

**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES
ESPIRITU SANTO**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

INTERNACIONAL CAREERS PROGRAM

**IMPORTANCIA DEL SEGURO DE
CRÉDITO DE EXPORTACIÓN EN
EL ECUADOR**

**Trabajo de Investigación que se presenta como requisito para el título
de Ingeniero en Ciencias Empresariales con Concentración en Negocios
Internacionales y Marketing**

Liana Andrea Puerta Núñez

Eco. Luis Caballero

Samborondón, Junio del 2009

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo de titulación a mis padres y a mi hermano
como reconocimiento a todo su trabajo,
esfuerzo y apoyo incondicional a través de los años.
También deseo expresar mi gratitud a mis profesores,
quienes han contribuido en mi formación académica y profesional, que fue
esencial en al consecución de este trabajo.

ii.	INDICE GENERAL	
1.	INTRODUCCIÓN.....	1
2.	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS.....	3
2.2.1.	OBJETIVO GENERAL.....	3
2.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
3.	SITUACION PRACTICA QUE SE PROPONE MEJORAR.....	4
4.	JUSTIFICACION.....	6
4.4.1.	SITUACION NACIONAL.....	7
a.	Las exportaciones como estrategia de crecimiento	7
b.	Riesgos de Exportaciones sin Seguro de Crédito de Exportación.....	11
c.	Rol del Banco Central del Ecuador.....	14
4.4.2.	SITUACION INTERNACIONAL.....	15
a.	Competitividad y Globalización.....	15
b.	Seguro de Crédito de Exportación a nivel Internacional.....	16
c.	Organismos Internacionales que apoyan al Seguro de Crédito de Exportación.....	17
5.	ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACION TEORICA.....	19
5.5.1.	SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.....	19
a.	Definición.....	19
b.	Riesgos.....	20
c.	Coberturas.....	20
d.	Beneficios.....	21
e.	Costos.....	22
f.	Principales aseguradoras.....	22
5.5.2.	GESTIÓN DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR CON RESPECTO A LOS SEGUROS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.....	23
a.	Proyectos.....	24
b.	Acciones Tomadas.....	26

5.5.3. ALASECE: ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE ORGANISMOS DE SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.....	26
5.5.4. GESTION CORPEI CON RESPECTO A LOS SEGUROS DE CREDITO EXPORTACIÓN.....	27
6. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE LA SITUACION PRACTICA.....	29
6.6.1. IMPORTANCIA DEL SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.....	29
6.6.2. EXPERIENCIA DE OTROS PAÍSES BAJO EL RÉGIMEN DE SEGUROS DE CRÉDITO DE EXPORTACION.....	30
6.6.3. EJEMPLO DE EMPRESA NACIONAL QUE OFRECE EL SERVICIO Y O PRODUCTO.....	31
7. VIABILIDAD DE LA PROPUESTA.....	34
7.7.1. PROBLEMAS IDENTIFICADOS.....	34
7.7.2. MARCO LEGAL.....	34
8. CONCLUSION.....	36
9. RECOMENDACIONES.....	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39

ANEXOS

Cuadro # 1	42
Cuadro #2	42
Cuadro #3	43
Cuadro #4	43
Cuadro #5	44
Cuadro #6	44
Cuadro #7	45
Cuadro #8	46
Cuadro #9	49
Cuadro #10	49

iii. RESÚMEN

El objetivo de este trabajo es mostrar la importancia de los seguros de crédito de exportación como una herramienta efectiva para la protección del los exportadores a nivel internacional. De esta manera se puede ver reflejada su importancia al ser incluidos en las relaciones comerciales que los exportadores, empresarios e inversionistas mantienen a nivel internacional.

En este trabajo se detalla con claridad la definición, coberturas, benéficos y demás virtudes que proponen los seguros de crédito de exportación. Así mismo como los distintos organismos que apoyan esta herramienta a nivel internacional y aquellas que lo hacen a nivel nacional. Se resalta especialmente la labor del Banco Central del Ecuador en su esfuerzo por llevar al sector comercial hacia una competitividad mayor que permita expandir las relaciones comerciales a nivel internacional.

La experiencia de otros países presupone la recomendación de hacer un trabajo en conjunto entre todos los agentes involucrados en el proceso del comercio, creando un ambiente comercial seguro y confiable en que los gentes puedan sentirse seguros de aprovechar las oportunidades que se les ofrecen a nivel internacional. A pesar de la poca promoción que se le ha dado a esta herramienta, los organismos pertinentes han trabajado creando una estructura legal que permita el florecimiento de estas medidas comerciales que beneficiaran a largo plazo el ambiente comercial en el Ecuador.

1.

INTRODUCCIÓN

En el mundo globalizado al cual nos encontramos expuestos hoy en día, es indispensable ser capaz de enfrentarlo utilizando las mismas herramientas que otros países a nivel mundial para equiparar fuerzas. El Ecuador debe comenzar un proceso que le permita ponerse al mismo nivel de sus demás competidores en relación con las estrategias de competitividad y productividad usadas por sus pares alrededor del mundo. Al Ecuador exponerse al mercado mundial con inseguridades reales para las exportaciones, posee cierta vulnerabilidad de la cual no solo se aprovechan los competidores, teniendo una ventaja competitiva, sino los compradores de los productos ecuatorianos en el mundo. Al existir dichas debilidades los exportadores ecuatorianos se convierten en un blanco fácil para ser estafados y no remunerados como corresponde. Los países en los cuales las exportaciones son el eje primordial de su mercado, tienen más posibilidades que en los que no, de incrementar la competitividad, incluyendo así en su producción elevados niveles de economía de escala.

En esta lucha por el incremento de la productividad, todos los agentes involucrados deben poseer una responsabilidad compartida. Lo que quiere decir que los exportadores, trabajadores y el Estado deben trabajar en conjunto para elevar la productividad y competitividad de sus empresas formulando estructuras que permitan crear una cultura de productividad y competitividad en el Ecuador. En este trabajo en conjunto es trascendental implementar una constante innovación tecnológica, dar formación y capacitación profesional, así mismo como el Estado debe proveer seguridad jurídica que ayude a promover la sencilla utilización de esta herramienta. Todo lo antes mencionado debería impulsar de manera positiva al Ecuador a convertirse en un país comercialmente eficiente e incrementaría su capacidad de involucrarse en negociaciones internacionales de mayor volumen e impacto para la economía ecuatoriana.

Los exportadores que poseen un seguro domestico pueden preguntarse por qué es necesario implementar un seguro adicional para las exportaciones. Ciertamente desde que existe la necesidad de presionar los pagos de los contratos de exportación dependiendo de la jurisdicción donde el comprador este localizado, y a que la póliza de seguro domestico no es aplicable a las exportaciones, convierte al seguro de exportación en una necesidad. Una necesidad reflejada en las ansias de la estandarización de procesos como un paso adelante hacia la anhelada competitividad internacional.

Así mismo surge como una respuesta al clamor de los exportadores por tener seguridad en las relaciones comerciales que mantienen en el exterior.

La baja inversión de los exportadores y la poca atención prestada a los detalles y procesos de estandarización, hace al Ecuador más frágil en comparación que sus competidores internacionales para convertirse en un país productivo. Un gran cambio en la cultura debe ser producido para que los exportadores vean estas nuevas herramientas como parte indispensable en la manera de hacer negocios en el extranjero. La cultura comercial debería exponer los amplios beneficios y oportunidades que son abiertas en el comercio gracias a esta herramienta.

Alrededor del mundo compañías se ven afectadas por entornos convulsionados. En este momento los seguros de crédito de exportación deben ser considerados como un factor clave a la hora de hacer negocios en cualquier punto del planeta. La globalización trae consigo innumerables beneficios, pero así mismo trae consigo aspectos negativos los cuales pueden ser trabajados de manera de que estas amenazas se conviertan en rentables oportunidades de negocio.

Gracias a los seguros de crédito de exportación, innumerables negocios pueden ser llevados a cabo sin la necesidad de que exista el riesgo de que la mercancía no sea pagada al exportador. De esta manera un amplio espectro de negocios se abre para el Ecuador, que se encuentra en el momento indicado para adoptar ciertas herramientas que lo impulsarían a aprovechar estas nuevas oportunidades.

El Estado debe tomar esta tarea en sus manos e impulsar esta campaña. La seguridad que este elemento le brinda al exportador, impulsa y promueve una productividad elevada, ya que el exportador puede tener confianza de que su trabajo será recompensado y no perdido por circunstancias que aunque ajenas a él, lo perjudican de manera constante y vehemente.

A continuación se expondrán los distintos avances que ha hecho el Ecuador correspondientes a este tema, así mismo como el avance e impacto que han tenido los seguros de crédito de exportaciones alrededor del mundo y las distintas instituciones que velan por su consecución. Este trabajo quiere resaltar la oportunidad que esta herramienta presentaría al ser implementado en las relaciones comerciales que el Ecuador mantiene a nivel mundial, de manera que impulsaría una segura interacción en el comercio internacional.

2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS

2.2.1. OBJETIVO GENERAL

Exponer la importancia de promover el Seguro de Crédito de Exportación como una herramienta que protege a los exportadores contra los Riesgos Ordinarios y Extraordinarios del Comercio Internacional, permitiéndoles resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que, pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados con sus compradores en el exterior.

2.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a. Exponer el impacto a las exportaciones ecuatorianas por falta de una adecuada cobertura de Seguro de Crédito de exportaciones.
- b. Exponer la importancia del Seguro de Crédito de Exportación en el Ecuador como herramienta para impulsar la competitividad.

3. SITUACIÓN PRACTICA QUE SE PROPONE MEJORAR

- a. Promoción para el establecimiento del Seguro de Crédito a las Exportaciones ecuatorianas, que cubra el riesgo de no pago en las ventas al exterior.
- b. Protección a los exportadores de los riesgos involucrados en el comercio Internacional, que les permitiría sobreponerse a los daños a los que puedan ser expuestos.

El objeto de los seguros de crédito de exportación es proveer al exportador una herramienta de protección ante eventualidades de riesgo. La promoción de esta herramienta en el comercio ecuatoriano, brindaría al exportador no solo la seguridad ante el riesgo del no pago de sus acuerdos comerciales, sino así mismo impulsaría la cultura comercial del Ecuador hacia la competitividad internacional.

La implementación de este seguro de exportación abriría campos para que los exportadores de productos no tradicionales, sientan confianza al producir sus productos. Incrementa también su capacidad de producción y al mismo tiempo impulsaría la venta a mercados internacionales, bloqueando el miedo existente de que su trabajo no sea reconocido por los compradores. El impacto en las exportaciones ecuatorianas sería importante, ya que negociaciones antes dejadas a un lado debido a esta inseguridad, podrían ser tomadas en cuenta de nuevo y convertirse en realidad.

En la ausencia del seguro de exportación, los exportadores se enfrentan al riesgo de que las obligaciones comerciales no sean cumplidas y el pago no sea reconocido por el comprador. Por este motivo muchas relaciones comerciales son trucadas en la actualidad, ya que los exportadores no están dispuestos a arriesgarse y exportar sin tener referencias claras de que los pagos serán hechos como corresponde.

Muchos exportadores han sido víctimas de esta clase de problemas, los cuales los desalienta a seguir exportando. Es en esta realidad donde la implementación de esta herramienta, surge como respuesta a que las relaciones comerciales sean impulsadas Y llevadas a cabo gracias a la confianza depositada en esta herramienta.

Alrededor del mundo, los seguros de crédito de exportación son ampliamente utilizados en las relaciones comerciales gracias a su importante contribución a crear un clima de estabilidad y seguridad en las partes involucradas en las relaciones comerciales. El objetivo de mi estudio quiere exponer los beneficios de dicha herramienta y las distintas funciones que esta ofrece para los exportadores. Así mismo investigar el rol del Banco Central en la implementación, teniendo en cuenta los diferentes pasos que ya han sido realizados para impulsar esta herramienta en el Ecuador.

Además de poner en la palestra, el rol de las organizaciones internacionales pertinentes con respecto a los seguros de crédito de exportación. De esta manera podré exponer el impacto que los seguros de crédito de exportación han tenido alrededor del mundo y el trabajo previo que se ha hecho en el Ecuador para impulsar esta herramienta.

Para lograr esto hare uso de información contenida en el Banco Central, sobre el trabajo que ellos han estado realizando para la consecución de una cultura de alta competitividad, utilizando herramientas como los seguros de crédito de exportación. De igual manera, presentaré un resumen del comportamiento de las exportaciones ecuatorianas en los últimos años, para así exponer la importancia de implementar los seguros de crédito de exportación en el Ecuador. El resultado de esta investigación debería dar impulso a promover esta herramienta como artífice del incremento de la competitividad y de que el Ecuador pueda mantener relaciones comerciales estables y seguras, que atraigan inversionistas que puedan sentir confianza de invertir y depositar su dinero y esfuerzos en nuestro país.

4. JUSTIFICACION

RAZONES PARA LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación nace de la inquietud sobre la necesidad de seguridad que poseen los exportadores al hacer negocios a nivel internacional, en el marco del cumplimiento de los pagos y cubrimiento de riesgos a los cuales se someten al exportar sus productos. Creo que es importante señalar la inseguridad a la cual se encuentran expuestos y la importancia de ofrecerles herramientas que creen un ambiente de confianza para que así, las exportaciones al exterior sean impulsadas. Así el Ecuador podrá ser capaz de competir con otros países en otros mercados alrededor del mundo. La finalidad última es despertar esta inquietud de que es necesario cambiar la cultura comercial para que las relaciones comerciales sean más seguras y competitivas, y de crear una estructura sólida que les permita a los exportadores aventurarse, aun en el riesgo, porque poseen herramientas que harán que su trabajo y esfuerzo sean remunerados de la manera esperada.

UTILIDAD PRÁCTICA

Esta investigación tiene como meta despertar el interés para la implementación de los seguros de crédito de exportación como una herramienta primordial a la hora de mantener relaciones comerciales en el exterior. Al exponer en esta investigación los beneficios y demás facultades positivas que ofrece esta herramienta, no solo los exportadores, sino todo el país se verá beneficiado con el uso de esta herramienta. Bajo el uso de la misma, los exportadores tendrán la confianza de desenvolverse en un ambiente comercial internacional y serán capaces de enfrentar los riesgos sabiéndose protegidos por herramientas eficaces. El país se beneficiara de las nuevas negociaciones comerciales que se abrirán camino gracias a esta herramienta y a la productividad que esta trae consigo. Esta investigación quiere impulsar una herramienta que nace como una solución al problema de la inseguridad comercial, abriendo nuevas fronteras de comercio para el país.

Los resultados de la investigación quieren resaltar lo importante que es para el Ecuador el poner en práctica los seguros de crédito de exportación ya que de acuerdo a información suministrada por el Banco Central, de las 854

partidas exportadas en el 2007 en productos no tradicionales, se observa que el 80% del valor de ellas se encuentra en 49 partidas, lo que representa un elevado grado de concentración y vulnerabilidad en caso de darse problemas, lo cual presenta un marco frágil para la economía, que debe ser protegida cautelosamente. ¹

Esta investigación sugiere que es necesario un trabajo conjunto entre la empresa o exportador y el Estado para implementar las estructuras necesarias, que ayuden a que este sistema funcione como es debido, así como la seguridad jurídica correspondiente.

4.4.1. SITUACIÓN NACIONAL

d. Las exportaciones como estrategia de crecimiento

Comportamiento de las exportaciones Ecuatorianas

El Ecuador no es considerado un participante importante en las exportaciones mundiales. No se trata del tamaño del país, sino más bien del volumen de exportaciones que maneja alrededor del mundo. Si tomamos ejemplos a nivel mundial de países pequeños como Suiza y Holanda exportan más que el Ecuador. La base de las exportaciones no debería ser entonces el tamaño del país, sino más bien la calidad del producto a exportar, ya que existe un amplio mercado internacional dispuesto a adquirir productos de toda índole. Otra gran preocupación es la dependencia del Ecuador con las exportaciones referidas al petróleo ya que están significan casi el 60% de las exportaciones totales. ²

El comportamiento de las exportaciones a nivel mundial ha llevado un ritmo desacelerado en los últimos años. Entre los países de la región, Ecuador de acuerdo a cifras dadas por el Banco Central, se encontró en el 2007 por debajo de sus vecinos Colombia, 22% y Perú, 16%, con un 12.5%. La posición del Ecuador ha ido decayendo teniendo la peor tasa de crecimiento de producto interno bruto en el 2007 de América Latina.

Gracias a la gran demanda de los productos primarios en el mercado internacional, el Ecuador sacó partido de los precios de estos productos obteniendo un beneficio importante. El petróleo fue el protagonista de este crecimiento histórico. Por otro lado, las tasas de los productos no petroleros

¹ Anexos: Cuadro #1, Concentración de Partidas de Exportación

² Anexo: Cuadro #2, Exportaciones de Ecuador por grupos de productos

tradicionales y no tradicionales, no fue pronunciada.³ La demanda de petróleo provino de Brasil, Vietnam y Chile y de grandes economías en crecimiento. Este crecimiento histórico se viene presentado desde el año 2002 y la gran demanda del mismo ha hecho que la participación en las exportaciones seas desde el 2004 más del 50% del total e las exportaciones. Otros productos primarios fueron beneficiados en el alza como es el caso del Banano que aumento en 89 millones de dólares.

Desde el año 2006 al 2007 las exportaciones totales aumentaron de 12,728 a 14,321 Millones de dólares, las no petroleras de 5,184 a 5,992 millones de dólares, lo que significa un crecimiento de 12.5% para las exportaciones totales y 15.6% para las no petroleras.

Como fue mencionado con anterioridad, de acuerdo a información suministrada por el Banco Central, de las 854 partidas exportadas en el 2007 en productos no tradicionales, se observa que el 80% del valor de ellas se encuentra en 49 partidas, lo que representa un elevado grado de concentración y vulnerabilidad.⁴ Sin embargo, presentan un gran potencial de crecimiento, ya que son productos con altas tasas de crecimiento en los mercados consumidores. De los 45 productos no tradicionales de mayor importancia solo 6 de ellos han experimentado un incremento contiguo en sus ventas en un lapso de tres años. El crecimiento de los productos no tradicionales ha sido muy fluctuante en el último tiempo. En el grafico #40 podemos ver con claridad el comportamiento de las Exportaciones de Ecuador por grupos de productos.⁵

El desarrollo económico mundial pasa por varias etapas hasta que una economía logra poseer servicios e industrias altamente industrializadas. El Ecuador aun se encuentra en la etapa de la evolución entre la agricultura y la industria. El desarrollo industrial en el Ecuador se ha visto truncado ya que las carreras técnicas, mecánicas y electrónicas no han logrado llamar la atención del alumnado universitario, haciendo que esta realidad de un país altamente industrializado se retrase.

De la misma manera como el país posee un bajo impulso hacia la investigación y el desarrollo de ideas y productos, que impide el florecimiento de la economía. El Ecuador se enfrentaría a muchos menos riesgos si en vez de mantener una economía basada en productos primarios, tornara el rumbo de la economía hacia productos manufacturados, los cuales darían a la economía estabilidad y permitirían hacer proyecciones más confiables y menos volubles.

³ Anexo: Cuadro #3, Movimiento de Bienes exportables de Ecuador

⁴ Anexo : Cuadro #4, Exportaciones no tradicionales

⁵ Anexo: Cuadro #5 , exportaciones de ecuador por grupos de productos

Desde el año 2000 al 2007 el número de empresas exportadoras en el Ecuador ha crecido en un 65%. Con una gran apertura de mercados, las empresas ecuatorianas que exportaron en el 2007 alcanzaron las 5006, un número más alto que en el año 2006 que fue de 4796. Estas cifras nos permiten ver una clara tendencia hacia la alza. Apoyados con un incremento en el número de mercados a 165, teniendo en cuenta que al tener mayor número de mercados, mayor es LA CANTIDAD de ventas, la economía ecuatoriana posee el potencial necesario para despuntar, haciendo uso de las herramientas adecuadas para su consecución.

El Ecuador en el espectro del Mundo

Si enfrentamos la situación del Ecuador con el resto del mundo podemos ver que el paso del Ecuador hacia una economía de primer mundo ha sido muy lento. No solo por los puntos ya tratados con antelación, sino porque en la carrera de buscar el bienestar económico, el Ecuador se ha quedado atrás. Los países emergentes se han sumado a la carrera poniendo todos sus esfuerzos para brindarle a sus poblaciones un bienestar económico de primer mundo. El esfuerzo de su población es el eje que marca esta corriente, que asume la responsabilidad en un trabajo conjunto de la población y un estado dirigente, de alta calidad y liderazgo excepcional.

Si comparamos el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas con las de países en vías de desarrollo fueron inferiores a la media del crecimiento. El Ecuador no es un país orientado hacia las exportaciones, como son Chile, Taiwán y Singapur, quienes teniendo poblaciones relativamente pequeñas vuelcan todos sus esfuerzos en esta área. En cuanto a la presencia de las exportaciones ecuatorianas en el mundo en los últimos años HA sido estable. Para que el Ecuador logre tener una presencia importante en el mercado mundial debería incurrir en una participación mayor a la media mundial, como lo hacen otros países ejemplares en la región como Chile. Si en cambio vemos al Ecuador frente a América Latina, nos hay muchos cambios importantes ya que el porcentaje de participación en la región es de alrededor del 1.9%

Las estrategias que dan excelentes resultados son las que se enfocan en incrementar la participación de mercado y una alta concentración en mercados de alto crecimiento. Los países que lo han logrado son reconocidos por ser altamente innovadores, agresivos y eficientes. Estos pequeños cambios deben empezar a ser una realidad en el Ecuador, de manera que se le pueda proveer a la población de un bienestar económico real.

Aun cuando oportunidades se han presentado, el Ecuador no ha aprovechado las circunstancias positivas en cuanto a precio y auge de

algunos productos que el mercado ha presentado. La competencia en el mercado de los productos primarios es voraz, ya que la calidad de la competencia y su alta competitividad devora algunos de los productos ecuatorianos. Así mismo la fluctuación de precios esta siempre a la orden del día.

Ciertamente aunque su dependencia a productos primarios es una de las debilidades más prominentes del comercio exterior ecuatoriano, no es la única. El otro lado es la gran concentración que tiene hacia los bienes exportables. Como ya se había expuesto con anterioridad la concentración de las exportaciones en pocos productos, no permiten el crecimiento de las exportaciones. El cual en los últimos años no ha disminuido sino por el contrario aumenta. Como estos productos primarios presentan una volatilidad impresionante, las exportaciones y las tasas de crecimiento dependen de la exportación de estos productos. Durante el 2006 y el 2007 el 76% de las exportaciones ecuatorianas estaban concentradas en 4 productos petróleo y sus derivados, banano, flores y camarón. Lo importante es tener en cuenta que generalmente a mayor concentración, menor crecimiento y deteriorados términos comerciales.

La concentración de exportación presupone la falta de empresarios listos para correr riesgos de exportar nuevos productos en involucrarse con nuevas oportunidades comerciales. Al involucrar más actores en el comercio, la diversificación se vuelve una realidad donde el producir más productos y exportarlos es un seguro hacia la consecución de un mejor estado de vida. Ejemplo de esto son los países centroamericanos los cuales han diversificado sus mercados, productos y agentes de manera que su economía ha avanzado a pasos agigantados. La diversificación debe venir en las distintas formas en que un producto sea diversificado o de nuevos productos terminados que sean ofrecidos, así mismo como la diversificación de mercados y puntos geográficos donde se expandan las operaciones. A pesar de los esfuerzos realizados por la CORPEI para fomentar las exportaciones de bienes manufacturados, estas tan solo representaron el 22.76% del total de exportaciones en el 2006.

En el 2006, Ecuador exportó a 153 países y en el 2007 a 165. Su principal socio comercial es sin lugar a dudas Estados Unidos que es el responsable de 43.08%, de las exportaciones para el 2007. Lo sigue la Unión Europea con 12.66%, la Comunidad Andina de Naciones con un 19.90%, Asia con 3.01% y el resto del mundo con un 21.35%, en el 2007. En estos números vemos reflejado con claridad la dependencia y concentración de la exportación hacia el mercado estadounidense, lo cual supone al Ecuador un

alto grado de vulnerabilidad que depende de la afluencia y prosperidad de la economía de este país.⁶

En lo referente a las exportaciones de servicios, el Ecuador posee una leve posición. Solo 939 millones en el 2006 provenientes 37.5% de transporte, 52.2% turismo y 10.3% otros servicios fueron obtenidos de esta actividad. La exportación de servicios posee significa una gran oportunidad para el Ecuador, países alrededor del mundo están haciendo uso de los servicios como medio para mover sus economías, uno de estos grandes ejemplos es la India que ha aprovechado el boom de las telecomunicaciones y la tecnología. No solo es importante seguir desarrollando el turismo en el país sino diversificar las ofertas de servicio alrededor del mundo.

e. Riesgos de Exportaciones sin Seguro de Crédito de Exportación

El seguro de crédito de exportación nace como una solución al gran riesgo en el que se comprometen los exportadores al exponerse al no pago de sus productos en el exterior. Además del riesgo comercial del impago, debido a la insolvencia por parte del importador, se puede incurrir en un riesgo político que cubre acontecimientos de tinte político como nuevas leyes promulgadas que impidan, los pagos, expropiaciones, guerras, etc. También existe un tipo de riesgo cambiario, el cual lo asume el importador si la factura es realizada en la moneda del país de origen y el importador debe decidir si es el consumidor final el que asumirá cualquier cambio que se pueda dar en el tipo de cambio. Así mismo si la factura está hecha en la moneda del país del importador, el riesgo recae en el exportador.

El problema que tienen los exportadores es que al realizar la operación internacional están expuestos a que los importadores disfracen una insolvencia demorando los pagos, cayendo en mora, y obligando así al exportador a costosas tramites de cobro. Así mismo esta cubre riesgos de contratos cancelados y no pago de los mismos.

Para que los exportadores eviten estos inconvenientes tienen la oportunidad de contratar los seguros de crédito de exportación, que dé ante mano aseguran el cobro de las ventas de los productos a crédito. Estos seguros de crédito de exportación permiten a las empresas que trabajan en el exterior no desperdiciar sus recursos financieros y humanos en la investigación de clientes y en cobranzas engorrosas, pudiendo enfocar sus esfuerzos en sus labores pertinentes. También, esta herramienta les permite considerar las cuentas a cobrar como un activo libre de riesgo.

⁶ Anexo: Cuadro #7 : Exportaciones Ecuatorianas por regiones

Este gran riesgo se puede ver representado en el problema que se han visto involucrados exportadores ecuatorianos con Venezuela, al sufrir ya dos años del impago de los montos adeudados por el vecino país. A través de *Americaeconomica.com* fuentes ecuatorianas explicaron la gran incertidumbre en la que se encuentran inmersos los empresarios del país por las deudas que Venezuela acumula en el pago de sus importaciones, que podría alcanzar los 200 millones de dólares.

Este problema se ve originado no por incumplimiento de los pagos por parte de los importadores venezolanos, sino que el sistema de pagos de exportación de Venezuela impide que el pago sea hecho directamente a los exportadores ecuatorianos. Este proceso requiere a los compradores nacionales no pagar directamente a sus proveedores internacionales, sino que tras autorizar la compra, es la Comisión de Administración de Divisas quien desembolsa el monto al país proveedor y este así mismo se encarga de cancelar los montos adeudados.

El representante de la Cámara Ecuatoriano - Venezolana, Carlos Rivadeneira, explicó en El Poder de la Palabra, que este no es un problema de ahora y más bien ha tenido una tendencia a gravarse, pues del lado venezolano han sido implementados una serie de obstáculos y tramites al ingreso de productos ecuatorianos al mercado, más la restricción por parte del Ministerio del Poder Popular para las Industrias y de Comercio a través de cuotas o cupos, normalmente este ministerio otorga un tercio de la necesidad de lo que la empresa quiera importar.

Desde Octubre del 2007 los exportadores ecuatorianos no han recibido el dinero adeudado, luego de las propuestas e insistencia hechas por los empresarios de resolver los problemas el estado no ha respondido. Las 19 empresas perjudicadas enviaron una carta al Presidente Rafael Correa el pasado 28 de abril, plateando un mecanismo de compensación, donde el Banco Central descontaría las facturas no canceladas por el Gobierno de Venezuela del monto que Ecuador debe transferir por las importaciones de derivados de petróleo.

Aun cuando los empresarios ecuatorianos han mantenido reuniones con los representantes del gobierno Venezolano y la Comisión de administración de Divisas, no se llega a un acuerdo, ya que el precio del petróleo , el cual mantiene a la economía venezolana, ha bajado notoriamente dando como resultado la escases de divisas.

El gobierno del Ecuador tomo la decisión de intervenir en el caso y en una reunión mantenida entre los presidentes Correa y Chávez, se firmo un acuerdo que tiene como objeto poner fin a los retrasos de los pagos a los exportadores ecuatorianos. El monto de la deuda fue definido en 139 millones de dólares y la Comisión de Administración de Divisas, acordó

diseñar un mecanismo de pago con el Banco Central de Venezuela. De esta misma manera los dos países han accedido a la creación de una comisión encargada de evitar el flujo de divisas entre los dos países, el cual estará basado en principios de solidaridad, cooperación, complementariedad y reciprocidad. Esta comisión estará conformada por miembros de los ministerios de finanzas, los Bancos Centrales y las empresas petroleras estatales de los dos países.

Como podemos ver en este ejemplo los riesgos comerciales se encuentran la orden del día. Así mismo las cartas de crédito son una herramienta comúnmente utilizadas para este tipo de casos, mediante el cual un banco emisor por solicitud del cliente hace un pago a un tercero contra entrega de los documentos exigidos, cuando los términos del contrato sean cumplidos. A continuación expondré un cuadro comparativo de los servicios de cada una de estas, así mismo como de las ventajas del seguro de crédito de exportación frente a las cartas de crédito:

CUADRO COMPARATIVO

Seguro de Crédito de Exportación	Carta de Crédito
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protección exportadores de impago o que impidan el cobro de los créditos otorgados ▪ Provee análisis, calificación y seguimiento de la cartera de clientes del exportador. ▪ Permite la cobranza a los clientes impagos a nivel mundial. ▪ Permite otorgar crédito directo a los importadores del producto. ▪ Permite obtener fácilmente acceso a líneas de crédito con entidades financieras. ▪ Expansión de sus operaciones internacionales ▪ Permite la diversificación de mercados a nivel internacional sin riesgos de pérdida. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Permite al exportador realizar sus ventas de contado. ▪ Elimina el riesgo que implica otorgar un plazo proveedor al recibir su pago de contado. ▪ Le permite ofrecer sus productos a precios más competitivos. ▪ Este servicio no tiene costo para el exportador. ▪ Evita la carga financiera de vender sus productos a plazo. ▪ Le permite incrementar el volumen de sus compras al no tener que pagar de contado.

	Carta de Crédito	Seguro de Crédito de Exportación
Costo	Elevado (2% aprox.) + Costos transaccionales + Costos Financiero	0,6 % (promedio) sobre la facturación total anual asegurada.
Facilidad	Barrera Comercial	Open Account.
Flexibilidad	Exigencia en la presentación de documentación. Afecta línea de crédito del importador.	Las aseguradoras califican y Monitorean a cada importador. Análisis más flexible. No afecta línea de crédito del importador.
Confidencialidad	Debe ser gestionada (apertura) por el importador a pedido del exportador.	Los compradores son calificados en forma confidencial.
Diversificación	Mercados limitados	cobertura más amplia

7

A pesar de ser considerada una herramienta simple y efectiva, las cartas de crédito no cubren la eventualidad de un impago del crédito incurrido a nivel internacional. Las cartas de crédito funcionan de una manera distinta ya que el pago de la mercancía no se realiza sino hasta el momento de la entrega de la mercancía y el cumplimiento del contrato. Utilizando esta herramienta es el exportador quien se encarga de todos los detalles engorrosos del mismo, mientras que al adquirir un seguro de crédito de exportación, es la aseguradora quien se encarga de cobrar el crédito y en caso de alguna eventualidad, es ella quien realiza el trámite.

f. Rol del Banco Central del Ecuador

El Banco Central del Ecuador es el ente encargado de formular y recomendar políticas y acciones para la creación de sistemas beneficiosos que generen productividad y competitividad, así mismo está encargado de

⁷ http://www.ahk.org.br/extranet/gie/pdf_gie/EHAR_Camara_Alemana_2007_03.pdf

reducir las asimetrías de información entre el sector público y privado. En este camino hacia la competitividad, el Banco Central del Ecuador ha emprendido algunas acciones como publicaciones periódicas del Boletín de Competitividad, la elaboración de boletines y estudios sectoriales, los cuales permiten medir la sensibilidad de mercados en el exterior.

El siguiente paso hacia la competitividad es el lograr que las exportaciones sean el eje motor de la economía. Es de esta forma que el Banco Central del Ecuador ha puesto en marcha un proyecto para simplificar y desburocratizar los trámites para los servicios de exportación, de manera que los usuarios tengan un acceso más ágil y efectivo. Este proyecto se quiere lograr en un trabajo conjunto del estado, quien al evaluar políticas públicas positivas, trabaje en conjunto con los usuarios para alcanzar una economía competitiva a nivel internacional.

De este proyecto el Banco Central del Ecuador espera como resultado un establecimiento del Seguro de Crédito a las Exportaciones en el Ecuador que cubra el riesgo del impago de las ventas en el exterior, además de la creación de herramientas que permitan contar con líneas de financiamiento competitivas de manera que los exportadores se sientan incentivados y por ultimo simplificar y facilitar los trámites de los exportadores.

4.4.2. SITUACIÓN INTERNACIONAL

d. Competitividad y Globalización

El mundo en el que vivimos el día de hoy es un mundo donde no existen las fronteras, donde la información fluye sin restricciones y todos sus actores trabajan en conjunto en distintas relaciones comerciales, en donde al integración económica y comercial se encuentran a la orden del día, vivimos en un mundo globalizado. La globalización depende del crecimiento de la economía en términos del avance e innovación tecnológica, el avance de la comunicación interpersonal y la facilidad de las telecomunicaciones y el transporte.

Es entonces donde la competitividad surge como una respuesta a la globalización, ya que es un factor indispensable a la hora de hacer negocios en un mundo globalizado. La competitividad no es más que la capacidad de una organización, sea esta una empresa o país, etc., de mantener una ventaja que le permita satisfacer a sus consumidores, manteniendo una posición superior en el entorno económico en que se desenvuelve.

La economía mundial se ha convertido en un único mercado financiero donde todos sus actores libran una voraz batalla para suplir la demanda de

consumidores. Los consumidores que en algún momento se conformaban con lo que les era ofrecido, hoy son capaces de tomar decisiones y exigir que clase de productos y servicios desean comprar, son más selectivos y exigentes. Tienen todo a su favor, incluyendo miles de ofertas de un producto similar en donde la innovación, creatividad y competitividad son los únicos factores de distinción. Es ahí donde la competitividad juega su gran papel, en la lucha de poderes y demandas, el que ofrece el mejor producto es que el que obtendrá la ganancia. Los consumidores ya no tienen diferencias por regiones, sino es más bien la ubicación económica, social y cultural la que define sus gustos y requerimientos y necesidades. Los consumidores ya no poseen nacionalidad y están dispuestos a comprar siempre y cuando sus necesidades sean atendidas. El consumidor actual es exigente y sus deseos hacen que la economía se adapte a sus deseos, que presuponen rápidos avances tecnológicos y una innovación continua de los productos y servicios. El que no innova en el mundo globalizado, muere.

A este consumidor globalizado le interesa ser tratado con los mismos estándares que existen a nivel internacional es por eso que los estándares en productos y servicios se encuentran a la orden del día. La globalización exige a las compañías y a los países a ser competitivos y a producir con eficacia sus bienes y servicios de manera que puedan competir con sus pares alrededor del mundo. La voraz competencia se distingue en dos trazos: la diferenciación del producto y la reducción de precios, cualquiera de las dos necesita una innovación tecnológica constante para alcanzar la eficiencia.

De manera que el consumidor se vuelve más exigente, es necesario tomar en cuenta sus necesidades, lo que ha hecho que los mercados se segmenten aun más, donde la especialización de productos y servicios según las necesidades del consumidor son un hecho. Actuar de manera internacional obliga al exportador a pensar internacionalmente, adaptando sus estructuras a estructuras internacionales donde puedan ofrecer a los consumidores lo que ellos necesitan.

e. Seguro de Crédito de Exportación a nivel Internacional

Compañías a nivel internacional han perdido millones de dólares debido a entornos políticos inseguros o economías trastornadas. Es por esto que los Seguros de Crédito de Exportación son a nivel internacional considerados como un factor clave en el momento de considerar algún negocio o inversión a nivel mundial.⁸ Como ya lo exprese anteriormente la globalización trae consigo oportunidades que deben ser manejadas de manera cautelosa y responsable. Para que estas inversiones y negociaciones sean dadas

⁸ Anexo: Cuadro # 10 : Evolución del Mercado Mundial

exitosamente los riesgos de las mismas deben ser opacados. Los seguros de Crédito protegen las cuentas por cobrar de los exportadores, protegiéndolos de supuestos impagos.

En el 2006 el grupo del Banco Mundial lanzo dos sitios web que les permiten a los inversionistas y los países en desarrollo buscar información de manera ágil sobre las distintas oportunidades de inversión. Estas páginas web ofrecen una visión exclusiva del panorama relacionado con la inversión internacional, combinan información sobre oportunidades de inversión con evaluaciones previas del riesgo político y detalles sobre políticas de desarrollo, señala Stephan Dreyhaupt, Gerente de servicios en línea del Organismo Multilateral de Garantías de Inversión (OMGI), encargado de crear los sitios web gratuitos. Ambos son “servicios centralizados únicos en su tipo” con información normalmente útil para inversionistas.⁹

f. Organismos Internacionales que apoyan al Seguro de Crédito de Exportación

ALASECE

La Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación, ALASECE, es un organismo que agrupa miembros activos y adherentes que ofrecen el seguro de crédito a la exportación en América Latina y el Caribe. La ALASECE cuenta con 16 miembros activos y 12 miembros adherentes los cuales se encargan del reaseguro o a la financiación de exportaciones en Europa y América Latina.

CAF

La Corporación Andina de Fomento a través del el Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), un programa creado para apoyar iniciativas para mejorar la productividad y competitividad regional, desarrolló un Proyecto sobre la agilización del proceso de exportación en el Ecuador. El mismo buscaba simplificar y agilizar el proceso de exportación a través del diseño del seguro de crédito a las exportaciones para el país y los trámites para el exportador. Este proyecto fue ejecutado por el Banco Central del Ecuador.¹⁰

Este proyecto tuvo una duración de 6 meses. El diseño del seguro de crédito requirió una evaluación actual, experiencia de otros países, proyecciones,

⁹ <http://www.pri-center.com/>
<http://www.fdi.net/>

¹⁰ <http://pac.caf.com/proyectos.asp?idn=10&ct=2>

marco legal requerido, los costos, los productos a ser ofrecidos y las acciones que debían ser llevadas a cabo. Un estudio de factibilidad para la posible construcción de una empresa de este tipo fue realizado también. Así mismo fueron evaluados los trámites que el exportador debería incurrir de manera que se pudiese evaluar la agilización de los servicios, en 4 trámites específicos: justificación de divisas, visto bueno, certificados y agente afianzado.

El Banco Central de Ecuador quiso colaborar con la CAF en la elaboración técnica del diseño del Seguro de Crédito de Exportación. Este proyecto permitió identificar los distintos problemas en los trámites de exportación que demoran y generar un alto costo al exportador y que están directamente relacionados con el Banco Central del Ecuador, de manera que ellos han sido capaces de rectificar y buscar nuevas maneras de simplificar y agilizar estos trámites para beneficio del usuario exportador. Luego de esto el Banco Central del Ecuador emitió una resolución en el que se elimina la justificación de divisas y el visto bueno, recomienda a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) que sea opcional la presencia del agente afianzado en los trámites de exportación, y recomendó al Ministerio de Industrias y Competitividad que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones considere descentralizar los trámites de certificados (de origen, fitosanitarios, zoonosanitarios, ictosanitarios y de calidad).

5. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACION TEORICA

5.5.1 SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

g. Definición

El Seguro de Crédito de Exportación es una herramienta que protege a los exportadores contra riesgos en sus relaciones comerciales internacionales. Esta herramienta promueve que las relaciones comerciales sean más competitivas y eficaces, creando un ambiente de seguridad y confianza para los actores en el comercio internacional. Esta herramienta les permite a los exportadores resarcirse de los perjuicios causados por estas circunstancias, en las que pudiesen incurrir en el impago o la dificultad de cobro y la recuperación de cartera de los créditos que han sido acordados con antelación por sus compradores en el exterior.

Entre las ventajas que esta herramienta da a los exportadores están:

- Protege a los exportadores de riesgos que estén involucrados con el impago o que impidan el cobro de los créditos que han sido otorgados a los importadores de otros países.
- Posiciona a los exportadores con la misma ventaja competitiva con otros exportadores competidores de otros países, involucrándose en el comercio internacional sin necesidad de estar en un ambiente de riesgo e inseguridad, por el contrario les brinda un ambiente de confianza.
- Provee análisis, calificación y seguimiento de la cartera de clientes del exportador.
- Permite la cobranza a los clientes impagos a nivel mundial. (en caso de impago, la aseguradora asume el costo)
- Permite otorgar crédito directo a los importadores del producto.
- Permite obtener fácilmente acceso a líneas de crédito con entidades financieras.

- Le permite al exportador expandir sus operaciones internacionales, sin tener restricciones debido al miedo de que su trabajo no sea reconocido por los compradores internacionales.
- Permite la diversificación de mercados a nivel internacional sin riesgos de pérdida.

h. Riesgos

Existen dos tipos de riesgos que son contemplados por el Seguro de Crédito de Exportación:

- **Riesgos Ordinarios.-** De naturaleza comercial; insolvencia o incumplimiento en el pago.
- **Riesgos Extraordinarios.-** De carácter catastrófico o político.

Las relaciones comerciales en el exterior suelen ser más riesgosas que las realizadas internamente debido a las distancias y los extensos plazos de pago. Las exportaciones de productos tradicionales son por lo general de pago al contado, contra presentación de los documentos de embarque, sin embargo en el Ecuador, la modalidad de consignación es comúnmente utilizada, lo que refiere un gran riesgo al exportador. Por otro lado las exportaciones de productos no tradicionales suelen realizarse plazos de 30/60/90/180 días y un año, y los bienes de Capital se realizan a plazos mayores. Es por esto que el seguro de Crédito de Exportación, asegura que los riesgos incurridos en las relaciones comerciales por los créditos otorgados sean cubiertos de la manera adecuada.

i. Coberturas

Dependiendo el tipo de riesgo que se esté asegurando las coberturas son dadas de la siguiente manera:

Riesgos Ordinarios: Cubiertos por aseguradoras privadas.

- Imposibilidad de cobrar todo o parte del crédito otorgado como consecuencia directa y exclusiva de la insolvencia o de la mora prolongada en el cumplimiento de las obligaciones del comprador.
- Quiebras

Riesgos Extraordinarios: Cubiertos generalmente por los Estados

- Acontecimientos políticos (guerras, revoluciones, sublevaciones, confiscaciones y expropiaciones).
- Catástrofes naturales (huracanes, inundaciones y terremotos).
- Medidas de los Gobiernos (prohibición de importar, intransferencia de divisas, moratoria de carácter general).
- Incumplimiento de pago, cuando el comprador o su garante es el Estado o una entidad pública.

j. Beneficios

Los beneficios a los exportadores se pueden citar a continuación:

- Protege a los exportadores de los riesgos políticos y comerciales a los que se ven expuestos en sus relaciones comerciales.
- Certifica el cobro de bienes o servicios exportados que son vendidos en el exterior crédito.
- Provee al exportador un análisis preventivo de la calificación de su cartera de clientes.
- Le permite financiar al exportador su capital de trabajo mediante el endoso de facturas, amparadas por la póliza de seguro a instituciones financieras.
- Les permite a los exportadores ser más competitivos al no necesitar cartas de crédito al realizar sus trámites de exportación.
- Les permite a los exportadores ofrecer a sus clientes condiciones más favorables de pago, con mas plazos dependiendo de sus calificación.
- Permite a los exportadores poder diversificar sus mercados q otros más riesgosos y globalizados sin tener prevención del riesgo.
- No necesitan incurrir en costosos servicios de cobranzas.
- Los exportadores financieramente se benefician al pasar sus cuentas por cobrar a activos libres de riesgo que les suponen una mejor evaluación de antecedentes financieros y mayores utilidades.

k. Costos

Los empresarios latinoamericanos poseen una cultura limitada de asegurar sus ventas, a comparación de los empresarios europeos y estadounidenses donde esto es una realidad. En vez de utilizar mecanismos y herramientas que les permitan prever siniestros, se aventuran a sus operaciones sin seguridad alguna.

Lastimosamente el bajo conocimiento sobre el riesgo, hace que los empresarios se involucren en negocios peligrosos sin darse cuenta que el 50% de los impagos proviene de clientes con un buen historial de pagos, así mismo como que 1 de cada 4 quiebras son provocadas por impagos de clientes.¹¹ El seguro de crédito de exportación en este trabajo hacia la prevención de estas eventualidades, se convierte en una inversión más que en un costo. Por lo general las compañías aseguradoras cubren el valor de la factura entre un 85% y 90%, lo que deja una coparticipación para el exportador de entre un 10% y 15%.

El costo del seguro de crédito de exportación se calcula tomando el valor asegurado, el total de ventas anuales de la cartera de exportación de la empresa y es tomada una tasa promedio del 0.5% del valor de la factura y del total de las ventas. Así mismo el riesgo es diversificado ya que el cliente no solo toma en cuenta sus compradores riesgosos sino todos sus compradores, haciendo que el costo sea menor. El costo de la prima depende del bien exportado, de los plazos que hayan sido concedidos, del país de destino, del número de compradores y del volumen exportado.

I. Principales aseguradoras

Las principales aseguradoras en América Latina y el Caribe:

- Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A –
- Seguradora Brasileira de Credito a Exportacao
- Segurexpo de Colombia S.A
- Compañía de Seguros de Crédito - Continental S.A Chile
- COFACE Chile S.A
- CONFIANZA Compañía de Seguros y Reaseguros S.A Ecuador
- Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación S.A –

¹¹ Anexo: Cuadro # 9 : PBI vs. Índices Impagos

- Coface - Compagnie d'Assurance pour le Commerce Extérieur
- ATRADIUS Seguros de Crédito, S.A Mexico
- Seguros Bancomext S.A de C.V Mexico
- SECUREX Compañía de Seguros de Crédito y Garantías S.A Peru
- Export - Import Bank of Trinidad and Tobago (T&T)
- Banco de Seguros del Estado Uruguay
- Euler Hermes USA
- La Mundial C.A.V de Seguros de Crédito S.A Venezuela
- Münchener Rück , Alemania
- Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A – BICE, Argentina
- Central Bank of Barbados
- Instituto de Reaseguros do Brasil
- Societe Commerciales de Reassurance - SCOR , Francia
- Nationale Borg, Holanda
- National Export - Import Bank of Jamaica Limited
- Atradius – RE, Luxemburgo
- Converium, Suiza
- Swiss Re, Suiza
- Banco de Comercio Exterior de Venezuela¹²

5.5.2. GESTIÓN DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR CON RESPECTO A LOS SEGUROS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.

El Banco central del Ecuador en un esfuerzo por desplegar el ámbito comercial en el Ecuador, ha estado trabajando desde el año 2002 para simplificar y agilizar los servicios de exportación. Para que este trabajo sea llevado a cabo, el Banco Central del Ecuador trabaja incansablemente en reducir las asimetrías de información y en mantener una interacción continua entre los sectores involucrados en el comercio.

c. Proyectos

¹² Miembros Activos y adherentes del ALASECE , Anexo Cuadro # 8

Competitividad y Seguro de Crédito a las Exportaciones en un contexto de Dolarización

Dentro de este proyecto realizado en el 2002, el Banco Central tenía como objetivos el reducir, desburocratizar y hacer más sencillo todos los trámites y obligaciones comprendidos en los servicios de exportación. El objetivo no era excluir al Estado de este contexto, sino más bien buscar medios y herramientas más eficaces y productivas en la consecución ágil y efectiva de estos trámites, con la finalidad que el usuario se beneficiase siempre y se encontrara en un ámbito más competitivo a nivel internacional.

Al ir analizando el ambiente interno sobre los seguros de exportaciones en el Ecuador, fueron encontrados algunos inconvenientes que fueron detallados en el estudio:

- Los escasos recursos financieros existentes no se prestaban por la percepción de un elevado riesgo crediticio y falta de garantías que sustentaran la recuperación de la cartera.
- Incertidumbre y riesgos en ventas externas a mercados cada vez más globalizados e inestables, que frenan el crecimiento de las exportaciones del país.
- No existen suficientes recursos económicos para financiar y fomentar la producción y exportación de productos no petroleros.
- Elevados costos como consecuencia de trámites engorrosos y lentos para exportar, que inciden en la productividad y competitividad de las ventas al exterior.

Los resultados esperados de este proyecto eran tres: (1) establecer el Seguro de Crédito de Exportación en el Ecuador que proteja al exportadores del riesgo del impago de sus ventas en el exterior, (2) la creación de mecanismos que ofrezcan líneas de financiamiento a tasa competitivas que incentiven a los exportadores y (3) simplificar, reducir y agilizar los trámites para los exportadores.

Así mismo este proyecto tenía dos propuestas principales: (1) la Creación del Seguro de Crédito de Exportación y (2) el financiamiento para los exportadores. Luego de la evaluación del primer punto, se concertó que el Seguro de Crédito de Exportaciones debía cubrir los riesgos comerciales a corto, mediano y largo plazo, así como los riesgos políticos en todos los plazos. Los servicios contenidos en el seguro de crédito de exportación, de acuerdo con el proyecto, serían los siguientes:

- **Protección:** contra posibles riesgos de impago en transacciones a crédito, en caso de imposibilidad de cobro o de algún saldo insoluto.
- **Prevención:** análisis, calificación y seguimiento de cartera de clientes del exportador.
- **Cobranza:** en el mundo entero, en caso de impagos de clientes.
- **Posibilidad de financiamiento:** facturas que se pueden endosar a favor de instituciones financieras, como garantía para el otorgamiento de créditos para capital de trabajo.

Con respecto al Financiamiento para Exportadores evalúa la necesidad de obtener con una póliza de Seguro de Crédito a las Exportaciones, en la cual se pueda endosar en garantía de las facturas y de la póliza. Así mismo contempla la obtención del financiamiento bancario y/o la titularización de facturas amparadas en la póliza. También este financiamiento comprendería la colocación de los títulos en casas de valores del país, compra de títulos en las bolsas de valores por parte de inversionistas y la cancelación de títulos con los recursos económicos provenientes del pago de las facturas de exportación.

Este proyecto dio paso al trabajo en conjunto entre El Banco Central y la CAF en la elaboración del diseño del Seguro de Crédito de Exportación. En la que el Banco Central como resultado, emitió una resolución en el que se elimina la justificación de divisas y el visto bueno y recomienda a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) que sea opcional la presencia del agente afianzado en los trámites de exportación, y recomendó al Ministerio de Industrias y Competitividad que el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones considere descentralizar los trámites de certificados (de origen, fitosanitarios, zoonosanitarios, ictosanitarios y de calidad), como fue expuesto con anterioridad.

d. Acciones Tomadas

El Banco Central del Ecuador ha tomado las siguientes acciones a partir de sus objetivos a seguir:

- Investigación de los esquemas de Seguro de Crédito a las Exportaciones en países de Europa y América.

- Presentaciones a la CAF, CORPEI, FEDEXPOR, MICIP y Directorio del BCE.
- Validación de propuesta con grupos de exportadores de Quito, Guayaquil y Manta.
- Reuniones y cruce de comunicaciones con empresas internacionales que manejan el Seguro de Crédito a las Exportaciones.
- Compromiso de las Bolsas de Valores para diseñar un producto bursátil.
- Contactos con empresas que manejan el Seguro de Crédito a las Exportaciones en Brasil, Argentina y Chile, y con los Congresos de ALASECE y APF.
- Elaboración del estudio de factibilidad del Seguro de Crédito a las Exportaciones en el Ecuador.
- Elaboración y promulgación por parte del Presidente de la República, del Decreto Ejecutivo contentivo de las normas del Seguro de Crédito a las Exportaciones.
- Interacción con la Superintendencia de Bancos para facilitar la instalación de empresas de Seguro de Crédito a las Exportaciones en el País.

5.5.3 ALASECE: ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE ORGANISMOS DE SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.

La Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación, ALASECE, como ya se expuso anteriormente es una organización privada sin fines de lucro que agrupo a distintos miembros de Latinoamérica y el Caribe que ofrecen el Seguro de Crédito de Exportación y también otros miembros que reaseguran o financian exportaciones en Europa y América Latina.

Los objetivos de esta organización son en general realizar las acciones pertinentes para el desarrollo activo del seguro de Crédito de Exportación en Latinoamérica y el Caribe. Sus funciones son entre otras:

- **Promover** la cooperación técnica entre sus miembros, especialmente en materia de intercambio de información y promover operaciones mutuas entre sus miembros en el campo de sus intereses.¹³
- **Estimular** el fortalecimiento y la ampliación de las actividades de sus integrantes.
- **Recomendar** la adopción de mecanismos que colaboren en la aceptación y suscripción de riesgos, adaptados a las características propias de cada mercado.
- **Promover** la libre discusión de los problemas comunes.
- **Realizar** actividades de información y divulgación del Seguro de Crédito a la Exportación y materias afines.
- **Coordinar** la cooperación entre sus miembros en materia de información comercial vinculada a los riesgos que estos asumen.
- **Alentar** y desarrollar entre sus miembros el intercambio de experiencias, conocimientos y capacitación de sus recursos humanos, preparando y realizando los correspondientes programas de cooperación.

5.5.4. GESTION CORPEI CON RESPECTO A LOS SEGUROS DE CREDITO DE EXPORTACIÓN

La CORPEI es el organismo encargado de promocionar las exportaciones y las inversiones en el Ecuador, así mismo es el principal promotor del desarrollo técnico y profesional de los sectores productivos. El trabajo de la CORPEI es generar propuestas de políticas y leyes que permitan fomentar y potenciar la imagen y el desarrollo de las exportaciones e inversiones en el país.

La CORPEI en un esfuerzo por promover herramientas productivas para las exportaciones, ha trabajado en conjunto con varias organizaciones para implementar proyectos que faciliten el ingreso de los seguros de crédito de exportación. En el 2003 trabajo junto el grupo de Seguros de Crédito a la Exportación, Coface de Francia, para presentar a los exportadores del país el seguro de crédito de exportación.

¹³ [Http://www.alasece.com](http://www.alasece.com)

En el 2005 Coface y la empresa ecuatoriana seguros Oriente realizaron un convenio auspiciado por la CORPEI, en el cual lanzaban al mercado el seguro de crédito para las exportaciones “GlobAlliance”. El costo de este dependería de la cobertura de la póliza, así mismo el cliente tendría acceso a la base de datos de Coface que contiene 44 millones de compradores a nivel mundial, en 92 países.

6. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE LA SITUACION PRACTICA

6.6.1. IMPORTANCIA DEL SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

Como se ha expuesto en el transcurso de este trabajo, la importancia de los seguros de crédito de exportación radica en los sumados beneficios y ventajas que este ofrece a los exportadores. Igualmente la utilización de los seguros de crédito de exportación, permite suprimir el costoso y engorroso trámite que significan las cartas de crédito.

Bajo la asociación la Unión de Berna, las compañías aseguradoras alrededor del mundo han entrado en un proceso de estandarización de procesos de manera que EL servicio dado al consumidor sea el mismo. En este trabajo en conjunto entre el estado y los exportadores, es importante señalar cuan significativo es el trabajo del Estado quien debería ser el ente que dirija a los exportadores e impulse su trabajo a este tipo de actividad.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación económica y el Desarrollo (OECD), 35 países han decidido trabajar en conjunto para coordinar el apoyo a los seguros de crédito de exportación para que las exportaciones y el comercio internacional y la inversión tengan un empuje positivo en los tiempos de crisis. De acuerdo a un comunicado publicado por el OECD el 23 de Abril del presente año, estos gobiernos estaban abiertos a la responsabilidad de las naciones del G20 de proveer por lo menos \$250 billones de dólares en el curso de los siguientes dos años para apoyar el comercio a través de agencias de crédito de exportación e inversión. El OECD será quien auspicie y provea el lugar donde este intercambio de información sea dado.¹⁴

El Ecuador se vería altamente beneficiado al implementar con mas ahincó este instrumento, ya que los exportadores del país tendrían la seguridad de que su trabajo, sería recompensado independientemente de la situación en la que se encuentren. Al exportar en un ambiente seguro y lleno de confianza, más productores se verán incentivados a producir bienes y servicios que sean competitivos a nivel internacional y así la posición del Ecuador en las exportaciones sería mayor. La diversificación de las exportaciones abriría un

¹⁴ Article; Coordination of export credit support agreed to help boost trade flows.OECD

gran campo para que el Ecuador dejara atrás su dependencia a algunos compradores comerciales, así mismo como la concentración de la producción hacia algunos productos, más bien la diversificación de bienes y servicios debería darse como consecuencia de la nueva estrategia comercial ser llevada a cabo.

6.6.2. EXPERIENCIA DE OTROS PAÍSES BAJO EL RÉGIMEN DE SEGUROS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

“FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO, LA EXPERIENCIA DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA BANCOLDEX S.A.”¹⁵

“La banca de desarrollo debe ser eficaz y eficiente en la entrega de sus productos”. De esta manera fueron resumidos los objetivos de BANCOLDEX S.A. por su experto financiero, Fernando Esmeral.

BANCOLDEX es la exitosa experiencia de una compañía pública Colombiana creada en 1991, cuyo principal accionista es el Estado, que ha logrado realzar el comercio exterior de su país. Esta compañía es considerada banca de desarrollo, lo que quiere decir que está constituida por capital estatal y privado, sin embargo es la empresa privada quien está a cargo de su funcionamiento, lo que hace su desempeño ágil y eficaz. Su actuar debe ser autosuficiente del presupuesto del Estado, y es vigilado por la Superintendencia de Bancos. En sus comienzos tenía como objetivo financiar todas las actividades de promoción para los exportadores, pero fue en el año 2003 cuando BANCOLDEX expandió su financiamiento a la industria nacional. El día de hoy BANCOLDEX es uno de los brazos principales de promoción empresarial y exportadora del país.

La cartera de productos de apoyo empresarial que ofrece BANCOLDEX es extensa entre ellos posee productos crediticios y de tesorería, financiación a compradores en el exterior, servicio de operación bancaria y recientemente adicionó la formación empresarial. Además ofrece seguros de crédito, descuento de títulos valores, factoring, avales y garantías a intermediarios financieros. El banco opera a través de intermediarios financieros locales, e intermediarios financieros en el exterior. En el último tiempo BANCOLDEX ha enfocado sus esfuerzos a prestar especial atención a las PYMES, apoyar la dinámica exportadora, la modernización e innovación empresarial y al financiamiento de actividades productivas para el país.

¹⁵ Conferencia “FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO, LA EXPERIENCIA DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA – BANCOLDEX S.A.”
Expositor: Fernando Esmeral Cortés, Vicepresidente Comercial, BANCOLDEX

En la carrera por la competitividad BANCOLDEX ha querido poner su granito de arena lanzando un proyecto de apoyo financiero a la productividad y competitividad “aProgresas”, que permite afianzar las empresas colombianas para que sean capaces de enfrentarse a los desafíos del mundo globalizado. El mismo se resume en cuatro puntos:

1. Mejoramiento productivo, administrativo y comercial.
2. Actualización y modernización tecnológica.
3. Desarrollo de capacidad de penetración en mercados internacionales cada vez más dinámicos y competidos.
4. Generación de productos innovadores y con mayor valor agregado.

El programa busca desarrollar ventajas competitivas, para lo cual es imprescindible el trabajo en conjunto para obtener el financiamiento que les permita a estas empresas actualizarse, innovar, tecnificar y modernizar procesos para ofrecer al consumidor global un producto único. Su gran finalidad es impulsar la productividad y la competitividad del sector productivo. Es así como vemos que BANCOLDEX no es solo una banca de desarrollo que ofrece crédito, sino que busca el desarrollo integral del empresario hacia la productividad y competitividad. Como hacerlo?, ofreciendo garantías, seguros, capital de riesgo, crédito y capacitación que son las herramientas complementarias para el desarrollo.

Como lo expresa Fernando Esmeral, BANCOLDEX quiere apuntar a “ser el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras mediante el ofrecimiento de servicios especializados”.

6.6.3. EJEMPLO DE EMPRESA NACIONAL QUE OFRECE EL SERVICIO Y O PRODUCTO

CONFIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.

Como una empresa líder en el país, CONFIANZA Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. es una empresa ecuatoriana que desde 1985, ha enfocado su trabajo en ofrecer servicios dirigidos al sector de las fianzas y en ofrecer seguros de crédito de exportación. Cuentan con el respaldo de varias reconocidas aseguradoras a nivel mundial como lo son: MAPFRE, Suiza de Reaseguros - Swiss Re, Munchener Ruckversicherungs Gesellschaft,

Nationale Borg Maatschappij y Atradius. Así mismo su equipo de profesionales trabaja arduamente desarrollando e innovando nuevas herramientas que les permitan ofrecer a sus clientes servicios ágiles y profesionales, y así sus clientes puedan lograr sus objetivos.

Dentro de cartera de productos CONFIANZA ofrece los seguros de crédito de exportación. El cual como ya se ha expuesto con anterioridad, tiene como finalidad ser una herramienta de protección contra el riesgo del impago de los créditos contraídos con compradores en exterior por los bienes o servicios concertados por las dos partes. Es de esta manera que CONFIANZA como compañía de seguros se obliga dentro de los términos del contrato, a indemnizar a su cliente por los riesgos y las pérdidas que este perciba a consecuencia del impago e insolvencia de los deudores.

CONFIANZA trabaja bajo 4 principios básicos:

- **Globalidad:** En la que el Asegurado debe incluir toda la cartera a crédito como requisito para solicitar un seguro de crédito de exportación.
- **Coaseguro:** Asegurado y Aseguradora se convierten en socios del riesgo, asumiendo pérdidas y repartiendo el monto recuperado luego de la cobranza judicial o extrajudicial de manera conjunta. Así mismo direcciona al Asegurado a que utilice un criterio razonable al elegir a sus compradores.
- **Selección individual de los riesgos:** CONFIANZA tiene la labor de realizar un análisis a fondo de los compradores actuales y potenciales de sus clientes, tomando en cuenta toda la información proporcionada por el cliente y los proveedores da nivel mundial, lo que dará como resultado el poder fijar el monto del límite de crédito.
- **Endosos - Cesión de Beneficios:** El seguro de crédito puede ser una herramienta para obtener mayor crédito, al endosar la póliza a una entidad financiera, entregando las facturas o cuentas por cobrar como contragarantía de un crédito y así podría obtener el capital de trabajo necesario para la consecución de las actividades propuestas.

Los seguros de crédito de exportación ofrecidos por CONFIANZA pueden ser contraídos desde los 30 días hasta los 90 días, en una excepcionalidad se contraerían créditos de hasta 180 días. La cobertura del seguro inicia con la entrega del producto al comprador y la vigencia del mismo en de un año con una póliza renovable.

CONFIANZA ofrece bajo el seguro de crédito de exportación realizar un análisis de la cartera de clientes de asegurado. Lo que le permite investigar exhaustivamente a los compradores potencial y evitar o prevenir el riesgo de impago del crédito, de esta manera el cliente obtiene información pertinente y privilegiada que le permite tomar la decisión de contraer relaciones comerciales con los compradores o en ciertos mercados, según su condición de riesgo. Como fue expuesto con antelación CONFIANZA indemniza las pérdidas de sus clientes, de manera que sus clientes puedan realizar sus operaciones en una ambiente de confianza y seguridad al saber que aun cuando alguna eventualidad ocurriese, el seguro cubriría el impago de sus compradores. Si se vieran involucrados en esta situación, es CONFIANZA quien se encargaría de realizar las gestiones de cobro, dándole libertad al asegurado de enfocar a sus esfuerzos en su trabajo y no en estos engorrosos trámites. Así mismo el contraer el seguro de crédito de exportación elimina la costosa herramienta que representa la carta de crédito para los exportadores, haciendo el acceso a nuevos mercados y clientes internacionales un proceso seguro y efectivo.

CONFIANZA realiza la cobertura de créditos de exportación por dos tipos de riesgo: (1) Riesgo Comercial, por insolvencia declarada e impago de los deudores y (2) Riesgo Político, por cancelación de Licencias para ingresar productos a otros países después de realizado el despacho, embargo a la exportación o importación, prohibición para la transferencia de divisas para el pago de importaciones, confiscación, expropiación, guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas, o cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el Estado el comprador.

Para obtener un seguro de crédito de exportación el cliente debe llenar la "Solicitud de Seguro de Crédito a la Exportación", una vez la información sea analizada, CONFIANZA procede a cotizar la póliza y a establecer el monto mínimo de la prima. Si el cliente está de acuerdo con la cotización, se realiza un formato provisional de la póliza en la que se incluyen las condiciones y se predispone al cliente a que entregue la información requerida de sus compradores. Una vez que CONFIANZA ha calificado al comprador y ha sido aceptado, se emite la póliza de seguro de crédito de exportación. El cliente debe declarar sus ventas mensuales dentro de los primeros días del mes siguiente, así CONFIANZA calcula la prima aplicando la tasa que fue concretada y envía la factura para el pago de la misma.

7. VIABILIDAD DE LA PROPUESTA

7.7.1. PROBLEMAS IDENTIFICADOS

De acuerdo a estudios realizados por el Banco Central del Ecuador, en el país existen escasos recursos financieros, que aun cuando podrían ser utilizados, se enfrentan al gran riesgo crediticio y la inseguridad de recuperación de cartera, lo que no hace posible su préstamo inmediato. Los mercados a nivel mundial cada más se ven expuestos a más riesgos por lo que los exportadores se ven enfrentando un gran riesgo, disminuyendo la oportunidad de crecimiento de las exportaciones. Así mismo en el país no existen los recursos económicos suficientes para financiar la producción y exportación de los productos no tradicionales. A esto se suman los largos e ineficientes trámites a los cuales los exportadores se ven involucrados para exportar, lo que convierte a la competitividad en un índice olvidado.

7.7.2. MARCO LEGAL

En la presidencia de Lucio Gutiérrez Borbúa, bajo el Registro Oficial 365 del 28 de Junio del 2004 en el Decreto Ejecutivo No. 1793¹⁶, luego de haber sido expedida la Ley No. 12 del Registro Oficial No. 82 de 9 de junio de 1997, Ley de Comercio Exterior e Inversiones "LEXI"; donde se estipula que corresponde al Ejecutivo, que a través de los órganos pertinentes que se adopten 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, decreta expedir las normas de Seguro de Crédito a la exportación.

Estas normas fueron expedidas en la necesidad de enfrentar la cambiante economía internacional ofreciendo herramientas que permitan volver las relaciones comerciales más seguras y confiables. Las políticas de exportaciones de los últimos años impulsan al desarrollo de este sector, así como el crecimiento de todas las herramientas que sean necesarias para seguir en la carrera de la competitividad y el desarrollo productivo del comercio en el país. También surge como una necesidad de fortalecer la balanza comercial y la estabilidad de las exportaciones.

¹⁶ Registro Oficial 365 del 28 de Junio del 2004 en el Decreto Ejecutivo No. 1793
http://www.superban.gov.ec/downloads/normativa/Seguros%20Privados/2004/DE_1793.pdf

Bajo esta norma de crear el seguro de Crédito a la Exportación, en el Artículo 1, se sostiene que el Ecuador use este como un mecanismo de política de comercio exterior 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. En el artículo 2 se expresan los objetivos del mismo, puestos a continuación:

- Disponer de un instrumento destinado a amparar a las empresas exportadoras contra los riesgos de no pago de sus ventas de exportación a crédito;
- 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;
- 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,
- 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.

El ente regulador de los Seguros de Crédito de exportación en el Ecuador. Esta institución será la encargada de normar las condiciones que debe reunir la póliza de Seguro de Crédito Interno, a fin de que las facturas de compraventa respaldadas con dicha póliza puedan ser calificadas como garantía adecuada, y acceder a crédito de capital de trabajo.

Como podemos ver, en Ecuador ya existe un marco Legal que permite y, norma y legaliza la situación de los seguros de crédito de exportación. Este marco legal define la importancia que el Ecuador como país le da a esta herramienta, que usada de manera constante por los exportadores daría excelentes resultados que se verían reflejados en la estabilidad de la balanza comercial, así mismo como abriría al Ecuador nuevos horizontes y oportunidades de crecimiento y desarrollo de actividades comerciales alrededor del mundo.

8. CONCLUSION

El mundo globalizado que nos rodea presume necesidades aun mayores en todas las áreas de trabajo. Ya no es suficiente con exportar y mantener relaciones comerciales a nivel internacional, sino que también es necesario ser capaces de ofrecer una gama inimaginable de productos a un mercado ávido de experimentar nuevas sensaciones y que poseen el poder adquisitivo preciso para obtener el producto o servicio propuesto a llenar su necesidad. Aun cuando el mercado mundial ofrece oportunidades increíbles y sin fronteras gracias a la globalización, pocos son los exportadores, empresarios e inversionistas que se aventuran a encontrarse con estas oportunidades en otros países, debido a las múltiples amenazas que los aquejan. El comercio internacional trabaja incesantemente para ofrecer cada día un sistema más confiable, eficaz y sencillo que les permita a todos los agentes involucrados mantener y buscar socios comerciales atractivos alrededor del mundo, sin tener que preocuparse por engorrosos trámites o tener que enfrentarse a peligros inminentes en medio de sus actividades comerciales.

Esta realidad no es lejana en el Ecuador, el cual necesita estar constantemente innovando y trabajando en la carrera con la competitividad internacional. El Ecuador debe utilizar todas las herramientas que estén a su alcance para lograr equiparar las fuerzas de sus pares alrededor del mundo y así mismo expandir sus fronteras y aventurarse a tomar oportunidades comerciales haciendo uso de herramientas comerciales que hagan de su ambiente trabajo uno eficaz y confiable.

Es en esta realidad donde el seguro de crédito de exportación se convierte para el Ecuador y su trabajo para alcanzar altos niveles de competitividad en algo indispensable para equipararse bajo los mismos estándares que otros países utilizan a nivel internacional. El seguro de crédito de exportación necesita de un comercio exterior estable, así mismo como para que la herramienta funcione de la manera esperada, todos los elementos del comercio exterior deben estar supuestos en el plan.

Todas las entidades comerciales y del Estado encargadas, ahora deben juntar sus esfuerzos para apoyar la promoción de esta herramienta a los exportadores e inversionistas, de manera que las barreras comerciales sean expandidas, ya que al ofrecerles un ámbito confiable y eficaz de trabajo, los exportadores e inversionistas se verán entusiasmados a aventurarse a

contraer negocios en cualquier parte del mundo, aun sabiendo que los riesgos existen pero que en los que pudieran incurrir están asegurados y su trabajo será respaldado y recompensado sin importar la circunstancia en la que se vieran envueltos.

En resumen tres puntos:

1. El Ecuador está empezando un proceso de implementación de herramientas innovadoras en el ámbito comercial, las mismas que a larga darán como resultado un cambio en la cultura comercial y exportadora del país.
2. La alineación de estrategias entre todos los agentes involucrados es un imperativo en el desarrollo comercial e industrial del país.
3. La diversificación de mercados se dará como resultado del desarrollo de un óptimo ambiente comercial.

El comercio en Ecuador debe ser impulsado con mayor esfuerzo. Sin importar el tamaño del Ecuador, este posee una cantidad importante e recursos, que encausados de la manera adecuada pueden lograr de esta una nación productiva y competitiva a nivel mundial. El solo hecho de hacer uso de estas herramientas y combinarlas con una expansión de la producción e innovación de procesos, productos y servicios puede llevar al Ecuador a tener una economía efervescente y prospera.

9. RECOMENDACIONES

Para que la importancia de los seguros de crédito de exportación sea reconocida por inversionistas, empresarios y exportadores en el Ecuador, es imprescindible que las autoridades pertinentes realicen una Campaña de impulso a la exportación, donde se ofrezcan herramientas innovadoras entre estas los seguros de crédito de exportación, como herramientas que ayudaran al país a ser más competitivo y a los exportadores a tener y competir en relaciones comerciales más estables. Así mismo promover la creación de asociaciones de exportadores o clusters y por último el impulso de la Marca país, para la promoción exportadora del país.

La alineación de estrategias competitivas por parte del Estado, gremios exportadores y entidades promotoras (FEDEXPOR) es un imperativo en la consecución de la nueva cultura comercial que debe surgir tras el impulso de nuevas herramientas comerciales. Así mismo sería importante incrementar las alianzas internacionales con organismos como la ALASECE y promover proyectos apoyados con estas organizaciones. Estos organismos pueden brindar conferencias, charlas, etc. donde exportadores ecuatorianos puedan ser invitados a participar.

En este sentido la labor conducida por el Banco Central del Ecuador es muy positiva, ya que se han apersonado de realizar proyectos y conferencias que apuntan hasta esta meta de convertir al Ecuador en un país productivo a nivel internacional. Su constante empuje ha empezado a dar frutos en esta conciencia necesaria de utilizar nuevas herramientas hacia la productividad. Así mismo sería interesante intensificar en los gremios comerciales las historias de éxito de empresarios o empresas a nivel nacional e internacional utilizando esta herramienta, ya que estas experiencias dejan una acción positiva, por medio de la creación de agrupaciones.

El Ecuador debe impulsar sus esfuerzos en fortificar todos los elementos que conforma el ámbito comercial. Estas herramientas tendrán su mejor provecho al ser utilizadas en un trabajo conjunto entre todos los miembros involucrados. No basta solamente que el Gobierno se esfuerce en el impulso de la herramienta como tal, sino es un trabajo de crear conciencia y cultura en las mentes de los exportadores. Para sobrevivir al ambiente comercial que se vive hoy en día en el mundo es importante y más que todo indispensable contar con herramientas de primer mundo, que le permitan al Ecuador competir bajo los mismos lineamientos a nivel internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ecuador, Presidencia Constitucional de la República (2004). Normas de Seguro de Crédito a la Exportación (Registro Oficial 365 de 28 de Junio del 2004).

Diario El País digital (2006, Noviembre 20). El seguro de crédito a la exportación reduce el riesgo de incobrabilidad. Extraído el 28 Abril, 2009 de http://www.elpais.com.uy/Suple/EconomiaYMercado/06/11/20/ecoymer_248528.asp

Cortés Esmeral Fernando. (2006, Septiembre). Financiamiento para el desarrollo, la experiencia del Banco de Comercio Exterior de Colombia Bancoldex s.a. Conferencia realizada en el Banco Central del Ecuador, Quito, Ecuador.

Cuesta Sixto. (2002). Competitividad y Seguro de Crédito a las Exportaciones en un contexto de Dolarización. Extraído el 2 de Mayo, 2009 de <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/ConferenciaInternacional/SCuesta.ppt>

Fundación Gas Natural. Programa primera exportación. Seguro de crédito a la exportación. Extraído el 28 de Abril, 2009 de <http://www.primeralexportacion.com.ar/doc/capacit/docs/0020.php>

Noticias OMC: Organización Mundial del Comercio (2008, Noviembre 12) Expertos examinan los problemas de la financiación del comercio. Extraído el 28 de Abril, 2009 de http://www.wto.org/spanish/news_s/news08_s/trade_finance_12nov08_s.htm

Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. Fianzas y Crédito. Seguro de Crédito de Exportación. Extraído el 2 de Mayo, 2009 de <http://www.confianza.com.ec/confianza/minisitios/credito.html>

Organization for Economic Co- operation and Development, OECD. (2009, Abril 24). Coordination of export credit support agreed to help boost trade flows. Extraído el 2 de Mayo 2009 de http://www.oecd.org/document/19/0,3343,en_2649_34169_42624083_1_1_1_37431,00.html

Fan Jiang. (2006, Marzo). Export-credit insurance plays bigger role in trade. Extraído el 2 de Mayo, 2009 de http://en.ce.cn/Insight/200603/09/t20060309_6313114.shtml
Organización Mundial del Comercio. (2000, Junio 26). Créditos a la exportación y servicios Afines, G/AG/NG/S/13. Extraído el 28 de Abril, 2009 de http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ngs13_s.doc www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ngs13_s.doc

ALASECE. Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación. Introducción. Extraído el 28 de Abril, 2009 de <http://www.alasece.com/espanol/introduccion.htm>

Menguy Pobre Carlos. (2001, Octubre). Boletín Económico de ICE No 2703 del 1 al 7 de Octubre. El Seguro de Crédito a la exportación. Extraído el 2 de Mayo del 2009 de http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2703_I-VIII__B3C9FE45A84F5B693DDC33BF9905EFE6.pdf -

CORPEI. (2008) Evolución de las Exportaciones 2008. Extraído el 2 de Mayo, 2009 de <http://www.ecuadorexporta.org/contenido.ks?categoriald=302>

Diario Ecuador Inmediato, El periódico instantáneo del Ecuador (2008, Octubre 29). Empresarios exportadores expectantes de resultados de reunión Correa- Chávez. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.ecuadorinmediato.com/noticias/90546>

Revista Américaeconomía.com (2009, Mayo 25) . Chávez promete a Correa que pagará a los exportadores ecuatorianos. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.americaeconomica.com/portada/noticias/250509/Mfvenezuela.htm>

Diario El Universo. (2009, Mayo 11) .Los exportadores esperan una respuesta más ágil del Gobierno. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.eluniverso.com/2009/05/11/1/1356/C7307ED985194C4EA9964E7A369C77D1.html>

Revista Américaeconomía.com (2009, Mayo 18) La escasez de divisas en Venezuela golpea a los exportadores ecuatorianos. Extraído el 17 de Junio del 2009 de

<http://www.americaeconomica.com/portada/noticias/180509/clvenezuelaecuator.html>

Diario El Universal. (2009, Mayo 26) Acuerdan pagos de divisas a exportadores ecuatorianos. Extraído el 17 de Junio del 2009 de http://economia.eluniversal.com/2009/05/26/eco_art_acuerdan-pagos-de-di_1404036.shtml

Diario Hoy. (2009, Mayo 30) La deuda que no paga el Gobierno de Venezuela . Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-deuda-que-no-paga-el-gobierno-de-venezuela-351015.html>

Diario El Universo. (2009, Junio 17) Venezuela y Ecuador crearán mecanismo bilateral de compensación de pagos. Extraído el Junio 17 del 2009 de <http://www.eluniverso.com/2009/06/17/1/1356/FF17D41BAD684EB5B14774DD6297DC05.html>

Diario Hoy. (2009, Mayo 30) La deuda que no paga el Gobierno de Venezuela. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-deuda-que-no-paga-el-gobierno-de-venezuela-351015.html>

Diario Hoy. (Noviembre 17; 2005) Una alianza para asegurar a exportadores ecuatorianos. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/una-alianza-para-asegurar-a-exportadores-ecuatorianos-218851-218851.html>

Diario Hoy. (Mayo 15, 2003) Seguro de crédito para los exportadores. Extraído el 17 de Junio del 2009 de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/seguro-de-credito-para-los-exportadores-146623-146623.html>

Revista Bancomext. El Seguro de Crédito: Una Inversión Para el Exportador Extraído el 18 de Junio del 2009 de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rni/jsp/publica/muestraArticulo.jsp?art=172>

Lic. García Llano Antonio. (Febrero 6, 2006).Negociación Internacional (seguros) . Extraído el 18 de Junio del 2009 de <http://llano21.espacioblog.com/post/2006/02/06/negociacion-internacional-seguros->

Zaurdo Sebastián, Euler Hermes Argentina (Marzo, 2007) El Seguro de Crédito. Extraído el 18 de Junio del 2009 de http://www.ahk.org.br/extranet/gie/pdf_gie/EHAR_Camara_Alemana_2007_03.pdf

ANEXOS

Cuadro # 1

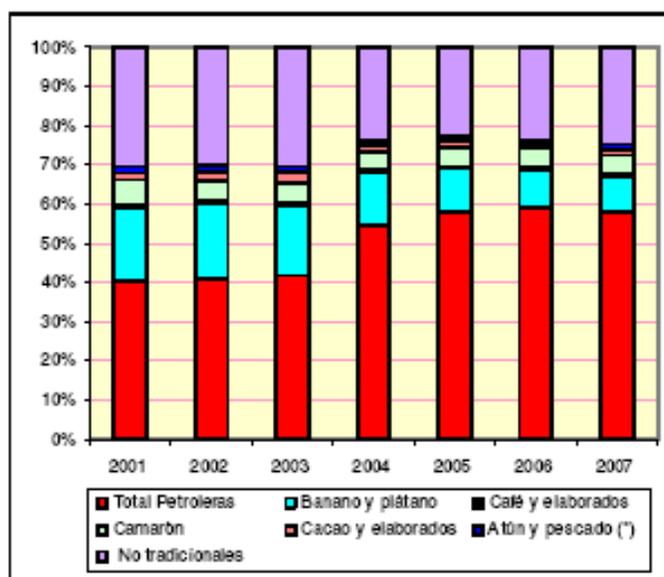
Cuadro #20
Concentración de partidas de exportación
2007
(%)

No. de partidas	Porcentaje del total del valor
2	22%
11	50%
49	80%
854	100%

Fuente: Banco Central de Ecuador

Cuadro # 2

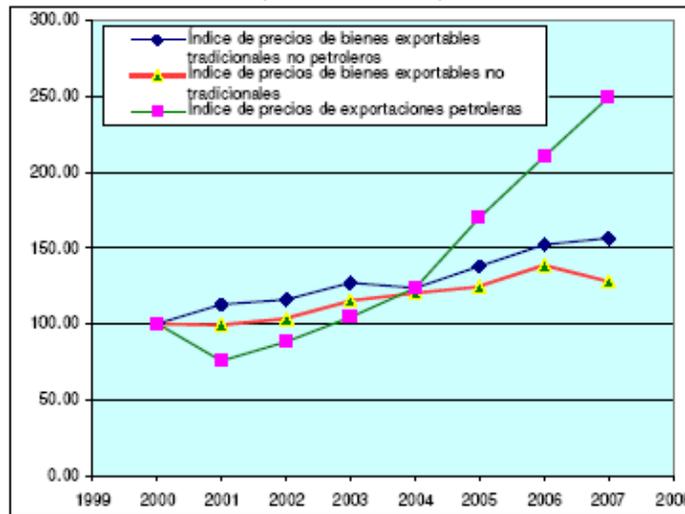
Gráfico #33
 Exportaciones de Ecuador por grupos de productos
 2001 – 2007
 (% de valores FOB)



Fuente: Banco Central de Ecuador

Cuadro # 3

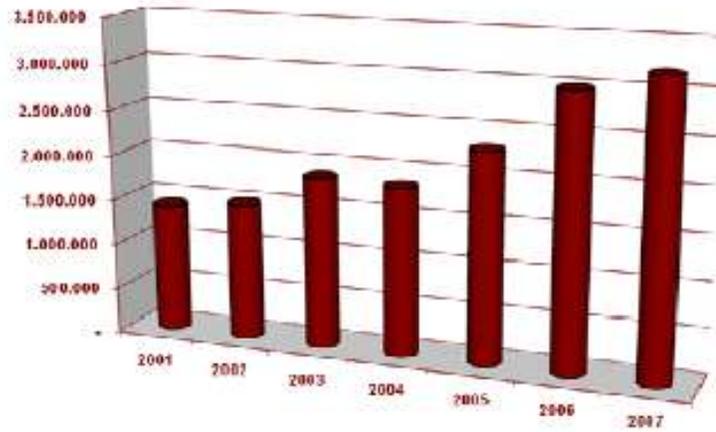
Gráfico #31
 Movimiento de los precios de los bienes exportables de Ecuador
 2000-2007
 (Base 2000:100)



Fuente: SIM, CORPEI, BCE

Cuadro # 4

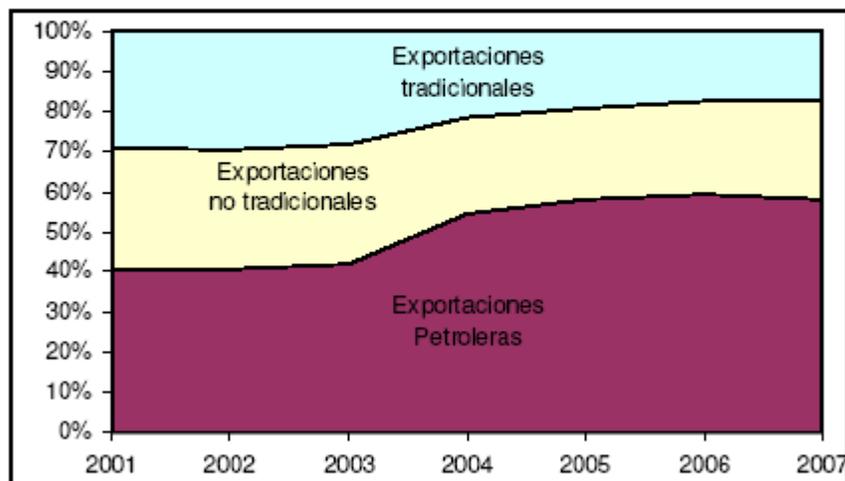
Gráfico #35
Exportaciones no tradicionales
2001-2007
(Miles de dólares)



Fuente: Banco Central de Ecuador

Cuadro # 5

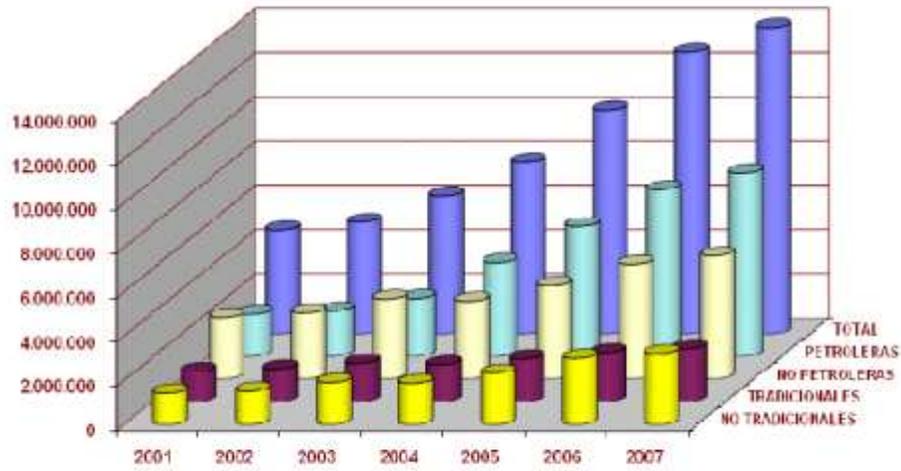
Gráfico #40
Exportaciones de Ecuador por grupos de productos
2001 -2007
(% del total)



Fuente: Banco Central del Ecuador

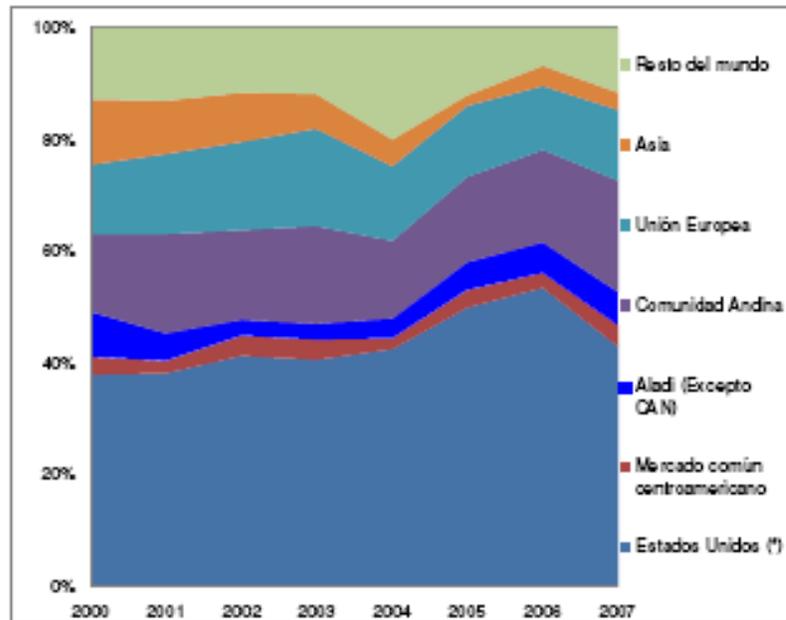
Cuadro # 6

Gráfico #32
 Exportaciones totales de Ecuador por categoría
 2001 – 2007
 (Miles de dólares FOB)



Fuente: Banco Central de Ecuador
 Cuadro # 7

Gráfico #47
 Exportaciones ecuatorianas por regiones
 2000 – 2007
 (Porcentajes basados en valores FOB de exportación)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Cuadro # 8

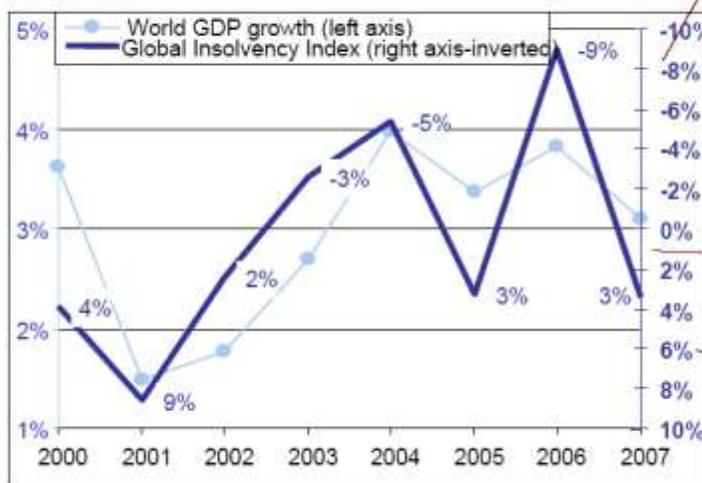
MIEMBROS ACTIVOS ALASECE			
LOGO	EMPRESA	PAIS	WEBSITE
	Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación S.A - CASE	Argentina	www.casce.com.ar
	Seguradora Brasileira de Credito a Exportacao	Brasil	www.sbce.com.br
	Secreb	Brasil	www.secreb.com.br
	Segurexpo de Colombia S.A	Colombia	www.segurexpo.com
	Compañía de Seguros de Crédito - Continental S.A	Chile	www.continental.cl
	COFACE Chile S.A	Chile	www.coface.com
	CONFIANZA Compañía de Seguros y Reaseguros S.A	Ecuador	www.confianza.com.ec
	Compañía Española de Seguros de Crédito a la	España	www.cesce.es

	Exportación S.A - CESCE		
	Coface - Compagnie d'Assurance pour le Commerce Extérieur	Francia	www.coface.fr
	ATRADIUS Seguros de Crédito, S.A	Mexico	www.atradius.com.mx
	Seguros Bancomext S.A de C.V	Mexico	www.cescemex.com.mx
	SECREX Compañía de Seguros de Crédito y Garantías S.A	Peru	www.secrex.com.pe
	Export - Import Bank of Trinidad and Tobago (T&T)	Trinidad y Tobago	www.eximbank.com
	Banco de Seguros del Estado	Uruguay	www.bse.com.uy
	Euler Hermes	USA	www.eulerhermes.com
	La Mundial C.A.V de Seguros de Crédito S.A	Venezuela	www.vesecred.com
	Münchener Rück	Alemania	www.munichre.com
	Alba Caución	Argentina	www.albacaucion.com.ar

	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A - BICE	Argentina	www.bice.com.ar
	Central Bank of Barbados	Barbados	www.centralbank.org.bb
	Instituto de Reaseguros do Brasil	Brasil	www.irb-brasilre.com.br
	Societe Commerciales de Reassurance - SCOR	Francia	www.scor.com
	Nationale Borg	Holanda	www.nationaleborg.nl
	National Export - Import Bank of Jamaica Limited	Jamaica	
	Atradius - RE	Luxemburgo	www.atradius.com
	Converium	Suiza	www.converium.com
	Swiss Re	Suiza	www.swissre.com
	Banco de Comercio Exterior de Venezuela - BANCOEX	Venezuela	www.bancoex.com

Cuadro # 9

PBI vs índices de Impagos:



Fonte : datastream, Eurostat, Euler Hermes forecasts

EH Global Insolvency Index es el resultado de los índices de Insolvencia de 30 Países valorados de acuerdo a la participación de cada uno en el PBI mundial.

A nivel mundial, la insolvencia acompaña el crecimiento de PBI

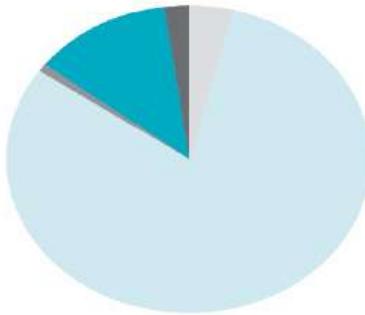
Cualquier alteración en el crecimiento del PBI, altera el índice de Insolvencia.



Cuadro # 10

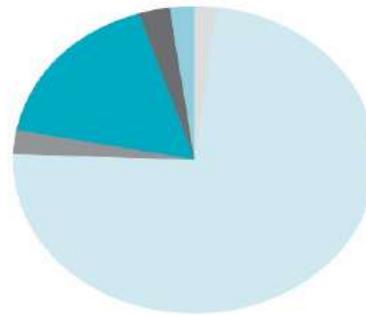
Evolución del Mercado Mundial

**World credit insurance premiums
in 1998: USD 4.3 bn**



Latin America	2%
North America	12%
Central and Eastern Europe	1%
Western Europe	81%
Other	4%

**World credit insurance premiums
in 2004: USD 6.6 bn**



Japan	2%
Latin America	3%
North America	17%
Central and Eastern Europe	2%
Western Europe	73%
Other	3%

Notes: 1998 data are not available for Japan. Figures may not sum to 100 percent due to rounding.

Source: Swiss Re Economic Research & Consulting