K, L_M)$ representa el **producto marginal del trabajo**, es decir, el producto adicional generado al añadir una hora-hombre más. Sin embargo, si la cantidad de trabajo aumenta sin aumentar el capital, normalmente habrá **rendimientos decrecientes**: porque añadir un trabajador significa que cada trabajador tiene menos capital para trabajar; cada sucesivo incremento de trabajo añadirá menos producción que el anterior. Los rendimientos decrecientes se reflejan en la forma de la función de producción: $Q_M(K, L_M)$ que se hace más plana cuando nos desplazamos hacia la derecha, lo que indica que el producto marginal del trabajo disminuye cuando se utiliza más trabajo.

El Gráfico N.3 muestra la misma información de manera distinta: en este gráfico trazamos directamente el producto marginal del trabajo en función del trabajo empleado.

Gráfico No.3:
El producto marginal del trabajo



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

Otros dos diagramas permiten representar la función de producción de alimentos. Es posible combinar dichos diagramas para derivar la frontera de posibilidades de producción de la economía, como se ilustra en el Gráfico N.4. La frontera de posibilidades de producción muestra lo que la economía es capaz de producir; en este caso muestra cuántos alimentos puede producir por cada cantidad determinada de manufacturas, y viceversa.

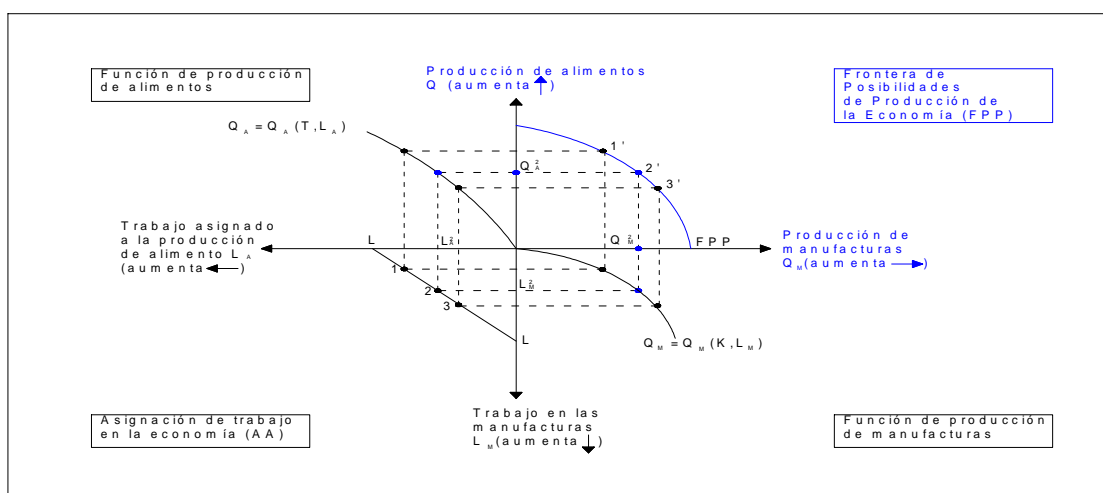
El Gráfico N.4 es un diagrama con cuatro cuadrantes. En el cuadrante inferior derecho representamos la función de producción de manufacturas que ya fue ilustrada en el Gráfico N. 2. Sin embargo, esta vez hemos girado el gráfico hacia abajo: un movimiento hacia abajo a lo largo del eje vertical representa un incremento del trabajo empleado en el sector manufacturero, mientras que un movimiento hacia la derecha a lo largo del eje horizontal representa un incremento de la producción de manufacturas.

En el cuadrante superior izquierdo representamos la correspondiente función de producción de alimentos; esta parte del gráfico también está girada, por lo que un movimiento hacia la izquierda a lo largo del eje horizontal indica un incremento de la cantidad de trabajo en el sector de la alimentación, mientras que un movimiento hacia arriba a lo largo del eje vertical indica un incremento de la producción de alimentos. El cuadrante inferior izquierdo representa la asignación de trabajo de la economía.

Ambas cantidades se miden al contrario de su dirección habitual: un movimiento hacia abajo a lo largo del eje vertical indica un incremento del trabajo

empleado en las manufacturas, un movimiento hacia la izquierda a lo largo del eje horizontal indica un incremento del trabajo empleado en la producción de alimentos. Puesto que un aumento del empleo en un sector significa que hay menos trabajo disponible para el otro, las asignaciones posibles están indicadas por una línea de pendiente negativa.

Gráfico No.4:
La frontera de posibilidades de producción en el modelo de factores específicos



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

Esta línea, AA, tiene una inclinación de 45 grados, es decir, una pendiente de -1. Para ver por qué esta línea representa las posibilidades de asignación, consideremos que si todo el trabajo estuviera empleado en la producción de alimentos, L_A sería igual a L , mientras que L_M sería igual a 0. Si desplazáramos el trabajo paulatinamente hacia el sector manufacturero, cada hora-hombre desplazada incrementaría L_M en una unidad, reduciéndose L_A en una unidad, trazando una línea con pendiente -1, hasta que toda la oferta de trabajo L estuviese empleada en las manufacturas. Cualquier asignación determinada de trabajo entre los dos sectores puede, por tanto, ser representada por un punto en AA, como el punto 2.¹²

Para trazar toda la frontera de posibilidades de producción, imaginemos simplemente la repetición de este ejercicio para muchas asignaciones de trabajo alternativas. Podemos comenzar con la mayor parte del trabajo dedicado a la producción de alimentos, como en el punto 1 en el cuadrante inferior izquierdo; a partir

¹² *Ibid.* Pág. 9

de ahí aumenta paulatinamente la cantidad de trabajo dedicado a las manufacturas hasta que haya muy pocos trabajadores empleados en la alimentación, como en el punto 3; los puntos correspondientes en el cuadrante superior derecho formarán la curva de l' a $3'$.

Así, FPP en el cuadrante superior derecho muestra las posibilidades de producción de la economía dadas las ofertas de tierra, trabajo y capital.

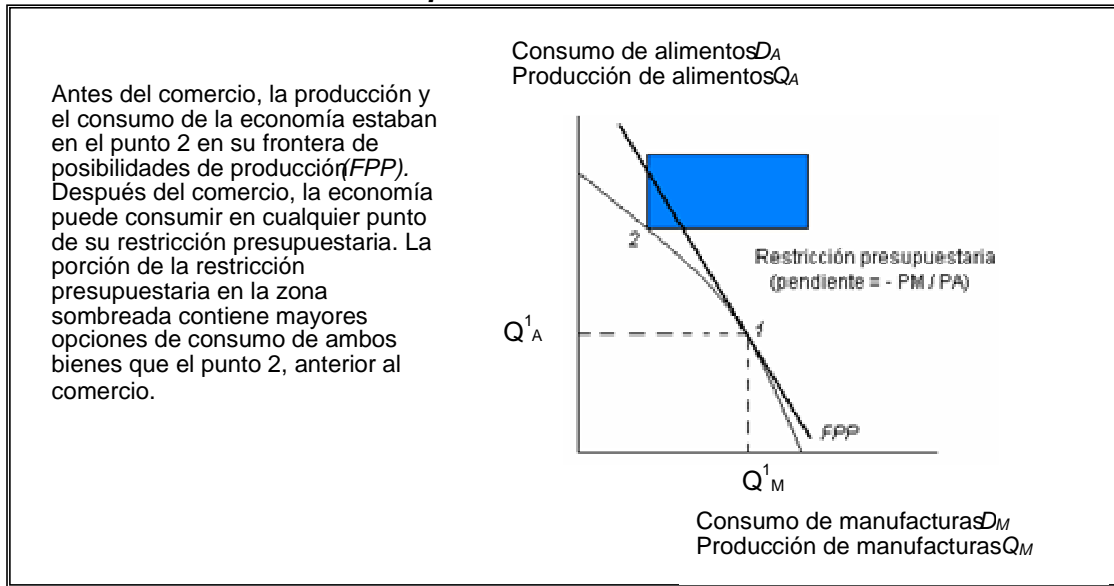
En el modelo ricardiano, donde el trabajo es el único factor de producción, la frontera de posibilidades de producción es una línea recta ya que el coste de oportunidad de las manufacturas en términos de la alimentación es constante. En el modelo de factores específicos, por el contrario, la adición de otros factores de producción cambia la forma de la frontera de posibilidades de producción, FPP, haciéndola curva. La curvatura de FPP refleja los rendimientos decrecientes del trabajo en cada sector; estos rendimientos decrecientes son la diferencia fundamental entre el modelo de factores específicos y el modelo ricardiano.

Obsérvese que, cuando trazamos FPP, desplazamos trabajo del sector de producción de alimentos hacia el sector de producción de manufacturas. Si desplazamos una hora-hombre de trabajo de la alimentación a las manufacturas, este factor adicional aumentará la producción en este sector en una magnitud igual al producto marginal del trabajo en las manufacturas, $PMgL_M$. Para aumentar la producción de manufacturas en una unidad, debemos aumentar la cantidad de trabajo en $1/PMgL_M$ horas. Además, cada unidad de trabajo desplazada desde la producción de alimentos reducirá el producto de este sector en una magnitud igual al producto marginal del trabajo en el alimento, $PMgL_A$.

2.4.3. Ganancias del Comercio

El comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con efectos ambiguos sobre el factor móvil.

**Gráfico No.5:
El comercio aumenta las posibilidades de consumo de una economía**



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

Para ilustrar que el comercio es una fuente de ganancia potencial para todos procederemos en tres pasos:

- a.- Primero, observamos que en ausencia de comercio la economía habría de producir lo que consume, y viceversa. Así, el consumo de la economía en ausencia de comercio habría de ser un punto sobre la frontera de posibilidades de producción. En el Gráfico N.5, el punto 2 es un típico punto de consumo antes del comercio.
- b.- A continuación, observamos que a una economía de intercambio le es posible consumir más de ambos bienes de lo que lo haría en ausencia de comercio. La restricción presupuestaria en el Gráfico N.5 representa todas las posibles combinaciones de alimentos y manufacturas que el país podría consumir, dado el precio relativo mundial de las manufacturas. Parte de esta restricción presupuestaria (la parte de la zona sombreada) representa situaciones en que la economía consume más de ambos bienes de lo que lo haría en ausencia de comercio. Obsérvese que este resultado no depende de los supuestos de que la producción y el consumo anteriores al comercio estuvieran en el punto 2; a no ser que la producción anterior al comercio estuviese en el punto 1, por lo que el comercio no tendría efecto alguno sobre la producción, hay siempre una

parte de la restricción presupuestaria que permite consumir más de ambos bienes.

- c.- Finalmente, observemos que si la economía en su conjunto consume más de ambos bienes, es posible, en principio, proporcionar a cada individuo más de ambos bienes. Esto mejoraría a todos; y demuestra, por tanto, que es posible asegurar que todos mejoran a consecuencia del comercio. Por supuesto, todos podrían estar mejor incluso si tuvieran menos de un bien y más de otro, pero esto sólo refuerza la conclusión de que todos pueden potencialmente ganar con el comercio.

La razón fundamental por la que el comercio beneficia potencialmente a un país es que amplía las opciones de elección de la economía. Esta ampliación de las opciones de elección significa que siempre es posible distribuir la renta de tal modo que todos ganen con el comercio.

Que todos puedan ganar con el comercio lamentablemente no significa que todos ganen realmente. En el mundo real, la presencia de perdedores y ganadores del comercio es una de las razones más importantes por las que el comercio no es libre.¹³

2.5. TEORÍA DE HECKSCHER OHLIN

Si el trabajo fuese el único factor de producción, como supone el modelo ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. Sin embargo, en el mundo real, aunque el comercio es, en parte, explicado por diferencias en la productividad del trabajo, también refleja diferencias en los recursos de los países. Canadá exporta productos forestales hacia Estados Unidos, no porque sus madereros sean más productivos, con relación a sus colegas de Estados Unidos, que otros trabajadores canadienses, sino porque Canadá, país escasamente poblado, tiene más tierra forestal per cápita que Estados Unidos. Una perspectiva realista del comercio debe considerar la importancia, no solamente del trabajo, sino de otros factores de producción, como la tierra, el capital y los recursos minerales.¹⁴

Para explicar el papel de las diferencias de los recursos en el comercio, examinaremos un modelo en el que las diferencias en recursos son la única fuente del

¹³ *Ibid.* Pág. 9

comercio. Este modelo muestra que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (la **abundancia** relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (que influye en la **intensidad** relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes). La misma idea se encuentra en el modelo de factores específicos, pero este modelo pone más énfasis en la interacción entre abundancia e intensidad.

Que el comercio internacional se deba en gran medida a las diferencias en los recursos de los países es una de las teorías más influyentes en economía internacional. Desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin (Ohlin recibió el premio Nobel de Economía en 1977), la teoría es a menudo denominada teoría de Heckscher-Ohlin. Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se la conoce como teoría de las proporciones factoriales.

2.5.1. El Modelo de una Economía con dos Factores

El modelo más sencillo de proporciones factoriales es, en muchos aspectos, muy parecido al modelo de factores específicos. Como en dicho modelo, se supone que cada economía produce dos bienes y la producción de cada bien requiere dos factores de producción. Sin embargo, en este caso suponemos que ninguno de los factores utilizados en cada industria es específico para dicha industria. Por el contrario, los mismos factores son utilizados en ambos sectores. Esto conduce a un modelo algo más difícil, pero también a algunas ideas nuevas e importantes.

2.5.2. Supuestos del modelo

La economía que estamos analizando puede producir dos bienes: tela (medida en metros) y alimentos (medidos en calorías). La producción de estos bienes requiere dos factores que tienen una oferta limitada: trabajo, que medimos en horas, y tierra, que medimos en hectáreas. Vamos a definir las siguientes expresiones:

a_{TT} = hectáreas de tierra utilizadas para producir un metro de tela.

a_{LT} = horas de trabajo utilizadas para producir un metro de tela.

a_{TA} = hectáreas de tierra utilizadas para producir una caloría de alimentos.

¹⁴ CHACHOLIADES, M., *Economía Internacional*, Editorial McGraw-Hill, Bogotá- Colombia, 1982.

a_{LA} = horas de trabajo utilizadas para producir una caloría de alimentos.

L = oferta de trabajo de la economía.

T = oferta de tierra de la economía.

Obsérvese que en estas definiciones hablamos de la cantidad de tierra o de trabajo utilizadas para producir una determinada cantidad de alimentos o de tela, en lugar de hablar de la cantidad requerida para producir esa cantidad. El motivo de este cambio con relación al modelo ricardiano es que, en una economía de dos factores, existe una cierta posibilidad de elección en el uso de los inputs. Un granjero, por ejemplo, puede cultivar más alimentos por hectárea si está dispuesto a utilizar más trabajadores para preparar el suelo, escardar, etcétera. Así, el granjero puede elegir utilizar menos tierra y más trabajo por unidad de producto. Por tanto, en cada sector, los productores no se encontrarán con requerimientos fijos de inputs (como en el modelo ricardiano) sino con posibilidades de intercambio (trade-offs).

La combinación de inputs que escogerán los productores dependerá del coste relativo de la tierra y el trabajo. Si las rentas de la tierra son elevadas y los salarios bajos, los granjeros elegirán producir utilizando relativamente poca tierra y mucho trabajo. Si las rentas son bajas y los salarios elevados, utilizarán menos trabajo y mucha tierra. Si w es la tasa salarial por hora de trabajo, y r el coste de una hectárea de tierra, entonces la combinación de inputs elegida dependerá de la ratio de estos dos **precios de los factores**, w/r .

Para cualquier nivel de precios de los factores dado, la producción de alimentos siempre utilizará una ratio mayor de tierra-trabajo que la producción de tela. Cuando esto se cumple, decimos que la producción de alimentos es *intensiva en tierra*, mientras que la producción de tela es *intensiva en trabajo*.

2.5.3. Recursos y producción

Podemos ahora completar la descripción de la economía de dos factores describiendo la relación entre los precios de los bienes, las ofertas de los factores y la producción.

Supongamos que tomamos como dado el precio relativo de la tela, sabemos que esto determina la ratio salario-alquiler, w/r , y por tanto, la ratio de tierra-trabajo utilizada en la producción, tanto de tela como de alimentos. Pero la economía tiene

que utilizar completamente su oferta de trabajo y tierra. Esta última condición determina la asignación de recursos entre las dos industrias y, en consecuencia, la producción de la economía.

Una forma conveniente de analizar la asignación de recursos en una economía de dos factores consiste en utilizar un «diagrama de caja» como el del Gráfico N.6. La anchura de la caja representa la oferta total de trabajo de la economía; la altura de la caja es la oferta total de tierra.

Podemos representar la asignación de recursos entre dos industrias con un único punto en la caja, como, por ejemplo, el punto 1. Medimos el uso de trabajo y de tierra en el sector productor de tela con la distancia horizontal y vertical desde O_T hasta ese punto; por tanto, en el punto 1, $O_T L_T$ equivale a la cantidad de trabajo utilizada en la producción de tela y $O_T T_T$ es la cantidad de tierra utilizada en la producción de tela. Medimos los inputs utilizados en el sector de la alimentación partiendo de la esquina opuesta: $O_A L_A$ es el trabajo, $O_A T_A$ es la tierra utilizada en la producción de alimentos.¹⁵

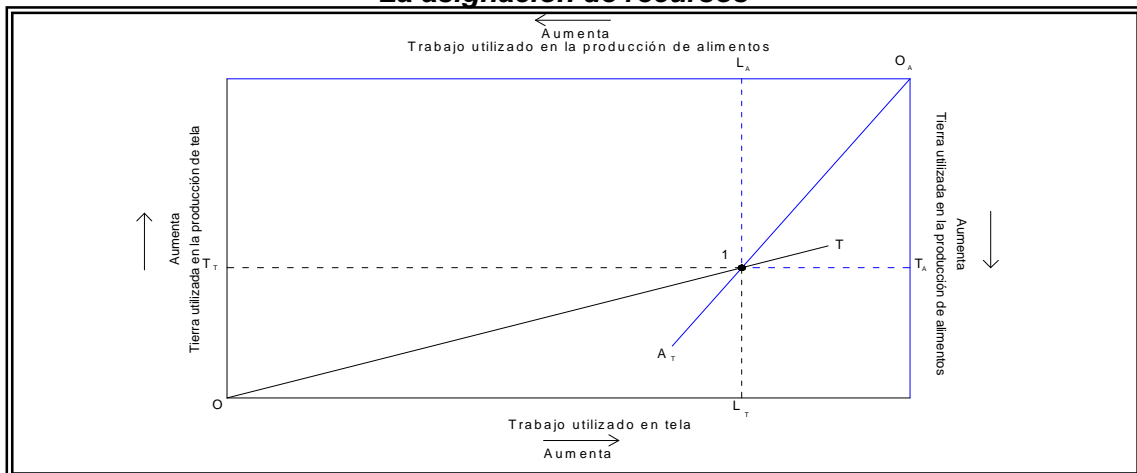
Dados unos precios de los bienes, podemos determinar la ratio de tierra y trabajo en la producción de tela, $T_T L_T$. Tracemos una línea recta desde O_T , cuya pendiente iguale esta ratio tierra-trabajo, tal como la línea $O_T T$, en el Gráfico N.6; el punto 1 debe estar situado sobre esta línea.

Análogamente, la ratio tierra-trabajo en la producción de alimentos determina la pendiente de la otra línea, $O_A A$; el punto 1 también tiene que estar situado en esta línea. ($O_A A$ es más inclinada que $O_T T$ porque, tal como vimos antes, la ratio entre la tierra y el trabajo es mayor en la producción de alimentos que en la de tela). Por tanto, la asignación de recursos de la economía se identifica por el punto en el que las dos líneas que representan las ratios tierra-trabajo se cruzan (es decir, el punto 1).

Dados los precios de la tela y de los alimentos y las ofertas de tierra y trabajo, es posible determinar qué cantidad de cada recurso destina la economía a la producción de cada bien; y, por tanto, podemos también determinar la producción de cada bien en la economía. La siguiente cuestión que debemos planteamos es cómo cambian estas producciones cuando los recursos de la economía cambian.

¹⁵ *Ibid.* Pág. 9

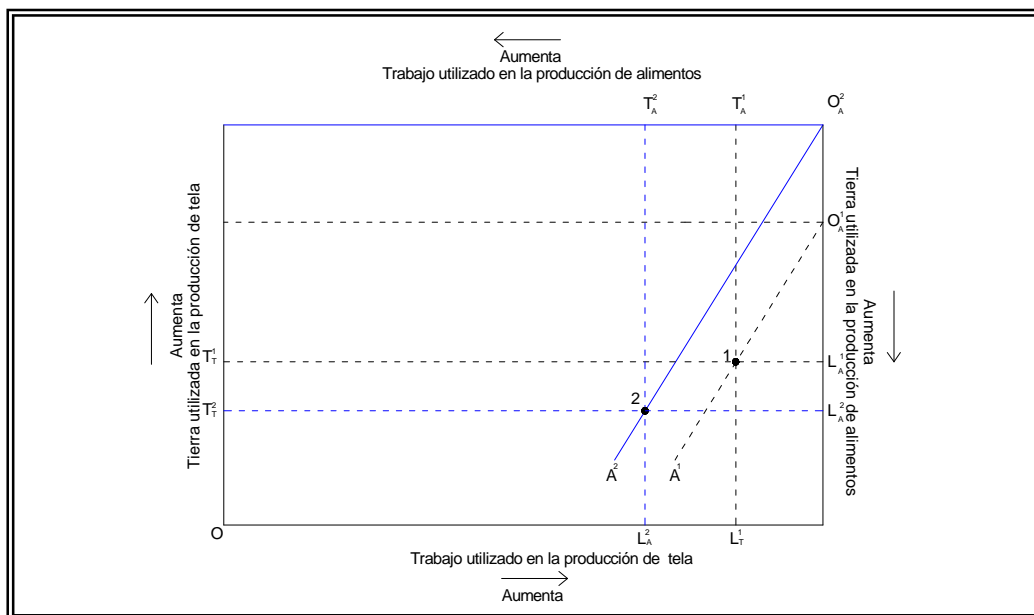
**Gráfico No.6:
La asignación de recursos**



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

La sorprendente respuesta inicial se muestra en el Gráfico N.7, que muestra lo que ocurre cuando la oferta de tierra de la economía aumenta, manteniendo constantes, tanto los precios de los bienes como la oferta de trabajo. Con el aumento de la oferta de tierra, la caja es más alta. Esto significa que los inputs destinados a la producción de alimentos ya no pueden medirse desde O_A (ahora denominado O^1_A), sino que deben medirse desde la esquina de la nueva caja, más grande, O^2_A , y debemos sustituir la línea original $O^1_A A^1$ con $O^2_A A^2$. El punto de asignación de los recursos debe desplazarse, por tanto, desde 1 hasta 2.

**Gráfico No.7:
Un incremento de la oferta de la tierra**



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

Las cantidades de trabajo y tierra utilizadas en la producción de tela se reducen, desde L^1_T y T^1_T hasta L^2_T y T^2_T .

Por tanto, un aumento de la oferta de tierra de la economía, conducirá, manteniéndose constantes los precios, a una reducción de la producción del bien intensivo en el trabajo. ¿Qué les ocurre a la tierra y al trabajo que se dejan de utilizar en la producción de tela? Ahora se utilizan en el sector alimentario, cuya producción tiene que aumentar más que proporcionalmente en el aumento de la oferta de tierra; por ejemplo, si la oferta de tierra aumentara en un 10 por 100, la producción de alimentos aumentaría en un 15 o 20 por 100.¹⁶

2.6. EL MODELO ESTÁNDAR DE COMERCIO

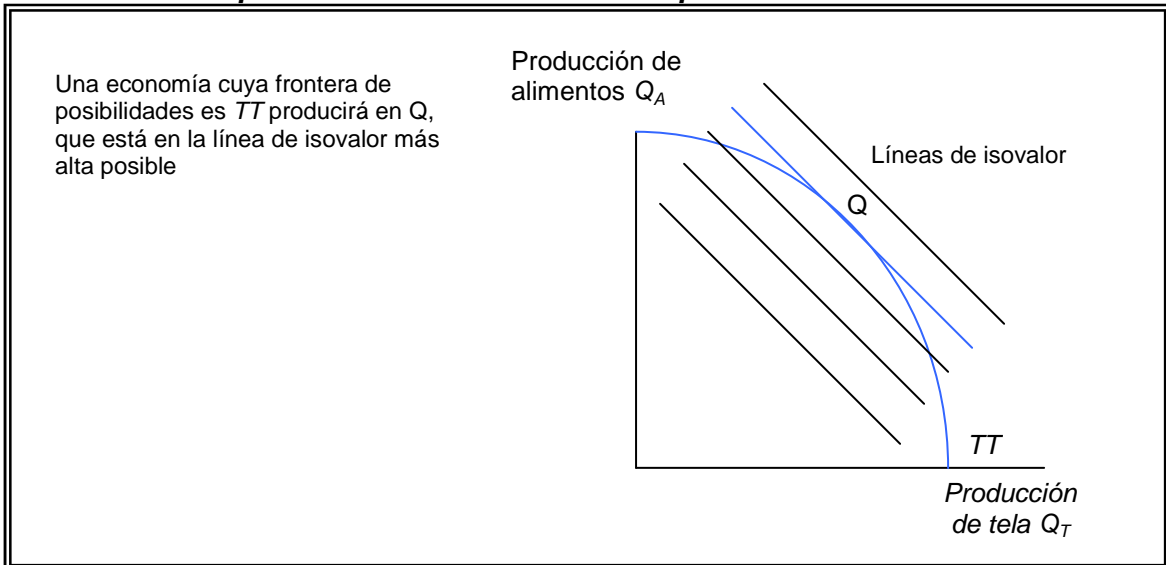
El modelo estándar de comercio se construye a partir de cuatro relaciones: 1) la relación entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa, 2) la relación entre los precios relativos y la demanda, 3) la determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y la demanda relativa mundiales y 4) el efecto de la relación de intercambio (el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones) sobre el bienestar nacional.

2.6.1. Posibilidades de producción y oferta relativa

Para los propósitos del modelo estándar suponemos que cada país produce dos bienes, alimentos (A) y tela (T), y que la frontera de posibilidades de producción de cada país es una curva como la ilustrada por TT en el Gráfico N.8.

¹⁶ *Ibidem* Pág. 9

**Gráfico No.8:
Los precios relativos determinan la producción de la economía**



Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

El punto de la frontera de posibilidades de producción en el que una economía produce, depende del precio de la tela en relación al de los alimentos, P_T/P_A . Es una proposición microeconómica básica, ya que una economía de mercado, que no está distorsionada por el monopolio u otros fallos de mercado, es eficiente en la producción; es decir, maximiza el valor de la producción a los precios de mercado dados, $P_T \cdot Q_T + P_A \cdot Q_A$. Podemos indicar el valor de mercado de la producción dibujando un número de líneas de **isovalor**; es decir, líneas a lo largo de las cuales el valor de la producción es constante. Cada una de esas líneas es definida por una ecuación de la forma $P_T Q_T + P_A Q_A = V$, o, volviéndola a ordenar, $Q_A = V/P_A - (P_T/P_A)Q_T$, donde V es el valor de la producción. Cuanto mayor es V , más lejos se sitúa una línea de isovalor; así, las líneas de isovalor más lejanas al origen corresponden a valores más altos de la producción. La pendiente de una línea de isovalor es sencillamente el precio relativo de la tela con signo menos. La economía producirá el máximo valor de la producción que pueda, que puede ser conseguido produciendo en el punto Q , donde TT es justamente tangente a una línea de isovalor.¹⁷

¹⁷ *Ibidem* Pág. 9

2.7. ECONOMÍA POLÍTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los instrumentos más importantes de la política comercial internacional son:

2.7.1. Barreras Arancelarias

2.7.1.1. Aranceles

Un arancel es un impuesto (derecho) que se fija a un producto cuando cruza fronteras nacionales. El arancel más difundido es el *arancel a la importación*, es decir, el impuesto que se cobra por un producto importado. Menos común es el *arancel a la exportación*, el impuesto se cobra por exportar un producto. Los impuestos a la exportación se aplican con más frecuencia en los países en desarrollo.

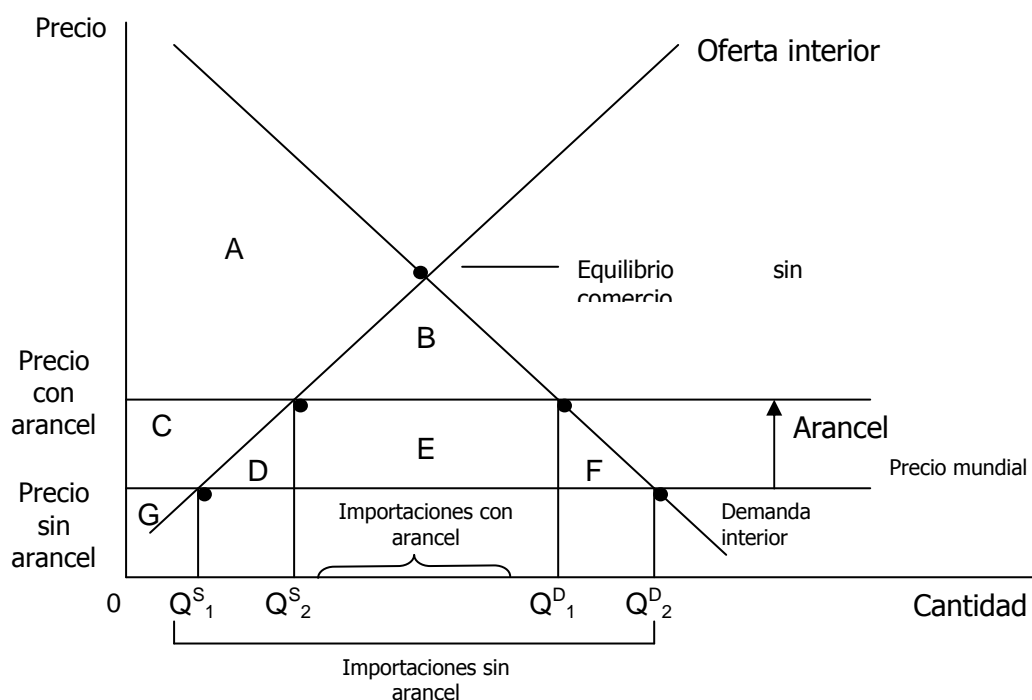
Los aranceles pueden imponerse con propósitos de protección o fiscales. Mediante los aranceles proteccionistas se pretende resguardar de la competencia extranjera a los productores nacionales. Aunque por lo general la intención de un arancel proteccionista no es impedir por completo el acceso de productos importados, lo cierto es que coloca a los productores foráneos en desventaja competitiva para realizar ventas en el mercado interno. Por su parte, los aranceles fiscales se imponen con el propósito de generar ingresos tributarlos, por lo cual puede fijarse tanto a las exportaciones como a las importaciones.¹⁸

Los aranceles pueden ser específicos, *ad valorem* o compuestos. Un arancel específico se mide en términos de un monto monetario fijo por unidad física del producto importado. Un arancel *ad valorem* se expresa como un porcentaje fijo del valor del producto importado. Un arancel compuesto es una combinación de arancel específico y arancel *ad valorem*

Un arancel reduce la cantidad de importaciones y lleva a un mercado más cerca del equilibrio que existiría sin comercio.

¹⁸ CARBAUGH, Robert, *Economía Internacional, Sexta Edición, Editorial Thompson, México, 1999, págs. 100, 101*

**Gráfico No.9:
Efectos de un Arancel**



Fuente: *Principios de Economía*, MANKIW, Gregory,
Elaboración: La Autora

**Cuadro No. 2:
Cambios que experimenta el bienestar como consecuencia de un arancel**

	Antes del arancel	Después del arancel	Cambio
Excedente del consumidor	$A+B+C+D+E+F$	$A+B$	$-(C+D+E+F)$
Excedente del productor	G	$C+G$	$+C$
Excedente del Estado	Ninguno	E	$+E$
Excedente total	$A+B+C+D+E+F+G$	$A+B+C+E+G$	$-(D+F)$

Fuente: *Economía Internacional, Teoría y Política*
Elaboración: La Autora

2.7.2. Barreras Comerciales No Arancelarias

2.7.2.1. Cuota de importación.

Es una restricción física a la cantidad de bienes que pueden importarse durante un periodo específico; por lo general, la cuota limita las importaciones a un nivel inferior del que se lograría en condiciones de libre comercio. Una de las formas de aplicar limitaciones a la importación es la cuota global. Esta técnica permite importación anual de un cierto número de bien sin que se especifique dónde se embarca el producto ni a quién se le permite importar. Una vez importado dicho monto (cumplida la cuota), se prohíbe la realización de importaciones adicionales del producto en lo que resta del año.

2.7.2.2. Subsidios.

En ocasiones los gobiernos otorgan subsidios a productores nacionales para contribuir a mejorar su posición comercial. Tales instrumentos son una modalidad indirecta de protección en favor de empresas nacionales, ya sea que se trate de productores que compiten con las importaciones o de exportadores. Puesto que les concede una ventaja de costos, un subsidio permite a las compañías nacionales comercializar sus productos a precios inferiores a los que justificarían su costo real o consideraciones de utilidades. Los subsidios gubernamentales adoptan una amplia variedad de formas, tales como desembolsos directos de efectivo, concesiones fiscales, convenios sobre seguros y préstamos a tasas de interés inferiores a las del mercado.

Se pueden distinguir dos tipos de subsidios: subsidio interno, el cual se otorga en ocasiones a productores de bienes que compiten con las importaciones, y subsidio a la exportación, el cual se destina a productores de bienes que se venden en el exterior.¹⁹

2.7.2.3. Dumping.

El dumping se identifica como una modalidad de discriminación internacional de precios, que se produce cuando compradores extranjeros pagan precios más bajos que los compradores nacionales por un producto idéntico, tras tomar en cuenta

¹⁹ *Ibid.* Pág. 7

costos de transporte y derechos aduanales. La venta en mercados extranjeros a un precio inferior al costo de producción también se considera dumping.

2.7.2.4. Reglamentaciones técnicas y administrativas.

Hoy en día, los gobiernos nacionales imponen a las importaciones una amplia variedad de reglamentaciones técnicas y administrativas. Aunque no en todos los casos esos códigos traten de restringir el comercio internacional, su efecto no es otro que ése. Las normas de comercialización y empaque pueden servir para limitar las importaciones. Por ejemplo, ciertos países prohíben la comercialización de cerveza que no contenga tipos y cantidades específicos de ingredientes básicos. Por su parte, el gobierno de Canadá estipula tamaños de latas en todos los productos enlatados importados.

También las normas sanitarias y de seguridad pueden modificar los patrones comerciales internacionales. En la década de 1970 Estados Unidos intentó restringir las importaciones que no cumplieran con sus normas de control de la contaminación. En pocas palabras, a menudo los códigos de conducta gubernamentales han impuesto auténticas barreras a la importación de mercancías extranjeras, sea eso lo que persigan o no.²⁰

2.7.2.5. Costos de transporte

Puesto que el movimiento de bienes entre naciones implica diferencias económicas, es imposible ignorar los efectos de los costos de transporte, que son los costos que genera el desplazamiento de mercancías, lo que incluye gastos de carga, costos de empaque y manejo así como primas de seguros.

Cuando los costos de transporte son considerados el importador de costos altos producirá más, además de que consumirá e importará menos. En consecuencia, los costos de transporte tienden a reducir el volumen del comercio, el grado de especialización de la producción entre las naciones involucradas y, por lo tanto, también los beneficios del comercio.

²⁰ CARBAUGH, Robert, *Economía Internacional, Sexta Edición, Editorial Thompson, México, 1999, Págs. 137-168*

Un producto se comerciará internacionalmente siempre y cuando la diferencia de precios anterior al comercio entre los socios comerciales sea mayor que el costo de transportar el producto entre ellos.²¹

2.8. EVALUACIÓN DEL MARCO TEÓRICO:

El marco teórico que se ha incluido en esta investigación tiene como objetivo básico sustentar la demostración de las hipótesis planteadas; en este sentido, la teoría económica sobre las políticas comerciales internacionales ha sido el eje sobre el cual se ha desarrollado el presente trabajo de investigación.

El análisis teórico de la economía internacional real permitió conocer cuáles son las determinantes y la importancia que el Estado y el sector privado tienen para efectuar el comercio de bienes y servicios, al igual que el establecimiento de los términos de intercambio.

Por lo señalado, se deduce que el marco teórico utilizado para el desarrollo de este estudio, ha sido el apropiado en la medida que ha permitido concluir cuál es la relevancia del seguro de crédito a las exportaciones.

²¹ *Ibíd. Pág. 45*

CAPÍTULO III: MARCO EMPÍRICO

3.1. INTRODUCCIÓN

Con la constitución de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, (CESCE), en 1970, comenzó una etapa en la que se gestionaba en exclusiva la suscripción de los riesgos políticos y comerciales derivados de la actividad internacional de las empresas. En 1990, la realidad con la que se encontraron los operadores de seguro de origen extranjero fue la de un mercado en el que el asegurado, la empresa española, tenía la segunda mayor tasa de penetración del mundo en este producto.

Las compañías nacionales que estaban prestando esta cobertura actuaban de forma muy profesional y eficiente, lo que planteaba una mayor dificultad para los nuevos participantes a la hora de abrirse mercado. Sin embargo, el mercado de seguro de crédito, tanto doméstico como de exportación, empezaba a ser altamente atractivo, no sólo por sus elevadas tasas de crecimiento anual, sino también por su gran capacidad de crecimiento.

Cuadro No.3:
Volumen de primas del Seguro de Crédito, Interno como de Exportación, en España
Millones de euros.

Año	Volumen de primas	Incremento con respecto al año anterior
1999	295	11,2%
2000	333	13%
2001	403	21%
2002	483	20%
2003	526	9%
2004	612	16%
2005	695	14%
2006	712	2%
2007	765	7%

Fuente: ICISA

Elaboración: La Autora

El mercado de seguro de crédito a la exportación, en concreto, no despegó hasta la segunda mitad de los años 90, en que las tasas de crecimiento comenzaron a superar a las domésticas.

No obstante, las compañías de seguro de crédito extranjeras que se instalaron en España tuvieron que recurrir preferentemente a la cobertura de riesgos domésticos, dado el mayor volumen de este mercado y la posibilidad de aprovechar de forma inmediata sus bases de datos de clasificación de empresas españolas.

Aunque es difícil en ocasiones desagregar el volumen de capitales asegurados y de primas cobradas al año en ambos conceptos, se puede afirmar que, en líneas generales, el mercado de seguro de crédito en España hizo efectivos más de 1.400 millones de euros en primas a lo largo de 2006. El 93% de este mercado está gestionado por operadores nacionales (incluido CESCE), mientras el 7% restante se distribuye entre las compañías de seguro de crédito extranjeras.

En cuanto al seguro de crédito a la exportación, éste representa en torno al 25% del total, algo más de 1.100 millones de euros.

Cuadro No.4:
Distribución del Seguro de Crédito a la Exportación en España
año 2006

CESCE	54%
Crédito y Caución	22%
Mapfre	11%
Operadores extranjeros	
Gerling-NCM	7%
Coface	4%
Euler-Hermes	2%

Fuente: ICISA

Elaboración: La Autora

3.1.1. Productos de las compañías de seguros de capital privado

El producto común a todas las compañías privadas que operan en España es la póliza global, con vigencia anual y orientada a la cobertura de créditos con vencimiento a corto plazo.

Las pólizas globales se basan en la contratación de los riesgos del conjunto de la cartera de clientes del asegurado. Tradicionalmente, las compañías aseguradoras

analizan la totalidad de los riesgos. Sin embargo, algunos aseguradores centran su análisis en el 20% de los clientes, que suelen concentrar el 80% de los riesgos.

En cuanto al porcentaje de cobertura, lo más habitual es que se encuentre en torno al 80%-85% para el mercado doméstico, mientras que el riesgo de crédito a la exportación suele oscilar entre el 85% y el 90%.

Aunque existen compañías que distinguen entre la cobertura de riesgos políticos y la cobertura de riesgos comerciales, cada vez son más las que se suman a la tendencia de emitir pólizas de seguro de crédito que cubren el impago del deudor, con independencia del motivo que origine el siniestro: la línea que separa los riesgos políticos de los comerciales está muchas veces tan difuminada que no es fácil precisar la causa de un impago²².

La posición de Crédito y Caución, aunque diferente en el enfoque, produce el mismo resultado²³. "No tenemos en cuenta el riesgo político, por considerar que éste es inexistente en el corto plazo dentro del que se mueven las operaciones comerciales cubiertas mediante el seguro de crédito".

En lo relativo al análisis de los riesgos, es habitual que las compañías de seguro tomen la iniciativa de asesorar a sus potenciales asegurados sobre la consecuencia de establecer o no vínculos comerciales con empresas no clasificadas o dudosas.

3.1.2. Mercado

Las compañías de seguros de origen nacional tienen una mayor capacidad para atender un espectro más amplio de empresas que el resto de sus homólogas. De esta forma, mientras Mapfre o Crédito y Caución no tienen ningún tipo de predilección por el tipo de cliente, compañías como Coface y Euler & Hermes, prefieren dirigirse a las medianas y grandes empresas, mientras que Gerling-NCM tiene una clara vocación por las grandes compañías.

²² Márquez de Prado, Javier, director general de Gerling-NCM: "De esta forma, no hay posibilidad de discutir por un posible siniestro con el cliente, con lo que los asegurados ganan en certidumbre sobre los riesgos cubiertos".

²³ Unda Urzáiz, Isidoro: El seguro de crédito a las exportaciones, pág. 125.

3.1.3. Perspectivas

En todo caso, las compañías de seguros adaptan la oferta de sus productos al tipo de cliente. Así, las compañías de seguros de menor peso en el mercado apuestan por la diversificación de sus productos, para lo que están desarrollando, e incluso comenzando a comercializar, coberturas específicas para empresas de *factoring* por ejemplo.

Por el contrario, los operadores de mayor cuota de mercado buscan la diferenciación a través de la mejora de sus servicios en aspectos como la reducción del tiempo de respuesta, la simplificación de las gestiones administrativas y la reducción del período indemnizatorio.

Hasta ahora, el incremento del total de primas del mercado de seguro de crédito a la exportación se ha venido explicando, tanto por el crecimiento de la base, como por el aumento de los tipos unitarios de las primas de seguro cobradas por los distintos operadores. Sin embargo, la mayor conciencia del riesgo de crédito por parte de las compañías españolas y su concepción estratégica del coste de su seguro como un elemento más del coste del producto son las que verdaderamente suponen una diferencia cualitativa y cuantitativa respecto de otros mercados, como el francés o el alemán. Las altas tasas de crecimiento mantenidas, e incluso acrecentadas, en los últimos años, unidas a la mejora en los procedimientos de gestión de riesgos y a la implantación de sistemas de prevención, permiten prever, por tanto, un futuro alentador al seguro de crédito, en general, y al de crédito a la exportación, en particular, en el largo plazo.

En el corto plazo, sin embargo, lo que parece claro es que el mercado de seguro de crédito a la exportación dependerá de la evolución de las principales economías europeas. A este respecto, es de esperar, como resultado del incremento en los impagos y en el número de quiebras y suspensiones de pagos registrados, que el mercado asegurador se endurezca, sus coberturas se reduzcan, y sus primas se eleven.

Los expertos en economía pronostican un crecimiento sostenido de las empresas con vocación exportadora en los próximos años. El incremento de las exportaciones a Asia, Latinoamérica y Europa del Este, han aumentado mucho más que en otras regiones. Estos llamados “mercados emergentes” presentan un enorme

potencial de oportunidades de negocios interesantes y con futuro. Sin embargo, potenciar las ventas en estas regiones implica asumir un alto riesgo de impago, fundamentalmente por factores de índole política.

3.1.4. Candidatos a la cobertura del riesgo político

Todos los clientes asegurados de riesgos comerciales pueden automáticamente incluir el riesgo político en la póliza.

3.1.4.1. Riesgos políticos cubiertos

Este seguro cubre la falta de pago consecuencia de:

- i) Límites a la transferencia monetaria, inconvertibilidad;
- ii) Guerras, guerra civil;
- iii) Cancelación de contrato por el país importador;
- iv) Restricciones a la exportación o embargo por el país exportador; y,
- v) Restricciones a la importación o el país importador.

A solicitud del asegurado, se puede cubrir el riesgo de impago de Administraciones Públicas.

3.1.5. Coste de la cobertura del riesgo político

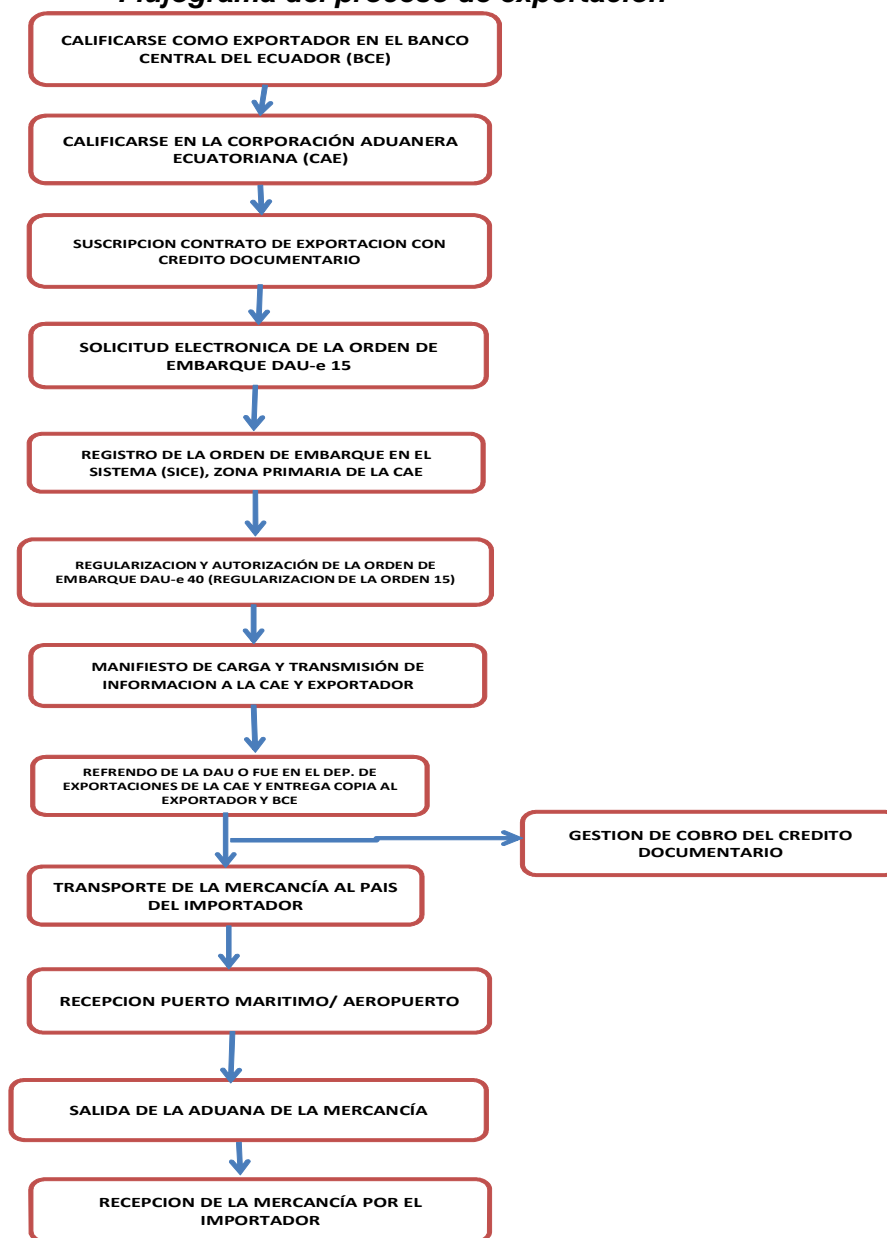
La prima de la cobertura del riesgo político se establece separadamente de la del riesgo comercial. Este importe adicional se calcula individualmente, en función de los distintos tipos de riesgo en el país de destino. “La exportación hace referencia al conjunto de técnicas para colocar el producto en el mercado”²⁴.

“Los documentos de exportación son el resultado de los requerimientos impuestos por el gobierno exportador, los requerimientos implementados por los procedimientos comerciales establecidos en el comercio exterior y, en algunos casos, de los documentos de apoyo a la importación requeridos por el gobierno importador”²⁵.

²⁴ *krugman, Obstfeld, Economía Internacional, pág. 189.*

“Para efectuar una exportación existen muchos detalles, normas y procedimientos que deben conocer los empresarios, porque estos instrumentos reguladores forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior. Qué tipo de operación es la que proyectamos realizar bajo el régimen aduanero común o especial”²⁶. “El proceso de exportación se resume en el siguiente flujograma”²⁷:

**Gráfico No.10:
Flujograma del proceso de exportación**



Fuente: ICISA
Elaboración: La Autora

²⁵ CATEORA, Philip R. *Marketing Internacional*, pág. 452, Editorial Mac Graw Hill, Duodécima Edición, 2005.

²⁶ ESTRADA, Raúl Ing. *Lo que se debe saber para exportar*

²⁷ Ibid

3.1.6. Requisitos y documentación

- Obtención del RUC
- Tarjeta de identificación y registro de firmas en el BCE
- Obtención clave de acceso en el BCE
- Registro y obtención de la clave de acceso en la CAE
- Formulario Único de Exportación (FUE)
- Contrato de exportación y forma de pago
- Factura comercial y lista de bultos
- Orden de embarque y su regularización
- Manifiesto de carga
- Seguro de transporte
- Documentos créditos documentarios y seguro de crédito a la exportación
- Documentos de transporte: conocimiento de embarque, guía aérea.

3.2. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS

“El éxito del comercio internacional depende del conocimiento que se tenga de los sistemas de comercialización y fundamentalmente de los riesgos que se asuman al decidir la forma de pago. El exportador tiene cinco formas básicas de cobro: prepago, giro a la vista, giro a plazos, carta de crédito y seguro de crédito a la exportación”.

- i) Forma de pago: Pago anterior a la entrega de la mercancía, un pago posterior a la entrega, un pago simultáneo a la entrega, trueque o consignación.
- ii) Medios de pago: simples: cheque personal, cheque bancario, orden de pago simple, remesa simple.
- iii) Medios de pago documentarios: orden de pago documentaria, remesa documentaria, crédito documentario.
- iv) Carta de crédito: Un crédito documentario no es una verdadera seguridad de pago para el vendedor, excepto si está confirmado y si los documentos presentados están estrictamente conformes con lo exigido por el comprador. Sólo la carta de crédito irrevocable confirmada aporta una seguridad total al vendedor, si se contemplan además los riesgos políticos o catástrofes imprevistas.

- v) Facilitar a las empresas el inicio, mantenimiento y crecimiento de su actividad exportadora. Mediante la contratación de una Póliza, la empresa queda cubierta frente al riesgo de impago inherente a las exportaciones que efectúe al conjunto de sus clientes.

3.2.1. Seguro de Crédito a las Exportaciones

“En el ámbito del comercio internacional las transacciones incorporan una serie de aspectos que las diferencian de las operaciones locales. Uno de estos aspectos, es el relativo a los riesgos a los que está sujeta una operación de exportación de bienes y servicios, en la cual el exportador debe analizar el alcance de los mismos con anterioridad a la formalización de la operación. Para ello, el exportador debe conocer las diferentes alternativas que tiene a su alcance para dotar a la operación de la cobertura necesaria frente a estos riesgos que se puede clasificar en: riesgo comercial, riesgo político y de cambio”²⁸.

“El seguro de crédito a la exportación es un instrumento financiero que tiene por objeto, por un lado, dotar de cobertura al exportador o a la entidad financiera frente a los riesgos comerciales, políticos o extraordinarios a los que se enfrenta una operación de comercio exterior, y por otro, aportar la asistencia técnica, de cooperación y fomento de las exportaciones”²⁹.

La Unión Internacional de Aseguradoras de Inversión y Crédito, establece que entre las diversas razones que aconseja la constitución de un organismo de Seguro de Crédito a las Exportaciones, las más importantes son las siguientes:

- i) Infundir confianza a los exportadores;
- ii) Brindar protección contra los riesgos;
- iii) Mejorar la posición competitiva;
- iv) Facilitar el acceso a medios de financiación bancarios;
- v) Facilitar información;
- vi) Proporcionar servicios técnicos comerciales.

“La forma aconsejable y la más moderna para asegurar el cobro de las exportaciones, es la venta con Seguro de Crédito a las Exportaciones. Esto significa

²⁸ www.cajaespaña.es/imagenes/el-seguro-de-credito-a-la-exportación

que se despacha la mercancía con la documentación que respalda la transacción y la póliza de Seguro a la Exportación. Si el importador no hace efectivo el pago lo hará la aseguradora”³⁰.

El Seguro de Crédito es una figura para proteger a las empresas de la falta de pago de créditos a las exportaciones, indemnizando a la empresa asegurada de las pérdidas que sufra como consecuencia de la insolvencia total o parcial del importador. “En la actualidad las empresas utilizan el Seguro de Crédito a la Exportación para concretar ventas de productos y servicios; con esto logran posicionarse en el mercado, sin embargo no se puede olvidar la posibilidad de la falta de pago, el riesgo que esto ocasiona debe ser medido, controlado y en la medida de lo posible transferido”.

3.2.2. Beneficios del Seguro de Crédito a las Exportaciones

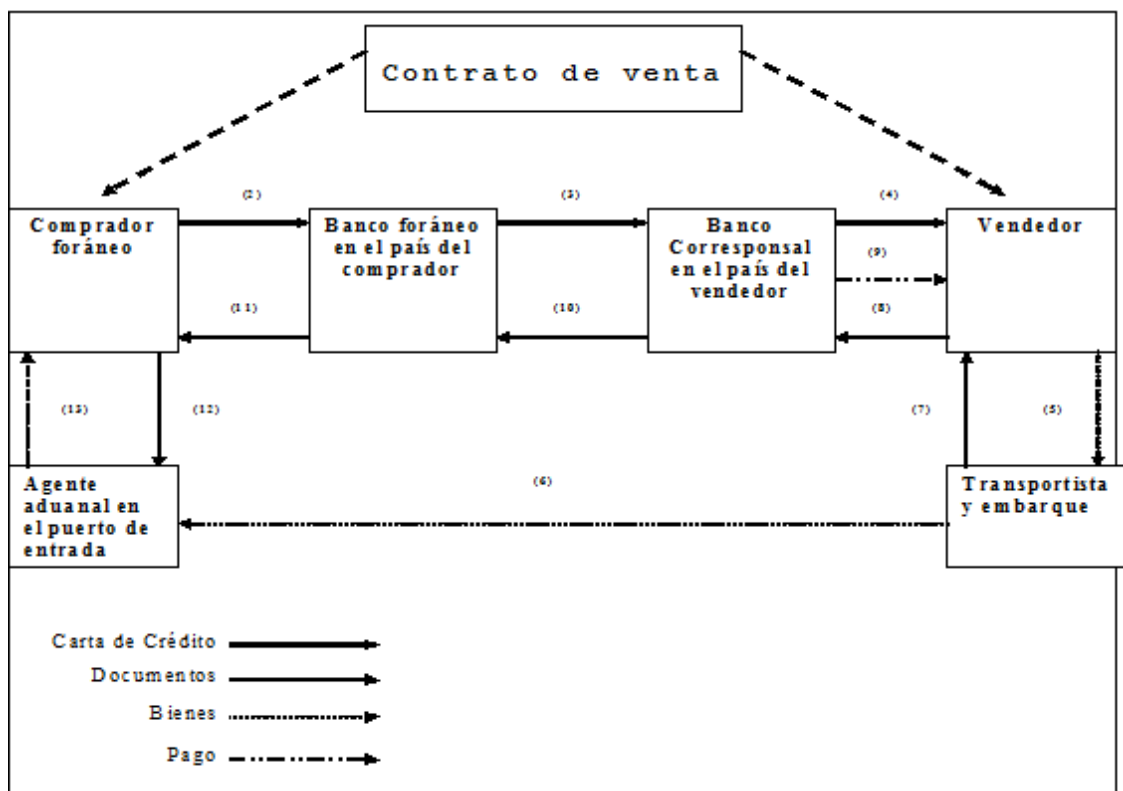
- i) Seguridad de pago de las exportaciones, aumentar la competitividad en el mercado, incrementar las ventas a crédito, tener acceso a recursos financieros por medio de bancos, endosando las pólizas, convirtiendo las cuentas por cobrar en activos libres de riesgo. Aporta asistencia técnica, de cooperación y de fomento a las exportaciones.
- ii) Incrementa las ventas e incursiona en nuevos mercados, al permitir exportar con un riesgo mínimo y acotado, respaldado en una evaluación del riesgo.
- iii) Contribuye al desarrollo de ventajas competitivas porque permite exportar a clientes nuevos y antiguos bajo condiciones de crédito previamente evaluadas.
- iv) El Seguro de Crédito a las Exportaciones como un producto financiero y de negociación del comercio exterior, considera los flujos de créditos documentarios y de cobro en efectivo de las exportaciones, como se ilustra en el siguiente diagrama de flujo³¹:

²⁹ Ibíd., pág.37

³⁰ Ibíd., pág. 185

³¹ Documento Interno, Banco Central del Ecuador

Gráfico No.11:
Transacción con Carta de Crédito Irrevocable confirmada y Seguro de Crédito a la Exportación.



Fuente: Basado en "a Basic Guide to Exporting U.S. Department of Commerce International Trade Administration, Washington D.C."

Elaboración: La Autora

- i) El procedimiento para obtener una carta de crédito comienza con la realización del contrato. El exportador y el cliente acuerdan los términos de la venta, bajo crédito documentario y Seguro de Crédito a la Exportación.
- ii) El comprador solicita a su banco (en el país del comprador) que abra una carta de crédito. Es decir, el comprador solicita a su banco emisor un crédito documentario a favor del vendedor.
- iii) El banco del comprador prepara una carta de crédito irrevocable (letter of credit, LC) incluyendo todas las instrucciones y envía la carta de crédito irrevocable a su banco corresponsal en el país del vendedor.
- iv) El banco corresponsal confirma la carta de crédito y la envía al vendedor. Es decir, se comunica con el exportador y le informa de las condiciones de la carta de crédito que abrió el comprador.
- v) El vendedor revisa la carta de crédito, si la carta de crédito corresponde a lo acordado. Sólo al momento de la notificación el exportador puede rechazar algún término de la carta de crédito, la no-confirmación del crédito, el INCOTERM mencionado, entre otros. Para ello, el exportador

debe tener a su disposición el folleto No. 400 del CCI, respecto a las reglas y usos uniformes relativos al crédito documentario: precio, plazo de entrega, condiciones de pago, documentación requerida y demás condiciones de acuerdo a la transacción. Si es aceptable, arregla con el transportista la entrega de los bienes al puerto de entrada designado.

- vi) Los bienes son cargados y enviados.
- vii) Al mismo tiempo el transportista completa los documentos necesarios y envía los documentos al vendedor.
- viii) El vendedor presenta los documentos de exportación al banco corresponsal, indicando el cumplimiento completo: factura comercial, factura de origen, conocimiento de embarque y póliza de seguro de transporte.
- ix) El banco corresponsal revisa los documentos. Si están en orden, emite un cheque al vendedor por la cantidad de venta y envía los documentos al banco emisor.
- x) Los documentos se envían por correo aéreo al banco del comprador para que los revise.
- xi) Cuando los documentos cumplen con los términos, el banco emisor envía los documentos al comprador.
- xii) Para reclamar los bienes, el comprador presenta los documentos con el agente aduanal.
- xiii) Los bienes son liberados para el comprador.

El Seguro de Crédito a las Exportaciones es un producto financiero suplementario a los créditos documentarios, como son las cartas de crédito en efectivo o a plazos, letras de cambio y redescuento de documentos por cobrar. Sin embargo en muchos casos esta póliza de Seguro de Crédito a la Exportación se ha convertido en requisito previo para la obtención de financiamiento de exportaciones y las compañías que otorgan este tipo de seguro desempeñan una función complementaria de las instituciones de crédito.

3.2.3. Principios para el funcionamiento del Seguro de Crédito a la Exportación:

- i) Participación en el riesgo: el exportador generalmente asume una parte proporcional de sus propios riesgos; esta proporción es variable, pero suele ser del 15% en los riesgos comerciales y tiene como finalidad que el

- exportador se preocupe por seleccionar a sus compradores, vigile las cobranzas y se interese por recuperarlo, en caso de siniestro.
- ii) Naturaleza de las pérdidas cubiertas: el seguro de crédito a la exportación cubre exclusivamente pérdidas de naturaleza financiera, por lo cual es ajena a los daños que el asegurado sufra por deterioro, pérdida y destrucción de mercancías.
 - iii) Incumplimiento de contrato: el seguro de crédito a la exportación es ajeno a cualquier controversia entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador), relativa a la interpretación del contrato comercial y su incumplimiento.
 - iv) Cobranza de créditos: la existencia del seguro no releva al exportador de la responsabilidad de gestionar oportunamente el cobro de sus créditos.
 - v) Diferencia con el aval: la simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado no es causa suficiente para el pago de una indemnización; para ello se requiere que suscite alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro”.

3.3. EL SEGURO DE CRÉDITO EN LATINOAMÉRICA

Distintas herramientas han acompañado al desarrollo de los mercados tanto domésticos como internacionales, su globalización y la firma de numerosos tratados de libre comercio. El Seguro de Crédito, como mecanismo orientado a fortalecer la gestión crediticia de las empresas, surge como instrumento eficaz para reducir el riesgo financiero. Este tipo de seguros facilita las operaciones comerciales, al contemplar roles de análisis y control de riesgos, realizar un seguimiento de clientes morosos hasta agotar las posibilidades de recuperación y anticipar e indemnizar las pérdidas derivadas de los impagos producidos por las ventas realizadas a crédito.

A partir del año 2000 en América Latina se aplica el Seguro de Crédito a las Exportaciones (SCE), como una herramienta de negociación y de fomento a las exportaciones. El SCE presenta un crecimiento sostenido del 106 % anual. En el año 2007 el valor de las primas del SCE representa el 0.04 % de las exportaciones, frente al 5 % registrado en Europa.

Cuadro No.5:
Desempeño del Seguro de Crédito en Latinoamérica
Junio 2007

	ARG	BOL	BRA	COL	CHI	ECU	MEX	PER	URU	VEN
TOTAL PRIMAS JUNIO 2007	7.224	154	39.153	12.856	32.657	570	33.454	1.253	275	2.683
CUOTA MERCADO	6%	0,12%	30%	10%	25%	0,44%	26%	1%	0,21%	2%
% DEL PIB	0,0034%	0,0016%	0,0037%	0,0095%	0,0398%	0,0014%	0,0047%	0,0017%	0,0014%	0,0020%
% EXPORTACIONES	0,03%	0,01%	0,05%	0,10%	0,11%	0,01%	0,03%	0,01%	0,01%	0,01%
% SINIESTRALIDAD	27,00%		52,00%	40,00%	57,00%	46,00%	46,00%	29,00%	27,00%	1,00%
CRECIMIENTO	134%	21%	154%	187%	127%	70%	103%	472%	60%	180%
SC EXPORTACION			37%	43%	36%	58%		92%		
SC INTERNO			63%	57%	64%	42%		8%		
PARTICIPACION EN A.L	6%	0,12%	30%	10%	25%	0,44%	26%	1%	0,21%	2%
No. EMPRESAS	5	2	7	4	3	2	7	1	1	1
PARTICIP. 5 ASEGUR. INTERN.	97%	0%	100%	98%	100%	58%	99%	100%	0%	100%

Fuente: Latino on Insurance.

Elaboración: La Autora

Aproximadamente, existen 33 aseguradoras que prestan el servicio de Seguro de Crédito a la Exportación, de las cuales, 99% son empresas internacionales que operan en forma directa o a través de subsidiarias. Igualmente, 5 empresas aseguradoras internacionales concentran el 99% del mercado. A continuación se presentan las compañías con mayor posicionamiento en el mercado:

Cuadro No.6:
Principales Aseguradoras en Latinoamérica
Junio 2007

RANKING	COMPAÑIAS	PAIS	US\$ MILES	PARTIC.	PARTIC. ACUM.
1	Coface	Francia	34.017	26%	26%
2	Atradius	Holanda	31.319	24%	50%
3	MAPFRE	España	26.383	20%	70%
4	Euler Hermes	Francia	21.467	16%	87%
5	Cesce	España	17.093	13%	100%
	TOTAL		130.279		

Fuente: Latino on Insurance.

Elaboración: La Autora

Las cifras revelan una siniestralidad del 49%, lo que demuestra la importancia del Seguro de Crédito a las Exportaciones. Así mismo, se registra un resultado técnico del 34%, fundamentado en la calificación del riesgo, la selección y calificación de los compradores.

3.3.1. Experiencia Colombiana

El Seguro de Crédito a las Exportaciones en Colombia es relativamente corto. Tuvo sus inicios en los años 70', otorgando protección a los exportadores colombianos. Su desarrollo fue muy incipiente dado el reducido tamaño del sector

exportador, por lo que se suspendió la cobertura de riesgo político con garantía del gobierno, lo que llevó a su completa desaparición.

A mediados de la década de los 90's se inicia la etapa del Seguro de Crédito a las Exportaciones, a la vez que se reactiva la garantía del gobierno colombiano para los riesgos políticos y extraordinarios, generando mejores condiciones para la venta de este tipo de seguros, dinamizándose la venta de Seguros de Crédito a la Exportación, impulsada en forma importante por el producto de descuento de facturas y se identifica una clara necesidad de los asegurados del atributo financiero que ofrece el Seguro de Crédito como mecanismo para la obtención de recursos.

3.3.1.1 El Seguro de Crédito en Colombia

Según la experiencia que ha tenido Colombia en estos últimos años con los Seguros de Crédito a las Exportaciones, se puede señalar que los usuarios de este tipo de seguros en este país los han adquirido por las siguientes razones:

- i) El asegurado percibe un alto riesgo en alguno o varios de sus compradores.
- ii) Uno o varios deudores se encuentran en países o sectores con dificultades económicas o en economías altamente volátiles.
- iii) El asegurado desconoce a sus compradores, por tratarse de operaciones nuevas o con dificultad de obtener información.
- iv) Anteriores pérdidas de cartera.
- v) Empresas Multinacionales, especialmente empresas Europeas con operación en Latinoamérica, con instrucciones de aseguramiento de casa matriz.
- vi) Posibilidad de acceso al descuento de facturas, a través de empresas de factoring o la banca.
- vii) Reestructuración de áreas de crédito y cartera en la compañía asegurada.

Aparentemente, se establecería un común denominador en la percepción del riesgo, que para el Seguro de Crédito presenta una correlación con la afectación o deterioro del comportamiento de pagos de países, sectores económicos o deudores en particular, es decir, existen normalmente por parte del cliente un grado de anticipación sobre la posible evolución del riesgo de crédito que, sin llegar a ser una selección

adversa, se constituye de alguna manera en el principal móvil para la transferencia del riesgo.

Este tipo de Seguro de Crédito ha incentivado el manejo de indicadores predictivos por parte del usuario y de los aseguradores, siendo éste un elemento cada vez más importante en el manejo del riesgo. De forma sistemática, el riesgo de crédito alienta cada vez más el análisis asociado a la evolución de los diferentes factores económicos.

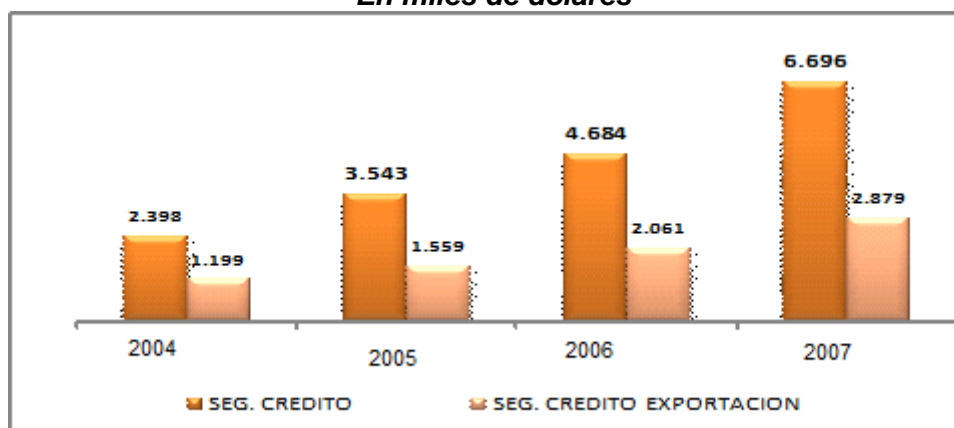
El Seguro de Crédito a las Exportaciones es utilizado con mayor frecuencia por las empresas altamente tecnificadas con perfil exportador o vinculado al mundo exterior, con áreas de crédito bien estructuradas, a igual que por empresas pequeñas, con información precaria sobre sus compradores y que por el mismo desconocimiento recurren al seguro. El valor de las pólizas de Seguro de Crédito a las Exportaciones tuvo un crecimiento medio anual del 34%, con valores de USD 1'1 billones en 2004 y USD 2'9 billones en 2007.

Cuadro No. 7:
Colombia: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones

AÑOS	SEG. DE CRÉDITO TOTAL USD MILES	SEG. DE CRÉDITO PARA LA EXPORTACION USD MILES
2004	2.398	1.199
2005	3.543	1.559
2006	4.684	2.061
2007	6.696	2.879

Fuente: Banco de la República de Colombia
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 12:
Colombia: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones
En miles de dólares



Fuente: Banco de la República de Colombia
Elaboración: La Autora

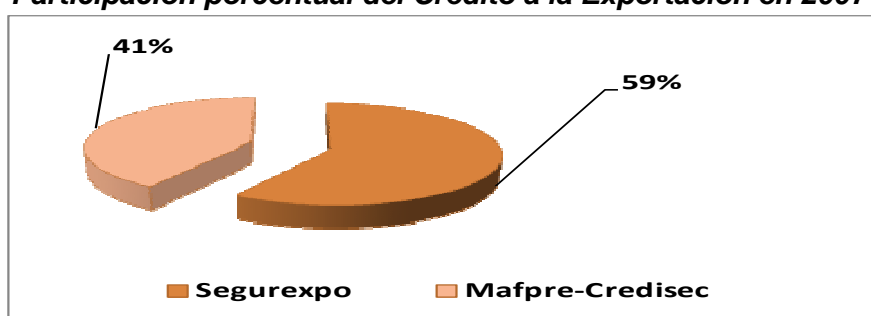
Dos empresas participan en el mercado de Seguro de Crédito a las Exportaciones.

Cuadro No. 8:
Ranking Crédito Exportación 2007

EMPRESA	VALOR	PART. %
Segurexpo	1.641	59%
Mapre-Credisec	1.140	41%
TOTAL	2.781	100%

Fuente: Banco de la República de Colombia
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 13:
Participación porcentual del Crédito a la Exportación en 2007



Fuente: Banco de la República de Colombia
Elaboración: La Autora

3.3.2. Experiencia Chilena

El Seguro de Crédito en Chile tuvo su origen en la década de los sesenta, al dictarse una ley que encargaba en forma exclusiva a una compañía estatal la suscripción de Seguros de Crédito a la Exportación. En la práctica, dicha compañía nunca llega a suscribir Seguros de Crédito y, dado el monopolio que se le había concedido, se inhibió el desarrollo de la industria privada.

A partir de 1988, la ley de Seguros permite la creación de compañías privadas dedicadas exclusivamente a la suscripción de Seguros de Crédito, tanto domésticos como para la exportación, Seguros de Garantía y Seguros de Fidelidad.

3.3.2.1 Mapfre Garantías y Crédito S.A., Compañía de Seguros

En 1991, se constituyó Mapfre Garantías y Crédito S.A., Compañía de Seguros, cuyas operaciones fueron participar en la cobertura de riesgo de crédito, garantías y fidelidad. También está facultada para reasegurar en forma activa o pasiva de los riesgos.

Con un 99% de la propiedad, su principal accionista es Mapfre América Caución y Crédito S.A., empresa de seguro extranjera perteneciente al Grupo Mapfre. El grupo registra una alta especialización en los ramos de crédito y garantía, que se traduce en un amplio apoyo técnico para las operaciones que realiza la compañía local.

3.3.2.2. Compañía de Seguros de Crédito Coface Chile S.A.

Coface Chile inició sus operaciones el 1997, orientándose exclusivamente al Seguro de Crédito. El 84.4% de la propiedad pertenece al grupo asegurador francés Coface, en conjunto con inversionistas locales. Coface de Francia, uno de los principales aseguradores mundiales de crédito, participa en una extensa red de servicios de gestión y cobranza de crédito.

3.3.2.3. Compañía de Seguros de Crédito Continental S.A.

Continental fue la primera compañía de Seguros de Crédito autorizada para operar en el país en 1990. La propiedad de la compañía está constituida en un 50% por la sociedad Chilena Agustinas Servicios Financieros S.A., socio fundador de Continental, y en un 50% por Atradius Re., que se constituye en el segundo grupo asegurador de crédito en el mundo, con una participación del 25% del mercado mundial. Actualmente, los principales accionistas de Atradius son Swiss Re, con un 41.96%, y Deutsche Bank AG, con un 33.89%.

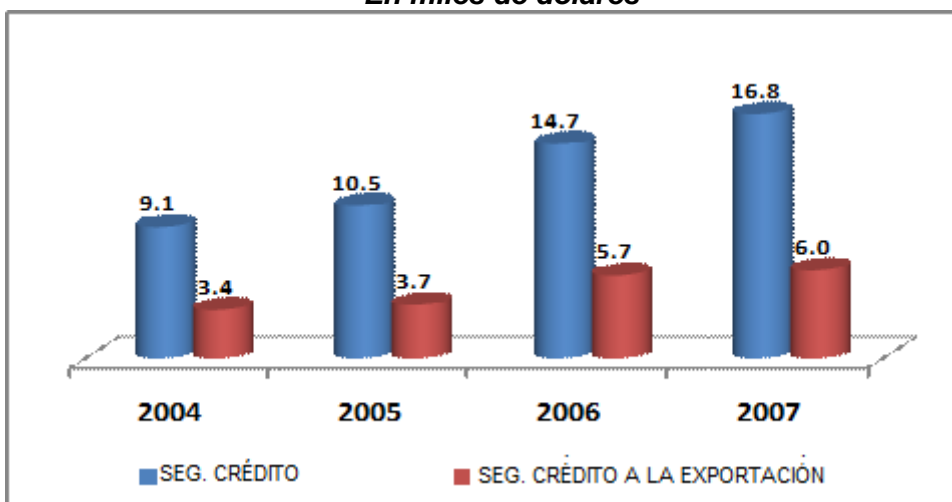
El valor de las pólizas de Seguro de Crédito a las Exportaciones tuvo un crecimiento medio anual del 24%, con valores de USD 3.4 millones en 2004 a USD 6.0 millones en 2007.

Cuadro No.9:
Chile: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones

AÑOS	SEG. DE CRÉDITO TOTAL USD MILES	SEG. CRÉDITO EXPORTACIÓN USD MILES
2004	9.053	3.350
2005	10.452	3.658
2006	14.688	5.728
2007	16.778	6.040

Fuente: Banco Central de Chile
Elaboración: La Autora

Grafico No. 14:
Chile: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones
En miles de dólares



Fuente: Banco Central de Chile
 Elaboración: La Autora

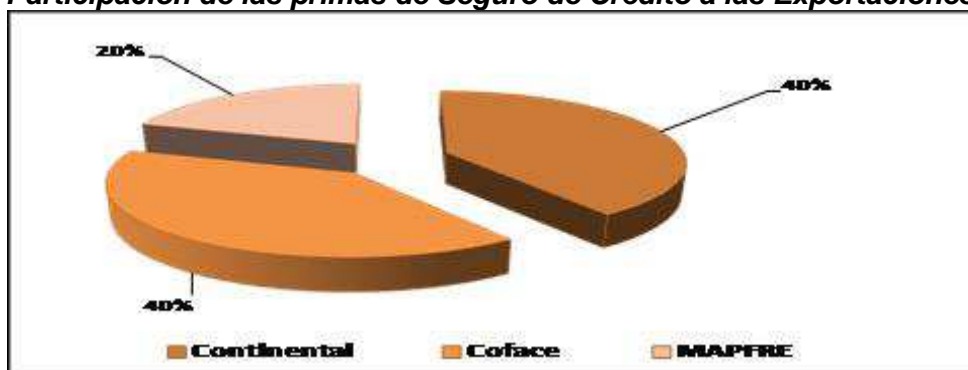
Tres empresas internacionales manejan el mercado chileno de seguro de crédito

Cuadro No.10:
Participación de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones

EMPRESA	VALOR	PARTICIPACIÓN %
Continental	2.325	40%
Coface	2.307	40%
MAPFRE	1.175	20%
TOTAL	5.807	100%

Fuente: Banco Central de Chile
 Elaboración: La Autora

Gráfico No.15
Participación de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones



Fuente: Banco Central de Chile
 Elaboración: La Autora

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR

4.1. INTRODUCCIÓN

El comercio exterior, como toda actividad económica en la cual se intercambia algún tipo de activo, se encuentra sujeta a riesgos, tanto internos como externos. Es por ello que se requieren mecanismos que ayuden a minimizarlos y posibiliten una efectiva transacción comercial entre el exportador e importador. El Seguro de Crédito a la Exportación es una de las herramientas creadas especialmente para asumir esta función, un mecanismo muy empleado en el comercio internacional y que permite además minimizar el riesgo proteger la inversión y garantizar la operación comercial.

Este tipo de seguros, conocidos como Seguro de Crédito a la Exportación, se definen como un acto jurídico por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que el riesgo objeto de cobertura se materialice en siniestro, a indemnizar al asegurado el daño sufrido, dentro de los límites pactados. Es en suma un instrumento que busca la expansión del comercio exterior, liberando, en un alto porcentaje, a estas transacciones de la carga derivada de una excesiva acumulación de riesgos mediante su cobertura. El Seguro de Crédito a la Exportación indemniza las pérdidas que las empresas exportadoras.

4.2. RIESGOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Se presenta cuando el importador está imposibilitado de cumplir con sus obligaciones económicas. Se puede inferir algunos factores que muestran la insolvencia del importador como por ejemplo: cuando se verifica su quiebra, cesa en sus pagos, celebra con sus acreedores mecanismos que le ayuden a refinanciar su deuda o no hay efectividad en las cobranzas.

Existen diferentes países a nivel mundial que se encuentran con una constante inestabilidad política que puede poner en riesgo toda transacción comercial, ya que la imposibilidad de pago del deudor se debe a medidas como inconvertibilidad de la moneda, transferencia de divisas, requisiciones, confiscaciones, restricción en la disponibilidad de fondos. Así como, por guerra civil, revolución, rebelión o conflicto internacional.

Los riesgos a cubrir por el seguro son de diversa índole y entre los principales que no son muy comunes, se encuentran los denominados “riesgos extraordinarios”, los que se presentan cuando el importador es víctima de una catástrofe natural como terremoto, inundación, sequía, ciclón, entre otros, que lo imposibilitan de cumplir con el pago de la exportación.

El Seguro de Crédito contra riesgo político cubre la posibilidad de la falta de pago de clientes en el extranjero ocasionada por: guerra, expropiación o confiscación de mercaderías, intervención y restricciones en el mercado de divisas, cancelación de permisos de exportación, catástrofes ambientales.

Existe también un tipo de riesgo que implica una serie de exclusiones debidas principalmente a mercaderías que por una u otra causa no se ajustan a las leyes. Este tipo contempla riesgos por daño en la mercancía, incumplimiento sin responsabilidad del comprador e intereses de mora.

4.3. PRINCIPIOS BÁSICOS CON LOS QUE OPERA EL SEGURO DE CRÉDITO

4.3.1 Principio de Globalidad

Las aseguradoras no aseguran clientes o ventas puntuales, sino la totalidad de la cartera a crédito del asegurado. Esto significa que se deben asegurar todas las ventas del mercado que corresponda, (local o de exportación), exceptuando aquellas que sean con pagos adelantado, al contado, con cartas de crédito confirmadas o las ventas a empresas relacionadas.

4.3.2 Principio de Coaseguro

El asegurado conserva una porción del riesgo y la aseguradora indemniza un porcentaje insoluto de la deuda, esto es para que el asegurado no pierda su diligencia al momento de otorgar créditos y para que en caso de ocurrir un impago, tenga interés en recuperar lo más posible y ayude a la aseguradora en sus gestiones de recuperación.

4.4. VENTAJAS DEL SEGURO DE CRÉDITO

4.4.1 Ventajas Competitivas

En la mayoría de las transacciones internacionales, el Seguro de Crédito constituye un elemento decisivo frente a la competencia para cerrar un negocio. En un

mundo cada día más globalizado, entre dos proveedores, el comprador elegirá siempre al que le venda sin carta de crédito.

4.4.2 Desarrollo de los negocios con seguridad con el apoyo de Expertos.

El servicio de análisis del Seguro de Crédito ayuda al asegurado a seleccionar los clientes solventes y le da acceso a una asesoría financiera de primer nivel. Así:

- Permite al asegurado llevar a cabo una política comercial más agresiva con mayor seguridad.
- Permite conquistar nuevos mercados con un mínimo de riesgo.
- Evita los conflictos entre el área comercial y de finanzas.

La solvencia de una empresa no depende únicamente de la solidez financiera y de su buena gestión, sino también de la perennidad y prosperidad de la cartera de sus clientes. Dado que éste es un factor desconocido y en todo caso, difícil de valorar, es preciso tomar en cuenta ese riesgo que puede afectar, incluso a los clientes más antiguos y solventes.

4.4.3 Servicio de cobranzas en el mundo entero.

Las empresas no siempre tienen un departamento propio capaz de obtener un rápido recobro de sus cuentas atrasadas. Las aseguradoras que dan esta cobertura cuentan con expertos especializados en la gestión del recobro de deudas y corresponsales jurídicos locales en todo el mundo, brindando un servicio de calidad a la medida de las necesidades de cada asegurada y a través de éstas a cada asegurado.

Este servicio permite al asegurado ahorrar el alto costo que implica hacer la cobranza directamente y dada la especialización de las aseguradoras a través de sus empresas relacionadas y complementarias, como son las Calificadoras de Riesgo, se hace más eficiente y rápida que una cobranza particular. Estas empresas relacionadas ofrecen asistencia de primer nivel en el recobro internacional, gracias a la presencia mundial y experiencia en el comercio y derecho internacional. La complejidad y diversidad de legislaciones más allá de nuestras fronteras frecuentemente requieren difíciles y laboriosas negociaciones para recobrar un crédito impagado.

4.4.4 La Indemnización

Evita problemas de tesorería al asegurado y permite convertir las cuentas por cobrar en activos libres de riesgo, otorgando protección a la estructura financiera de la empresa del asegurado. Incluso en el caso de que los créditos impagados no pudieran ser recobrados, el asegurado tendrá la garantía de recibir la indemnización del 100% de la cuota garantizada en un corto plazo, generalmente 180 días dependiendo la aseguradora, de la declaración de la insolvencia de hecho, sin importar el país y por cualquier importe; y, la indemnización del 100% de la cuota garantizada a los treinta días, en caso de insolvencia de derecho.

Un impagado no supondrá, por tanto, una situación dramática en la estructura financiera ni en la cuenta de resultados del asegurado.

4.4.5 Financiamiento

La póliza se puede endosar a favor de una institución financiera, con lo que el asegurado tiene acceso al financiamiento en forma económica y simple.

4.4.6 Seguro de Crédito sobre la Carta de Crédito

El seguro de crédito constituye un elemento decisivo frente a la competencia para cerrar un negocio. En un mundo cada día más global entre dos proveedores, el comprador elegirá siempre el que le vende sin carta de crédito ya que el costo de la carta de crédito es en promedio 3 veces más alto. Además el costo de la carta de crédito lo asume el comprador y en el caso del seguro lo asume el vendedor, sin embargo es un costo que siempre se lo carga al producto final, y esto genera pérdidas de oportunidades de mercado.

Entre las principales ventajas del Seguro de Crédito a la Exportación sobre la Carta de Crédito se puede citar las siguientes:

- Es un producto sencillo de operar
- Elimina el sistema rígido de tramites para cada operación
- Es mucho más flexible como herramienta comercial.
- Permite mantener una relación basada en confianza con el cliente
- Tiene un costo inferior

4.4.7 Servicios que incluye el Seguro de Crédito

4.4.7.1 Evaluación de la cartera de los Clientes del Asegurado.

Debido a la creciente especialización de las empresas, se multiplican los eslabones de las cadenas de producción. En consecuencia, el fallo de uno de ellos puede afectar al conjunto de los demás, trayendo suspensiones de pago o quiebras que puedan afectar a las empresas carentes del Seguro de Crédito. Por eso es importante que una Calificadora de Riesgo se aproveche de la valoración segura e inmediata de la capacidad de los clientes para cumplir a tiempo con sus compromisos de pago.

4.4.7.2 Información Comercial Doméstica e Internacional

Los informes comerciales apoyan la toma de decisiones crediticias, al proporcionar información confiable y precisa sobre cualquier empresa en el mundo.

- Son utilizados tanto por empresas multinacionales como por empresas pequeñas y medianas.
- Son elaborados de manera clara, para facilitar el acceso a la información relevante, incorporando también notas explicativas.
- Contienen datos tales como: identificación de la compañía, autoridades, accionistas, conducta de pagos, cantidad de personal, bancos con los que opera, situación financiera.
- Pueden ser adaptados a las necesidades específicas del usuario, posibilitando su utilización en modelos propios de software, de análisis y calificación de riesgos.
- Pueden solicitarse vía correo electrónico o telefónicamente.
- La investigación actualizada al momento de la solicitud, aumenta la precisión y disminuyendo el riesgo.
- La verificación de las referencias comerciales, permite una evaluación de comportamientos de pagos al día.
- La inclusión de preguntas específicas a requerimiento del cliente permite dar respuesta a sus necesidades particulares.

4.4.8 Administración de la Cartera en línea

Las Aseguradoras disponen de información comercial, fuertemente ligada al seguro de crédito. Ésta es una de las herramientas principales en la toma de decisiones de riesgo y en el seguimiento del mismo.

4.5. PÓLIZA DE SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

Como ya se ha mencionado, el Seguro de Crédito a la Exportación es un servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto, a través de un Contrato, también llamado Póliza de Seguros, donde se estipulan tanto sus alcances como sus límites.

Esta póliza es considerada como un ramo de la operación de daños; su funcionamiento y forma de contratación están previstos en la legislación general de seguros de los diferentes países que cuentan con la misma.

A continuación se recogerá las generalidades del Contrato de Seguro:

4.5.1 Objeto del Seguro

Indemnizar la pérdida que sufra el asegurado por el no pago de sus compradores en el extranjero, siempre que dicha pérdida sea consecuencia directa de los riesgos cubiertos en la póliza de seguros y en los porcentajes previamente determinados en la misma.

4.5.2 Riesgos Cubiertos

Riesgos Ordinarios o Comerciales y/o Riesgos Extraordinarios o Políticos, en los que se puede incluir los Riesgos Catastróficos. Los Extraordinarios no están cubiertos en todos los países. Es importante mencionar que las compañías de muchos de los países que otorgan el Riesgo Político sólo administran la cobertura ya que es el Estado quien se hace responsable por este riesgo.

En algunos países en los que los Riesgos Extraordinarios están excluidos, existen Instituciones Gubernamentales de fomento a la exportación que otorgan esta cobertura.

En el Ecuador, las compañías que emiten estas pólizas otorgan los dos riesgos con su propio respaldo.

4.5.2.1 Riesgos Ordinarios

Riesgos de carácter comercial, originado por la incapacidad financiera del importador de cubrir sus deudas; es decir, la insolvencia.

A los efectos del seguro de crédito, la insolvencia tiene las tres connotaciones siguientes:

- a) Insolvencia legal: es aquella que se produce, al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.
- b) insolvencia de hecho: se tiene por presentada cuando existan evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial en su contra para recuperar el crédito asegurado resultaría inútil.
- c) presunción de insolvencia o mora prolongada: se presume que hay insolvencia cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha podido ser cobrado a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia arriba indicados, éste es, generalmente, el plazo límite máximo que puede transcurrir para que el seguro sea exigible.

En las ventas al exterior, el exportador está expuesto no solamente a perder sus créditos, sino a que éstos no lleguen a producirse propiamente, debido a la incapacidad económica del importador para tomar posesión de las mercancías, o bien a la necesidad de detener los envíos en tránsito o de suspender la entrega de las mismas por la inminente insolvencia del destinatario. Estas contingencias son también objeto de la protección del seguro.

4.5.2.2 Riesgos Extraordinarios

- a) Riesgos Políticos:
 - a. Cancelación de Licencias para ingresar productos a otros países después de realizado el despacho.
 - b. Embargo a la exportación - importación.
 - c. Prohibición para la transferencia de divisas para el pago de importaciones.
 - d. Confiscación, expropiación.
 - e. Guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas.
 - f. Cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el Estado el comprado.
- b) Riesgos Catastróficos: Desastres Naturales como terremotos, tifones; inundaciones, ciclones y otros de carácter catastrófico.

4.5.3 Riesgos Excluidos

En las pólizas en los que los Riesgos Políticos y Catastróficos no están cubiertos, están expresamente excluidos, así como los daños o perjuicios derivados de pérdidas, deterioro o falta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costas judiciales y otras erogaciones a que den lugar dichas eventualidades

4.5.4 Iniciación de la cobertura.

Una vez que el asegurado y la aseguradora están de acuerdo en los términos y condiciones de la póliza, se firma el contrato, quedando sus exportaciones cubiertas desde la fecha del embarque de las mercancías hacia el extranjero.

4.5.5 Suma asegurada

La suma asegurada se compone del valor de factura de las mercancías exportadas menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, más los gastos de transporte y las primas de seguros de dichas mercancías; los intereses ordinarios que devengue el crédito concedido al importador, así como otros gastos accesorios, siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compraventa.

Sin embargo no se contemplan los intereses moratorios, multas contractuales fluctuaciones monetarias e indemnizaciones de cualquier clase, aun cuando estén previstos en el contrato de compraventa. Tampoco se incluyen gastos de devolución, renovación o negociación de documentos y toda clase de gastos bancarios.

Bajo el principio de participación de riesgos, por regla general, el asegurado asume directa e íntegramente un porcentaje de la suma asegurada. Este porcentaje se estipula previamente en la Póliza de Seguros.

4.5.6 Indemnizaciones

Una vez confirmada la existencia de siniestro, el Asegurado cuenta con un período determinado en cada póliza, para dar aviso a la Compañía del suceso. Posteriormente se deberá formalizar el reclamo con los documentos también estipulados en la póliza.

El monto de indemnización se determina sumando, al importe insoluto del crédito, los gastos de cobranza efectuados por el asegurado con el consentimiento de la compañía de seguros y se le restan las recuperaciones obtenidas por reventa de mercancías, realización de garantías, entre otras. A esta “pérdida neta definitiva” se le aplica el porcentaje de cobertura correspondiente para obtener el “monto de indemnización”.

La liquidación se efectúa, por lo general, dentro de los treinta días siguientes a la fecha de formalizado completamente el reclamo, sin embargo este periodo puede cambiar de acuerdo a cada póliza. Cuando exista dificultad para cuantificar el valor de la pérdida, el asegurado recibirá adelantos a cuenta de la indemnización, que pueden llegar a ser hasta del 50% del valor estimado de la misma.

Después del pago de la liquidación al Asegurado, las compañías de seguros continúan gestionando el cobro del crédito. Las recuperaciones obtenidas se reparten entre el asegurado y la aseguradora, según su porcentaje de participación en las pérdidas.

4.5.7 Tipos de Pólizas

Los tipos de pólizas que se pueden encontrar en el mercado más comúnmente son: la Póliza Global y la Póliza específica.

4.5.7.1 Póliza Global

Esta póliza fue proyectada para cubrir todos los créditos, a plazo menor de un año, que el Asegurado conceda a sus compradores del extranjero.

La Póliza Global favorece la diversificación de riesgos, lo que permite cobrar al exportador primas más bajas mientras mayor sea el número de operaciones que presente al seguro. En esta póliza el Asegurado se compromete a proteger todas sus ventas al exterior, con excepción de las que realice a través de carta de crédito irrevocable, a entidades públicas o a compradores privados con garantías de instituciones de crédito o de organismos oficiales, así como las que la Compañía le autorice expresamente a excluir.

La Compañía asigna un "límite máximo de crédito" para cada comprador, de acuerdo con los planes de venta que el Asegurado tenga para los próximos doce meses, así como a los resultados de los estudios que la Aseguradora realiza con anterioridad.

Este límite máximo de crédito se estipula en virtud de que las ventas a corto plazo a un mismo comprador suelen ser frecuentes y puede producir la acumulación de adeudos. El límite máximo de crédito tiene por objeto precisar hasta qué monto pueden alcanzar dichos adeudos, para efectos del seguro. Este límite se restablece a medida que el saldo deudor disminuye.

Para esta póliza, el Asegurado deberá notificar mensualmente a la Compañía el monto de los embarques realizados en el curso del mes precedente.

La Póliza Global dura un año, renovable automáticamente a menos que se decida darla por terminada, avisando a la Compañía previamente en un período establecido.

4.5.7.2 Póliza específica

Esta póliza fue proyectada para proteger las exportaciones a crédito a mediano y largo plazo y por montos considerables, que usualmente corresponden a bienes de capital y que, por sus características, requieren que su cobertura sea contratada individualmente. Sin embargo, puede también utilizarse para asegurar exportaciones aisladas a corto plazo.

En este tipo de póliza la Compañía también evaluará el riesgo y determinará los términos en que estaría dispuesta a concederle su cobertura, incluyendo el precio de la prima. Si los términos son aceptados para ambas partes se firma el contrato de seguro.

Cabe agregar que es preciso que se haya celebrado el contrato comercial para suscribir una póliza específica. Sin embargo, sí es posible y hasta recomendado, que el exportador, una vez definidas las características de la posible operación (monto, plazo, forma de documentación) comience a gestionar con la mayor anticipación el Seguro de Crédito. Esto permitirá a la Compañía disponer del tiempo suficiente para evaluar el riesgo y presentar con toda oportunidad su oferta de condiciones, lo cual a su vez permite al exportador negociar con su posible cliente sobre las bases más firmes e incluir en su cotización el costo de la prima, si esto es posible.

En las pólizas específicas con plazo menor a un año generalmente es necesario que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) que se pacten amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor.
- b) que se establezca en el contrato comercial que la falta de pago de un documento hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.
- c) que el bien, objeto de la venta, quede como garantía del crédito.

4.5.8 Primas

Es difícil buscar una tarifa media para las Pólizas de Seguro de Crédito a la exportación en virtud de todos los factores que intervienen en la estimación de la

misma. Sin embargo y por efectos de la globalización, las primas tienden a ser competitivas en comparación de las que se cobran por este seguro en otros países, tendiendo a que el exportador pague precios similares por un mismo riesgo en las diferentes compañías.

Los factores que determinan el cálculo de la prima son:

- a) la experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente al seguro y el número de compradores y países con los cuales comercializa
- b) la calidad moral y la situación financiera del comprador
- c) la situación económica y la estabilidad política del país de destino de las mercancías
- d) las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, entre otras)

El cálculo de la prima también dependerá del tipo de póliza que se vaya a emitir y de la modalidad que se emplee. Para citar un ejemplo las pólizas globales pueden contratarse con un “depósito de garantía” que es un valor fijado previa la firma de contrato y pagos mensuales de acuerdo a las declaraciones del cliente. Otra modalidad es la denominada flotante, en la que se cobra una prima en depósito en base a un porcentaje del estimado de ventas anuales y se ajusta al final de la vigencia con las declaraciones realizadas cada mes. Comúnmente esta prima en depósito se da como prima ganada en las compañías de seguros.

En las pólizas específicas el pago es de contado, otra vez esto va a depender de cada compañía.

Una muestra del cálculo de prima en la que el pago sea de contado o cada mes sería:

Valor de factura: USD100, 000.00

Tasa aplicable: 0.70%

Importe de la prima: $USD100, 000.00 \times 0.70\% = USD700.00.$

Un ejemplo en el cálculo de la prima para una póliza global tipo flotante:

Ventas estimadas del cliente USD10´000,000.00

Tasa cotizada:

Zona 1 (Sin carga de riesgo político) = 0,20% (40% de las ventas)

Zona 2 (Con riesgo político) = 0,40% (60% de las ventas)

Se establece en forma predeterminada que el cliente o asegurado por lo menos cumplirá con el 80% de su estimado de ventas a crédito, esto constituiría su prima en depósito y se ajustará al final de la vigencia con el dato real de ventas reportado cada mes, cobrando la diferencia correspondiente.

Prima mínima Z1 = USD4'000,000*0,20%*80%

Prima mínima Z1 = USD6, 400.00

Prima mínima Z2 = USD6'000,000*0,40%*80%

Prima mínima Z2 = USD19, 200

Prima mínima = USD\$25,600.00

Suponiendo que al final del ejercicio el cliente vendió USD9'000.000 de manera proporcional entre los países con riesgo político y los que no lo tenían, el cálculo de la prima en términos reales sería:

Prima real Z1 = USD3'600,000*0,20%

Prima real Z1 = USD7, 200.00

Prima real Z2 = USD5'400,000*0,40%

Prima real Z2 = USD21.600

Prima real = USD\$28,800.00

De tal manera que el asegurado deberá cancelar a la compañía al final de la vigencia una diferencia de USD3, 200

Los impuestos se estipulan de acuerdo a cada país. En el caso del Ecuador los impuestos que aplican sobre este tipo de póliza son:

3.5% de contribución a la Superintendencia de Compañías

0.5% de contribución al Seguro Campesino

12% del Impuesto al Valor Agregado I.V.A. (este valor se calcula de la sumatoria de la prima más las dos contribuciones)

4.5.9 Aspectos varios

Es importante indicar que no pueden asegurarse créditos sobre cualquier país. En todo caso el interesado en una póliza recibe información de cuáles países son aceptables para efectos del seguro. Por otro lado sí se pueden asegurar cualquier tipo de mercadería, siempre y cuando ésta sea lícita. No se debe olvidar que este seguro pretende fomentar las exportaciones y el intercambio comercial.

Los plazos máximos aceptables para efectos del seguro dependerán de cada Compañía pero podría decirse que van hasta 18 meses en póliza global y hasta 4 años en póliza específica. Las operaciones a plazos mayores deben ser objeto de un estudio especial por razones técnicas.

Los plazos de vencimiento de los créditos asegurados pueden prorrogarse con autorización previa de la Compañía de Seguros, solicitada con anterioridad al vencimiento del crédito. La concesión de prórrogas constituye en todo caso una agravación del riesgo, por lo cual da lugar al pago de una sobre prima cuyo importe es determinable de acuerdo con el monto y la duración de la prórroga.

La moneda que se emplea para calcular las primas y las indemnizaciones es el dólar por su uso en el mercado mundial. Así mismo, los créditos que son asegurados y los valores declarados deberán hacerse en esta moneda.

4.6. EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR

El Ecuador inicia las operaciones de seguro de crédito a las exportaciones a partir del año 2005. El valor de las primas de seguro de crédito experimentó un crecimiento promedio anual del 30%, con valores de USD 343.000 en el año 2005 pasando a USD 570.000 en el 2007.

Las primas de seguro de crédito a las exportaciones crecieron de USD 199.000 en 2005 frente a USD 331.000 registradas en el 2007, lo que representa un crecimiento relativo anual del 30%. Las primas de seguro de crédito a las exportaciones representan el 0,01% de las exportaciones.

Cuadro No.11:

Ecuador: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones

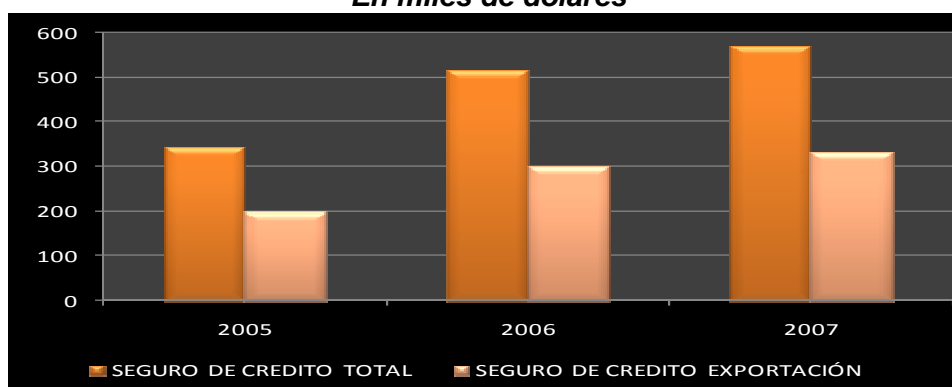
AÑOS	SEG. DE CRÉDITO TOTAL USD MILES	SEG. CRÉDITO EXPORTACIÓN USD MILES
2005	343	199
2006	516	299
2007	570	331

Fuente: Latino on Insurance.

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 16:

**Ecuador: Crecimiento de las primas de Seguro de Crédito a las Exportaciones
En miles de dólares**



Fuente: Latino on Insurance.

Elaboración: La Autora

En el Ecuador existen prácticamente tres empresas que se encuentran participando en el mercado de seguro de exportación, a saber: Confianza, Oriente e Hispana. La empresa multinacional Coface opera en reaseguro con la aseguradora Oriente, como ya se había mencionado anteriormente.

A continuación se presenta un ranking de las tres empresas que se encuentran operando el mercado de seguro de crédito y cuál ha sido su evolución:

Cuadro No. 12:

Ranking aseguradoras de Crédito 2005-2008³²

Primas en miles de dólares

ASEGURADORA	2008			2007			2006			2005		
	RANKING	USD MILES	%	RANKING	USD MILES	%	RANKING	USD MILES	%	RANKING	USD MILES	%
ORIENTE	1	1117	68.8%	1	656	73.7%	1	77	14.9%	2	0	0.0%
CONFIANZA	2	490	30.2%	2	217	24.4%	2	380	73.6%	1	343	100.0%
HISPANA	3	17	1.0%	3	17	1.9%	3	59	11.4%	3	0	0.0%
TOTAL MERCADO		1624	100.0%		890	100.0%		516	100.0%		343	100.0%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: La Autora

³² Aunque la investigación se enfoca en el período 2001-2007, se cita datos del 2008 para observar la tendencia y por contar con la información.

Primas de crédito entre enero a junio 2008 alcanzaron USD 1 millón y crecieron 248% frente al mismo período de 2007.

Por su parte y durante el 2007, en términos generales en el país operan aproximadamente 42 aseguradoras, frente a las 28 existentes en Colombia y 14 en Perú. En general se observa que existe una elevada competencia, sin embargo en determinadas actividades existe una alta concentración como es el caso del Seguro de Crédito a la Exportación y Crédito Interno, así como el Seguro Agropecuario.

En este mismo año, por ejemplo, el mercado de seguros tuvo un importante crecimiento del 10% con la facturación de 678 millones de dólares en ventas por primas frente a los 610 millones que se registraron en el 2006. El valor de las primas representa el 2,7% del PIB. A pesar de ello, el mercado nacional aún no se equipara con los mercados de seguros de países vecinos como Colombia y Perú que facturaron en 2007 alrededor de USD 3.000 millones y USD 2.000 millones, respectivamente³³.

Cuadro No. 13:
Ranking de aseguradoras por número de primas a diciembre de 2007
En miles de dólares

ASEGURADORAS	No. PRIMAS	POSICION
Colonial	78.073	1
Equinoccial	62.856	2
AIG Metropolitana	39.733	3
ACE	38.251	4
Panamericana	27.701	5
BMI	25.821	6
Seguros Unidos	24.562	7
Río Guayas	24.252	8
Sul América	24.081	9
Aseguradora del Sur	22.410	10
Alianza	11.870	23

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: La Autora

Como se desprende del cuadro en referencia, las aseguradoras Colonial (20.6%), Equinoccial (16.6%), AIG (10.5%), ACE (10.1%) y Panamericana (7.3%) son las cinco aseguradoras de mayor ranking, que representan el 65% con relación al total del mercado ecuatoriano, evidenciando una alta concentración de portafolios por parte de este sector asegurador.

Cuadro No. 14:
Ecuador: distribución de las primas de seguro por ramos y aseguradoras
En miles de dólares
Año 2006

RAMO	VALOR PRIMAS	% PARTICIPACIÓN	NÚMERO DE ASEGURADORAS
Crédito a las Exportaciones	139	0%	2
Todo riesgo petrolero	8.633	1%	3
Agropecuario	904	0%	1
Crédito interno	431	0%	2
Bancos e inst. financieras	4132	1%	6
Dinero y valores	1.428	0%	7
Lucro cesante	1175	0%	5
Riesgos especiales	8.652	1%	9
Multirriesgo	285	0%	5
Asistencia médica	12.979	2%	8
Otras garantías	769	0%	5
Ejecución de obra	1.082	0%	12
Riesgos catastróficos	20.782	3%	10
Vida individual	10.244	2%	13
Montaje de maquinaria	414	0%	15
Aviación	20.291	3%	19
Responsabilidad civil	32.103	5%	29
Accidentes personales	39.257	6%	31
Rotura maquinaria	252	0%	10
Equipo y maq. de contratistas	7.16	1%	25
Seriedad de oferta	2.126	0%	24
Marítimo	12.137	2%	24
Lucro ces-incendio	3.802	1%	23
Cumplimiento de contrato	10.191	2%	28
Buen uso de anticipo	12.907	2%	25
Riesgo contratistas	7.208	1%	27
Fidelidad	6.609	1%	29
Garantías aduaneras	5.162	1%	25
Rotura de maquinaria	9.193	2%	29
Incendio y líneas afines	63.644	10%	29
Vida en grupo	74.206	12%	25
Equipo electrónico	9.569	2%	29
Vehículos	172.643	28%	28
Robo	8.108	1%	29
Transporte	41.404	7%	28
Obras civiles terminadas	26	0%	2
TOTAL	609.647	100%	38

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: La Autora

³³ Memorias, Superintendencia de Bancos y Seguros, Ecuador, 2007.

Igualmente, en lo referente a los seguros de vehículos (28%) son los que mayor nicho de mercado registran, seguido por los seguros de vida (14%) y finalmente los seguros contra incendios y afines (10%). Éstos son los seguros de mayor demanda con relación al total de primas que para el 2006 alcanzaron a 609,6 millones de dólares. El porcentaje de siniestralidad fue del 49,5%.

4.6.1 Principales Empresas Aseguradoras en el Ecuador

A continuación se presenta la empresa aseguradoras de mayor envergadura que se encuentran participando en el mercado de seguros de Crédito para la Exportación.

4.6.1.1 Seguros Oriente

Ofrece el Seguro de Crédito Global Alliance con el Respaldo Internacional de COFACE³⁴, líder mundial en seguro de crédito a la exportación, en información comercial y gestión de recobro internacional. Presencia global en más de 91 países y 59 años de experiencia en la evaluación de riesgos crediticios.

Tipos de Seguro de Crédito:

- Seguro de Crédito a la Exportación
- Seguro de Crédito Doméstico

Aplicación:

- Créditos comerciales (mercaderías o servicios).

³⁴ Datos de Coface

- Filial de Natixis, cuyos fondos propios a fines de junio de 2008 fueron de 12.900 millones de euros.

- Calificada AA por Fitch Ratings, A+ por S&P y Aa3 por Moody's.

- Más de 60 años de experiencia en el mercado internacional.

- Presencia directa en 65 países y servicio en 100 países.

- 130.000 clientes en todo el mundo.

- Base de datos con información de 50 millones de empresas a nivel mundial.

- Facturación consolidada de 1.571 millones de euros en 2007.

- Más del 45% de los 500 grupos corporativos más grandes del mundo son clientes de Coface.

Presencia Mundial

Coface está presente directamente en 65 países, y esta capacidad de servicio local se extiende a 100 países a través de socios y colaboradores de Coface en la red mundial CreditAlliance, estructurada en torno a una gestión integrada del riesgo de crédito a través de su exclusivo Sistema de Riesgo Común.

Una sólida base

El Sistema de Riesgo Común, una base de datos que permite, tanto a colaboradores de Coface como a clientes, tener información en tiempo real sobre 50 millones de empresas en todo el mundo.

- Operaciones de corto plazo (Crédito comercial de corto plazo; 2, 45, 60, 90 o hasta un máximo de 180 días).

Cobertura:

- Riesgo Comercial
- Riesgo Político

Servicios que se incluyen en el Seguro de Crédito:

Optimización de la gestión de riesgo cliente: GlobAlliance le ayuda a seleccionar su clientela y vigilarla permanentemente, asignando a cada cliente un descubierto máximo garantizado, que se fija atendiendo a la solvencia del cliente u otros factores no financieros.

Una gestión de cobro eficaz: Se encargan de los procedimientos de recobro, tanto amistosos como judiciales, tanto a nivel nacional como internacional. Además, asumen el 100% de los gastos derivados de estas acciones.

Una indemnización rápida en caso de impago: GlobAlliance le ofrece la garantía de cobro de sus facturas impagas. Así, el cliente podrá recibir la totalidad de la cuota garantizada a los cinco meses de su notificación del impago.

4.6.1.2 Seguros Confianza

El 14 de junio de 1979 nació la Compañía Aseguradora de Fianzas S.A CONFIANZA en el mercado nacional de seguros. Sus fundadores tuvieron la idea de llenar un importante vacío en el mercado, contribuyendo a su vez al desarrollo del país con una aseguradora especializada en satisfacer las necesidades de los contratistas de las obras públicas y de la actividad de la construcción, brindando respaldo a los contratos celebrados con el sector oficial y en menor medida, a algunos contratos entre particulares. Hoy, después de constantes servicios a la ingeniería, CONFIANZA se ha convertido en la empresa líder especializada en el ramo de los seguros de fianzas.

Tipos de Seguro de Crédito:

- Seguro de Crédito a la Exportación
- Seguro de Crédito Doméstico

Aplicación:

- Créditos comerciales (mercaderías o servicios).
- Operaciones de corto plazo (Crédito comercial de corto plazo; 2, 45, 60, 90 o hasta un máximo de 180 días).

Cobertura:

- Riesgo Comercial
- Riesgo Político (opcional)

Servicios que se incluyen en el Seguro de Crédito:

Análisis y seguimiento de la cartera: Permite la prevención del riesgo de no pago mediante el análisis exhaustivo de cada uno de los compradores. La compañía de seguros cuenta con analistas expertos y con información veraz y objetiva.

Información relevante: Se obtiene información importante y decisiva para decidir exportar o no a algunos mercados y compradores.

Indemnización de pérdidas: Permite a los asegurados tener una mayor confianza en la realización de sus ventas al saber que están cubiertos del no pago de sus compradores.

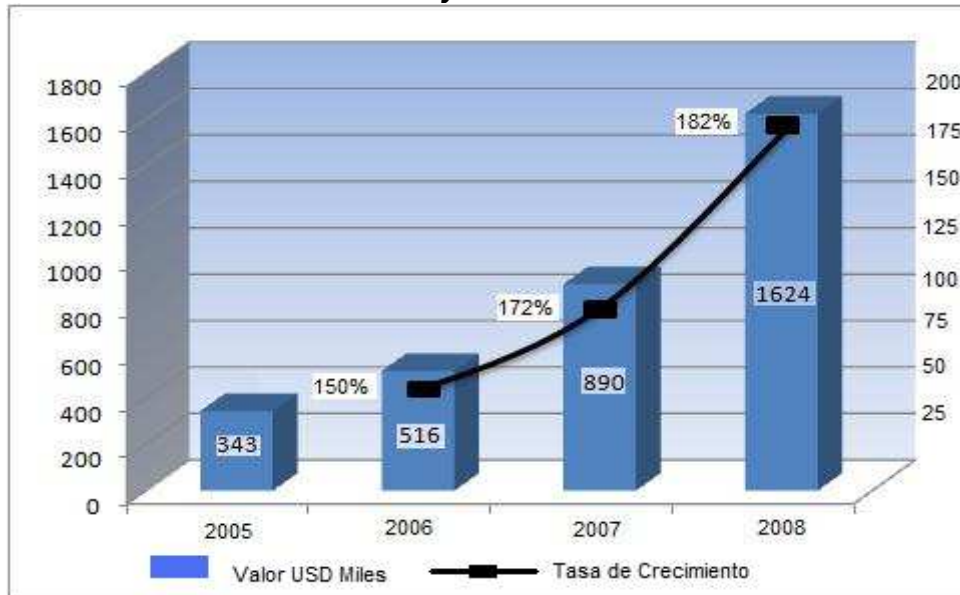
Gestiones de cobranzas: La compañía de seguros realiza la cobranza con la colaboración del Asegurado, de esta forma, el Asegurado se limita a dedicarse al giro de su negocio sin desperdiciar esfuerzos en este tipo de gestiones.

Política de ventas agresiva: Permite a los asegurados contar con políticas de ventas más flexibles y agresivas, eliminando la carta de crédito, instrumento costoso y

accediendo a más mercados internacionales, con compradores más estudiados y seguros.³⁵

4.6.2 Comportamiento del Mercado Ecuatoriano

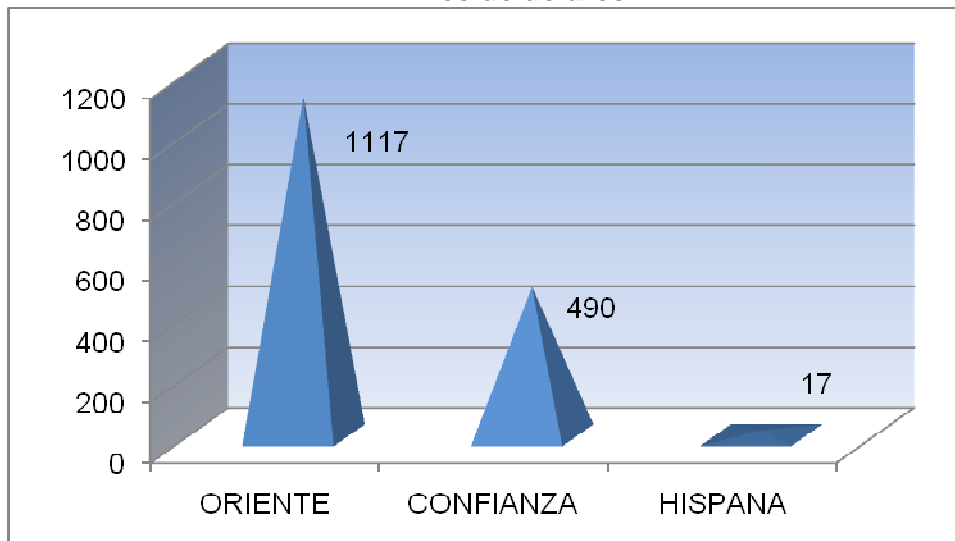
Grafico No.17:
Primas totales y tasas de crecimiento



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 18:
Valor de las primas concedidas 2008³⁶
En miles de dólares



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

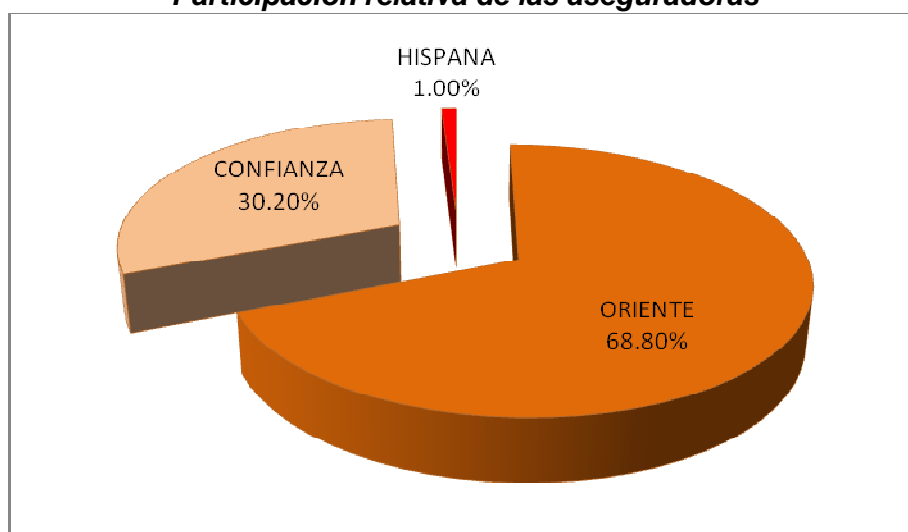
Elaboración: La Autora

³⁵ <http://www.confianza.com.ec/soloportal/minisitios/credito.html>; 30 de abril de 2009

³⁶ Aunque la investigación se enfoca en el período 2001-2007, se cita datos del 2008 para observar la tendencia y por contar con la información.

- Primas crédito a junio 2008 (USD 1.6 millones) crecieron al 82% frente a 2007
- Crédito Interno 28% (22% 2007)
- Dos empresas participan en el mercado (Confianza y Oriente).
- COFACE opera en reaseguro con Oriente
- Excelente Siniestralidad -17% ↓ (57% 2007) y Bajo Resultado Técnico 15% ↑ (7% 2007)

Gráfico No.19
Participación relativa de las aseguradoras



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: La Autora

Finalmente, y como se observa la aseguradora Oriente, por la gama de servicios que ofrece el Seguro de Crédito GlobAlliance con el Respaldo Internacional de COFACE, líder mundial en seguro de crédito a la exportación, en información comercial y gestión de recobro internacional. Presencia global en más de 91 países y 59 años de experiencia en la evaluación de riesgos crediticios; es la que mayor posición registra en el mercado ecuatoriano.

CAPÍTULO V: RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Resultados

El comercio exterior, como toda actividad económica en la cual se intercambian bienes y servicios, se encuentra sujeta a riesgos, tanto internos como externos. Es por ello que se requieren mecanismos que ayuden a minimizarlos y posibiliten una efectiva transacción comercial entre el exportador e importador. El seguro de crédito a la exportación es una de las herramientas creadas especialmente para asumir esta función, un mecanismo muy empleado en el comercio internacional y que permite además de minimizar el riesgo proteger la inversión y garantizar la operación comercial.

A continuación se realiza el análisis de las hipótesis planteadas:

Las empresas exportadoras no petroleras se habrían beneficiado con la implementación del Seguro de Crédito a la Exportación. Sin embargo este instrumento no sería el apoyo esperado para el crecimiento del sector lo que reflejaría que este tipo de seguro debe ser fomentado vía política gubernamental y no a través de empresas aseguradoras privadas.

Con respecto a la primera hipótesis, ésta se acepta plenamente, ya que la creación del Seguro de Crédito a la Exportación en la Ley No. 12. Es un mecanismo de política de comercio exterior que el Estado debe difundirlo y sobre todo crear las mejores condiciones para que el sector exportador cuente con este mecanismo cuya finalidad es la de amparar a los exportadores contra el riesgo que entraña la falta de pago de créditos otorgados a importadores en el exterior.

El Seguro de Crédito debería ser calificada como una política de Estado, a fin de promover al aseguramiento de los diferentes sectores más sensibles de la economía y de esta manera eliminar la presencia de shocks internos y externos.

Igualmente, esta hipótesis se acepta totalmente, en razón que, el Seguro de Crédito a la Exportación cuenta con objetivos claros, que son considerados esenciales para promover el desarrollo de los intercambios comerciales del país, como:

- i) Disponer de un instrumento destinado a amparar a las empresas exportadoras contra los riesgos de no pago de sus ventas de exportación a crédito;
- ii) Mejorar la competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, mediante la disminución de sus gastos, promoviendo la sustitución de otros mecanismos de garantía de pago en operaciones de comercio exterior, por el uso de pólizas de Seguro de Crédito a las Exportaciones de menor costo en el mercado;
- iii) Generar una fuente alternativa de crédito de capital de trabajo, para apuntalar el crecimiento de las exportaciones, mediante el uso de facturas de compraventa debidamente respaldadas con pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación, endosadas a favor de la institución financiera acreedora, como garantía adecuada para la obtención de financiamiento de capital de trabajo para el sector exportador; y,
- iv) Procurar que los mercados que se aperturen o se expandan para las mercaderías y servicios ecuatorianos sean seguros y confiables, mediante la calificación del portafolio de clientes de las empresas exportadoras.

Finalmente, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, hoy Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), el Banco Central del Ecuador y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, son responsables de difundir y promover el Seguro de Crédito a la Exportación, para evidenciar que constituye un instrumento estratégico de política de comercio exterior para mejorar la competitividad de las exportaciones y asegurar mercados externos más seguros y confiables.

5.2 Conclusiones

En la actualidad el Comercio Exterior es una de las arterias vitales del desarrollo de los países. En un Mundo con tendencia a la globalización las relaciones de comercio a la vez que se van homogenizando, indiscutiblemente se van perfeccionando; teniendo como resultado un mercado internacional perfeccionista y más exigente en cuanto a resultados en sus transacciones mercantiles y extremadamente difícil en la competencia por acaparar un negocio determinado.

Hoy en día el comercio internacional no solamente se compete en precio, presentación y calidad, sino también en las condiciones de pago. Condiciones que están ligadas a parámetros como insolvencia de compradores y aún más a riesgos ordinarios (comerciales), extraordinarios (políticos y catastróficos). Es en este momento histórico cuando el seguro de crédito toma un auge de importancia extrema, definido éste como: “la relación jurídica entre asegurado y asegurador, cuya finalidad es obtener un sustituto económico si se originan los siniestros derivados del comercio exterior, bien sean de naturaleza comercial, o bien de carácter político o catastrófico”.

Como se ha señalado a lo largo de la presente investigación, la actividad exportadora se desarrolla en un marco complejo donde el nivel de riesgo es muy sensible en comparación a otras actividades. En estas condiciones, es muy importante para aquellas empresas dedicadas al comercio exterior reducir sus riesgos asociados con esta actividad, transfiriéndolos a terceros mediante las oportunas coberturas a través del pago de ciertas primas.

El mecanismo de seguro de crédito a la exportación, tiene como finalidad el proteger a las empresas exportadoras y a las entidades financieras de las posibles pérdidas derivadas de las operaciones de comercio exterior y por tanto, constituye un instrumento de fomento a la internacionalización de la empresa. Igualmente, este seguro es un instrumento necesario para la estabilidad de las empresas, debido a que este seguro protege las cuentas comerciales contra el riesgo de impagos y de insolvencia de los clientes.

El riesgo de las exportaciones se minimiza si se parte de una cartera de clientes importadores clasificada por niveles de riesgo, la suscripción del contrato observando los parámetros de negociación internacional: negociación sobre el producto, fijación del precio y negociación de las condiciones de pago y financiación.

La elección de un medio de pago seguro, como una carta de crédito irrevocable confirmada; no obstante, el exportador no siempre tiene acceso a esta clase de créditos documentarios, pues la globalización de los mercados y la competitividad de las empresas, hacen que las condiciones de negociación sean cada vez más un elemento determinante en el cierre de las transacciones comerciales.

El Seguro de Crédito a la Exportación contempla la cobertura de los siguientes tipos de riesgos:

- i) Riesgos de naturaleza comercial u ordinaria.- Son aquellos ocasionados por la insolvencia del comprador o la mora prolongada desde el vencimiento de la factura de exportación; y,
- ii) Riesgos de naturaleza política y extraordinaria.- Son aquellos eventos de fuerza mayor o caso fortuito, vale decir, acontecimientos de tipo no comercial que escapan al control del comprador, tales como guerra, revolución, expropiación, catástrofes naturales, restricciones cambiarias u otras restricciones impuestas por el país importador.

Por su parte, las compañías aseguradoras que ofrecen pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación deben cubrir el riesgo comercial u ordinario como el riesgo político y extraordinario, para el efecto, la Superintendencia de Bancos y Seguros autoriza la operación práctica en este ramo y determina las condiciones generales de operación del Seguro de Crédito a la Exportación en el país por parte de las compañías de seguros existentes que en el presente estudio se evidenció que tan sólo existe una compañía que se encuentra operando con este seguro como es la Aseguradora Oriente.

Conviene indicar que la empresa analizada cuenta con acceso a información de bases de datos internacionales que le permiten realizar la calificación de los compradores de productos ecuatorianos en los mercados en los que éstos operen, cuya regulación y supervisión se encuentra a cargo de la Superintendencia de Bancos y Seguros, por lo que las facturas respaldadas con pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación, son debidamente cedidas a favor de la institución acreedora y calificadas por el Organismo Contralor como garantía adecuada.

Estas facturas respaldadas con pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación son utilizadas como garantía adecuada para la obtención de crédito de capital de trabajo en el sistema financiero; como respaldo a inversiones en valores fiduciarios; y, como soporte de operaciones de factoring para lo cual, la Superintendencia de Bancos y Seguros, las bolsas de valores y la Superintendencia de Compañías se encuentran perfeccionando el marco legal y operativo adecuado para tal efecto.

Las empresas exportadoras que contraten pólizas de seguros de Crédito a la Exportación deberán hacerlo únicamente con aquellas compañías de seguros establecidas en el país que se encuentren autorizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Igualmente, se ha considerado necesario establecer el Fondo de Caución para Exportadores Medianos y Pequeños, como mecanismo complementario al Seguro de Crédito a las Exportaciones, destinado a brindar liquidez a los exportadores hasta que éstos reciban el pago de la indemnización de la compañía de seguros respectiva una vez acaecido el siniestro, con el propósito de que puedan honrar sus obligaciones, para lo cual, la Corporación Financiera Nacional es la entidad encargada de crear, establecer los recursos financieros y administrar el fondo.

En lo referente, al objetivo final del Seguro de Crédito, es indemnizar las pérdidas de la empresa como consecuencia de la insolvencia de sus clientes. Una vez determinadas las pérdidas finales, el asegurado recibe la indemnización al porcentaje establecido en el contrato. Hasta que tenga lugar la determinación de la pérdida final, la compañía de seguro deberá adelantar cantidades a cuenta de la indemnización definitiva, que le ayudan al asegurado a paliar la inmovilización financiera que producen los impagos.

Por su parte, la mayoría de las compañías de seguros, ofrecen a sus asegurados, en el caso de que la factura continúe impaga, la posibilidad de cobrar el resto de la indemnización a los doce meses de haberse producido el pago del primer anticipo, de los siniestros cuyo importe asegurado sea igual o inferior a una determinada cantidad, de manera que a los dieciocho meses de haberse producido el impago, el asegurado ha cobrado el porcentaje garantizado en la póliza de seguros.

El Seguro de Crédito, es una técnica al servicio de las empresas que proporciona seguridad en el cobro de sus créditos, cubriendo los riesgos de insolvencia, inherente a sus operaciones comerciales, y reduciendo la incidencia que los créditos impagos pueden producir en los resultados empresariales, en la liquidez y en la estabilidad de la empresa.

Existen ciertas ventajas para la empresa a la hora de contratar un seguro de este tipo:

- a) Evita riesgos innecesarios ante la inseguridad del tráfico mercantil, permitiendo un eficaz desarrollo empresarial sin que peligre la estabilidad financiera de la empresa.
- b) Supone un gran apoyo a la gestión, generando una mayor rentabilidad del puesto ejecutivo, sin disiparse con elementos que crean inseguridad y centrándose en las áreas que puedan producir mayor volumen de negocio.
- c) Es una garantía ante las entidades financieras, facilitando la negociación del descuento de efectos comerciales.
- d) El coste de este servicio es fácilmente absorbible y, además, es un gasto fiscalmente deducible.
- e) Con la seguridad que proporciona, ayuda a diseñar y emprender nuevas operaciones sin riesgos y a no perder cuota de mercado por temor a los impagados.

5.3 Recomendaciones

Se hace necesario crear las condiciones financieras y legales que permitan poner en marcha un marco legal que facilite a los exportadores adquirir pólizas de seguro de crédito a la exportación de sus bienes o servicios con el apoyo del Estado.

Las fuentes de financiación con apoyo oficial podrían estar disponibles por medio del COMEXI a través de contratar un seguro de crédito a la exportación para riesgos políticos y extraordinarios en Compañías de Seguros de Crédito a la Exportación.

Otra de las líneas de financiación impulsadas por la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) podrían ser los Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD) dotados por el Estado, para otorgar ayudas financieras de carácter concesional a sus instituciones públicas o a sus empresas residentes. Este instrumento permite el acceso a divisas a un coste inferior al de los mercados internacionales de capitales, de forma que le sea posible, por una parte, la adquisición de bienes, servicios y equipos fundamentales para su futuro desarrollo, y por otra parte, la financiación de sus crecientes necesidades de infraestructuras. Estos bienes y equipos, que no están disponibles en el país, pero son imprescindibles como catalizadores en su desarrollo, son facilitados en un porcentaje elevado por empresas nacionales, que aportan así su contribución al desarrollo, crecimiento y mejora del sistema productivo del país.

Por otra parte, la economía nacional debería sustentar su crecimiento y desarrollo en el sector externo, por lo que es necesario que a través de políticas de Estado busquen reactivar las exportaciones para mejorar la inserción del país a la economía internacional.

Igualmente, y con el propósito de dinamizar las exportaciones, es necesario mejorar los niveles existentes de competitividad de los exportadores mediante la reducción de costos financieros.

Finalmente, y en el contexto de una economía internacional globalizada, se vuelve imperativo que los mercados externos sean cada vez más seguros y confiables, mediante la calificación de los compradores y que como consecuencia del esquema monetario vigente en el país, resulta imprescindible fortalecer la balanza de pagos y la balanza comercial, siendo por lo mismo, el crecimiento y competitividad de las exportaciones la base de la estabilidad y continuidad del esquema macroeconómico del país.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

Bajo, Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Antoni Bosch Editores. España, 1991.

Balassa, Bela. Teoría de la Integración, Uteha, 1964.

Beckerman, Paul, Solimano Andres, "Crisis y dolarización en el Ecuador", Editorial, Quito, 2003

Berzosa, Carlos. El Comercio Internacional, ¿beneficioso o perjudicial para los países del tercer mundo? Ed. Mc Graw-Hill, Madrid.1993.

BID, INTAL, ITD. Una nueva inserción comercial para América Latina. Documento ICI-02, 2004.

Cardoso, Fernando Henrique. La originalidad de la copia: La CEPAL y la idea del Desarrollo, Revista de la CEPAL, II Semestre 1977.

Chacholiades, Militiades 1992. Economía Internacional. Bogotá, McGraw-Hill.

CORDES y Ministerio de Relaciones Exteriores. Metodología de Construcción del Mapa de Complementariedad Comercial Aplicado al caso de Ecuador y México, Quito, 2002.

DANIELS, John; Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones, Editorial Pearson Prentice Hall, Décima Edición, 2004, pág. 142

INTAL. El proceso de Integración en América Latina en 1984. INTAL, 1985.

Linder Staffan, Burenstam. Teoría del Comercio y Política Comercial", CEMLA, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1965.

KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice, Economía Internacional, Teoría y Política, Quinta Edición, Editorial Pearson Educación S.A., Madrid, 2001, Págs. 1-13

KENEN, P., The International Economy, Tercera Edición, Editorial Cambridge University Press, 1994.

LARA, Ricardo, El seguro de crédito como factor de competitividad de las exportaciones no petroleras, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Tesis, Facultad de Economía, Quito, 2001.

Millar, Paul. América Latina en un eventual Mundo de Bloques Económicos. Comercio Exterior, México, Vol. 45, No. 5, Junio 1995.

Oyarzun De Laiglesia, Javier. Los Modelos de Comercio Internacional: Un resumen histórico. Ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1993.

Prebisch, Raul. El Desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. CEPAL, 1950.

Salvatore, Dominick. Teoría y problemas del Comercio Internacional, Mc Graw Hill, México, 1977.

Sánchez, Oscar. Economía Internacional: Modelos de Comercio. Anuario F.C.E.

Talavera, Deniz, Pedro. Economía y Comercio Exterior en América Latina, Master en Comercio y Finanzas Internacionales, Universidad de Barcelona, 2003.

Torres Gaytan, Ricardo. "Teoría del Comercio Internacional", Siglo XXI Editores, México, 1975.

Villarreal, René. Economía Internacional: Teorías clásica y neoclásica y su evidencia histórica. Fondo de Cultura Económica, México, 1990.

Viner, Jacob. Comercio Internacional y Desarrollo Económico.

Artículos

ALDAZ, Raúl. Comercio Exterior y Desarrollo. Ekos Economía No. 107, Marzo 2003.

BRITO, Vanessa. Curva Peligrosa para las Exportaciones. Revista Gestión No. 48, Junio 1998.

CORNEJO CASTRO Boris, Ecuador: La Integración Andina y la Apertura Comercial. Ponencia preparada para el Seminario Internacional CORDES: "Las Nuevas Condiciones de la Economía Mundial y los Procesos de Integración en América Latina". Quito, julio 1991. pp. 1-40

Dirección de Integración Económica, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Relaciones Comerciales entre Colombia y Ecuador, Mayo 2005.

OLEAS, Julio. Luz Roja en la Balanza Comercial. Revista Gestión No. 105, Marzo 2003.

OLEAS-MONTALVO, Julio. El comercio Bilateral de Bienes entre Ecuador y Estados Unidos de Norteamérica 2000-2005. Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, Enero 2006.

PADILLA, Simón. Importancia Comercial de la Comunidad Andina. Carta Económica No. 9. Septiembre 2003.

REVISTA EKOS ECONOMÍA, Ecuador, vulnerable y frágil ante los shocks externos. No. 106, Febrero 2003.

SÁENZ, Mauricio. Ecuador – Colombia, Visión a través de la Prensa. Centro de Competencias en Comunicación para América Latina. Mayo, 2006.

Páginas Web

Asociación Latinoamericana de Integración: ALADI, www.aladi.org

Banco Central del Ecuador. Información Estadística, <http://www.bce.fin.ec>

Banco de la Republica de Colombia, www.banrep.gov.co

Comunidad Andina, <http://www.comunidadandina.org/index.asp>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe: CEPAL,
<http://www.eclac.cl/biblioteca/bases.htm>

Corporación Aduanera Ecuatoriana, <http://www.aduana.gov.ec>.

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversión. <http://corpei.gov.ec>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia: DANE,
www.dane.gov.co

Fondo Monetario Internacional: FMI, <http://www.imf.org>

GARAY, S., Luis Jorge, Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996, Biblioteca Virtual del Banco de la República,
<http://www.lablaa.org/blaavirtual/letra-i/industralatina/245.htm>.

Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. Temas de Integración económica,
<http://www.mincomex.gov.co/VBeContent/categorydetail.asp?idcategory=80&idcompany=16>

Ordoñez Iturralde, D.: Ecuador: comercio exterior y coeficiente de apertura de la economía 2000-2004, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 61, mayo 2006. en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm> .

Proexport Colombia: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/home.asp?Profile=1>

Seguros Confianza Ecuador:

<http://www.confianza.com.ec/soloportal/minisitios/credito.html>