



UNIVERSIDAD TECNICA PATICULAR DE LOJA

Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

DIPLOMADO EN COMERCIO EXTERIOR

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

SEGURO DE CRÉDITO A LAS EXPORTACIONES

Proyecto de investigación
previo a la obtención del título
de Diploma Superior en
Comercio Exterior

AUTORES: Raquel Ximena Ron Alomía

Gabriela Alexandra Aguirre Cruz

DIRECTOR: MSC. Luis Patricio Estrada Heredia

CENTRO UNIVERSITARIO: QUITO

2010



DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación realizado por las estudiantes: RAQUEL XIMENA RON ALOMINA y GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ ha sido orientado y revisado durante su ejecución, ajustándose a las normas establecidas por la Universidad Técnica Particular de Loja; por lo que autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Quito, 20 de diciembre de 2010

f).....

DIRECTOR



AUTORÍA

Yo, RAQUEL XIMENA RON ALOMIA y Yo, GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ como autoras del presenta trabajo de investigación, somos responsables de las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en la misma.

f).....

RAQUEL XIMENA RON ALOMIA

C.I: 1710097971

f).....

GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ

C.I: 1718362229



CESIÓN DE DERECHOS

Nosotras, RAQUEL XIMENA RON ALOMIA y GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ declaramos conocer y aceptar la disposición del Art.67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo, financiero, académico o institucional de la Universidad”.

f).....

RAQUEL XIMENA RON ALOMIA

C.I: 1710097971

f).....

GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ

C.I: 1718362229



AGRADECIMIENTO

Mi eterna gratitud a mi amado Padre, quien me apoyó y amó siempre. A mis hijos y esposo, por su comprensión a mis ausencias durante este período de preparación académica. A los Directivos de Delltex Industrial S.A. por su apoyo a mi capacitación.

RAQUEL XIMENA RON ALOMIA



AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Particular de Loja y todos los profesores del diplomado, ya que han sido una valiosa guía en mi trayectoria profesional. A mi madre y padre que son mi ejemplo de dedicación y lucha. A mi esposo e hijo por su constante apoyo en todo el tiempo invertido en este periodo de estudios.

GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ



DEDICATORIA

El presente informe, que representa todos los esfuerzos y sacrificios para cumplirlo, lo dedico a todas las personas inmersas en el comercio exterior, que buscan opciones para desarrollarse y sacar adelante al país.

RAQUEL XIMENA RON ALOMIA



DEDICATORIA

El presente informe, fruto de un intenso trabajo e investigación es dedicado a mi familia, que son el pilar fundamental en mi crecimiento intelectual, profesional y personal y que son la fuerza e inspiración para continuar.

GABRIELA ALEXANDRA AGUIRRE CRUZ



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR	II
AUTORIA	III
CESIÓN DE DERECHOS	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE	IX
INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I	
1. EL ECUADOR EXPORTABLE 2010	3
1.1 Balanza comercial del Ecuador 2009.....	4
1.2 Principales productos de exportación tradicionales.....	4
1.3 Principales productos de exportación no tradicionales.....	7
1.4 Productos con potencial de exportación	20
CAPÍTULO II	
2. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN	21
2.1 Marco Regulatorio.....	21
2.2 Partes que intervienen.....	24



2.3 Principios Básicos.....	24
2.4 Cómo Opera?.....	26
2.4.1 Determinación de la prima a pagar.....	26
2.4.2 Análisis de la Cartera de Clientes	26
2.4.3 Impagos	28
2.4.4 Indemnización	28
2.5 Incentivo para su uso	28
2.6 Ventajas	29
2.6.1 Ventaja competitiva	29
2.6.2 Desarrollo de negocios con seguridad con el apoyo de expertos.....	29
2.6.3 Servicio de cobranzas en cualquier país del mundo	29
2.6.4 Indemnización	30
2.6.5 Financiamiento	31
2.7 Desventajas	31

CAPÍTULO III

3. APLICACIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN

OTROS PAÍSES	32
3.1 Estadística de su uso	34
3.2 Costos	36
3.2.1 Gastos de estudio y seguimiento	36
3.2.2. Cargo fijo por cada Declaración de Amenaza de Siniestro	36
3.2.3 Costos adicionales	37



CAPÍTULO IV

4. APLICACIÓN DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

EN EL ECUADOR	39
4.1 Instituciones que lo promocionan	39
4.2 Procedimiento a seguir	39
4.3 Operación	40
4.4 Cotización de la póliza	40
4.5 Condiciones	42
4.6 Requisitos para Calificar a la Empresa Ecuatoriana	42
4.7 Ejercicio práctico	43

CAPÍTULO V

5. FACTORING, FORFAITING O SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN?

5.1 Factoring	44
5.1.1 Ventajas	47
5.1.2 Desventajas	48
5.1.3 Ejercicio Práctico	48
5.2 Forfaiting	49
5.2.1 Instrumentos utilizados	50
5.2.2 Garantías	51



5.2.3 Costo	52
5.2.4 Metodologías de descuento	52
5.2.5 Beneficios	52
5.2.6 Cuándo y cómo utilizar el Forfaiting	53

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones	56
6.2 Recomendaciones	56

BIBLIOGRAFÍA	58
---------------------------	-----------

LITOGRAFÍA	59
-------------------------	-----------

ANEXOS	60
---------------------	-----------



INTRODUCCION

Toda empresa exportadora busca rentabilidad y no quiere perder dinero en los negocios. El Seguro de Crédito a la Exportación es un instrumento cuyo objetivo es proteger el patrimonio empresarial. Lamentablemente es desconocido por muchas empresas ecuatorianas y por eso profundizaremos su estudio.

En toda relación comercial están presentes los riesgos de que los clientes no paguen sus deudas, o de que los vendedores no cumplan con la entrega de los bienes ofrecidos.

Es por ello que el Seguro de Crédito a la Exportación merece ser bien analizado, por cuanto no es cuestión de verlo solamente como un costo más que inflará el precio final de los productos exportables. Debe ser considerado como un instrumento que dará mayor seguridad a los exportadores, para que como consecuencia de su uso, amplíe la cantidad de clientes en otros países.

Las exportaciones son un pilar fundamental para el desarrollo económico y social del país y es necesario que los empresarios y el Estado impulsen las exportaciones utilizando instrumentos financieros convenientes, procesos de incremento de la calidad y productividad.

En este estudio se revisa la amplia gama de productos de exportación que tiene el Ecuador y su aceptación en el mercado internacional.

Se hace un análisis completo del Seguro de Crédito a la Exportación, marco regulatorio, partes que intervienen, principios básicos, operatividad, incentivo para su uso, ventajas y desventajas.

Se analiza la utilización del Seguro de Crédito a la Exportación en otros países y en el Ecuador, las instituciones locales que lo promocionan y sus costos

Se revisa las opciones de factoring y forfaiting, sus características, ventajas y desventajas.



Al investigar el forfaiting, ni las instituciones del Estado ni las empresas privadas tenían información sobre este instrumento, por lo que se tuvo que dejarla al margen del análisis comparativo de costos.

Luego de la investigación y de las comparaciones en casos prácticos, se cumplió con el objetivo de determinar cuál es la mejor opción que tendría el exportador para recaudar el dinero de sus ventas.



CAPÍTULO I

1. EL ECUADOR EXPORTABLE 2010

El Ecuador es un país privilegiado ubicado en la línea ecuatorial, atravesado por la cadena de los Andes y el Río Amazonas por lo que cuenta con climas variados durante todo el año permitiéndole que sea apto para muchas clases de cultivos. Siendo esto una oportunidad para impulsar las exportaciones de otros productos no tradicionales y abrir una puerta para la exportación de productos semielaborados o productos agrícolas y ganaderos no tradicionales. (1)

Dentro de estos productos se debería impulsar a los siguientes: alcachofa, aguacate, babaco, banano orito, brócoli, limón Tahití, malanga, orquídea, piña y uvilla.

También se debería impulsar a los siguientes productos procesados: jugo de maracuyá, aceites y grasas comestibles, cerámica, manufacturas de cuero, pimienta negra, hierbas medicinales envasadas, aceites esenciales, etanol anhidro, afrodisíacos, manufacturas de metales, turismo ecológico, oxígeno ambiental.

Debemos dejar de exportar solamente bienes primarios para pasar a exportar productos con valor agregado, entre los que podríamos mencionar: ensaladas de atún, frutas deshidratadas, pulpas de frutas, jaleas de frutas, etc.

(1) <http://www.ecuadorexporta.org>



1.1 Balanza comercial del Ecuador 2009

La Balanza comercial 2009 decreció en un 136.53% pues en el 2008 fue de USD909.89 millones y en el 2009 USD-332.38 millones (2)

Hubo un decremento de la balanza comercial petrolera de un 45.23% y de la balanza no petrolera de un 34.22%

Las exportaciones totales tuvieron un decremento del 25.65% pues pasaron de FOB USD 18.51 millones en el 2008 a USD13.37 millones en el 2009.

1.2 Principales productos de exportación tradicionales

Los principales productos tradicionales durante el 2009 fueron: banano y plátano, camarón, cacao y elaborados, atún y pescado, café y elaborados.

En el 2009 se dio un incremento del 17.48% en el valor FOB y un 8.11% en volumen, con relación al 2008.

Banano:



El banano es uno de los principales productos exportados por el Ecuador, tres de cada diez bananos consumidos a nivel mundial son producidos en nuestro

(2) Banco Central del Ecuador, Balanza Comercial 2009, disponible en: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201002.pdf>



país, el banano ecuatoriano es único, de alta calidad y exquisito sabor, el cultivo de éste respeta el medio ambiente, ya que el buen clima y los buenos suelos, hacen que las plantaciones requieran solamente la mitad de ciclos fungicidas en comparación con otros países productores.

La producción de esta fruta genera miles de fuentes de trabajo para el país. Las variedades de banano que se siembran en nuestro país son: Valery, Grand Cavendish, Grand Naine, y Lacatán.

Los principales mercados son: Estados Unidos, Unión Europea, Países del Este, Rusia, Nueva Zelanda, Medio Oriente, Japón, Argentina y Chile. Ecuador también exporta productos semielaborados como puré de banano, harina de banano, banano deshidratado y chips de banano y cuenta con una oferta de banano orgánico certificado, disponible todo el año. (3)

Cacao:



Esta fruta es el producto de exportación mas antiguo del Ecuador; siendo éste actualmente el mayor proveedor de cacao fino y de aroma, en el mundo. Existe una superficie aproximada de 263.800 hectáreas cultivadas. (4)

Ecuador produce y exporta cacao en grano durante todo el año.

(3) (4) <http://portal.redecuatoriana.com>



Cacao Nacional, éste posee un característico sabor y aroma floral denominado "Arriba". Se constituye en un elemento imprescindible en la elaboración de chocolate fino en el mercado internacional. (5)

Cacao Ecuador-Plantations(CCN-51).- Las características de sus granos y mazorcas favorecen un alto rendimiento industrial.

Además los productos semielaborados de cacao que se producen para la exportación son: licor de cacao, manteca de cacao, polvo de cacao y chocolates.

Café:



Ecuador gracias a su situación geográfica y sus condiciones climatológicas es uno de los pocos países del mundo que produce casi todas las variedades de café verde: Arábigo lavado, Arábigo natural y Robusta.

Los cafetos están bien adaptados a los diferentes ecosistemas de las cuatro regiones del país. Los cultivos de café ocupan una superficie aproximada de 230 mil hectáreas. El café es exportado en forma de grano crudo en sacos de yute de 69 kilos.

(5) <http://portal.redecuatoriana.com>



Ecuador exporta también café industrializado en diferentes presentaciones, entre las principales están: café atomizado (spray dried), y café liofilizado (freeze drying); comercializados al granel y en empaques con diferentes presentaciones comerciales, como sachets, delpacks, envases de hojalata y vidrio. Los principales mercados son Alemania, EEUU, Inglaterra, Polonia, Japón, Rusia, Bélgica, Chile y Holanda. (6)

1.3 Principales productos de exportación no tradicionales

Los principales productos no tradicionales durante el 2009 fueron: enlatados de pescado, extractos y aceites vegetales, jugos y conservas de frutas, madera, fruta, productos mineros y flores naturales. (7)

En el 2009 se dio un decremento del 13.82% en el valor FOB y un 15.97% en volumen, con relación al 2008.

Flores:



El Ecuador es el tercer exportador de flores en el mundo. (8)

(6) (7) (8) <http://portal.redecuatoriana.com>



Consideradas las mejores y más hermosas flores del mundo por su calidad, diversidad y belleza, la superficie total de estas plantaciones es de 3300 has. Teniendo una disponibilidad aproximada de más de 85.000 toneladas por año de esto el 99 % de la producción se exporta.

La situación geográfica ha permitido al Ecuador contar con micro climas y una luminosidad que proporciona características inigualables a las flores, como son: tallos largos y gruesos, totalmente verticales, botones grandes y colores vivos de sus pétalos.

Los empresarios llevan más de 15 años produciendo y exportando flores cada vez de forma más innovadora.

Nuestros principales mercados son: Estados Unidos, Holanda (actualmente importa flores para luego re-exportarlas a otros países de la Unión Europea), Italia, Alemania, Rusia, Canadá, Argentina, España, Francia, Suiza y Ucrania. Así mismo, se inician exportaciones a Chile, China y Brasil. (9)

Mango:



Actualmente existen registradas alrededor de 7700 hectáreas sembradas de mango, de donde el 90% produce mango para exportación, existen distintas variedades de excelente calidad y exquisito sabor.

(9) <http://portal.redecuatoriana.com>



Las principales variedades de exportación son Tommy Atkins, Haden, Kent y Keith.

Actualmente para cumplir con requisitos fitosanitarios internacionales, el Ecuador dispone de 6 plantas de tratamiento hidrotérmico donde se garantiza la erradicación de moscas de fruta y otros bichos. Actualmente esta fruta cumple con los requisitos establecidos por el Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal (APHIS) de Estados Unidos.

Los principales mercados a los que actualmente estamos exportando son: Estados Unidos, Canadá, Bélgica, España, Holanda, Colombia, Nueva Zelanda, México y Chile.

Ecuador exporta productos elaborados de esta fruta exótica en distintas presentaciones, tales como jugo, concentrado, cubos IQF, rodajas, etc.

Maracuyá:



La fruta más conocida como fruta de la pasión es cada vez más apetecida en el mercado mundial por su sabor y acidez, más del 90% del concentrado de maracuyá importado por el mundo proviene del Ecuador.

El privilegiado clima tropical ecuatoriano permite que exista una cosecha ininterrumpida durante todo el año.



Ecuador tiene una participación dominante en el mercado mundial, es el principal proveedor de concentrado (50° Brix) y jugo (14°/15° Brix) de maracuyá. Adicionalmente, aunque en menor proporción, se exporta la fruta fresca, las semillas para la fabricación de comida para bebe, cosméticos y balanceado.

En el Ecuador existen varias plantas procesadoras que actualmente están manejando tecnología de punta y control de calidad para obtener jugo y/o concentrado de maracuyá que garanticen un producto de la más alta calidad, entre los países a los que exportamos podemos encontrar: Holanda, EEUU, Bélgica, Reino Unido, Islas Bahamas y Alemania. (10)

Palmito: (11)



Este es un producto con alto contenido de fibra, sin colesterol, altas cantidades de hierro y calcio. Los corazones de palmito son suaves, de color marfil, textura firme y sabor delicado.

Este es usado para la elaboración de ensaladas o como aderezo. El Ecuador actualmente exporta el palmito tipo llamando "Chontaduro". En estos últimos años se ha incrementado en un promedio de 90,11% las zonas para el cultivo y producción de palmito las mismas que se encuentran en: Esmeraldas, Pichincha, Manabí, Morona Santiago, Pastaza, Napo, Sucumbíos.

(10) (11) <http://portal.redecuatoriana.com>



Los palmitos se exportan en envases de lata y de vidrio, pero para la exportación los clientes prefieren comprarlo en envase de vidrio, puesto que en las latas no les permite apreciar la calidad del contenido.

Los principales mercados de palmito ecuatoriano son: Francia, Argentina, Chile, Estados Unidos, España, Venezuela y Uruguay.

Pimienta: (12)



En el Ecuador existen tres clases de pimienta que son: Kubeba, Lampong (Kawub) y Belonto, eng. Cers. En el trópico húmedo se encuentran las zonas más representativas de producción de esta especie estimando que existen alrededor de 250 ha cultivadas.

En el año 2003, los principales mercados para la exportación de la pimienta triturada fueron: Estados Unidos, México, Colombia y Francia. Mientras que para la exportación de la pimienta sin triturar fueron: Colombia, Italia y Perú.

(12) <http://portal.redecuadoriana.com>



Brócoli:



Esta hortaliza de color verde y apariencia de árbol pequeño, de origen mediterráneo y Asia Menor se cultiva en sus variedades: Legacy, Marathon, Shogum, Sultán, Pinnacle, Zeus, Premium Crop, Greenbelt, Arcadia, Itálica, de Cicco, Green medium, Atlante, medium Late, Future, Green Duke, Skiff, Crusier. El cultivo de brócoli rinde 3 cosechas al año. Por las buenas condiciones climáticas y ambientales de nuestro país, el brócoli no es un cultivo estacional y mantiene sus rendimientos a lo largo del año. Las diferentes empresas han diversificado sus presentaciones según el tipo de corte y el tamaño de la cabeza.

Los principales países a los que se exporta brócoli son: EEUU, Alemania, Japón, Holanda y Suecia.



Bambú:



La guadúa del Ecuador es reconocida como uno de los mejores BAMBÚES DEL MUNDO por científicos y expertos internacionales. Conocida también como "Caña Guadúa", "caña brava", o simplemente como "caña", reconocible por la banda blanca alrededor del nudo y sus espinas en las ramas, pertenece a la numerosa familia de los "bambúes" existentes en la naturaleza. En Ecuador existe la especie conocida por los científicos como "GUADÚA ANGUSTIFOLIA KUNTW".

El bambú es exportado en pisos y en culmos de 6 metros de alto y los principales mercados de destino son: Perú, España, Holanda, EEUU, Argentina, Chile, entre otros.



Camarón:



Gracias a las condiciones climáticas, situación geográfica y estructura del litoral, la adaptabilidad de las especies del camarón en cautividad se ha vuelto un éxito, llevando a esta industria a ser una de las más importantes del mundo, se cría la especie la *Litopenaus Vanamei* (Camarón blanco de excelencia) además de todos estos factores junto con la post cosecha y empaquetando exigente han producido un camarón de excelente sabor, color y textura que lo han posicionado como el mejor camarón del mundo, el cual se ofrece en presentaciones como Helado en bloque (IQF). Camarón entero (semi IQF) Colas de camarón Cáscara-fuera, Cáscara-fuera y vena-fuera cocinado, Listo para quitar la cáscara, Apanada, en brochetas, Listo para servir: anillos de camarón, cangrejo queso y brochetas

Países a los que exportamos: Estados Unidos 62.2%, Europa 28.5%, Asia 6%

Un 100% de las plantas procesadoras de camarón cumplen las normas de calidad nacionales e internacionales, con sistema de HACCP (Análisis de Riesgo de Puntos del Mando Críticos).



Atún:



Ecuador tiene una posición privilegiada ya que se encuentra en la línea Ecuatorial, recibe la influencia de la fría corriente del Humboldt y la calurosa corriente de El Niño. La convergencia de éstas dos crean un ambiente ideal para la producción primaria alta, que es la base para el mantenimiento de una gran variedad de especies marinas.

La FLOTA ATUNERA ECUATORIANA reconocida a nivel mundial y reúne este producto los requisitos del programa para la protección de mamíferos regulados por la IATTC-Interamerican Tropical Tuna Commission (Comisión Interamericana del Atún Tropical). Por consiguiente, Ecuador se ha catalogado como el " Delfín seguro." (13)

Las presentaciones en que se exporta son: fresco, congelado, en conserva, o en bolsa. El atún fresco se exporta en rodajas, filetes, en lomos y con cabeza. Es procesado en aceite de soya y sal, como lomos naturales, lomos en salmuera, lomos en aceite, y el atún sólido natural.

(13) <http://portal.redecuadoriana.com>



El mercado consumidor principal de atún congelado son: Estados Unidos, España, Colombia, Costa Rica, e Italia. El atún en conserva se exporta principalmente a los Estados Unidos, Los Países Bajos, Colombia, Reino Unido, y Chile.

Tilapia:



Existen alrededor de 5000 hectáreas de piscinas dedicadas al cultivo de la tilapia, produciendo una oferta exportable mensual aproximada de 2'300,000 libras.

La tilapia es exquisita, posee un sabor suave y una textura firme, por lo que admite diversas formas de presentación y el uso de diferentes tipos de salsas. Es ideal para el consumo de niños ya que sólo posee espinas grandes en la parte central. Los principales mercados de destino son Estados Unidos, Europa, y Colombia. El producto se ofrece fresco y congelado, en filetes o entero.



Paja Toquilla:



El Ecuador ha sido reconocido por la calidad de sus sombreros hechos a mano de paja toquilla más conocidos como Panamá Hat. Este sombrero es útil, cómodo, adaptable y fácil de llevar. Su costo va desde \$10 a \$250, en la actualidad sirve de inspiración para diseñadores de moda en países europeos. Entre los principales países a los que se exportan estos sombreros figuran: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Canadá, Alemania, Japón, Italia y España.

Tagua (Marfil VEGETAL):



La palma propia del trópico ecuatoriano da el fruto que seco se lo conoce como tagua. La comercialización de la tagua se inició empleando este producto en la fabricación de botones de excelente calidad para ropa de alta costura.



En el transcurso de las siguientes décadas, se conoció algo más sobre la aplicación de la tagua empleándose en fabricación de dijes, prendedores, juguetes, figuras en miniatura, fichas de ajedrez, puños de bastón, etc.

Hoy en día, Ecuador es el único exportador de discos que sirven para fabricar botones, las cuales son clasificadas de acuerdo a su tamaño y colocadas en sacos para la exportación, de 45 y 80 kilos cada uno. Las animelas de tagua se exportan durante todo el año debido al clima favorable que ofrece condiciones para la siembra durante todo el año, siendo su principal destino Italia. Otros países como Francia, Corea, Estados Unidos y España son también importadores de este producto.

Madera, muebles y materiales de construcción:



Uno de los sectores productivos con mayor potencial de desarrollo y crecimiento es el sector maderero. El 42,9% de la superficie del Ecuador está cubierta con bosques. La industria maderera ecuatoriana es reconocida en el mercado mundial ya que los productos que oferta tienen valor agregado y calidad como es el caso de tableros de fibras aglomeradas y MDF.

Ecuador es el PRINCIPAL EXPORTADOR DE Balsa en el mundo. Las astillas de eucalipto para pulpa de papel, han incentivado la inversión extranjera en el país, generando plazas de empleo. Al momento, las principales especies plantadas en el país son: eucalipto (*eucalyptus globulus*), pino (*pinus radiata*, *pinus patula*), balsa (*ochroma pyramidale*), pachaco



(schizolobium parahybum) , teca (tectona grandis), cutanga (parkia multijuga) y laurel (cordia alliodora).

La superficie forestal es de aproximadamente 11.6 millones de hectáreas de donde el 99% es bosque es nativo. Los principales destinos de las exportaciones de materiales de construcción en madera son: EEUU, México, Venezuela, Colombia, Cuba, entre otros.

Plantas aromáticas y medicinales: (14)



En el Ecuador se procesa (extrae y pulveriza) y comercializa hierbas medicinales y aromáticas. Gracias a los innovadores usos y beneficios éstos productos han alcanzado una alta demanda en el mundo, dando origen a uno de los medicamentos naturales más importantes para la humanidad, un ejemplo es la Chinchona, cuyo compuesto es la Quinina, la misma que fue utilizada para la cura del paludismo.

Otro logro de la medicina natural es el descubrimiento del modulador biológico de respuesta inmune BIRM, el cual modifica la conducta de tumores cancerígenos y eleva las defensas bajas de pacientes con SIDA y cáncer. Se estima que en el país son conocidas aproximadamente 500 especies de

(14) <http://portal.redecuatoriana.com>



plantas medicinales. De ellas, 228 están registradas como las más utilizadas de estas alrededor de 100 están identificadas como las más comerciales.

Los principales países de destino son: Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia y Holanda. Algunas de las empresas y/o organizaciones dedicadas a la producción de hierbas aromáticas y medicinales cuentan ya con una certificación orgánica y está en proceso de obtener una certificación internacional.

1.4 Productos con potencial de exportación

En el Ecuador se ha invertido para el desarrollar la industria textil, cuyas fibras se exportan a países de la comunidad andina y USA.

También se exporta de carne y derivados del avestruz: entre la que encontramos productos elaborados y semi elaborados, conservas, etc. Últimamente la industria del acero a nivel mundial se ha visto en demanda, razón por la que Ecuador ha exportado este material a España y China.

Uno de los negocios más interesantes es la comercialización de frutas no tradicionales como el kiwi, pitahaya, tuna, borjón, uvilla, naranjilla, entre las más importantes, cuyas proyecciones son alentadoras para venderlas a gran escala ya que éstas han sido aceptadas en el mercado por su exquisito sabor y propiedades nutricionales (15)

(15) <http://portal.redecuadoriana.com>



CAPÍTULO II

2. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

El Seguro de Crédito a la Exportación es un contrato de seguro que tiene como fin proteger a los exportadores de los riesgos comerciales o políticos de no pago por parte de sus compradores o clientes, permitiéndoles aprovechar las oportunidades en los mercados extranjeros, limitando sus riesgos con el apoyo de expertos en comercio internacional. (16)

De esta forma, la Compañía que ofrece este Seguro se obliga, a indemnizar al exportador por las pérdidas como consecuencia de la insolvencia de hecho o derecho de sus clientes/deudores.

2.1 Marco regulatorio.- El Decreto 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez, publicado en el Registro Oficial 365 de 28 de junio del 2004 establece las normas de seguro de crédito a la exportación.

Los objetivos de este mecanismo de política de comercio exterior son:

- a) Disponer de un instrumento que ampare a las empresas exportadoras que venden a crédito.
- b) Mejorar la competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, disminuyendo sus gastos mediante el uso de pólizas de seguro de menor costo.
- c) Generar una fuente alternativa de crédito de capital de trabajo respaldada por las facturas de exportación endosadas a favor de la institución financiera acreedora.

(16) COFACE, Póliza Globaliance



- d) Procurar que los nuevos mercados de exportación sean seguros y confiables mediante la calificación de los importadores en el país destino de exportaciones ecuatorianas.

Este seguro cubrirá los siguientes riesgos:

- a) Riesgos de naturaleza comercial u ordinaria.- Ocasionados por:

Insolvencia declarada: quiebra, cesación de pagos a acreedores.

Insolvencia presunta (mora prolongada): 180 días después de vencido el crédito.

- b) Riesgos de naturaleza política o extraordinaria.- Son eventos de fuerza mayor o caso fortuito tales como:

Cancelación de licencias para ingresar productos a otros países después del despacho.

Embargo a la exportación-importación.

Prohibición para la transferencia de divisas para pago de importaciones.

Confiscación, expropiación

Guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas

Cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el comprador el Estado.

La Superintendencia de Bancos y Seguros determinará las condiciones generales de operación de este Seguro.

Las empresas que ofrezcan este tipo de Seguro deberán contar con acceso a información de bases de datos internacionales que permitan la calificación de los compradores en el exterior.



Las facturas que sean cedidas a favor de la institución acreedora, serán calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, como garantía adecuada.

Para ello, la Superintendencia de Bancos y Seguros establecerá los requisitos que deben cumplir las compañías de seguros responsables de su emisión, especialmente en lo referente a requisitos sobre la obligatoriedad de contar con un operador internacional y reaseguro nacional o internacional de prestigio.

Las facturas respaldadas en pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación pueden ser utilizadas como garantía para la obtención de créditos de capital de trabajo en el sistema financiero, como respaldo a inversiones en valores fiduciarios y como soporte de operaciones de factoring.

Las empresas exportadoras podrán contratar pólizas de seguro de crédito a la exportación solamente con las compañías de seguro establecidas en el país y autorizadas por la Superintendencia de Bancos.

Se establecerá el Fondo de Caucción para Exportadores Medianos y Pequeños, como mecanismo complementario a este Seguro, a fin de brindar liquidez a los exportadores hasta que reciban el pago de la indemnización una vez producido el siniestro.

La Corporación Financiera Nacional estará encargada de crear, establecer los recursos financieros y administrar el Fondo. (17)

PETROECUADOR podrá usar este Seguro en lugar de la Carta de Crédito Stand-By.

Las compañías emisoras de pólizas de seguros de crédito a las exportaciones podrán emitir pólizas de seguro similares para cubrir el seguro de crédito doméstico o interno.

(17) Decreto 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez, publicado en el Registro Oficial 365 de 28 de junio del 2004.



La Superintendencia de Bancos y Seguros normará las condiciones que debe reunir la póliza de Seguro de Crédito a las Exportaciones.

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, el Banco Central del Ecuador y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI fueron asignados como responsables de la difusión y promoción de este Seguro.

2.7 Partes que intervienen

Las partes que intervienen son Asegurador, Asegurado y Comprador.

ASEGURADOR: O compañía de seguros. Es quien emite la póliza y acepta la cobertura, pagando la indemnización y encargándose de la recuperación de los valores adeudados. Es quien analiza el riesgo y establece un límite de crédito por comprador.

ASEGURADO: O proveedor, es quien exporta su mercadería o servicios a otros países y es Beneficiario de la póliza de seguro.

COMPRADOR: Conocido como riesgo, deudor o cliente. Es quien compra los bienes o servicios del Asegurado y está obligado a pagar. El comprador se encuentra en cualquier otro país diferente al Ecuador. (18)

2.8 Principios básicos

GLOBALIDAD: El Asegurado debe incluir toda la cartera a crédito, exceptuando solamente las ventas con pago adelantado, al contado, con cartas de crédito confirmadas o las ventas a empresas relacionadas.

(18) <http://www.confianza.com.ec/SoloPortal/minisitios/credito.html>



COASEGURO: El Asegurado conserva una porción del riesgo y el Asegurador indemniza por un porcentaje del saldo insoluto de la deuda. Esto es para que el Asegurado sea cuidadoso al otorgar créditos y en caso de ocurrir un impago, tenga interés en recuperar y ayude al Asegurador en sus gestiones de recuperación.

Servicios incluidos en el Seguro de Crédito a las Exportaciones

a) **Prevención y Asesoría Financiera en los distintos mercados mundiales:** El Asegurador hace un análisis exhaustivo de la capacidad financiera de compradores actuales y potenciales del Asegurado y establece un límite de crédito.

De esta forma el Asegurado tendrá una idea exacta de cómo está compuesta su cartera.

Cuando se otorga una línea de crédito la entidad sigue vigilando permanentemente la solvencia del cliente, para poder detectar un eventual deterioro de su situación financiera y prevenir futuros impagos.

b) **Cobranza:** Si el cliente importador no paga y el Asegurado no le da más prórrogas, la entidad se encarga de recuperar los incobrables y el exportador no dedica tiempo a la cobranza.

c) **Indemnización:** La institución emisora de la póliza indemniza en el porcentaje que le corresponda.

En el caso de COFACE, la indemnización en caso de insolvencia de hecho se da a los 150 días de declarado el impago. En caso de insolvencia de derecho se da a los 30 días de declarada la quiebra, o el convenio con acreedores judicial o extrajudicial, la cesación generalizada de pago, etc.

El porcentaje mínimo de indemnización es el 80%



- d) Posibilidad de financiamiento: La póliza se puede endosar a favor de instituciones financieras, entregando las facturas o cuentas por cobrar como contragarantía de un crédito y así podría obtener capital de trabajo.

2.9 ¿Cómo opera?

2.9.1 Determinación de la Prima a Pagar: El Asegurado entrega las cifras estimadas de negocios a asegurar durante el período. El Asegurador, en base a esta información y considerando el sector de actividad del Asegurado, los países de destino de las exportaciones, la cantidad de clientes a crédito de Asegurado, la concentración del riesgo de cada uno de ellos, etc., establece la tasa porcentual aplicable a cada venta sujeta a seguro. Establece una Prima Mínima, pagadera aunque las estimaciones de venta no se cumplan. (19)

Al final del año, si el Asegurado ha tenido una cifra de negocios superior a la estimada, paga la diferencia. Si fue inferior a lo estimado, que mantiene la prima mínima inicialmente pagada.

2.9.2 Análisis de la Cartera de Clientes: El Asegurado envía al Asegurador la lista de clientes a crédito o en cobranza, el Asegurador los analiza y determina líneas de crédito para cada uno. Estas líneas corresponden al monto máximo que el Asegurador está dispuesto a cubrir en caso de un siniestro. Si un cliente es rechazado por el Asegurador, el Asegurado puede seguir vendiéndole a crédito bajo su responsabilidad. El Asegurado puede enviar en cualquier momento un nuevo cliente para ser evaluado.

Una vez determinadas las líneas de crédito, el Asegurado puede vender a sus clientes sin ningún trámite adicional, pues se aplica el

(19) COFACE, Póliza Globaliance



sistema de “open account” que es como una línea de crédito bancaria “revolving”.

Costo de análisis de clientes: La póliza estipula un costo fijo independiente de la prima por cada cliente estudiado y aprobado. Las líneas aprobadas serán válidas durante todo el ejercicio de la póliza, tiempo durante el cual se puede pedir aumentos de línea o reestudio de clientes sin costo adicional. Al renovarse la póliza, el Asegurado pagará nuevamente ese costo fijo por las líneas que seguirá ocupando.

Según COFACE, el límite de crédito @rating es:

- @rating X: no hay cobertura
- @rating NR: USD 7,000.00
- @rating R: USD 10,000.00
- @rating @: USD 20,000.00
- @rating @@: USD 50,000.00
- @rating @@@: USD 100,000.00
- @rating @@@@: USD 100,000.00

Tendrá cobertura del 90% y 100% si el cliente del Asegurado tiene @rating Quality Label. (20)

Si el cliente tiene calificación @@@@ el Asegurador podrá garantizar el equivalente a USD 100,000.00

Declaración de operaciones por parte del Asegurado: Mensualmente y cada tres meses dependiendo de la empresa que ofrece el Seguro, el Asegurado reportará el monto de ventas realizadas a crédito, desglosadas por país.

(20) COFACE, Póliza de Seguro de Crédito, Condiciones Particulares



Durante los quince primeros días de cada período trimestral, el Asegurado debe comunicar al Asegurador la cifra de negocios que haya realizado durante el trimestre anterior. En caso de no enviar la declaración en el plazo previsto, o en caso de no declarar la totalidad de los negocios realizados, el Asegurado no podrá beneficiarse de ninguna garantía sobre los créditos no declarados y continúa siendo deudor de las primas correspondientes. El Asegurador se reserva el derecho de rescindir el contrato.

2.9.3 Impagos: En caso de no pago, el Asegurado tiene máximo 60 días para informar al Asegurador. A partir de este aviso, el Asegurador inicia las gestiones de cobro necesarias.

2.9.4 Indemnización: En caso de insolvencia de derecho, el pago de la indemnización se realiza dentro de los 30 días siguientes a la recepción de todos los documentos justificativos del crédito y de la insolvencia de derecho del cliente del Asegurado.

En otros casos de impago del crédito, el Asegurador indemnizará el porcentaje respectivo después de cumplido el plazo de 150 días después de recibir su declaración de amenaza de siniestro con solicitud de intervención. El pago de la indemnización se hace dentro de los 30 días posteriores al vencimiento de los 5 meses, siempre que el Asegurado haya entregado toda la documentación justificativa del crédito.

2.10 Incentivo para su uso



El objetivo es reemplazar el uso de las Cartas de Crédito, por el de las pólizas de seguro de crédito a las exportaciones, para incrementar la competitividad de las empresas exportadoras.

2.6 Ventajas

2.6.1 Ventajas competitivas:

- El Seguro de Crédito a las Exportaciones es un elemento que da ventaja a quien lo aplica al momento de cerrar un negocio. El comprador elegirá siempre al que le vende sin carta de crédito.
- Es un producto sencillo de operar
- Elimina el sistema rígido de trámites para cada operación
- Es más flexible como herramienta comercial
- Permite mantener una relación basada en la confianza con el cliente
- No restringe el capital de trabajo del cliente, ya que se vende sin exigir la garantía de la carta de crédito.

2.6.2 Desarrollo de negocios con seguridad con el apoyo de expertos:

- El servicio de análisis ayuda al Asegurado a seleccionar los clientes solventes y le permite acceder a una asesoría financiera de primer nivel.
- Permite al Asegurado manejar una política comercial más agresiva con mayor seguridad.
- Evita conflictos entre el área comercial y de finanzas.

2.6.3 Servicio de cobranzas en cualquier país del mundo



Evita la cobranza directa o particular, de la cual se encarga el Asegurador.

2.6.4 Indemnización

- Evita problemas de tesorería y permite convertir las cuentas por cobrar en activos libres de riesgo.
- Protege la estructura financiera del Asegurado.

El siniestro se constituye a los 2 meses desde la fecha de recepción de la declaración de amenaza de siniestro.

La declaración de amenaza de siniestro debe ser presentada máximo 30 días después del nuevo vencimiento acordado, adjuntando los siguientes documentos:

- Formulario de amenaza de siniestro
- Copia de las facturas
- Originales de las letras, pagarés, o cheques impagos si los hubiera
- Ordenes de pedido, de entrega, si las hubiera
- Correspondencia mantenida con el cliente.

Los recobros recibidos una vez pasada la indemnización pertenecen al Asegurador aunque sobrepasen el importe de la indemnización pagada al Asegurado

La indemnización máxima a pagar durante un mismo ejercicio de seguro no podrá ser superior al monto resultante de multiplicar la Prima Mínima por 30, o si fuera más favorable al Asegurado, el monto



resultante de multiplicar por 30 el valor de las primas realmente devengadas durante el mismo ejercicio de seguro.

2.6.5 Financiamiento

La póliza puede endosarse a favor de una institución financiera, con lo que el Asegurado obtiene financiamiento económico y simple.

2.7 Desventajas

La empresa exportadora debe contratar el Seguro para el 100% de su cartera, constituida por mínimo 10 clientes en mínimo 2 países.

La cobertura es del 90% de las ventas

La recuperación puede hacerse hasta en 150 días.

Cuando la institución que ofrece el seguro recupera los valores impagos a partir del día 151, el exportador sólo recibe el 90% del valor de sus facturas.



CAPÍTULO III

3. APLICACIÓN DEL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN OTROS PAÍSES

Las compañías de seguro más reconocidas son:

COFACE Francia - Compagnie Française d'Assurance de Credit á la Exportation opera en varios países del mundo.

CESCE España - Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación

CREDITO Y CAUCION España, segundo a nivel mundial y líder en el mercado ibérico.

EULER HERMES Alemania perteneciente al Grupo Allianz presente en 49 países.

La Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), miembro del Grupo del Banco Mundial, también otorga seguros de riesgo político.

La CESCE es una sociedad anónima cuyo 50,25% del capital pertenece al Estado; un 45,20% pertenece a bancos privados y un 4,55% a compañías de seguros.

El CESCE exige que las empresas exportadoras que contraten el Seguro de Crédito a la Exportación en ventas a más de dos años plazo, cumplan entre otras, las siguientes condiciones::

- Se debe exigir al cliente un pago anticipado de mínimo un 15% de los bienes y servicios exportados.
- El punto de arranque del crédito se establecerá según las normas del Consenso.



- El plazo de amortización se establece de acuerdo a los países de destino.
- Más concretamente, este plazo será de 5 años, ampliable hasta 8,5 años previa notificación a la OCDE, para los Países Categoría I. El listado de estos países se puede consultar en el documento en el que la OCDE recoge la clasificación de países 2008.
- Para el resto de países, el periodo de amortización será de 10 años (denominados Países Categoría II). El listado de estos países según la OCDE – Organisation for economic co-operation and development está en la clasificación de países 2008 (ver Anexo 1).
- El pago principal del crédito a la exportación debe ser repagado en plazos iguales y regulares, con frecuencia al menos de 6 meses, y debiéndose hacer el primer pago 6 meses después del punto de arranque del crédito.
- Si se financia a interés fijo, el tipo de interés debe ser el fijado por el Consenso, también conocido como tipo CIRR. Si no hay apoyo a tipos de interés, se puede usar un tipo de interés variable, siempre que sea en términos de mercado.

En resumen, si se desea que una financiación cuente con seguro de crédito, el esquema de la misma debe ajustarse a lo establecido en el Consenso (<http://www.oecd.org/> Trade > Export Credit > Arrangement on Officially Supported Export Credits), existiendo condiciones financieras especiales para determinados sectores: aeronaves, buques, centrales nucleares y energías renovables (desde 30 de junio de 2005) y para determinados tipos de operaciones (Project Finance).

(ANEXO – IMPRIMIR DESDE:

[http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=tad/pg\(2010\)2&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=tad/pg(2010)2&doclanguage=en))

Este seguro cubre los siguientes riesgos:

- Riesgos comerciales a plazo superior a 2 años. También se incluye prospección de mercados, asistencia a ferias, diferencias de tipo de cambio, garantías



bancarias, fianzas a exportadores y a fiadores, obras y trabajos en el extranjero así como los estudios de viabilidad de proyectos y programas

- Riesgos por circunstancias extraordinarias que se produzcan en el país de destino, como: Guerra civil, internacional, revolución, revuelta, terrorismo, alteraciones del orden público o cualquier acontecimiento análogo.
- Circunstancias o sucesos catastróficos, tales como ciclones, inundaciones, terremotos, erupciones volcánicas, accidentes nucleares o los ocasionados por sustancias químicas o similares.
- Riesgos políticos para ciertos países y operaciones. Los que tiene origen en la actuación soberana de un Estado, como:
 - Crisis de balanzas de pagos o alteraciones significativas de la paridad monetaria que originen insolvencia generalizada.
 - Expropiación, nacionalización, confiscación o incautación dictadas por autoridades extranjeras que recaigan sobre el comprador extranjero o sobre la inversión española en el exterior.
 - Medidas expresas o tácitas adoptadas por un Gobierno extranjero.
 - Medidas expresas o tácitas adoptadas por las autoridades españolas.
 - El incumplimiento contractual de una entidad pública extranjera que ocasionen pérdida, daño o imposibilidad de desarrollar el contrato.

No se cubren los riesgos políticos en operaciones de plazo inferior a dos años dirigidas a los siguientes países: los 15 estados Miembros de la Unión Europea más Australia, Canadá, Islandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza y Estados Unidos de América

3.1 Estadística de su uso



Según estadísticas del sector de Seguros, una de cuatro quiebras se debe a impagos y por ello, muchas empresas han empezado a interesarse por el Seguro de Crédito a la Exportación.

Según Francisco Borgonovo, Gerente Comercial de COFACE, en los últimos cinco años, el uso de los seguros de crédito a la exportación ha crecido a un promedio el 30% anual, según. Esta empresa francesa reveló en octubre de 2010 que tiene el 75% del mercado de este segmento (21).

Argentina es uno de los países que menos utiliza este tipo de seguros. En el 2006 había un solo ofertante de este tipo de seguros. Chile y USA son los países con más conciencia aseguradora.

El riesgo de impago es mayor al de incendio en una empresa y es un tema importante si consideramos que los créditos comerciales representan el 40% de los activos de la empresa. Además, las estadísticas del sector indican que una de cada cuatro quiebras de empresas se deben a impagos. La mitad de los clientes que no pagan tienen un buen historial y por eso el riesgo de impagos es superior al de incendio.

(21) Apertura.com 20 octubre 2010, <http://www.apertura.com/notas/249941-el-credito-tambien-pide-seguro>



3.2 Costos

La multinacional COFACE presenta los siguientes costos:

3.2.1 Gastos de estudio y seguimiento

Cuadro No. 1
Gastos de Estudio y seguimiento
(en dólares)

SERVICIO	ZONA A	ZONA B	ZONA C
Solicitud @rating y Vigilancia	48	62	88
Solicitud de Clasificación con Cofanet (22) y Vigilancia	70	80	100
Solicitud de Clasificación sin Cofanet y Vigilancia	80	90	110

Elaboración: COFACE, Módulo de Facturación

3.2.2. Cargo fijo por cada Declaración de Amenaza de Siniestro:

USD 150 + IVA

(22) Servicio de seguimiento de COFACE en la internet



Cuadro No. 2
Zonas de Países

ZONA A	ZONA B	ZONA C	
Alemania	Brasil	Argelia	Japón
Austria	Bulgaria	Arabia Saudita	Jordania
Bélgica	Canadá	Argentina	Kuwait
España	Chipre	Australia	Líbano
Francia	Croacia	Bahrein	Malasia
Holanda	Dinamarca	Bangla Desh	México
	Estados Unidos de		
Italia	América	Belice	Nicaragua
Reino Unido	Eslovaquia	Benin	Noruega
	Eslovenia	Bolivia	Nueva Zelanda
	Estonia	Bosnia	Omán
	Gracia	Brunei	Pakistán
	Hungría	Burkina Faso	Panamá
	Irlanda	Burundi	Paraguay
	Latvia	Camboya	Perú
	Lituania	Camerún	Qatar
		Caucazo + Siberia	República
	Luxemburgo	Oeste	Dominicana
	Malta	Chile	Rusia Central
	Marruecos	China R.P.	Salvador, El
	Polonia	Colombia	Senegal
	Portugal	Corea del Sur	Siberia Norte
	Rep. Checa	Costa Rica	Singapur
	Rumania	Ecuador	Sri Lanka
	Suiza	Egipto	Suecia
		Emiratos Árabes	
	Turquía	Unidos	Surinam
	Ucrania	Filipinas	Tailandia
		Finlandia	Taiwán
		Guatemala	Togo
		Honduras	Túnez
		Hong Kong	Uruguay
		India	Venezuela
		Irán	Vietnam
		Israel	Yemen
		Ivory Coast	Yugoslavia

Elaboración: COFACE

3.2.3 Costos adicionales:

Clasificación y @rating: El Asegurador cobra trimestralmente una contribución fija a los gastos de estudio (encuesta y @rating), y de seguimiento y vigilancia de la clientela del Asegurado según el baremo en vigor. Esta facturación incluye:



- Todas las decisiones que el Asegurador ha notificado durante el trimestre.
- El conjunto de decisiones y de los @rating en vigor al final de cada mes.

Si el Asegurado pide clasificación después de una solicitud de @rating, se le cobra la diferencia entre los gastos de la encuesta y el de @rating.

El Asegurado puede pedir la supresión de una clasificación o de un @rating de un cliente con el que ya no se tiene relación comercial, para evitar pagar por su seguimiento y vigilancia. Si volviera a relacionarse, podrá pedir nuevamente la clasificación o @rating de este cliente.

Contribución a los gastos de intervención contenciosa: El Asegurador factura trimestralmente al Asegurado los valores correspondientes a la contribución a los gastos de intervención contenciosa según baremo en vigor.



CAPÍTULO IV

4. APLICACIÓN DEL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION EN EL ECUADOR

4.1 Instituciones que lo promocionan

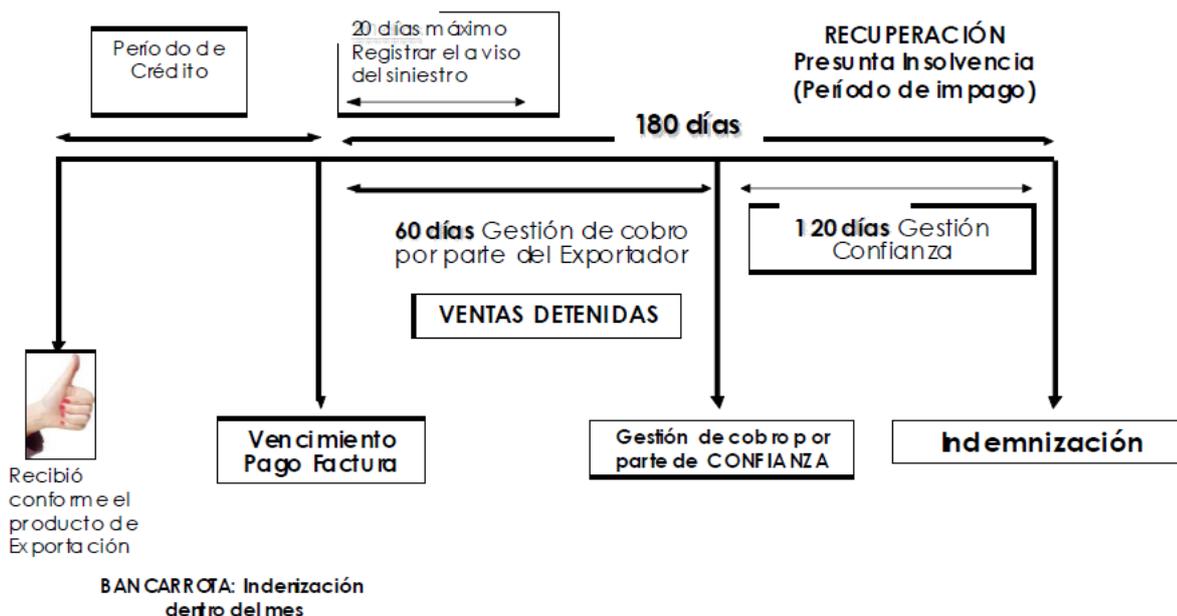
Según el Decreto Ejecutivo 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez, las instituciones encargadas de su promoción son: el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, el Banco Central del Ecuador y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI.

COFACE, Seguros Oriente S.A. y Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. ofrecen este Seguro.

4.2 Procedimiento a seguir

El procedimiento de Seguros Confianza fianzas y crédito es:

- La cobertura comienza con la recepción del producto
- Si el comprador no cancela los valores al vencimiento de la factura, el asegurado tiene 20 días para reportar a Seguros Confianza Cía, de seguros y reaseguros S.A. y debe realizar durante 60 días la gestión de cobro, las ventas al cliente en mora deben ser suspendidas mientras se realiza la recuperación de cartera. Esta aseguradora tomará 120 días más para realizar el cobro siendo el plazo máximo para realizar la indemnización 180 días de la fecha de vencimiento de la factura.
- Si el comprador se encontrara en bancarrota la indemnización de efectúa dentro del mes.



Elaboración: Confianza Compañía de Seguros y Reaseguros

4.2 Operación:

- Proporcionar la información llenando la Solicitud de Crédito a la exportación o Formulario de inclusión de Riesgos
- El formulario es analizado por el departamento de análisis de crédito y procede a calificar los riesgos.
- Se procede a la cotización de la póliza, se establece la prima la misma que deberá cancelarse aunque la estimación de la venta no se cumpla.
- El asegurado acepta la cotización y se emite la póliza de Seguro de Crédito a la Exportación.
- El asegurado debe declarar sus ventas mensuales dentro de los 10 primeros días de cada mes siguiente para que se realice el ajuste a la póliza y el asegurado procede a cancelar la diferencia si esta supera el valor de la prima mínima.
- Si existe retraso en la declaración de las ventas el asegurado debe proceder de acuerdo a lo estipulado en la póliza.

4.4 Cotización de la póliza



Límite de Crédito Solicitado: El asegurado debe realizar un análisis exhaustivo de cada uno de sus compradores.

Plazo: Los términos de pago que se ha pactado por cliente o comprador, los plazos mas usuales son de 30,90 y hasta 180 días.

Ventas Anuales: El exportador debe hacer una proyección de ventas para el comprador, en base a estas se establecerá la prima.

Tasa: Las tasas fluctúan entre 0,30% - 1,5% Anual

Prima a pagar: La prima se calcula en base a las ventas anuales estimadas por la tasa aplicada al comprador, la prima mínima anual es de \$5000,00 al final de la vigencia de la póliza se realiza un ajuste y el exportador cancela la diferencia si esta supera el valor de la prima mínima

Pago de la prima Esta varía entre 75 al 85% a la firma de la póliza con ajuste al final del año de vigencia de la póliza

Ejemplo:

	Países	Cliente	Límite de Crédito Solicitado*	Plazo	Ventas anuales (USD)	Tasa	Términos de pago	Prima a pagar
1	USA	XYZ	\$ 100,000.00	30	\$ 1,500,000.00	0.70%		\$ 10,500.00
2	ALEMANIA	ABC	\$ 150,000.00	60	\$ 500,000.00	0.60%		\$ 3,000.00
			\$ 250,000.00		\$ 2,000,000.00			\$ 13,500.00
							Prima a pagar 85%	\$ 11,475.00

Fuente: Confianza Cía.de Seguros y Reaseguros

Elaborado: Gabriela Aguirre

Costos adicionales

Costo por análisis: Monto máximo de pago \$120 por cliente analizado.

Costos por monitoreo de línea: monto máximo de pago \$26 dos veces al año por cliente.



4.5 Condiciones:

Para el análisis de compradores se solicita llenar un formulario con datos del comprador como comportamiento de pago, garantías otorgadas, etc.

Los compradores deberán tener un límite de crédito.

El plazo para las condiciones de pago aceptado será estudiado previo análisis de cartera.

El pago de la prima es de 80% pago por adelantado y al final de la póliza se deberá liquidar la diferencia.

4.6 Requisitos para Calificar a la Empresa Ecuatoriana

Para calificar a la empresa Ecuatoriana la empresa de Seguros Confianza solicita al exportador los siguientes requisitos

- Llenar formulario con información básica de la empresa
- Formulario de información del o los clientes
- Copia de la constitución de la empresa
- Copia de la escritura de último aumento de capital
- Copia de nombramientos actualizados de los representantes legales
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación de los Representantes legales
- Ejemplares de la facturas con términos y condiciones de pago
- Estados financieros presentados a la Superintendencia de Bancos de los dos últimos años.



4.7 Ejercicio Práctico

Para el cálculo de costos consideraremos que una empresa ecuatoriana tiene:

- 10 Clientes en Colombia y Perú, zona C
- Valor venta anual USD 1,000,000

Seguro de crédito a la exportación con COFACE:

USD 6,400 Tasa (0.8% prima del 80% de 1'000.000)

USD 768 IVA 12%

USD 32 Seguro campesino 0.5%

USD 224 Contribución a la Superintendencia de Bancos y Seguros 3.5%

USD 450 Gastos de estudio (USD 45 por cliente aprobado)

USD 150 por una declaración de amenaza de siniestro

USD 8,024 TOTAL

Elaboración: Ximena Ron



CAPÍTULO V

5. Forfaiting, Factoring o Seguro de Crédito a la Exportación?

Las nuevas formas de financiamiento de las exportaciones son el factoring y el forfaiting; El factoring es una herramienta financiera utilizada por las empresas para obtener liquidez a través de la venta anticipada de su cartera por cobrar. En otras palabras es la financiación de cuentas por cobrar.

5.1 Factoring

Factoring es una herramienta financiera utilizada por las empresas para obtener liquidez a través de la venta anticipada de su cartera por cobrar. Se trata de un sistema diseñado para medianas y grandes empresas dedicadas a producir bienes para la venta local e internacional, cuya forma de pago sea a plazos. En otras palabras es la adquisición de créditos provenientes de ventas o prestación de servicios, otorgando anticipos sobre tales créditos asumiendo o no sus riesgos. La empresa de factoraje reduce del importe del crédito comprado la comisión o intereses y otros gastos. (23)

Se materializa a través de facturas por cobrar consideradas estas como título negociable en Ecuador.

El factoraje es un producto financiero que los bancos, cajas de ahorro o compañías especializadas ofrecen a las empresas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede:

- Asumir el riesgo crediticio
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura fuera moneda extranjera

(23) <http://cfn.fin.ec>



- Realizar la gestión de cobranza
- Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora.
- Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores.

El monto mínimo por factura a comprar es de cinco mil dólares, se comprará facturas con vencimientos hasta 90 días y con fechas reales de pago máximas hasta 110 días.

No se financia facturas por servicios, sólo por productos o bienes materiales.

En el factoraje suelen participar tres partes:

- Vendedor, cliente o cedente
- Empresa de factoraje, factor o cesionario
- Deudor o cedido

En algunas modalidades de factoraje (principalmente en el factoraje de exportación) pueden participar otras partes, como compañías aseguradoras o terceros encargados de gestiones de cobranza.

El factoring tiene dos funciones, la primera y la más importante es la función de garantía; ésta disminuye o elimina del riesgo de no pago. Y la función de financiación. (24)

El factoraje suele ser utilizado por las pequeñas y medianas empresas para satisfacer sus necesidades de capital circulante, especialmente en los países en los que el acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las PYMES que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

(24) <http://www.cfn.fin.ec>



Actualmente la CFN incentiva a aplicar tanto al factoring local (por ventas de productos en Ecuador) como al Factoring Internacional (por exportación productos Ecuatorianos)

Las tasas que aplica la CFN son:

- PYME: Aplica para línea de hasta USD 200,000.00 8.75% anual
- EMPRESARIAL: Desde USD 200,000.00 a USD 1'000,000.00 8% anual
- CORPORATIVA: Desde USD 1'000.00.00 en adelante 7.50% anual

El costo de cobranza promedio por factura es de USD 12.,50. Este monto puede ser negociado dependiendo del monto y volumen de transacciones mensuales.

La CFN ofrece estos beneficios a sus clientes:

- Obtener anticipos de liquidez
- Mejorar rentabilidad
- Mejorar capacidad crediticia
- Reflejar solvencia financiera

Tipos de factoring:

- Factoraje sin garantía o sin recurso.
- Factoraje con garantía o con recurso.
- Factoraje doméstico.
- Factoraje de exportación.
- Factoraje de importación.
- Factoraje corporativo.



- Factoraje de créditos por ventas ya realizadas.
- Factoraje de créditos por ventas futuras.
- Factoraje al vencimiento o Maturity Factoring.
- Factoraje sin notificación o factoraje secreto.
- Factoraje por intermedio o Agency Factoring.
- Factoraje "no revelado".

5.1.1 Ventajas

- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado.
- Se puede obtener descuentos por las compras de contado.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo, la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a otra una empresa.
- Incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación de personal que se encargue de la cartera.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las



cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

5.1.2 Desventajas

- No es una forma de financiamiento de largo plazo.
- El cliente queda sujeto al criterio del factor para la calificación del riesgo del comprador.
- El factor sólo compra la cuentas por cobrar que quiera, usualmente depende de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

Ejemplo de una operación de factoring al anticipo



Fuente: <http://www.logros.ec/ejemplo.html>

5.1.3 Ejercicio Práctico

Factoring con la CFN:



Aplicado al cálculo para comparación, resulta que

USD 80,000 Tasa de interés (8% anual)

USD 390 costo de cobranza (USD 12.50 por factura)

USD 80,390 TOTAL

Elaboración: Ximena Ron

5.2 Forfaiting

Es una modalidad de financiación para las exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte de una entidad financiera, de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de operaciones comerciales de compra/venta; es decir que el forfaiting es una herramienta de financiamiento a las exportaciones sin recurso a través de la cual la entidad Financiera compra al exportador sus derechos de cobro sobre el importador, usualmente se utiliza la letra de cambio y pagaré como instrumentos susceptibles de ser financiados ambos con el aval de bancos de primera línea teniendo un plazo admitido de 6 meses a 5 años. (25)

Aspectos diferenciales de forfaiting.

- Liquidez inmediata sin que repercuta en la capacidad crediticia del exportador.
- Una vez aprobada la operación se abandona inmediatamente el importe sin ocupar sus líneas de crédito y en la modalidad de descuento sin recurso.
- Elimina los riesgos de cambio y de impago, la carga financiera en balance.
- Tipos de interés de descuento fijo para todo el período.
- Reducción de los controles y las tareas administrativas de la deuda en divisas

(25) http://empresa.lacaixa.es/comercioexterior/forfaiting_es.html



El forfaiting se caracteriza por ser:

- **Abstraible:** El deudor y el banco garante no pueden utilizar los incumplimientos o incidencias como excusa para rehusar el pago de la deuda ya que cualquiera que sea la documentación utilizada, tiene que permitir la separación entre los derechos adquiridos con la compra del instrumento y la operación comercial que ha originado su emisión.
- **Negociable:** los créditos objeto de esta operación son transferibles.
- **Comercial:** el crédito surge como consecuencia de un contrato de compraventa de bienes y por tanto se califica como crédito comercial.
- **Sin recurso:** El vendedor una vez finalizada la operación puede desinteresarse totalmente sobre todo lo que afecta al crédito cedido, mientras que el comprador no tiene ninguna posibilidad de devolver el crédito al vendedor en caso que el deudor no quiera pagar, salvo en el caso de fraude.

5.2.1 Instrumentos utilizados

Al tratarse de una venta definitiva, los instrumentos de pago que se utilicen tienen necesariamente que implicar una promesa incondicionada e irrevocable al pago. Usualmente se utilizan:

- Pagarés.
- Letras de cambio.
- Cartas de crédito con pago aplazado, preferiblemente con aceptación.



Sin embargo, también se podrían descontar sin recurso documentos como facturas comerciales, derechos de cobro sobre un contrato de suministro, etc.,

Tanto los pagarés como las letras de cambio se transmiten mediante el endoso, que consiste en la firma del beneficiario del título en el reverso del mismo. El endoso sin recurso que transmite el derecho a recibir el pago de la letra, pero no a recurrir al vendedor en caso de no pago.

5.2.2 Garantías

En la mayoría de las operaciones está presente alguna forma de afianzamiento bancario. Eso permite por un lado reducir el riesgo de crédito y agilizar el proceso de análisis de riesgo del forfaiter y, por otro, aumentar el grado de liquidez del activo en el mercado secundario.

Para que un afianzamiento resulte idóneo para el forfaiting es necesario que sea:

- Incondicional,
- Irrevocable,
- Transferible.

Es importante que el texto del documento no deje dudas sobre la validez de la obligación y que la garantía tenga validez desde lo legal.



Una alternativa al aval es la garantía bancaria, emitida de forma separada de los pagarés o letras. Cada banco utiliza su formato propio.

5.2.3 Costo

- La tasa de descuento. Se cotiza como un margen por encima de la tasa Libor que depende de su duración: 6 meses, 1 año, 18 meses, etc.
- Los días de gracia o número de días que los forfaiters añaden a cada vencimiento en el cálculo del descuento.
- La comisión de compromiso suele ser alrededor del 50% del margen este es el precio que el forfaiter pide por reservar líneas de crédito y de riesgo país suficientes para poder efectuar una determinada operación en ciertas condiciones. Aunque no haya reglas precisas.

5.2.4 Metodologías de descuento

- **Straight discount:** el valor presente del descuento se calcula deduciendo los intereses de descuento del valor nominal del crédito.
- **Discount to yield:** el descuento se aplica sobre la cantidad efectivamente adelantada.

5.2.5 Beneficios



El forfaiting permite a la empresa exportadora conseguir varios objetivos:

- Liquidez.
- Reducción de los riesgos de crédito y los derivados del tipo de cambio y de interés.
- Mantenimiento de las líneas crediticias con bancos.
- Mejora de los ratios contables.

Es importante tomar en cuenta estas características cuando se compara su coste con el de otras alternativas de financiación a las exportaciones. En particular no es inusual que empresas, sobre todo de pequeña y mediana dimensión consideren al forfaiting costoso ya que se lo comparan con el descuento de letras con recurso que les ofrece su banco habitual.

5.2.6 Cuándo y cómo utilizar el Forfaiting.

Usualmente las operaciones inferiores a 500.000 dólares no son muy atractivas para muchos forfaiters, sobre todo cuando el número de vencimientos es elevado. Esto se debe al limitado potencial de beneficio y a la dificultad de cubrir el riesgo de interés y el alto costo de los gastos administrativos. Incluso si se consigue una oferta, puede que el precio sea muy alto.

Sin embargo, hay una multitud de situaciones en las cuales sería oportuno consultar este mercado para verificar la disponibilidad de crédito y su costeo



Como para exportaciones de maquinaria u otros bienes de equipo, que prevén un pago a mediano plazo, donde se pueda evidenciar el crédito con pagarés o instrumentos transferibles, siempre vale la pena pedir una cotización. Cuanto antes se pida precio, más fácil será incluir el coste del descuento en el valor del contrato comercial.

Si una empresa tiene limitado acceso al mercado bancario, el forfaiting puede ser interesante tanto en términos de disponibilidad como de costos.

El forfaiting permite flexibilidad para determinar cuándo acceder al mercado. Un exportador puede decidir mantener el crédito en sus libros por cierto tiempo o vender sólo una parte del crédito.
(26)

En Ecuador no se encontró empresas que ofrezcan el forfaiting. Tal vez en un futuro se ofrezca este producto en nuestro país.

(26) http://empresa.lacaixa.es/comercioexterior/forfaiting_es.html



Cuadro No. 3
Comparación entre Forfaiting y Factoring

	<i>Forfaiting</i>	<i>Factoring</i>
Servicios	Financiación	Financiación y otros
Bienes financieros	Normalmente bienes de equipo	Normalmente existencias, bienes intermedios y productos de consumo
Plazos	Puede llegar hasta 7 años	Rara vez excede de 180 días
Ámbito	Normalmente operaciones de comercio exterior	Operaciones interiores y de comercio exterior
Número de operaciones	Se estudia caso por caso	El límite se fija analizando al cliente importador
Recurso	Sin recurso	Con y sin recurso
Documentos	Básicamente letras y pagarés	No requiere documentos concretos
Relación con el exportador	Esporádica o nula	Habitual
Forma de disponer de la financiación	Por todo el importe o por una parte del mismo, fijado previamente	Flexible: una vez cedido el crédito puede disponerse de financiación en el momento que desee y por el importe elegido

Fuente: http://empresa.lacaixa.es/comercioexterior/forfaiting_es.html



CAPÍTULO VI

6. Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

- El Seguro de Crédito a la Exportación es muy poco conocido por las empresas ecuatorianas y muchas de las que lo conocen, piensan que su costo es elevado. Por eso prefieren realizar sus exportaciones en base a prepagos, pago contra documentos de embarque, o cartas de crédito.
- Los márgenes de ganancia de algunas empresas exportadoras son bastante bajos, lo que impide que quieran aumentar sus costos al contratar un seguro de crédito a la exportación.
- A una empresa que exporte USD 1'000.000 anualmente, el Seguro de Crédito a la Exportación cuesta 0.8024% del total de ventas.
- A la misma empresa, aplicar el Factoring le cuesta 8.04% del total de ventas.
- El Forfaiting queda excluido del estudio porque no hay empresas que lo ofrezcan localmente.
- Para una empresa cuyas ventas al exterior sean alrededor de USD 1'000.000, la mejor alternativa para proteger su patrimonio constituye el Seguro de Crédito a la Exportación

6.2 Recomendaciones

- Las empresas que tengan un buen volumen de exportaciones deberían provisionar para poder contratar el Seguro de Crédito a las exportaciones. De ese modo podrían ampliar su cartera de clientes sin el miedo a perder con clientes desconocidos.



- La CFN debería redefinir el Factoring que ofrece a las empresas, dejando de pensar que se trata de un "préstamo" a los exportadores. Al ofrecer el servicio a una tasa tan alta (entre el 7.5% y el 8.5%) no incentiva en nada la utilización de este instrumento.



BIBLIOGRAFÍA

- LUIS LUNA OSORIO. (2007). *Proyección del Ecuador al Mundo 2007 - 2020* Pudeleco Editores.
- PATRICIO ESTRADA HEREDIA. (2009). *El Crédito Documentario y los Sistemas de Financiamiento en el Comercio Exterior* Guía de estudio Universidad Técnica Particular de Loja.
- Registro Oficial Suplemento 82, 9 de junio de 1997. Ley de Comercio Exterior e Inversiones.
- Registro Oficial 365, 28 de junio de 2004. Decreto Ejecutivo 1793, Normas de Seguro de Crédito a la Exportación.
- HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ y BAPTISTA. (2000). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw Hill.
- ANDINO, P. (2000). *Elaboración del Proyecto de Investigación*.
- CAZCO, V. (2001). *Investigación Educativa y Proyectos de Grado*.
- DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO LAROUSE. (2001).



LITOGRAFÍA

- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, disponible en:
<http://www.comercio.mityc.es>
- Seguros Confianza fianzas y crédito, disponible en:
<http://www.confianza.com.ec/>
- COFACE, disponible en: <http://www.coface.com/>
- Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito a la exportación, disponible en: <http://www.alasece.com/>
- CORPEI, disponible en: <http://www.corpei.org>
- Corporación Financiera Nacional, disponible en:
<http://www.cfn.fin.ec>
- Revista Judicial, disponible en: <http://derechoecuador.com>
- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.asambleanacional.gov.ec>
- <http://www.hoy.com.ec>
- http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=233&Itemid=364
- <http://portal.redecuatoriana.com>



ANEXOS

ANEXO 1

Ley de Comercio Exterior e Inversiones, publicada el 9 de junio de 1997

ANEXO 2

Decreto Ejecutivo 1793 publicado el 28 de junio de 2004, Normas de Seguro de Crédito a la Exportación

ANEXO 3

Organisation for economic cooperation and development, Clasificación de países 2008, disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/58/13/41201923.pdf>