

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA

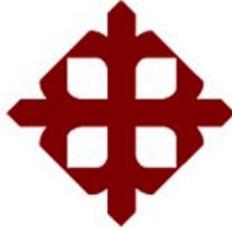
**TESIS DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA**

**TEMA:
SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA
EN LA BALANZA DE PAGOS DE ECUADOR. 2005-2013**

**AUTOR:
POVEDA ALFONSO, RONALD MANUEL**

**TUTOR:
ECON. MENDOZA MACÍAS, MARLENE MARILUZ, MGS**

**Guayaquil, Ecuador
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **RONALD MANUEL, POVEDA ALFONSO**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **ECONOMISTA**

TUTOR (A)

Econ. Marlene Mariluz, Mendoza Macías, Mgs

REVISOR(ES)

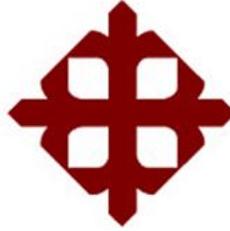
Ldo. Luis Gerardo Masson Muñoz Mgs.

Econ. Segundo Fabián Vilema Escudero Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Econ. Segundo Lautaro, Guerra Gallegos

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ronald Manuel Poveda Alfonso

DECLARO QUE:

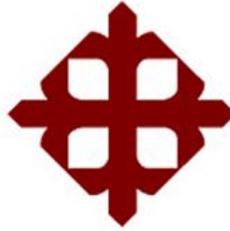
El Trabajo de Titulación **SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA DE PAGOS DE ECUADOR 2005-2013** previa a la obtención del Título de **ECONOMISTA**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2014

EL AUTOR

Ronald Manuel, Poveda Alfonso



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

AUTORIZACIÓN

Yo, Ronald Manuel Poveda Alfonso

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA BALANZA DE PAGOS DE ECUADOR 2005-2013**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2014

EL AUTOR:

Ronald Manuel, Poveda Alfonso

Document [Tesis FINAL RONALD POVEDA \(3\).docx](#) (D10662841)

Submitted 2014-04-27 22:58 (-05:00)

Submitted by MARLENE MENDOZA (edmaryluz@gmail.com)

Receiver marlene.mendoza.ucsg@analysis.arkund.com

Message [123456] [Show full message](#)

4%

of this approx. 49 pages long document consists of text present in 21 sources.

AGRADECIMIENTO

Empiezo por dar gracias a Dios por encaminarme junto con el apoyo de mis padres hacia el cumplimiento de mis objetivos. Gracias a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a los profesores y a mi tutora Econ. Marlene Mendoza, quienes me han motivado a desarrollarme con ahínco a lo largo de mi carrera y en el desarrollo del presente trabajo.

Ronald Poveda

DEDICATORIA

Esta labor está dedicada a Dios, a mi familia por el apoyo brindado a lo largo de mis estudios superiores. Han sido el soporte necesario en las circunstancias y en el constante crecimiento que este arduo trabajo me ha concedido.

Ronald Poveda

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN
(Se colocan los espacios necesarios)

Econ. Marlene Mariluz, Mendoza Macías, Mgs.
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

Econ. Segundo Lautaro Guerra Gallegos
DIRECTOR DE LA CARRERA DE ECONOMÍA

Lcdo. Luis Gerardo Masson Muñoz Mgs.
PROFESOR DELEGADO

Econ. Segundo Fabián Vilema Escudero Mgs.
PROFESOR DELEGADO



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

CALIFICACIÓN

**Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, Mgs.
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR**

Contenido	
RESUMEN.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA.....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.3. OBJETIVOS.....	5
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	5
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	5
1.4. HIPÓTESIS.....	6
CAPÍTULO II.....	7
TEORÍA ECONÓMICA DE LOS SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.....	7
2.1. POLÍTICA COMERCIAL.....	7
2.2 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL.....	8
2.3 FORMAS DE LA POLÍTICA COMERCIAL.....	9
2.3.1 <i>Planteamiento librecambista de la política comercial</i>	9
2.3.2. <i>Planteamiento Proteccionista</i>	10
2.3.2.1. El Mercantilismo.....	12
2.3.2.2. Planteamiento Keynesiano.....	13
2.3.2.3 Planteamiento Cepalino.....	14
2.3.2.4. Neomercantilismo.....	16
2.3.2.5. Neocepalismo o Neoestructuralistas.....	18
2.3.2.6. Socialismo del siglo XXI.....	19
2.4 COMPARACIONES DE LAS TEORÍAS DE PROTECCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL.....	20
2.5. INDICADORES DE INTERNACIONALIZACIÓN NEOCEPAL.....	22
2.6. FACTORES LIMITANTES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	23
2.6.1. <i>Riesgo</i>	23
2.6.2. <i>Escasez de Recursos financieros</i>	24
CAPÍTULO III.....	25
SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Y LA BALANZA DE PAGOS.....	25
3.1 SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.....	25
3.1.1. <i>Definición de Seguro</i>	25
3.1.2. <i>Definición de Crédito</i>	25
3.1.3. <i>Definición de seguro de crédito a la exportación</i>	26
3.1.4 <i>Tipos de riesgos Cubiertos</i>	27
3.1.5. <i>Riesgos No Cubiertos</i>	28

5.2.4. <i>Programas y proyectos a la exportación de las pymes</i>	64
5.3. SITUACIÓN DE LAS PYMES EN ECUADOR.....	66
5.3.1. <i>Exportaciones de las Pymes</i>	72
5.4. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN ECUADOR	74
5.4.1. <i>Aseguradoras que emiten la póliza de seguro de crédito a la exportación</i> ..	75
5.4.2. <i>Casos de éxito con el seguro de crédito a la exportación a las pymes</i>	81
CAPÍTULO VI	82
ANÁLISIS CORRELACIONAL	82
6.1 CORRELACIÓN ENTRE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL ECUADOR Y LOS SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN EN ECUADOR.....	83
6.2 CORRELACIÓN ENTRE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN DE LAS PYMES Y LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES.	84
6.3 CORRELACIÓN ENTRE SEGUROS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN A LAS PYMES, BALANZA COMERCIAL Y BALANZA DE PAGOS DEL ECUADOR.....	85
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFÍA	90
ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLAS

Cuadro 1 Comparaciones entre las políticas de protección comercial.....	20
Cuadro 2. Balanza de servicios de transporte del Ecuador 2005-2012	55
Cuadro 3. Clasificación de las empresas por tamaño	66
Cuadro 4 Porcentaje de pymes exportadoras del Ecuador 2012.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Principales Destinos de Exportación del Ecuador 2005 y 2012	46
Gráfico 2. Exportaciones por Grupo de Productos de Ecuador 2005-2012	47
Gráfico 3. Exportaciones Petroleras del Ecuador 2005-2012	49
Gráfico 4. Composición de las Exportaciones Tradicionales del Ecuador 2005-2012 ..	50
Gráfico 5. Exportaciones No Tradicionales del Ecuador 2005-2012.....	51
Gráfico 6. Exportaciones No tradicionales del Ecuador 2005-2012.....	52
Gráfico 7. Componentes de la cuenta corriente de Ecuador 2005-2012	53
Gráfico 8. Variación Anual de los componentes de los Servicios de Transporte de la Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012	55
Gráfico 9. Cuenta Capital y Financiera de la Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012	57
Gráfico 10. Saldos en Componentes de la Balanza de Pagos Global del Ecuador 2005-2012	58
Gráfico 11. Importaciones de Bienes del Ecuador 2005-2012.....	60
Gráfico 12. Distribución del Sector Societario del Ecuador por Tamaño-2012	68
Gráfico 13. Distribución del total de las Pymes del Ecuador por Provincia al 2013	69
Gráfico 14. No De Pymes por Sectores Económicos- 2012	70
Gráfico 15. Pymes del Ecuador con Cartera Vencida por Cuatrimestre	71
Gráfico 16. Exportaciones Pymes del Ecuador 2007-2013	72
Gráfico 17. Participación de las Pymes en Exportaciones Totales y no Petroleras del Ecuador 2007-2013	73
Gráfico 18. Valor total de las primas de los seguros de crédito a la exportación 2005-2012	83
Gráfico 19. Exportaciones de las pymes de Ecuador y Primas de los Seguros de Crédito a la Exportación de las Pymes	84

RESUMEN

Los exportadores de Ecuador están pasando impagos y retraso en los pagos por parte de los importadores de Venezuela. Siendo este problema un riesgo político en el mercado internacional por la inconvertibilidad de la moneda. Además están propensos a los impagos de la Unión Europea, por la volatilidad en las finanzas de países como España; este representa un riesgo comercial para los exportadores ecuatorianos.

Es ahí donde entra el instrumento de política comercial, el seguro de crédito a la exportación y nace el objetivo de la investigación de cómo incide este instrumento en las pymes, ya que el mercado ecuatoriano en su mayoría está compuesto por estas empresas y cómo influye en la balanza de pagos, específicamente en la balanza comercial.

La presente investigación se basa en análisis descriptivo, correlacional, siendo de tipo cuantitativa y cualitativa, partiendo del enfoque neocepalino de la política comercial.

Se concluye que los seguros de crédito a la exportación, no tienen incidencia en las exportaciones de las pymes ni en la balanza de pagos del Ecuador, ya que ahora no cuentan con una póliza especial para pymes.

Palabras Claves: Política comercial, Internacionalización, Seguro de crédito, Balanza de pagos, Riesgo.

ABSTRACT

Exporters of Ecuador are going defaults and late payments by importers of Venezuela. Being a political risk this issue in the international market for currency inconvertibility. They are also prone to defaults of the European Union, by the volatility in the finances of countries like Spain; this represents a commercial risk for Ecuadorian exporters.

This is where you enter the trade policy instrument, the insurance of export credit and born the aim of investigating how affects this instrument in SMEs , as the Ecuadorian market mostly consists of these companies and how it affects the balance of payments , specifically in the trade balance.

This research is based on descriptive, correlational analysis, with quantitative and qualitative type, starting from neocepalino approach to trade policy.

We conclude that credit insurance for export have no impact on exports of SMEs, or the balance of payments of Ecuador, and now do not have a special policy for SMEs.

Keywords: Trade Policy, Internationalization, Credit insurance, Balance of payments, Risk.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de investigación se abordará el tema de los seguros de crédito a la exportación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), y su incidencia en la balanza de pagos, a través de las exportaciones de este tipo de compañías y su participación en la balanza comercial.

Los exportadores de Ecuador enfrentan problemas con los importadores de Venezuela, debido a retrasos en los pagos por la inconvertibilidad de la moneda propuesta por el gobierno, a este tipo de acción política se lo considera un riesgo político para los exportadores ecuatorianos.

Los exportadores ecuatorianos no solo enfrentan un riesgo político, sino que también están propensos a los riesgos comerciales como la volatilidad de las finanzas de la Unión Europea con constantes riesgos de impago como España. Con este panorama internacional las pymes se resisten a exportar. Es importante apoyar a las pymes en su internacionalización, ya que son consideradas agentes importantes del cambio estructural y el aumento de la productividad.

En Ecuador existe la póliza de seguro de crédito a la exportación, motivo por el cual se deriva la pregunta de investigación de: ¿Cómo los seguros de crédito a la exportación de las PYMES inciden en la balanza de pagos del Ecuador?

El punto de inicio de la investigación fue elaborar el marco teórico para el seguro de crédito a la exportación a las pymes, presentado en el capítulo 2, se desarrolla la teoría económica de la política comercial.

En el capítulo 3 se aborda la política comercial bajo los términos del enfoque neocepalino, lo cual se caracteriza por cambiar de un esquema de

industrialización a uno de internacionalización de las empresas y presentar en sus políticas un equilibrio entre liberalismo y proteccionismo, lo cual sirve de base teórica para el análisis realizado; además se incluye el marco conceptual, que delimita las variables de investigación, en relación a la hipótesis de investigación y el marco legal.

La metodología de la investigación se presenta en el capítulo 4. Se destaca que la investigación se elaboró bajo un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, y de carácter descriptivo y correlacional.

Como instrumento de levantamiento de información se utilizó la entrevista a las compañías de seguros que ofrecen la póliza de seguro de crédito a la exportación. Se revisó las bases de datos económicos del Banco Central del Ecuador, información de la Superintendencia de Bancos y Seguros, de Proecuador, Ministerio de Industrias y Productividad, Superintendencia de Compañías y del Observatorio de la Pyme; para posteriormente llegar a la formulación de resultados y apartados.

Desde el tipo de investigación descriptiva, en el capítulo 5 se detalla la situación de la pequeña y mediana empresa en el Ecuador, junto con las acciones de política comercial del gobierno actual, y la estructura del seguro de crédito a la exportación por parte de las empresas aseguradoras.

En el capítulo 6 se hace un análisis correlacional de las variables de exportaciones de las pymes, el primaje de los seguros de crédito a la exportación de las pymes, la balanza comercial y la balanza de pagos.

Se concluye que los seguros de crédito a la exportación no tienen incidencia en las exportaciones de las pymes, ni en la balanza de pagos del Ecuador, ya que ahora no cuentan con una póliza especial para pymes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

El problema para los exportadores de Ecuador es la incertidumbre del mercado internacional, debido a factores como los riesgos de impagos que se puedan suscitar por parte de los compradores internacionales. Un ejemplo claro de esta afirmación son las relaciones comerciales entre Ecuador y Venezuela, ya que existe una demora en la entrega de dólares para el pago de los ecuatorianos por parte de la Comisión Venezolana Administrativa de Divisas según Diario La prensa (marzo, 2014). A este hecho se lo conoce como riesgo político, por la disposición que toma el país venezolano de la inconvertibilidad de la moneda.

Pasando al riesgo comercial que es otro tipo de riesgo de impago al exportar, se cita: a la *“Época de gran volatilidad en las finanzas de la Unión Europea con constantes riesgos de impago por parte de alguno de los países más débiles entre ellos España, Portugal, Irlanda”* (Roett, 2011, p. 64). Es citado como riesgo comercial por la crisis de la gran depresión española, que trae consigo quiebra e insolvencias de las empresas de España y de las empresas cuales mantienen relaciones comerciales. Es decir que las empresas de Ecuador que mantienen relaciones comerciales con las empresas españolas están propensas a enfrentar impagos o retardos de los mismos.

“El acceso al crédito y al aseguramiento de las actividades comerciales internacionales son factores determinantes del funcionamiento de la economía global. El crédito al comercio es distinto de otras formas de crédito, dado que incorpora un mayor nivel de riesgo derivado de la componente internacional de las operaciones que atiende.” (Montes y Medina, 2010, p.7).

Con este panorama internacional, las pymes del Ecuador se resisten a exportar obteniendo una baja participación en las exportaciones totales del 8% según el Observatorio de la pyme (2013). Siendo las pymes latinoamericanas propensas a convertirse en agentes importantes del cambio estructural y del aumento de productividad (Cepal y OCDE, 2012).

Uno de los instrumentos que cuenta con las cualidades de cobertura de riesgo comercial y político es el seguro de crédito a la exportación, además de poder usarse como garantía para acceder a un crédito con el banco (Reguero, Hernando y Loring, 2010). Mediante entrevistas realizadas a las aseguradoras que emiten la póliza de seguros de crédito a la exportación consideran que las pymes lo ven como un gasto y no como un instrumento de internacionalización.

1.2. Justificación

Económica

Es importante porque permite describir la incidencia de los seguros de créditos a la exportación de las pequeñas y medianas empresas del Ecuador en la balanza de pagos,

Social

La sociedad ecuatoriana y en particular las pequeñas y medianas empresas, contarán con información actualizada del desempeño de las exportaciones de las pymes.

Académico

Permite a la comunidad estudiantil de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil conocer el funcionamiento de los seguros de crédito a la exportación

como un instrumento de política económica, en lo referente a la política comercial.

Profesional

Ayuda a nivel personal a que profundice conceptos de comercio exterior, política comercial y, seguro de crédito a la exportación.

Pregunta de Investigación

¿Cómo los seguros de crédito a la exportación de las PYMES inciden en la balanza de pagos del Ecuador?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de los seguros de crédito de exportaciones de las pymes en la balanza de pagos del Ecuador.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Analizar las teorías de política comercial relacionadas a los seguros de créditos de exportaciones de las pymes y de la balanza de pagos.
2. Diseñar el modelo teórico de análisis en base a la teoría neocepalina.
3. Analizar los seguros de crédito de exportaciones de las pymes en Ecuador.
4. Determinar la relación entre los seguros de crédito de exportaciones de las pymes en Ecuador y la balanza de pagos.
5. Realizar propuesta que permita una mayor incidencia positiva desde los seguros de crédito a la exportación en la balanza de pagos.

1.4. Hipótesis

La política de los seguros de crédito a la exportación a las pymes incide positivamente en la balanza de pagos del Ecuador.

CAPÍTULO II

TEORÍA ECONÓMICA DE LOS SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Dentro de las políticas de promoción comercial con miras a mejorar la calidad y estabilidad de las empresas, se localizan los seguros de crédito a la exportación (Bonet, 2010). En esta sección se detallarán los enfoques que la política comercial librecambista y proteccionista. Y dentro de la política comercial proteccionista se explican las diferentes escuelas económicas.

2.1. Política comercial

De acuerdo a Krugman (1980) en Navarro y Zamora (2012, p. 40) *“La política comercial es el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo”*.

Para las pymes la política comercial o promoción comercial es la solución a sus problemas para exportar y su falta de recursos, experiencia, conocimiento y capacidades, que pueden formar una desventaja competitiva en el mercado externo (Martínez, 2007).

Una política comercial ayuda a las empresas en sus actividades de exportación e inversión en el extranjero, siempre y dentro de un marco de igualdad en la negociación con el país receptor (Vázquez, 2006).

En resumen, la política comercial es instrumentada por el estado para mantener, alterar o modificar sus relaciones comerciales con el resto del mundo, que busca atenuar las desventajas competitivas de las pymes en el mercado exterior.

2.2 Instrumentos de la política comercial

Para que un estado pueda lograr modificar, alterar o mantener sus relaciones comerciales en el mercado externo, debe emplear medidas que incentiven o protejan las exportaciones o inversiones extranjeras de un país. En esta sección se presentan los tipos de instrumentos de los que se dispone en la política comercial.

Los instrumentos de la política comercial pueden ser arancelarios, no arancelarios y entre los más usados están los acuerdos de integración comercial (Pineda, 2010). Dentro de las medidas arancelarias y no arancelarias, se encuentran los aranceles, subsidios a las exportaciones, cuotas de importación, restricciones a las exportaciones, restricciones de contenido nacional (Rodríguez, 1998).

En los años 90 en los países andinos la política comercial pasa de ser un instrumento para la industrialización a uno de internacionalización incluyendo instrumentos como rebaja unilateral de aranceles, negociaciones comerciales con terceros, búsqueda de sistemas preferenciales unilaterales otorgados por países desarrollados (Forero, 2010).

La integración económica es otro de los instrumentos de la política comercial, que busca mejorar las condiciones de vida de los residentes de la nación, regulando políticas de apertura y desarrollo (Gómez, 2010).

En relación a los niveles de integración económica están definidos según la política acordada entre los países. Las etapas de integración económica según Chávez (2013, p. 8) están dadas por: “a) *zona de Libre comercio*, b) *unión aduanera*, c) *mercado común*, y d) *La unión económica*”.

Por lo tanto la política comercial se puede instrumentar a través de medidas arancelarias, no arancelarias y mediante los niveles de integración económica.

2.3 Formas de la Política comercial

Existe una disputa de las naciones, sobre cómo se debe instrumentar la política comercial en sus relaciones comerciales con el resto del mundo, ya que se presentan dos planteamientos antagónicos de pensamiento económico: por una parte el planteamiento librecambista, y por otro lado, el pensamiento proteccionista (Padilla, 2008).

2.3.1 Planteamiento librecambista de la política comercial

Como exponente principal está David Ricardo, simbolizado como el primer economista que estableció la diferencia de la disciplina del comercio internacional del comercio interior, con la teoría de la ventaja comparativa (Bravo, Gómez y Vega, 2012). Dicha teoría consistía en que aquel país con abundancia en mano de obra deberán producir bienes y servicios intensivos en mano de obra, y los países con abundante capital deberán especializarse en bienes intensivos en capital, logrando producir bienes y servicios a precios relativamente bajos (Cruz, 2009).

El Libre comercio como lo define Góchez (2008), es un estado de flujo comercial de bienes entre los países sin condiciones restrictivas, las cuales son decretadas por los gobiernos nacionales.

“La política librecambista está basada en la libre circulación de capitales y mercancías, garantías para la inversión extranjera y recomendación de contratar préstamos extranjeros para financiar el crecimiento” (Carrasco, Beltrán y Palacios, 2011, p. 127).

Los beneficios de adoptar una política de libre comercio se presentan en el largo plazo; beneficios en las que cualquier país por atrasado o ineficiente, podrá producir y exportar algunos bienes teniendo la opción de especializarse,

dicha especialización hará que la economía del país tienda al equilibrio comercial, generando bienestar y/o consumo (Góchez, 2008).

De acuerdo a Resico (2011), una política librecambista aumenta el coeficiente de apertura de la economía (suma de exportaciones e importaciones, dividido para el Producto Interno Bruto de un país), al eliminar o moderar los aranceles. En cuanto a López (2003), toma al librecambio como una extensión del derecho de propiedad y libertad a la libre competencia y el libre movimiento de mercancías.

Pero el libre comercio tiene sus defectos, ya que beneficia a unos y perjudica a otros sectores de la economía, a menos de que exista un mecanismo político que redistribuya las rentas de la nación, con todo esto quienes han puesto en tela de duda su efectividad son las teorías de la industria naciente y la teoría de la política comercial estratégica (Steinberg 2006).

Tanto la industria naciente como la política comercial estratégica siguen un distinto camino al libre-comercio, ya que están orientadas a la protección y desarrollo de competitividad de las empresas con alto potencial de crecimiento y exportación, las cuales se enfrentan a ventajas competitivas extranjeras, las medidas para proteger a estas empresas son subsidios, cuotas de importación aranceles o barreras de entrada (Valdés, 2013) y (Bravo et al, 2012).

2.3.2. Planteamiento Proteccionista

El planteamiento proteccionista de la política comercial se subdivide en diferentes escuelas de pensamiento a diferencia del pensamiento librecambista. En este ámbito el gobierno toma mayor participación en las políticas, al impulsar o proteger las industrias potenciales, el cual se aborda en esta sección del planteamiento proteccionista.

Ruz (2006), define al proteccionismo como el desarrollo de una política económica que consiste en proteger los productos del propio país, imponiendo limitaciones a la entrada de productos extranjeros similares a los nacionales, con aranceles e impuestos a la importación, con la finalidad de quitarle competitividad en el precio al encarecer el producto.

Una política de pensamiento proteccionista se origina en un país que sufre crecientes importaciones que afectan su sector productivo y el nivel empleo (Sierralta, 2005).

Entre las escuelas de pensamiento proteccionista se tiene: el mercantilismo, el keynesianismo, el planteamiento cepalino, el neomercantilismo, (Hernández, 2009, p. 3). Se agregan El neocepalismo y el socialismo del siglo XXI, por presentar intervención estatal de carácter proteccionista.

Entre las principales justificaciones al optar por una medida proteccionista, Molina (1998) en Mingorance (2000, p. 4) expone: *“la incertidumbre y la falta de información del mercado que dificulta la toma de decisiones económicas y el miedo de la ventaja por la asimetría de información; la estructura de los mercados que no se rigen por la libre competencia, y los países se encuentran obligados a tomar medidas de comercio estratégico; Protección de las industrias nacientes”*.

Mingorance (2000), añade a estas razones el bienestar marginal social derivado de la utilización de barreras.

Entonces, se podría decir que el proteccionismo es la medida por la cual un estado protege a las empresas de la industria naciente o sector estratégico hasta que se fortalezcan y puedan competir a nivel internacional.

2.3.2.1. El Mercantilismo

El mercantilismo es la primera forma del proteccionismo dentro de la política comercial. *“Mejor conocido como la doctrina que establece la preferencia de una balanza comercial superavitaria, ya que de algún modo genera la prosperidad nacional”* (Bravo et al 2012, p. 2).

Borgucci (2011, p. 360) considera que: *“El mercantilismo comúnmente se asocia a un conjunto de ideas y propuestas de políticas públicas de carácter económico tales como: balanza de pago favorable, intervención del Estado, acumulación de oro y plata, las preferencias arancelarias para exportar, el fomento de una industria doméstica altamente reglamentada, el financiamiento de viajes de exploración o de la “gruesa aventura” para obtener riquezas por la venta de especies, la importación de metales preciosos o la fundación de compañías de navegación comercial”*.

Vaillant (2005) explica que las naciones que siguen al pensamiento mercantilista están buscando maximizar las concesiones en los sectores y temas en donde existen intereses ofensivos (como exportaciones), así como minimizar la liberalización de aquellos productos extranjeros que se toman el mercado local.

El país que optaba por una política comercial mercantilista al promover las exportaciones y restringir las importaciones, buscaba deshacerse de sus excedentes de producción al mismo tiempo que aumentaba su stock de metales preciosos (Rojas, 2007).

Para Gómez (2003, p. 103), los mercantilistas proponían *“una política proteccionista al controlar las importaciones a través de una serie de restricciones comerciales e intentar que las importaciones fueran lo más pequeñas posibles y que las exportaciones fueran lo más altas posibles para lograr una balanza comercial superavitaria”*

La política comercial se rige bajo tres reglas, la acumulación de metales preciosos, las restricciones de las importaciones y el fomento de las exportaciones para lograr una balanza comercial superavitaria.

2.3.2.2. Planteamiento Keynesiano

El planteamiento keynesiano se denomina de esta forma debido a John Keynes, el cual en materia de política comercial se lo considera altruista por los motivos de que promovía la intervención del estado para generar bienestar social, los argumentos se exponen a continuación.

Keynes en su teoría de demanda efectiva señalaba que el estado debe tener una participación activa para lograr el pleno empleo, lo que implicaba realizar impulsos constantes hacia la igualación de la oferta y demanda global de su economía (Orduna, 2008).

“Keynes proponía al gasto público para compensar la retracción del consumo individual. Sin embargo, a escala mundial, no hay un actor supranacional que compense fiscalmente la retracción de cada país.” (Carrera, 2009, p. 8).

Uribe (2011, p.39), propone que *“los fundamentos económicos del Estado de Bienestar se encuentran en las teorías de John Keynes, las cuales se centran en la necesidad de la intervención estatal en la economía por medio de políticas para incentivar el pleno empleo, y debían repercutir en el incremento del consumo y por ende en el crecimiento del capital.”*

Cuando se adopta una política keynesiana en materia de política comercial, se trata de proteger el mercado interior por causas como la baja productividad laboral de la industria, y déficits comerciales crónicos, haciendo recomendable restringir las compras al exterior y desarrollar la industrialización por sustitución de importaciones (Petit, 2013).

La propuesta de Keynes era de hacer imprescindible la actuación del Gobierno en contra de la inacción recomendada por el laissez-faire ante las depresiones económicas, sosteniendo que un déficit público razonable era aceptable para sacar a las economías nacionales de las etapas de recesión, para estimular la demanda efectiva, y conseguir llegar a niveles de pleno empleo (Orduna, 2008).

Con los argumentos citados se concluye que Keynes proponía la intervención del estado mediante incremento del consumo y capital impulsando la oferta y demanda nacional al equilibrio; y restricción de las compras al exterior, para desarrollar la industrialización de las empresas y poder llegar así al pleno empleo.

2.3.2.3 Planteamiento Cepalino

El planteamiento cepalino, viene dado por las teorías o políticas propuestas por la Comisión económica para América Latina y el Caribe (Cepal), su exponente principal es Raúl Prebisch, con su teoría “centro-periferia” para Latinoamérica.

Cepal defendía la intervención política y el planeamiento estatal como instrumentos propuestos para remover los obstáculos al desarrollo (Wasserman, 2010).

Raul Prebisch (1982) en Molina (2007, p. 68) propuso el modelo centro-periferia cuya tesis principal incluía una teoría explicativa de las causas del subdesarrollo y del desarrollo de algunos países, así como el comportamiento global del sistema capitalista.

El argumento del centro-periferia gira en torno a la idea de la expansión y distribución del progreso técnico y sus frutos, creando condiciones materiales de un buen vivir, en especial para la actividad económica de los países de Latinoamérica, ya que a largo plazo deberían elevar su productividad en la

fuerza de trabajo, y que sus economías se igualen a la de los centros. (Gurreri y Sáinz, 2003)

Se conoce como “centros” a países formados por sectores productivos dominantes frente a la periferia (García, Morillas y Ramos, 2007). A partir de este concepto, se explicaba la desigualdad de las relaciones económicas internacionales, así como la heterogeneidad de las estructuras productivas internas (Guillén, 2008).

Filgueira (2009) en Uribe (2011, p.42), considera que *“el argumento de la cepal era que a partir de la protección del Estado y la planificación activa, América Latina estaría en condiciones de superar la tradicional estructura agraria, al tornarse más productiva y clamar por su lugar entre las sociedades industrializadas modernas”*

Dentro de las políticas que planteó la Cepal, la estrategia de sustitución de importaciones, tenía como objetivo modificar la estructura del producto de los países disminuyendo el peso del sector primario y aumentando considerablemente el apoyo del sector industrial, mejorando los términos de intercambio en las economías atrasadas, reduciendo la dependencia tecnológica y comercial de los países periféricos. (Viego, 2007)

Según Villamizar (2012), otro aspecto de la Cepal, es que le da mayor importancia a los acuerdos comerciales alegando que es un instrumento fortalecedor del desarrollo económico.

“En relación a las propuestas cepalinas debería de ser el estado quien dirigiese el proceso industrializador, empresas estatales, la inversión pública, orientación y estímulo de la inversión privada, y la protección comercial” (Petit 2013, p. 130).

Como conclusión del planteamiento cepalino desde la política comercial, su protección está en la intervención del estado para salir de la estructura centro-periferia mediante medidas como la industrialización, la planificación activa y la protección comercial.

2.3.2.4. Neomercantilismo

Los neomercantilistas poseen algunas ideas de los mercantilistas preclásicos, e integran propuestas de la política industrial, o estrategias de crecimiento hacia el exterior acompañado de medidas de restricciones a las importaciones y retenciones de las exportaciones, con la finalidad de que el costo de vida no aumente. (Fernández y Fernández, 2007).

Dentro de los supuestos que plantea Musacchio (2001) de la teoría neomercantilista es que el mercado mundial se ha globalizado, haciendo perder presencia a las estrategias defensivas del proteccionismo, tornándose por un modelo ofensivo, en el que el éxito se define mediante el grado de integración a las corrientes comerciales mundiales.

El fundamento principal del mercado Neomercantilista, se acoge de la inexistencia de una economía productiva, ya que las relaciones comerciales son en mayor medida del tipo extractivas, lo que impide superar la dependencia de las materias primas de los países de la región (Kaiser, 2010).

Dentro de los países neomercantilistas, se esfuerzan por mantener una posición de exportar neto, es decir, buscando constantemente un saldo comercial positivo, a partir de bajas tasas de consumo externo o a través de una cultura ahorradora, tratando de destinar ese consumo y ahorro a materias primas e insumos, y al mismo tiempo fomentar la exportación de bienes industriales y alto valor agregado. (Seoane, 2008).

La diferencia entre los mercantilistas y los neomercantilistas consiste en que los mercantilistas otorgan prioridad a los objetivos económicos nacionales sobre las consideraciones globales de eficiencia del sistema económico internacional mientras que el neomercantilismo, establece la adopción sistemática de restricciones al movimiento de bienes, capital y mano de obra, prestan más importancia a las repercusiones negativas de los flujos incontrolados del libre comercio que sus propios beneficios (Alcalde, 2011)

Kaisser (2010, p. 225) describe los elementos del modelo de mercado neomercantilista:

“Mentalidad económica extractiva; captura de un estado despótico, burocrático e ineficiente; Estado de Legalidad; Sociedad Dual excluyente; Apertura comercial (bajas barreras arancelarias); desarrollo del mercado Financiero; Globalización”.

Escribano (1999), indica que en los años ochenta dentro de la doctrina del neomercantilismo surgió la política comercial estratégica, definida por el juego de economías de escala y la competencia imperfecta; los neomercantilistas consideran a la economía mundial como un juego competitivo, donde el poder reside en la Balanza comercial.

La política comercial estratégica, es una medida industrial activa que el gobierno usa como medio de intervención y regulación, destinada a romper las fuertes barreras de entrada en los mercados oligopolísticos a través de subsidios a la exportación, o de una forma de apoyo para competir frente a las externalidades tecnológicas de algunas industrias, logrando modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores por empresas nacionales y extranjeras en el exterior (Steinberg, 2004).

2.3.2.5. Neocepalismo o Neoestructuralistas

El neocepalismo tiene su punto de partida en la década de los años 90, se hace una separación del cepalismo, ya que lo hace bajo otra estructura, tomando en cuenta los medios y no solo el fin de los hechos, tratando de armonizar las políticas para que los beneficios sean equitativos eso es lo que se verá en esta sección.

Transformación productiva con equidad, es como define Salamanca (1994, p. 23) al planteamiento neocepalino por mantener ideas como: *“tomar de forma sistemática a la economía, desde la red de vinculaciones a la empresa con otros elementos de la vida económica; incentivos al microempresario y programas para capitalizar la empresa; integración latinoamericana; renovación de los estilos de intervención estatal; entre otras, es como un equilibrio entre liberalismo y proteccionismo”*

El neocepalismo considera que en América latina solo conseguirá un desarrollo económico consolidado a través del aumento de la productividad, conceptualizando al mercado mundial como un área de acción política y no como un punto referencial neutral, motivo por el cual las políticas son de naturaleza estructural, social y de trabajo activo y del fortalecimiento de la demanda (Bodemer, 2008).

El neocepalismo como evolución del cepalismo defiende la intervención activa del estado con selectividad en los sectores económicos, basándose en un apoyo gradual y selectivo de una política de liberalización a las empresas con potencial para competir en el exterior, y proteccionismo para aquellas industrias que no cuentan con una alta competitividad y productividad internacional (Grosfogel, 1996).

“Con el surgimiento de cadenas globales de valor y el crecimiento continuo del comercio exterior en la economía mundial, el neocepalismo exige la apertura

comercial y la orientación exportadora con estrategias de internacionalización de empresas, inserción inter-industrial, e inserción nacional con alianzas plurinacionales” (Cepal, 2009, p. 12).

La argumentación neocepalina parte de la competitividad con miras al crecimiento auto-sostenido, proponiendo una continua renovación de la eficiencia del uso de recursos productivos, incorporación de valor agregado en los bienes y servicios, con mayor participación en estos procesos, para lograr una mejor inserción internacional (Hounie, Pittaluga, Porcile y Scatolin, 1999)

La internacionalización de las empresas y más aún para América Latina es mencionada en el neocepalismo como respuesta ante las adversidades de la situación exterior, y las cualidades de los seguros de crédito a la exportación es servir como un instrumento de apoyo a la internacionalización de las empresas, lo cual sostiene Martínez (2007) y la compañía española de seguros de créditos a la exportación CESCE, además de que se adapta muy bien a las políticas del gobierno ecuatoriano actual y de ser considerado como un instrumento de competitividad (en la sección de seguros de crédito a la exportación se explicarán las razones de competencia).

2.3.2.6. Socialismo del siglo XXI

Se aborda el tema del socialismo del siglo XXI, dado que por la intervención del estado en el fomento de las empresas cabe entre las medidas proteccionistas.

El socialismo es definida por un sistema de organización social, política, normativa, económica y cultural que busca la libertad y la justicia, concordando para ello los recursos materiales, institucionales e intelectuales de la sociedad, con la finalidad de conseguir la igualdad de capacidades personales, la solidaridad entre los miembros de la comunidad, el respeto medioambiental, e iguales condiciones para todos los pueblos del mundo (Monedero, 2008).

Dierckxens (2006) en Colina (2008, p. 138), asegura que *“la ética del socialismo del siglo XXI es la ética del bien común”*. Esto se puede determinar inclusive a través de su política comercial: *“de múltiples encadenamientos productivos internos, diversificando el potencial exportador de bienes y servicios después de satisfacer las necesidades internas, guardando relación obligatoriamente con el desarrollo endógeno, la innovación científica y tecnológica”* (López y Lander, 2009, p.71).

Toda medida que emplea el socialismo se hace considerando el grado de bienestar que produce en la sociedad y su avance tecnológico.

2.4 Comparaciones de las teorías de protección de la política comercial

En esta sección se establecen las diferencias entre los enfoques de la política comercial de acuerdo a la teoría recopilada en el presente trabajo de investigación, justificando la relación entre la teoría neocepalina y los seguros de crédito a la exportación.

Cuadro 1 Comparaciones entre las políticas de protección comercial

Enfoques	Causas	Medidas de Acción	Finalidades
Mercantilismo	Mantener una posición de exportar neto	Acumulación de oro y plata, fomento de exportaciones, restringir importaciones.	Balanza comercial Superavitaria, Generar prosperidad nacional
Planteamiento Keynesiano	Baja productividad laboral de la industria, y déficits comerciales crónicos. Etapas de recesión	Restringir las compras al exterior, desarrollar la industrialización por sustitución de importaciones	Compensar la retracción del consumo, crecimiento del capital, bienestar social

Planteamiento Cepalino	Remover obstáculos al desarrollo	Protección y planificación del estado, sustitución de importaciones, industrialización, acuerdos comerciales.	elevar los niveles de productividad en la fuerza de trabajo, igualdad de economías de los centros
Neo mercantilismo	Repercusiones negativas de los flujos incontrolados del libre comercio (bienes, capital, mano de obra	Políticas industriales, estrategias de crecimiento, retenciones de importaciones y exportaciones.	Integración a las corrientes mundiales, bajas tasas de consumo externo, la estabilidad del costo de vida,
Planteamiento Neocepalino	Cambio de estructura de la industrialización a la internacionalización, equilibrio entre liberalismo y proteccionismo	Incentivos al microempresario, integración latinoamericana, renovación de estilos de intervención estatal.	Desarrollo económico consolidado a través del aumento de la productividad, mercado mundial como un área de acción política.
Socialismo del siglo XXI	Búsqueda de Igualdad de capacidades personales, libertad y justicia.	Políticas de múltiples encadenamientos productivos internos, diversificando el potencial exportador de bienes y servicios.	Desarrollo endógeno, innovación científica y tecnológica, bienestar social

De acuerdo al cuadro 1 los seguros de crédito a la exportación se configuran como mercantilistas, ya que se la nación desea conseguir una posición de exportar neto. Pero se adapta al enfoque neocepalino porque propone la internacionalización, incentivo a los microempresarios, estilo innovador de la intervención estatal como medio de desarrollo económico; además de poseer un equilibrio entre liberalismo y proteccionismo en sus políticas, que se acoplan a las medidas del actual gobierno de Ecuador.

2.5. Indicadores de Internacionalización Neocepal

Dentro del enfoque y medidas neocepalinas se encuentra la internacionalización de las empresas. Y los seguros de crédito a la exportación es un instrumento de apoyo a la internacionalización. Debido a eso se analizará los seguros de crédito a la exportación de las pymes en base a los indicadores de la Neocepal.

Villarreal (2005) en Tabares (2012, p. 122), afirma que la *“internacionalización es una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, mediante un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diversas actividades de la cadena de valor y la estructura organizativa de la empresa”*.

Los indicadores de internacionalización de la Cepal vienen dados en Durán y Álvarez (2008, p.3) que son relativos al comercio exterior: *“exportaciones, importaciones, saldos comerciales, proporciones de comercio en los intercambios mundiales”*.

A partir de los indicadores de la Cepal se derivan cuatro indicadores de internacionalización comercial o exportadora (León, 2007, p.8): *“La intensidad exportadora, tasa de crecimiento de las exportaciones, el número de los países a los que exporta, el número de los productos que se exporta”*.

Como resultado de la internacionalización se consigue la disminución o diversificación del riesgo financiero, conforme se incrementa el reconocimiento sobre la oportunidad de operar en otros países, aumentando la intensidad exportadora (Castro y Ramírez, 2009).

2.6. Factores limitantes de la internacionalización de las empresas

Entre los principales factores limitadores de la internacionalización comercial, se puede encontrar: “la aversión al riesgo, y la escasez de recursos financieros, la cual derivan de los recursos y capacidades no adecuadamente explotadas dentro de la estrategia competitiva” (Castro y Ramírez, 2009, p. 6).

2.6.1. Riesgo

Como factor principal de los limitantes de la internacionalización se encuentra la aversión al riesgo de los empresarios en relación al mercado internacional. Factor al cual los seguros de crédito a la exportación están dirigidos a mitigar como se presentará más adelante.

“El riesgo es la probabilidad que existe de exceder un valor de daños sociales, económicos y ambientales para una determinada población, en un lugar dado y durante un tiempo de exposición determinado” (Méndez, 2007, p.6).

Para las Pymes, la aversión al riesgo es un inconveniente fuerte al igual que su reducido tamaño empresarial, en su expansión internacional por elementos como la incertidumbre de los mercados, desconocimiento de los socios, y de los posibles resultados económicos (Moreno, 2008).

Cuando se van resolviendo lo elementos de desconocimiento de mercados, de socios, y existe un mejor seguimiento de sus probabilidades de pérdidas por los pequeños y medianos empresarios, hay una evolución gradual en el proceso

de internacionalización conforme ganan conocimiento de los mercados internacionales (Calderón, Cervera, Turbillajes y Fayos, 2007).

Con el objeto de reducir los riesgos que presumen las pymes del panorama internacional, se debe *“formar una inteligencia de mercado que permita la coordinación inter-funcional, búsqueda de información, centrando su atención en el consumidor, diseminación de información y una respuesta a esta, la competencia y el entorno”*. (Blesa, Ripollés, Monferrer, 2008, p. 30).

Por lo tanto si el seguro de crédito a la exportación se enfoca en la necesidad de información y la cobertura de riesgos de impagos de las pymes, podrán incrementar su expansión internacional, su productividad, su desarrollo, y su tamaño empresarial

2.6.2. Escasez de Recursos financieros

La falta de recursos financieros supone una barrera importante para las empresas en la decisión de embarcarse en el proceso de internacionalización Tanto para las pymes y las nuevas empresas deben valerse mayormente de sus recursos propios, provistos por sus fundadores, aunque también se acogen en los capitalistas de riesgos y la financiación ajena (Nieto y Fernández, 2008)

Cepal y AI-Invest (2013, 19) proponen programas de financiamiento destinados al fomento e internacionalización de las pymes, orientadas a la competitividad como: *“garantías de respaldo para créditos a pymes, productos financieros diferenciados para el segmento de las pymes, flexibilización de mecanismos de regulación bancaria y establecimiento de incentivos para el otorgamiento de créditos a las pymes, simplificación de trámites que ayuden a superar las limitaciones legales que obstaculizan el acceso al crédito para las pymes, mecanismos de financiamiento no bancario.”*

CAPÍTULO III

SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN Y LA BALANZA DE PAGOS

3.1 Seguros de Crédito a la exportación

En esta sección se enmarcará la relación que existe entre seguro y crédito, los riesgos cubiertos por los seguros de crédito a la exportación, los beneficios adicionales además de la indemnización y los factores de su costo.

El seguro de crédito a la exportación posee dos términos que no se relacionan en primera instancia: seguro y crédito. Lo cuales solo concuerdan por el riesgo de impago de las exportaciones.

3.1.1. Definición de Seguro

El seguro como lo define Delgado (2011, p. 12) *“es un mecanismo de transferencia de riesgos que sirve como garantía del crédito, es un factor de seguridad y un importante fondo para la inversión”*

El seguro desde su naturaleza de instrumento financiero permite mantener a salvo el patrimonio del asegurado frente a un tipo de riesgo (García, 2010). La forma escrita del seguro es la póliza, la cual es emitida por el asegurador y entregada al asegurado (Delgado, 2011).

“La formalización de una póliza de seguro supone el cobro de una prima que debe ingresar con anterioridad a la ocurrencia del evento que se asegura” (Ramírez, 2013, p.21).

3.1.2. Definición de Crédito

El crédito para este caso en particular es el comercial, Weston y Copeland (1995) en Bóscan y Sandrea (2009) lo figuran como vender bienes sin pagar en

efectivo, registrando la deuda en una cuenta por pagar. El crédito conlleva siempre un elemento de riesgo y las empresas buscan en toda ocasión una herramienta que reduzca este elemento, y facilite la expansión de los negocios y genere un fomento para su comercio y la creación de valor (Fraga, 2011).

3.1.3. Definición de seguro de crédito a la exportación

El seguro de crédito a la exportación como Romero (2005) lo describe es un instrumento financiero orientado a apoyar actividades de comercio exterior promoviendo, facilitando y consolidando la inserción internacional.

Su funcionamiento o atribuciones desde un todo, viene dado por la definición de Molina (2010) manifestando que el seguro de crédito a la exportación es un sistema asegurador que permite a los acreedores, a cambio de una remuneración o prima, estar cubiertos contra la falta de pago de los créditos que le adeuden determinadas personas por insolvencia o la cesación de pago.

El seguro de crédito a la exportación es una técnica al servicio de las empresas que proporciona seguridad en el cobro de sus créditos, adjudicándoles cobertura sobre riesgos de insolvencia e impagos, mitigando su incidencia en los resultados empresariales, de liquidez, y de estabilidad (Fraga, 2011)

Pancevski (2005) considera la importancia de los seguros de crédito a la exportación como una herramienta para promover los negocios orientados a la exportación, aumento de oportunidad y mejorar la balanza comercial.

Las relaciones comerciales en el exterior, por lo general son más riesgosas que las realizadas internamente a causa de la distancia y los extensos plazos de pago (Puerta, 2010).

Las empresas además de competir por precio y calidad, pueden competir con el rango de su oferta en el sentido del plazo y porcentaje del crédito otorgado.

Pero no lo hacen debido a que *“entre más alta sea el rubro de cuentas por cobrar mayor será la cantidad de recursos improductivos, pero al incrementar la cantidad de créditos otorgados se incrementan las ventas de la empresa”* (Abreu y Morales, 2010, p. 6).

El seguro de crédito ayuda a los exportadores haciendo que sus cuentas por cobrar queden libres de riesgos. Permitiendo conseguir un nuevo crédito a través de una entidad bancaria, otorgando la póliza de seguro de crédito a la exportación como garantía (Fraga, 2011). Además de darles la oportunidad de que se ocupen de su giro de negocio al desentenderse de las gestiones engorrosas de cobranzas. En definitiva, la misión de los seguro de crédito a la exportación como lo señala Martínez (2007) es proteger el patrimonio del exportador o asegurado.

3.1.4 Tipos de riesgos Cubiertos

Los riesgos que una empresa asume en un marco de comercio internacional y que contempla el seguro de crédito a la exportación, son los siguientes:

Riesgos ordinarios o Comerciales:

Dentro de los catalogados como riesgos comerciales se encuentran:

La imposibilidad de cobrar todo o parte del crédito otorgado, por causa de la insolvencia o quiebras del comprador (Puerta, 2010).

Los problemas con el comprador o importador, en relación con la mora prolongada, dada la presunción de insolvencia del deudor, por caso omiso de sus obligaciones en el transcurso del tiempo (Fraga, 2011).

Riesgos Políticos:

Originado por un acto o hecho de la autoridad pública o gubernamental, que impide el pago de la obligación de crédito cedido al importador (Molina, 2010).

Un riesgo político en los seguros de crédito a la exportación puede estar dado por el riesgo socio-político, y riesgo regulatorio (San Martín y Rodríguez, 2008). *“Dentro de las clasificaciones socio-políticas y regulatorias se encuentran los cambios de ley, situación política o de condiciones macroeconómicas que repercutan negativamente en las relaciones comerciales, transferibilidad de la moneda extranjera necesaria para efectuar el pago”* (Rodríguez, 2007, p.11).

3.1.5. Riesgos No Cubiertos

Dentro de los riesgos no cubiertos por el seguro de crédito a la exportación Fraga (2011, p.84) expone que se encuentran: *“Daños a la mercadería durante su transporte, operación comercial ilegítima a acuerdo a las leyes del país importador, operaciones con empresas vinculadas, cuando se alegue incumplimiento del contrato por el exportador”*.

En resumen, el seguro de crédito a la exportación no ofrece cobertura a riesgos que se puedan cubrir con otros seguros, por incumplimiento de contrato de compraventa de parte del exportador, y operaciones que se consideren ilegales en el país receptor de la exportación.

3.1.6. Principios fundamentales del seguro de crédito a la exportación

El seguro de crédito está delimitado por dos principios esenciales: globalidad y coparticipación como se verá a continuación en esta sección.

Globalidad: es de principio global porque el seguro es contratado para la cobertura en conjunto de las operaciones a crédito de una empresa (es decir toda la cartera de crédito), priorizando la diversificación de riesgos (Fraga, 2011).

Coparticipación o Coaseguro: el asegurador por lo general no cubre el 100% del riesgo, para que el asegurado mantenga el criterio de prudencia en la elección de sus clientes, y esté obligado a dar seguimiento de la operación hasta el cumplimiento del contrato (Fraga, 2011).

3.1.7. Elementos del seguro de crédito a la exportación

Para Molina (2010, p.15) los elementos del seguro de crédito a la exportación son básicamente: *“insolvencia o cesación de pagos, el importador deja pagar sus créditos por fuerza mayor, liberándose de su obligación de pagar; a partir de la cesación de pago, se declara la insolvencia; el riesgo; y la prima: que constituye el precio o retribución de la convención, sin este elemento es nulo y sin ningún valor”*.

3.1.8. Beneficios Adicionales

La utilidad del seguro de crédito a la exportación no termina en la indemnización del impago. Se ve reforzada por la existencia de unos servicios de información, clasificación crediticia y seguimiento de los clientes (Palao, 2009). Tal como expone Pancevski (2005): este instrumento posee ventajas suplementarias tales como la prevención y la colección.

3.1.8.1. Servicio de prevención

La mayor utilidad para el exportador es la prevención del siniestro, eliminando el fantasma de la morosidad al contar con una póliza de seguro de crédito a la exportación, teniendo acceso a información actual y detallada para gestionar su expansión internacional, esta utilidad representa mayor beneficios para el empresario que la indemnización por impago (Palao, 2009)

3.1.8.2. El servicio de recobro

Con la declaración del aviso de insolvencia provisional, la aseguradora inicia las gestiones oportunas para recuperar la cantidad adeudada por el importador,

comenzando por llegar a acuerdos hasta el punto de las acciones judiciales para lograr el cobro de la deuda e indemnizar al exportador (Molina, 2010).

3.1.8.3. La dispersión del riesgo comercial

La dispersión del riesgo comercial se da porque el seguro de crédito a la exportación, permite que el asegurado exporte con confianza sin desentenderse de a quien hace las ventas, ya que es un hecho de que los créditos otorgados se harán efectivos en el corto plazo, permitiendo que la empresa tenga una mayor producción y apertura de nuevos mercados (Palao, 2009).

3.1.9. El costo del seguro de crédito a la exportación

El cálculo de la prima se determina por el valor asegurado, el total de las 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 ventas (Puerta, 2010). En base a factores como: la diversificación de la cartera, el grado de riesgo de los compradores, el país importador, los antecedentes negativos entre importador y exportador (Fraga, 2011).

3.2. Teoría de la balanza de pagos

Las naciones con relaciones comerciales entre sí, se encuentran en la situación de mantener el equilibrio entre sus pagos y sus cobros, para lo cual emplean un sistema de registro de aquellos flujos de la contabilidad nacional (Cantos, 1998, p. 24). Estas relaciones pueden ser comerciales o financieras entre residentes y no residentes, las cuales se ven reflejadas en la Balanza de pagos de cada país (Rozenberg, 2000).

3.2.1. Definición de la balanza de pagos

La balanza de pagos constituye un sistema estadístico de un periodo específico dado, de las transacciones económicas entre una economía y el resto del mundo (Rozenberg, 2000).

Las naciones tienen el deber de equilibrar sus ingresos y gastos a largo plazo con el fin de mantener una economía estable, para esto es necesario el control gubernamental (Sandoval, 2013).

La balanza de pagos proporciona la información más aproximada sobre la situación y el desempeño comercial-financiero tanto del sector interno como externo de un país, facilitando el proceso de toma de decisiones de los gobiernos y demás agentes económicos involucrados (Durán, 2012).

3.2.2. Contabilidad de la balanza de pagos

El alcance de la balanza de pagos con respecto a su registro es muy amplio, registrando transacciones internacionales efectivas como en especies o trueque tal como lo establece el Fondo Monetario Internacional (2009). *“La balanza de pagos se divide en operaciones corrientes registradas en la cuenta corriente y las transacciones de capital registradas en la cuenta de capital”*. (Tacsan, 2007, p.100).

3.2.3. Cuenta corriente

Es una sección de la balanza de pagos, donde se registran las operaciones relacionadas con el comercio de bienes, el de servicios y el ingreso de las transferencias unilaterales entre residentes y extranjeros (Cardenas y Ramírez, 2007).

Entre las transacciones que recoge la cuenta corriente están *“los pagos por las importaciones de bienes y servicios del exterior, los ingresos por las exportaciones de bienes y servicios vendidos en el exterior, los intereses netos pagados en el exterior y las transferencias netas”* (Parkin, 2004, p. 784)

3.2.3.1. Balanza comercial

La Balanza comercial comprende la diferencia que hay entre las exportaciones e importaciones de un país (Sandoval, 2013). *“Recoge los ingresos y pagos generados por los movimientos de mercancías, los cuales son ingresos provenientes de las exportaciones de bienes intermedios y finales, y pagos las importaciones de estos”* (Gutiérrez, Escobar y León, 2007, p. 160)

Entre los componentes de la Balanza comercial se encuentran *“los registros de transacciones referente a: bienes, mercancías generales, bienes para transformación, reparaciones de bienes, bienes adquiridos en puerto por medios de transporte, oro no monetario”* (Durán y Álvarez, 2011, p. 14).

3.2.3.2. Balanza de servicios

La balanza de servicios registra las transacciones de compra y venta de servicios, las cuales son mercancías intangibles (Legna y González, 2010). La Balanza de servicios es una parte de la cuenta corriente, motivo por el cual se incluyen como servicios los ingresos netos precedentes del exterior (Sandoval, 2013).

En la balanza de servicios se registra transacciones referentes a: *“servicios transporte, viajes, servicios de comunicación, servicios de construcción, servicios de seguro, servicios financieros, servicios de informática y de información, regalías y derechos de licencia, otros servicios empresariales, servicios personales, servicios culturales y recreativos, servicios del gobierno”* (Durán y Álvarez, 2011, p.14).

3.2.3.3. Balanza de rentas

La balanza de rentas es la tercera sub-balanza de la cuenta corriente. Como renta el Fondo monetario internacional en su sexta edición del manual de balanza de pagos y posición internacional (2009) considera a los ingresos que provienen de recursos naturales a disposición de otra unidad institucional, en donde las condiciones de pago se establecen en un arrendamiento de recursos.

La Balanza de rentas se subdivide en remuneración de empleados y renta de la inversión, compuestas por renta de la inversión directa, renta de la inversión de cartera, renta de otra inversión; por renta de inversión corresponden: Dividendos, intereses, utilidades, las rentas del trabajo y capital, las rentas de la propiedad y pagos relacionados con la tenencia de activos financieros en otro país (Durán y Álvarez, 2011).

En lo que respecta a la interpretación de su saldo, la balanza de rentas presentan un *“superávit cuando los ingresos de los salarios recibidos por residentes desde el extranjero incluidos beneficios y dividendos, sean mayores que los salarios pagados por residentes del país local a trabajadores no residentes incluidos beneficios y dividendos, existe un déficit si es lo contrario”* (Bilbao y Longás, 2009, p. 31).

3.2.3.4. Balanza de transferencias

Es una balanza de registro unilateral, compuestas por *“registros de transacciones compensatorios que no reflejan una entrega de recursos real o financiero, son de carácter voluntarios u obligatorios, reflejando en ciertas ocasiones un beneficio no cuantificable”* (Durán y Álvarez, 2011, p. 18).

Estas transacciones en transferencias son fondos que los residentes de un país envían a los residentes de otros, sin implicar una contrapartida (Kugman y Wells, 2007).

“Las remesas se han vuelto un rubro importante en torno a la balanza de pagos por medio de su participación en la cuenta corriente” (Aragónes, Salgado y Ríos, 2008, p.54).

3.2.4. Cuenta de capital

La cuenta de capital recoge las transferencias de capital y las condonaciones de deuda (Acosta, 2009).

Dentro de los activos no financieros no producidos que recoge la cuenta capital Marco (2012, p. 8) menciona: *“los recursos naturales como tierras, derechos minerales, derechos forestales, espacio aéreo; contratos arrendatarios y licencias; Activos de comercio (y fondos) como marcas registradas, logotipos, nombres de dominio”*.

3.2.5. Cuenta financiera

La cuenta financiera de la balanza de pagos indica cómo se han financiado los déficits o superávits de las dos primeras balanzas, tiene una evolución simétrica con respecto a la balanza de cuenta corriente (Acosta, 2009).

La cuenta financiera y de capital financian el resultado en cuenta corriente, ya que están directamente vinculados al nivel de endeudamiento y a la inversión extranjera directa; según el comportamiento de estos flujos dependerá la confianza de los prestatarios e inversores internacionales (Capellán, 2008).

3.3. Marco conceptual

Esta sección se centrará en enmarcar términos que sirvan de apoyo para formar el contexto de las variables de estudio, consiguiendo definiciones y conceptos más amplios para dar una mayor visión de los términos más relevantes.

Internacionalización

La internacionalización es el proceso por el cual se realizan negociaciones internacionales, en donde comprenden la globalidad de las transacciones de negocios que involucran a dos o más países, como se estableció en el capítulo dos.

Para Murillo (2001) en (Calle y Tamayo, 2005, p.149), es *“la única forma de estar a la par en tecnología, en distribución y logística, en competitividad y en innovación con la competencia internacional, con las nuevas formas de competir y con las nuevas formas de administrar.”*

Medina (2005) considera que la internacionalización se puede dar desde la exportación, pasando por las relaciones contractuales con el exterior hasta la inversión en el extranjero y que ésta decisión es fuertemente influenciada por la globalización de la economía y el avance de las comunicaciones.

Es muy importante no confundir la internacionalización con la globalización. La globalización comprende el grado de interdependencia de un país con otros desde diversos puntos como es la cultura, el comportamiento, las percepciones, etc.. *“La Globalización trabaja más sobre las semejanzas que sobre las diferencias existentes en los mercados”* (Calle y Tamayo 2005, p. 149). Mientras que la internacionalización de las empresas de un país indica el grado de desarrollo y madurez para una estrategia de competición global (Joao, Freddo, Figueiredo y Maiochi, 2010).

Promoción comercial

Dingemans (2013), considera a la promoción comercial como una política pública activa, en los años noventa el estado moldeaba el grado de proteccionismo reflejado en el nivel de aranceles. Ahora por motivos de la globalización los gobiernos tienen otra visión en relación al mercado exterior.

La globalización está ligada a un nuevo proteccionismo, donde se aplican nuevas medidas de restricción diferentes a las tarifas arancelarias por los hacedores contemporáneos de política comercial (Restrepo, 2010). Por los hacedores contemporáneos se refiere al gobierno de cada país. Y la globalización ocasiona el nuevo proteccionismo, porque ha formado una interdependencia entre países, creando a un mercado internacional muy competitivo, llamándose nuevo proteccionismo a las barreras de entrada impuesta por el gobierno a las empresas internacionales junto con los esfuerzos de internacionalización de las empresas locales.

El desarrollo y promoción de las pymes en este proceso de globalización, obliga a las economías andinas a la revisión de estrategias de desarrollo nacional, con la finalidad de superar la dependencia de tecnologías y pérdida de cuota de mercado ante las empresas internacionales (Mora, 2009).

“La política comercial constituye un factor crucial para la competitividad empresarial al propiciar la creación de nuevos mercados externos y fijar las condiciones de acceso al mercado interno para los agentes externos, y para que esta sea eficiente se exige que sea una política comercial ágil y estratégica” (Bellina y Frontons, 2012, p.42).

Exportaciones

Esta es la forma de internacionalización más común de la empresa y requiere de una inversión comparativamente baja al relacionarla con las otras

modalidades de salida al exterior como la relación contractual con el exterior o la inversión externa, por lo que en este contexto las opciones de una empresa para exportar, ya sean productos y/o servicios, van de la exportación indirecta a la directa (Medina, 2005).

La exportación indirecta se hace mediante una tercera empresa, la cual es la que efectivamente está exportando.

La exportación directa, se da de una forma más compleja, ya que la empresa tiene que realizar todas las gestiones en su totalidad desde su mercado nacional hasta el internacional, por lo que está obligado a asumir toda la responsabilidad.

Primaje

Para determinar el nivel de incidencia de los seguros de crédito a la exportación en la balanza de pagos, es necesario cuantificar el nivel de respuesta que presentan las primas emitidas frente a las exportaciones, ya que son los ingresos de la aseguradora.

La prima es la retribución acordada por las partes, que paga el asegurado al asegurador para obtener la protección que ofrece el seguro. La prima tiene que cubrir los gastos de operación y administración del seguro, al igual que las indemnizaciones de los siniestros que se produzcan, es decir, es el coste del riesgo (Manchón y Martí, 2008).

3.4. Marco Legal

Como marco legal los seguros de crédito de exportación se norman bajo el decreto ejecutivo 1793 del Presidente Lucio Gutiérrez publicado en el Registro Oficial 365 de 28 de Junio del 2004.

La Función ejecutiva, a través de los organismos pertinentes, adoptará las medidas que hagan factible el establecimiento de un mecanismo de Seguro de

crédito a la exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior (Ley de comercio exterior, 1997, Art. 25).

Estos organismos eran el Consejo de Comercio exterior e inversiones COMEXI y la corporación de promoción de exportaciones e inversiones (CORPEI); este último en el año 2011 dejó de recibir fondos públicos y se hizo un ente netamente privado, y fue reemplazado por el decreto No. 776 por el Gobierno Central del Ecuador, el Reglamento General para la Organización y Funcionamiento del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras (Pro Ecuador), cuya función es la promover la diversificación y desconcentración de exportaciones, productos y mercados (Decreto No. 776 de la República del Ecuador, 2011).

En el 2004 en Ecuador se crea el marco legal del seguro de crédito a la exportación como política de comercio exterior cuya finalidad es la de cubrir al exportador contra el riesgo derivado de la falta de pago de créditos otorgados a compradores en el exterior (Normas de Seguro de Crédito a la exportación del Ecuador, 2004, Art.1)

Se excluyen de la cobertura de este seguro aquellos riesgos que puedan cubrirse o que se encuentren cubiertos con otros tipos de seguros, tales como los de transporte, incendio o daños en las mercaderías (Normas de Seguro de Crédito a la exportación del Ecuador, 2004, Art. 1).

Los objetivos que persigue el seguro de crédito a la exportación son los siguientes en las Normas de seguro de crédito a la exportación del Ecuador (2004, Art. 2): *“proteger a las empresas exportadoras contra los impagos procedentes del exterior; Mejorar la competitividad de las exportaciones de bienes y servicios, con la disminución de los gastos de las empresas; fuente*

alternativa de crédito de capital de trabajo; Procurar que la apertura de nuevos mercados seguros y confiables”.

Contemplando las coberturas de riesgos comerciales y políticos o extraordinarios. Entiéndase por riesgos comerciales, insolvencia, o mora prolongada del pago del comprador; y riesgo político, por restricciones cambiarias u otras restricciones impuestas por el país importador, conflictos políticos, por riesgo extraordinario comprenden los desastres naturales (Normas del seguro de crédito a la exportación del Ecuador, 2004, Art. 3).

Los beneficios para las pymes en el ámbito internacional, se encuentra establecido en el Código de la producción del Ecuador (2010, Art. 54):

“Se propone el estado coordinar con los organismos especializados su promoción, información, asistencia técnica en el comercio internacional, con el apoyo de las universidades y centros de enseñanza nacionales e internacionales”.

En lo que respecta al financiamiento, el código orgánico de la producción, comercio e inversiones del Ecuador (2010) en el artículo 64, establece los siguientes beneficios a la pymes:

“El estado otorgará garantías especiales para el financiamiento público y privado de las Mipymes.

Para eso el estado propone *“la creación de un fondo nacional de garantías, de carácter público, para que las Mipymes tengan fácil acceso al financiamiento, regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Adicionalmente se propone su financiamiento en los mercados de valores”* (Código orgánico de la producción, comercio e inversiones, Art, 65).

El Plan Nacional del Buen Vivir del Ecuador (2009) apoya el desarrollo de las pymes en la sección 3 Políticas y Lineamientos mediante la política 5.5

Promover el diálogo político y la negociación soberana de la cooperación, literal k: *“el impulso activamente a la cooperación triangular y a la cooperación Sur-Sur, incentivando a las Mipymes y a las empresas solidarias”*

Con la finalidad de promover las relaciones exteriores propone establecer *“mecanismos internacionales de garantías de exportaciones, en particular para Mipymes, empresas solidarias y organizaciones populares”* (Plan Nacional del Buen Vivir del Ecuador, 2009, Política 5.6, literal g)

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Método de investigación

La metodología a utilizar se hará bajo un enfoque mixto, es cualitativa debido a la revisión bibliográfica para elaborar el marco teórico de los seguros de crédito de exportación y tiene la cualidad de cuantitativo, porque para llegar a las diferentes conclusiones y apartados, se analizarán los datos históricos de la economía ecuatoriana, a través de los respectivos datos numéricos de las instituciones gubernamentales.

La investigación es de tipo: Descriptivo y correlacional.

Descriptivo: porque en el trabajo de investigación se detalla las condiciones que enfrentan las pymes del Ecuador en el mercado internacional, y la necesidad de un instrumento financiero de primer mundo como el seguro de crédito a la exportación.

Correlacional: porque el objetivo de estudio es conocer el grado de incidencia de los seguros de crédito a la exportación de las pymes, y en la balanza de pagos.

4.2. Variables de investigación

Con relación a la hipótesis planteada, se establecen las siguientes variables: el flujo de exportaciones de las pymes del Ecuador y el primaje privado de los seguros de crédito a la exportación de las pymes.

Para determinar la incidencia de los seguros de crédito a la exportación de las pymes y el comportamiento de las pymes ecuatorianas en su grado o nivel de internacionalización, se derivan las siguientes variables: las fluctuaciones de

las exportaciones, la balanza comercial y la balanza global de pagos y para los seguros de crédito a la exportación la variable es el valor de las primas cobradas en el periodo del 2005-2013.

4.3. Fuentes de información

Para el desarrollo de la investigación se analizaron varios fundamentos teóricos, en lo principal de artículos científicos, documentos institucionales, textos y tesis de postgrado.

En lo que respecta a los datos de Ecuador, se tomó como fuentes de información las instituciones oficiales que describen

El sector de las pymes:

Los boletines del Observatorio de la pyme: “análisis del comportamiento de la pyme: composición de exportaciones 2006-2009”; “Encuestas cuatrimestrales de coyuntura de la pyme 2011- 2013”.

Superintendencia de Compañías: Anuario estadístico 2012 del sector societario.

El desempeño exportador nacional y de las pymes:

Boletines del Banco Central del Ecuador: “Boletín anuario 35, 2013 índices 3.1, 3.2 y boletín trimestral de la balanza de pagos No. 45, 2013 tercer trimestre

Se hizo una consulta directa a Proecuador sobre las exportaciones de las pymes 2007-2013 (ver anexo 19), y se revisó sus publicaciones: Boletines de comercio exterior 2011, 2013.

La relación del seguro de crédito a la exportación. Dentro de las bases analizadas se encuentran:

Superintendencia de Bancos y Seguros: “estadística de seguros privados, boletines anuarios 2005-2013”.

Publicaciones del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) sobre la política comercial del Gobierno actual a las pymes.

Se complementaron los datos mediante entrevistas a las compañías aseguradoras para verificar costos, procedimientos, pólizas a pymes, indemnización.

4.4. Instrumentos para el levantamiento de información

El levantamiento de información se llevó a cabo en base a las investigaciones científicas revisadas que estén relacionadas a la teoría económica de los seguros de crédito a la exportación de las pymes, y su incidencia en la balanza de pagos.

Se realizó entrevistas a dos compañías aseguradoras que ofrecen la póliza de seguro de crédito a la exportación, como Confianza Seguros y Coface. La guía de las preguntas en la entrevista se encuentra en el anexo 15.

Y se consideró datos de los resultados de las encuestas realizadas cuatrimestralmente por el Observatorio de la pyme ubicadas en sus informes coyunturales de las pyme del 2011 al 2013.

4.5. Población y Muestra

Dentro de la población objetivo, entran las compañías Aseguradoras, de las cuales se entrevistó: Confianza Seguros y Coface, siendo las únicas compañías que emiten el seguro de crédito a la exportación, corroborado por las entrevistas efectuadas y la superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador con los anuarios estadísticos de seguros privados, periodos del 2005 al 2013. El horizonte de estudio es el periodo 2005 al 2013.

4.6. Herramientas para el análisis de datos

Como herramienta se utilizara la hoja de cálculo de Excel, junto con tabulaciones y gráficos para ilustrar el desempeño del comercio exterior de Ecuador, la situación de las pymes y sus exportaciones. Para los análisis de incidencia ubicados en el capítulo 6, se utilizó el complemento de Excel “análisis de datos” y su herramienta “coeficiente de correlación”.

Se hizo un análisis correlacional, mediante la función “análisis de datos” de Excel, para conocer el grado de incidencia de los seguros de crédito a la exportación y las exportaciones de las pymes en la balanza de pagos.

CAPÍTULO V

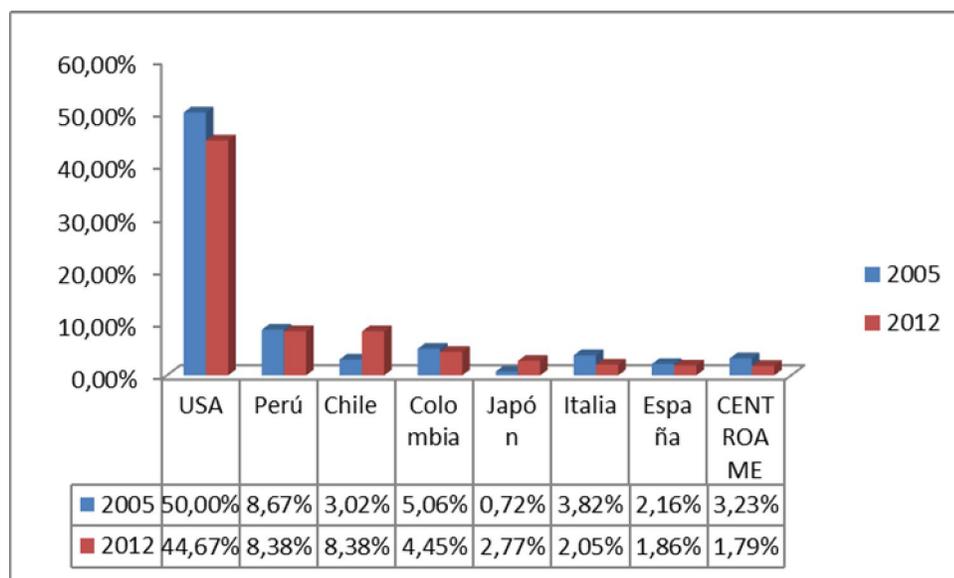
SITUACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR, LAS POLÍTICAS COMERCIALES EN RELACIÓN A LAS PYMES Y EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.

En el presente capítulo se trata la situación del comercio exterior del Ecuador, para conocer la finalidad de sus políticas comerciales, con énfasis en las pymes, describiendo también su situación actual en el Ecuador. Además se describirá el desempeño de los seguros de crédito a la exportación a nivel nacional, los diferentes casos de impago internacional que se suscitaron y casos de éxito de los seguros de crédito a la exportación.

5.1. Comercio exterior del Ecuador

Ecuador en el ámbito de comercio internacional, es muy diversificado en sus productos, pero no en sus destinos de exportación. Dentro del periodo de investigación, las exportaciones ecuatorianas presentan una tendencia exportable a Estados Unidos, significando alrededor del 50% de las exportaciones totales, seguido de Perú que oscila entre el 7% y 10% (ver anexo 1). Al observar este escenario, se precisa que la economía ecuatoriana en especial su sector externo es muy vulnerable ante cambios en la economía de Estados Unidos, ya el segundo destino de exportación más importante no cubre ni la mitad del primero.

Gráfico 1. Principales Destinos de Exportación del Ecuador 2005 y 2012
En porcentaje sobre total de exportación



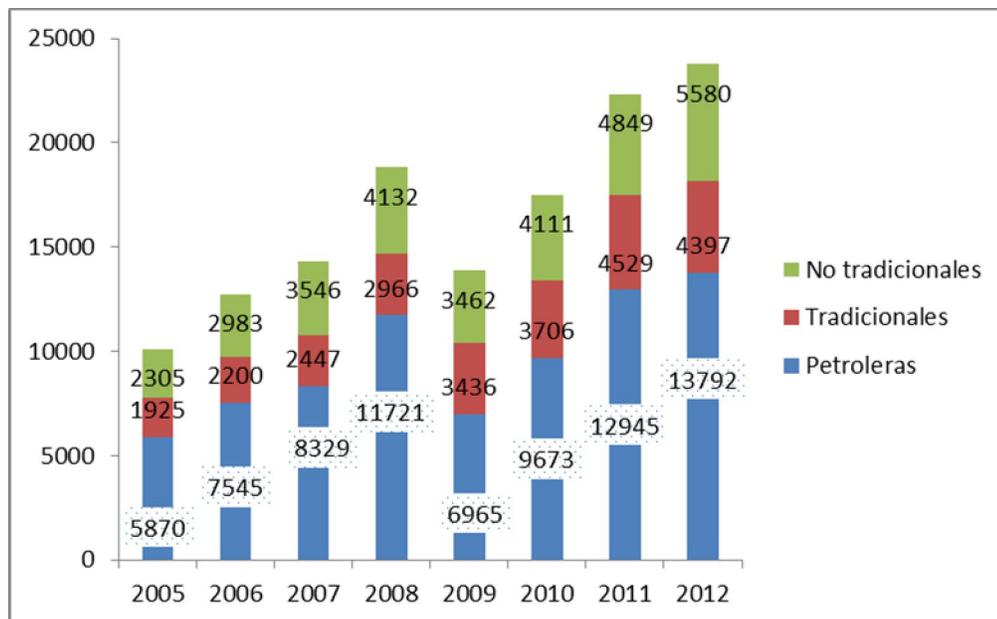
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.2
Elaboración: Autor

El gráfico 1 demuestra lo anteriormente planteado, además se puede observar los siguientes destinos principales de las exportaciones del Ecuador, siendo Chile el tercer país importador más importante para Ecuador en el 2012 con una participación del 8,38%; Colombia ocupa el cuarto lugar tanto en el 2005 como en el 2012, con una participación oscilante entre el 4% y 5%; se incrementaron las exportaciones para el mercado asiático del 2005 al 2012, convirtiéndose Japón en el principal importador de Asia con una participación del 2,77%. Italia y España son los principales importadores europeos para el 2012, con un valor de 2,05% y 1,86% respectivamente, seguidos del mercado común centroamericano, al cual las exportaciones de Ecuador representaron 1,79% de sus exportaciones totales. Demostrando que la economía de Ecuador es muy vulnerable ante los cambios económicos de Estados Unidos.

5.1.1. Estructura de las exportaciones del Ecuador

Las exportaciones de Ecuador se pueden clasificar en un principio por tres diferentes clases de productos: Petroleros, y No petroleros, los cuales a su vez se pueden dividir en tradicionales y no tradicionales.

Gráfico 2. Exportaciones por Grupo de Productos de Ecuador 2005-2012
En millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.2
Elaboración: Autor

Se puede apreciar que el Ecuador ha llevado una línea de exportación extractivista, es decir, que presenta una dependencia sobre la extracción de recursos naturales y los exporta sin convertirlos en un producto terminado. Debido a que la mayor parte de su exportación total se concentra en exportaciones petroleras y tradicionales. Dejando un pequeño porcentaje a las exportaciones no tradicionales en comparación a las exportaciones tradicionales y petroleras.

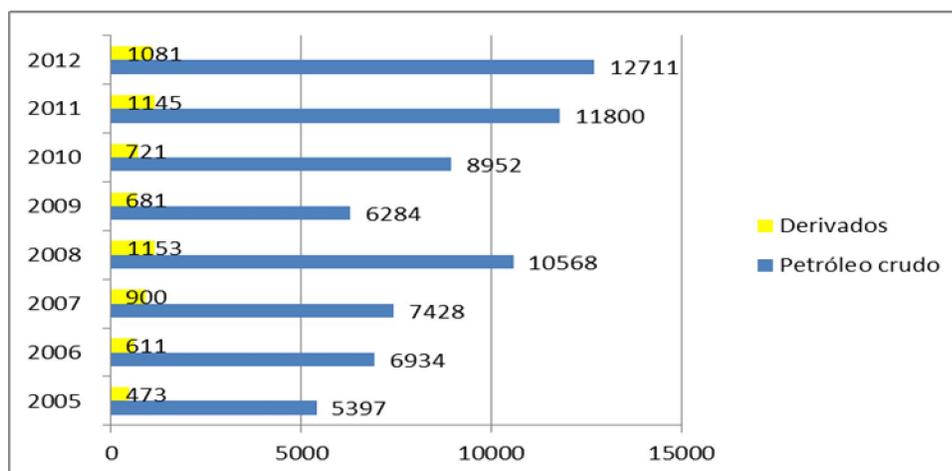
Desde el año 2005 al 2008 se presenta un claro crecimiento en las exportaciones a razón del 23% promedio anual, pasando de 10.100 a 18.818 millones de dólares, siendo las exportaciones petroleras las más significativas.

Para el 2009 se presenta un diferente escenario: la crisis inmobiliaria de Estados Unidos, la cual repercutió en todo el mundo, y diferentes economías optaron por priorizar su mercado interno, afectando directamente en sector externo de Ecuador, cayendo las exportaciones a 13.863 millones de dólares, que representó una disminución del 26% en relación al año anterior. A partir de este acontecimiento, las exportaciones han estado en constante crecimiento, para el 2010 y 2011 se incrementaron las exportaciones a razones del 26% y 27% respectivamente, con respecto al año anterior de cada uno.

Para el 2012 el ritmo de crecimiento desaceleró ya que las exportaciones tuvieron un crecimiento del 6% en relación al año anterior. Siendo la tasa de crecimiento promedio anual del 20% a partir de la crisis inmobiliaria de Estados Unidos.

Las exportaciones Petroleras a su vez, se pueden dividir en exportaciones de crudo y exportaciones de derivados del petróleo.

Gráfico 3. Exportaciones Petroleras del Ecuador 2005-2012
En millones de dólares FOB



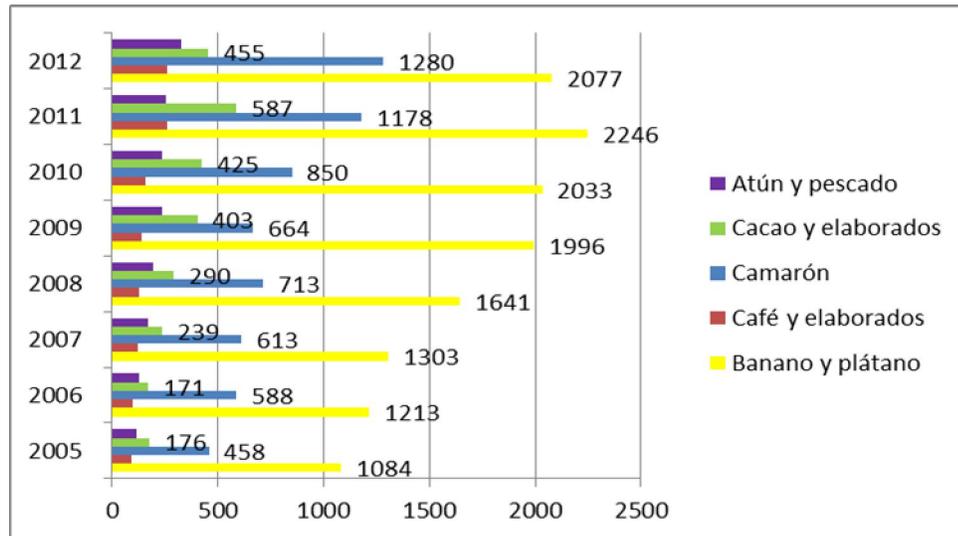
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.2
Elaboración: Autor

Las exportaciones de crudo en todos los años del periodo de investigación representaron en promedio el 90% de las exportaciones petroleras, mientras que las exportaciones de derivados de petróleo significaron en promedio el 9% de las exportaciones de petróleo. Esto refleja que Ecuador no posee las refinерías suficientes para elaborar más derivados del petróleo. Además de lo indicado con la crisis inmobiliaria en el 2009, los dos componentes de las exportaciones petroleras cayeron en el 41% con respecto al año 2008.

En las exportaciones de crudo se presentó una caída del precio del petróleo, mientras que para el decrecimiento de las exportaciones de derivados del petróleo la causa fue por la baja demanda externa según el Ministerio coordinador de política económica (2013). Posterior a la crisis del 2009, las exportaciones de crudo tuvieron un crecimiento promedio anual de 26% y las exportaciones de sus derivados crecieron hasta el 2012 a una tasa promedio anual de 17%.

**Gráfico 4. Composición de las Exportaciones Tradicionales del Ecuador
2005-2012**

En millones de dólares FOB

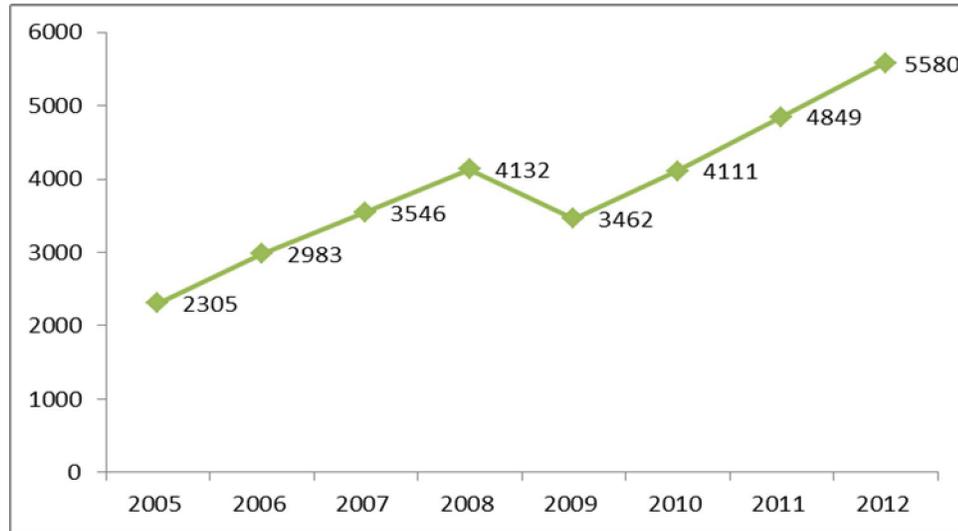


Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anual 35, 2013, índice 3.2

Elaboración: Autor

El gráfico 4 muestra que las exportaciones tradicionales no fueron afectadas por la crisis y continuaron creciendo, con excepción de las exportaciones de camarón que cayeron en un 7% de lo exportado en el año anterior. El decrecimiento de las exportaciones de banano se presenta en el año 2012 con 169 millones de dólares menos que el año 2011, significando una disminución del 8%. Las exportaciones de cacao y elaborados fueron los más afectados de las exportaciones tradicionales dentro del periodo de estudio, ya que disminuyeron 132 millones de dólares, representado por una tasa de decrecimiento del 22% con respecto al año anterior.

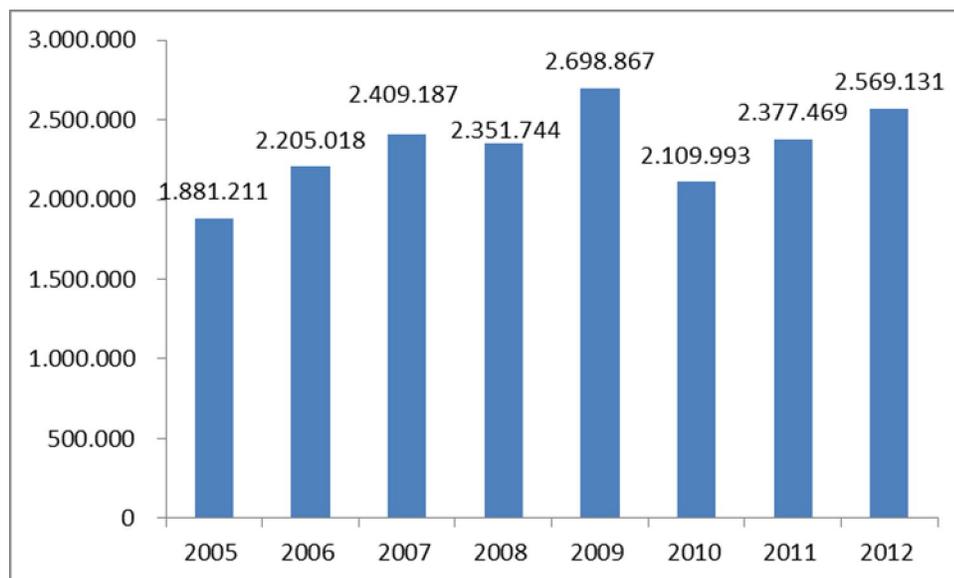
Gráfico 5. Exportaciones No Tradicionales del Ecuador 2005-2012
En millones de dólares FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.2
Elaboración: Autor

El flujo de exportaciones no tradicionales también fue afectado por la crisis de Estados Unidos, este decrecimiento se debe más bien a la baja de los precios, más no por baja producción o demanda. Desde el 2005 al 2008 las exportaciones no tradicionales presentaron un crecimiento promedio anual del 21%. Para el año 2009 estas exportaciones cayeron en 669 millones de dólares significando un 16% de disminución con respecto al 2008. Estas exportaciones se recuperaron a una tasa de crecimiento promedio anual del 17%.

Gráfico 6. Exportaciones No tradicionales del Ecuador 2005-2012
En Toneladas



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín anuario 35, 2013, índice 3.2
Elaboración: Autor

El gráfico 6 corrobora lo planteado en el análisis del gráfico 5, el cual demuestra que el nivel de exportación no es el problema, sino la caída de los precios lo que hace que el valor de las exportaciones para el 2009 disminuya.

En el 2008 experimenta la primera caída aunque leve, del nivel de exportaciones no tradicionales que fue de 57.443 toneladas, que representa el 2% de las exportaciones del año 2007. En el lapso del 2008 al 2009 hay un incremento en las toneladas exportadas del 15%. Y su decrecimiento se presenta en el siguiente año con una tasa contractiva del 22% anual. Del 2010 al 2012 las exportaciones no tradicionales en toneladas crecen a una tasa promedio anual del 10%.

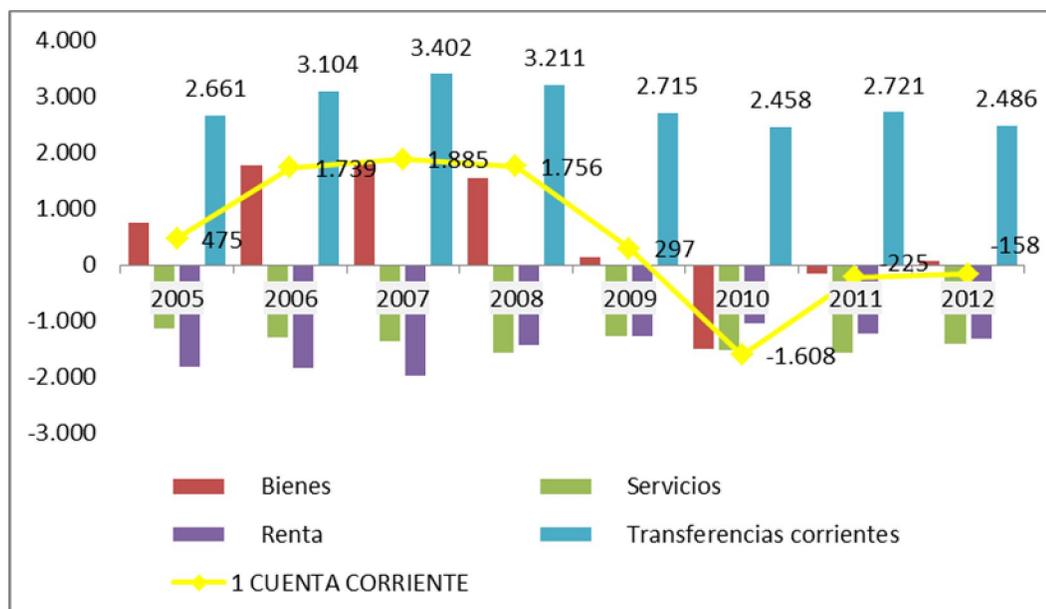
5.1.2. Estructura de Balanza de Pagos del Ecuador

La balanza de pagos del Ecuador opera bajo los lineamientos propuestos en la quinta versión del manual de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional según el Banco Central del Ecuador en su boletín anuario 35 en el índice 3.1.

La balanza de pagos ha tenido periodos superavitarios gracias a la participación de las Transferencias corrientes, la cual está compuesta principalmente por las remesas de los emigrantes y como segundo plano están las donaciones, las transferencias públicas y privadas.

Se analiza los componentes de la cuenta corriente por separado, al igual que se confronta la cuenta capital y la cuenta financiera, para que al final de este punto a tratar se analice la balanza global con sus respectivas cuentas.

Gráfico 7. Componentes de la cuenta corriente de Ecuador 2005-2012
En millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.1

Elaboración: Autor

Desde el 2005 hasta el 2009 el saldo de la cuenta corriente había sido superavitario, dentro del periodo de estudio el punto máximo superavitario se sitúa en el año 2007 con un valor de 1.885 millones de dólares (ver anexo 5). El crecimiento desde el año 2005 hasta el año 2007 había seguido un ritmo de crecimiento del 99% promedio anual. En el 2008 el saldo de la cuenta corriente experimenta un descenso del 7%, para caer totalmente a causa de la crisis inmobiliaria en un 83% con un valor de 129 millones de dólares. Aquel periodo superavitario se debe por el saldo de la balanza de bienes y las transferencias corrientes, en especial a las remesas de los emigrantes.

La balanza de servicios y la balanza de renta durante el periodo de estudio se han mantenido en déficit, desde el 2005 al 2008 el déficit creció a una tasa promedio anual del 12%, mientras que el déficit de la balanza de renta creció al 4% promedio anual del 2005 al 2007. Se presenta un escenario favorable para Ecuador, los déficits de la Balanza de servicios y de renta comenzaron a disminuir a razones de 27% (2008), 11% (2009), 19% (2010) para la balanza de renta; y con relación a la balanza de servicios su déficit disminuyó en 18% para el 2009.

Con esto se deja en claro que la Balanza de pagos del Ecuador a partir de la crisis quedo muy afectada, ya que hasta el 2012 no ha vuelto a presentar un saldo global positivo.

Con datos puntuales de los componentes de la cuenta corriente del Ecuador se puede añadir:

Las fluctuaciones de los saldos de la balanza de servicios, el Banco Central del Ecuador (2011) lo atribuye al aumento o disminución de los pagos por fletes de las importaciones.

Cuadro 2. Balanza de servicios de transporte del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Servicios de Transportes Prestados	335	352	348	367	345	360	399	413
Servicios de Transportes Recibidos	-1.043	-1.171	-1.327	-1.669	-1.369	-1.716	-1.762	-1.727
Saldo de la Balanza de servicios de transporte	-707	-819	-979	-1.302	-1.024	-1.356	-1.363	-1.313

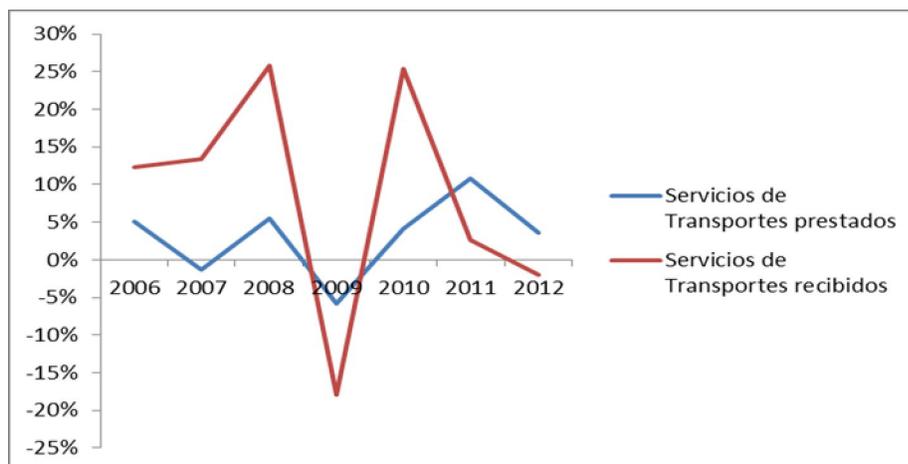
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.1

Elaboración: Autor

El ritmo de crecimiento de los servicios de transportes prestados desde el 2005 al 2012 es de 3% promedio anual, mientras que las fluctuaciones de los servicios de transportes recibidos han ido creciendo a una tasa del 7% promedio anual.

Gráfico 8. Variación Anual de los componentes de los Servicios de Transporte de la Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012

En porcentaje



Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, 2013, índice 3.1

Elaboración: Autor

Según el Banco Central del Ecuador en el primer trimestre del 2011 en su análisis de trimestral de la balanza de pagos, estas variaciones son el resultado de que la mayoría de importaciones y una considerable parte de las exportaciones, son realizadas mediante transporte de no residentes, debido a

un número reducido de naves marítimas y áreas pertenecientes a residentes; pagos en el rubro otros servicios, y egresos registrados en la cuenta viajes por turismo emisor.

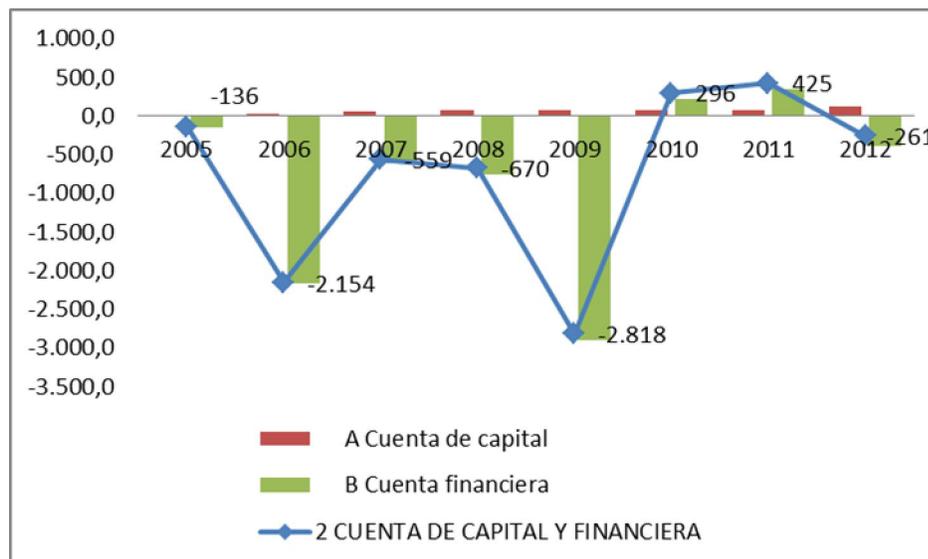
En lo que respecta a los valores de la cuenta renta, la renta recibida por rendimientos de inversiones en el exterior ya sea por las reservas internacionales o inversiones privadas durante los años 2005 al 2012 han sido menores que las rentas pagadas de intereses por préstamos de acreedores no vinculados, inversión de cartera e inversión extranjera directa.

En relación a los cambios abruptos de la cuenta corriente para el 2009, el Ministerio coordinador de política económica (Impacto de la crisis económica internacional en el Ecuador, 2013, p. 42) define los siguientes factores:

*“Reducción del precio de los commodities y el petróleo
Reducción de exportaciones hacia países desarrollados y la
Contracción de las remesas de los emigrantes”.*

Gráfico 9. Cuenta Capital y Financiera de la Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares



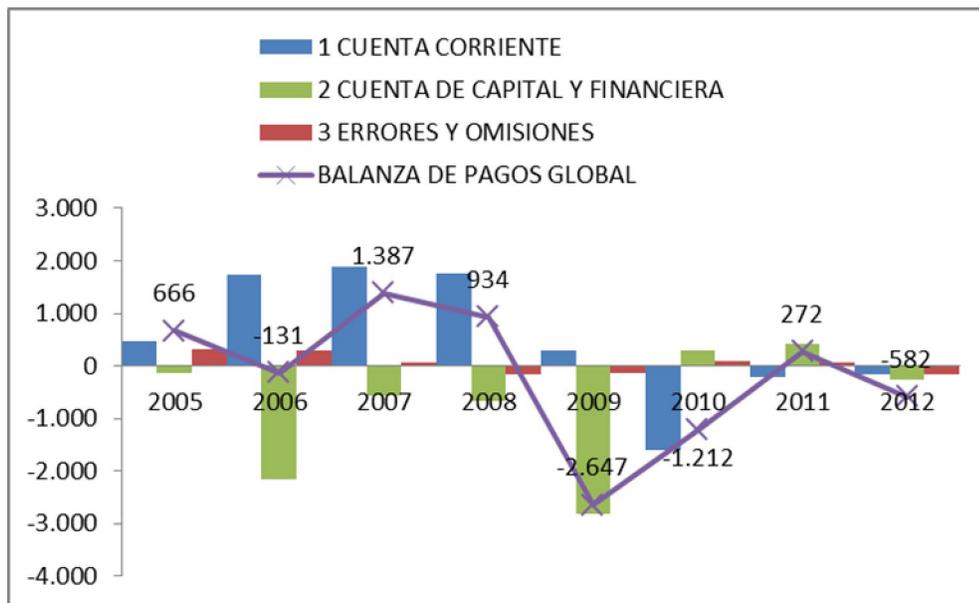
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletín anuario 35, índice 3.1

Elaboración: Autor

La cuenta capital y financiera, se ha mantenido deficitaria, ya que la cuenta capital ha presentado una baja participación significando el 20% promedio de la cuenta conjunta. El mayor déficit se dio en el año 2009 con un valor de 2.818 millones de dólares. Para el 2010 y 2011, la cuenta capital y financiera presenta un saldo positivo como consecuencia de la condonación de intereses de la deuda externa pública y a los recursos provenientes de la cooperación internacional en base al análisis trimestral de la balanza de pagos del Banco central del Ecuador (2011, primer trimestre), análisis trimestral de la balanza de pagos). El déficit de la cuenta financiera disminuye en 3.113 millones de dólares, dejando un saldo positivo en la cuenta capital y financiera de 296 millones de dólares. En el 2012 este saldo vuelve a ser deficitario, debido a que la cuenta financiera presenta un saldo negativo, la variación en dólares es de

aproximadamente 686 millones, representado por el 161% con respecto al año precedente.

Gráfico 10. Saldos en Componentes de la Balanza de Pagos Global del Ecuador 2005-2012
En millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín anuario 35, índice 3.1
Elaboración: Autor

La Balanza de pagos global refleja el financiamiento necesario para cada periodo dado. Como se puede observar la balanza de pagos del Ecuador ha tenido que recurrir al financiamiento de sus transacciones en el 2006 (\$131 millones), 2009 (\$2.647 millones) por causa de la crisis de Estados Unidos, 2010 (\$1.212 millones) y para el 2012 (\$582 millones).

La cuenta corriente tuvo mayor participación en la balanza de pagos para los años 2005, 2007, 2008, e inclusive en el 2010 por su relación directa. Paralelamente la cuenta capital y financiera también tuvo una participación influyente con el saldo de la balanza de pagos en los años 2006 y 2009. En el

2012 tanto la cuenta corriente, capital, financiera y, los errores y omisiones presentaron saldos negativos contribuyendo al déficit de la balanza de pagos.

5.2. Política comercial del Ecuador

Como política comercial, Ecuador ha optado por *“la promoción de exportaciones ambientalmente responsables favoreciendo a aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y que pertenezcan a pequeños y medianos productores; importaciones se favorece a aquellas que sean útiles para los objetivos de desarrollo y se desincentiva a las que perjudiquen a la producción nacional, a la población o a la naturaleza”* (Jácome, Sáenz y Muñoz, 2012, p. 9)

La embajada de Estados Unidos (2012) que reside en Quito-Ecuador, emitió un informe a sus compañías estadounidenses, enunciando a las medidas de la política comercial del actual gobierno que busca de la mejora de la balanza comercial del Ecuador, entre ellas se encuentran: la sustitución de importaciones, la imposición de estándares y requisitos sanitarios y fitosanitarios e incentivos para la inversión que están dentro de los lineamientos del código de la producción con dirección a disminuir las importaciones y fomentar las exportaciones. Hay que agregar el diseño de consorcios exportadores y los acuerdos comerciales.

5.2.1. Acuerdos Comerciales

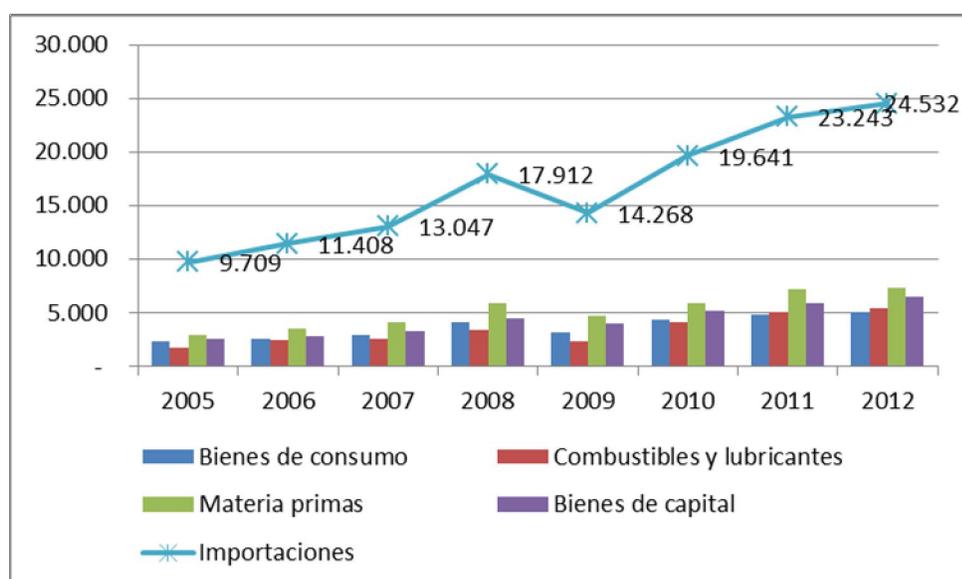
Actualmente Ecuador mantiene acuerdos con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC) según Proecuador.

5.2.2. Sustitución de Importaciones

El gobierno adopta una política de sustitución de importaciones para “*que propicie las importaciones indispensables para los objetivos del Buen Vivir, especialmente las de insumos para la producción, y que desincentive las que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza*” (Jácome, et. al. 2012, p. 3).

Gráfico 11. Importaciones de Bienes del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares



Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín anuario 35, 2013, índice 3.2

Elaboración: Autor

En el gráfico 11 se aprecia que las importaciones han tenido un gran crecimiento promedio anual del 14% desde el 2005 al 2012. Las importaciones del Ecuador más representativas son las de materias primas, las cuales representan el 31% promedio anual en las importaciones de bienes totales del Ecuador; seguidos de las importaciones de bienes de capital con una participación del 26% promedio anual, bienes de consumo con el 22% de participación promedio anual, y en último lugar se ubican la importaciones de combustibles y lubricantes con una participación del 20% promedio anual.

5.2.3. Instituciones de apoyo oficial del Ecuador a las pymes y sus exportaciones

Las políticas que adoptan las diferentes instituciones oficiales del Ecuador deben enmarcarse dentro del Plan Nacional para Buen vivir (PNBV) (2009).

Las instituciones oficiales encargadas de apoyar a las pymes en su desarrollo productivo y a la vez en su oferta exportable son específicamente el Ministerio de Industrias y Productividad, Proecuador por el Ministerio de Comercio Exterior y las diferentes instituciones oficiales que proveen de información y asesoría.

Recordando que el Comité de Comercio Exterior (COMEX), es el organismo encargado de aprobar las diferentes políticas comerciales.

Los miembros del Comex lo integran las siguientes entidades: Ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside; Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; Ministerio de Industrias y Productividad; Ministerio de Economía y Finanzas; Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, según lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo No. 25 emitido en el 2013.

Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador

El Ministerio de Industrias y Productividad, tiene como misión impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal mediante políticas públicas, programas y proyectos especializados, que motiven a la innovación tecnológica e inversión promoviendo así la producción de bienes y servicios de alto valor agregado y de calidad permitiendo la inserción en el mercado interno y externo.

Dentro de las actividades de fomento a la producción a las pymes del Ministerio de Industrias y Productividad se encuentran: Produce-Pyme, Ferias Inversas, y creación de Consorcios de Exportación.

PRODUCEPYME

PRODUCEPYME es un componente de cofinanciamiento del programa FONDEPYME, llevado a cabo por el Ministerio de Industrias y Productividad, con la finalidad de fortalecer la productividad y competitividad de las unidades productivas relacionadas al desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (Mipymes), y Artesanos.

FONDEPYME considera como unidades productivas: aspectos empresariales, asociativos y artesanales.

Entre las medidas para el componente de cofinanciamiento PRODUCEPYME se sitúan: La sustitución inteligente de importaciones, mejora de la productividad, generación de un mayor valor agregado y la asociatividad.

Ferias Inversas

Estas Ferias Inversas del Ministerio de Industrias y Productividad, responde a las ineficiencias de mercado por intermediación, el cual encarece el producto local, pérdida de productos por incapacidad de comercialización, dificultades de accesos de Mipymes en los procesos de contratación pública.

Proecuador

Proecuador es el instituto delegado del Ministerio de Comercio Exterior para ejecutar las políticas de promoción de exportaciones e inversiones del país con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los

mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Uno de los objetivos estratégicos de Proecuador, es lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las Pymes, y los actores de la economía popular y solidaria.

Proveedores de información y Asesoría

Dentro de los proveedores especializados del Ecuador en dotar de información específica de las Pymes y brindar asesoría a las mismas se cita a:

Cámaras de las Pequeñas Industrias: Compuestas por la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI) y la Cámara de la Pequeña Industria de Guayaquil (CAPIG). Son representantes no gubernamentales del Gremio de MIPYMES en relación a sus respectivas provincias.

Observatorio de la PyME

El Observatorio de la pyme con sede en la Universidad Andina Simón Bolívar tiene como misión: “Contribuir a la recopilación, generación y análisis de información socioeconómica, tecnológica y de oportunidades de negocios del sector empresarial, con énfasis en la micro, pequeña y mediana empresa”.

5.2.4. Programas y proyectos a la exportación de las pymes

Entre los proyectos vigentes a la exportación son llevados a cabo por el Ministerio de Industrias y Productividad mediante su proyecto FONDEPYME y el Ministerio de Comercio Exterior a través de Proecuador.

EXPORTAPYME

EXPORTAPYME es un componente de cofinanciamiento del programa FONDEPYME del Ministerio de Industrias y Productividad, sus objetivos más puntuales son el acceso a mercados, fomento de la oferta exportable, diversificación de productos y servicios con valor agregado de las Mipymes de Ecuador.

Conforme a las bases del programa EXPORTAPYME, el Ministerio de Industrias y Productividad cofinancia de forma directa mediante el sistema de compras públicas las actividades relacionadas a: Consultoría, desarrollo de mercados, estrategia comercial, asistencias técnicas para mejora de la calidad y mejoramiento productivo, formación y capacitación de Recursos Humanos. Los montos a cofinanciar son iguales al programa PRODUCEPYME descrito anteriormente.

EXPORTA FÁCIL

Este programa es dirigido en conjunto por Proecuador y el Ministerio de Industria y Productividad para facilitar las exportaciones de las Mipymes, artesanos y actores de la economía popular y solidaria del Ecuador. Este programa del Gobierno nacional actúa como un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales con la cooperación del Operador Público Correos del Ecuador, y con beneficios de los diferentes programas y servicios de las entidades participantes.

De las entidades participantes en el proceso de Exporta Fácil se tiene al: Ministerio de Industrias y Productividad (Registro – Certificación de Origen), Correos del Ecuador (Aplicativo con Declaración Aduanera Simplificada DAS) y Servicio Nacional de la Aduana del Ecuador (Validación de información y otorgamiento de número de referéndum).

La característica esencia de EXPORTA FÁCIL es que se puede exportar mediante una Declaración Aduanera Simplificada, permitiendo exportar uno o varios paquetes de hasta 30kilos cada uno, cuyo valor FOB (Free On Board) no supere los \$5.000 dólares.

Consortios y Asistencias técnicas sectoriales

El programa de Consortios del Ministerio de Industrias y Productividad es una herramienta con asistencia de Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y apoyo de Proecuador, promoviendo la asociatividad y el robustecimiento de las redes Mipymes y artesanos del Ecuador con el fin exportar sus bienes y servicios. Sus bases son: fomento de la oferta exportable, revalorización de las vocaciones productivas, desarrollo económico territorial, y el fortalecimiento de las capacidades colectivas de grupos asociativos.

El proceso del programa comienza cuando las Mipymes o Artesanos del Ecuador se contactan con el coordinador del programa de Consortios; se evalúa la capacidad y cohesión del grupo; se crea el grupo; y se brinda seguimiento para garantizar la sostenibilidad del consorcio en el tiempo.

El gobierno de Ecuador apoya a las Pymes en consorcios exportadores, con la formación de Royal Honey (productos de miel de abeja), Nativa Ecuador (productos nativos), y Cosmética Ecuador como precisó el Ministerio de Industrias y Productividad, añadiéndose a Gypsophlia, que es promovido por Proecuador (Prensa Latina).

5.3. Situación de las Pymes en Ecuador

Las Mipymes en Ecuador, pueden llegar a ser el motor del desarrollo de la nación, ya que tienen potencial para generar producción, empleo e ingresos, con mayor participación en el mercado externo (Onofa, 2013).

En Ecuador la clasificación de las pymes la establece el reglamento del Código Orgánico de la Producción (2010), la cual viene dada en el cuadro 3.

Cuadro 3. Clasificación de las empresas por tamaño

Empresa	No. Trabajadores	Ventas o Ingresos brutos Anuales
Microempresa	1 a 9	Igual o menores que 100.000 USD
Pequeña	10 a 49	Entre 100.001 y 1'000.000 USD
Mediana	50 a 199	Entre 1'000.001 y 5'000.000 USD
Grande	Más de 199	Más de 5'000.000

Fuente: Reglamento del Código Orgánico de la Producción (2010), Art.106

Elaboración: Autor

Las debilidades latentes de las pymes para el año 2013 según el Ministerio de Industrias y Productividad en su programa de consorcios de exportación,

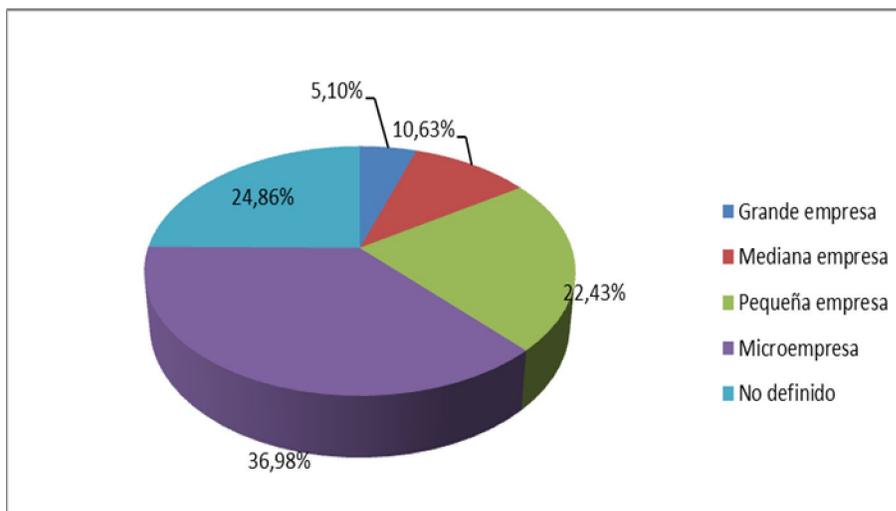
estipula que están expuestas a la competencia mundial (razones para una medida de sustitución de exportaciones); precios poco competitivos (por causa de la intermediación comercial o altos costos de producción dejando un margen de utilidad bajo), Reducido ciclo de vida de productos, Modelo primario exportador (extractivismo) y se enfrentan a una globalización acelerada (en donde el mercado internacional contiene prevalece el poder del consumidor, por la gama de elecciones de proveedores posibles).

El Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI) considera que la importancia de las pymes está prácticamente en su multiplicador de dinero, debido a que particularmente se encuentran en la producción de bienes y servicios, convirtiéndose en la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos (en su mayoría nacionales) o añadiendo valor agregado, constituyéndose un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Según la Superintendencia de Compañías el Ecuador cuenta con 15.457 pymes para el 2012. De las cuales según el observatorio de las pymes en su segundo informe cuatrimestral de la encuesta de coyuntura a la pyme, el 6,6% de las pymes exportaron para el segundo cuatrimestre del 2012.

Gráfico 12. Distribución del Sector Societario del Ecuador por Tamaño-2012

En porcentaje del total de empresas del Ecuador



Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2012, Anuario estadístico societario

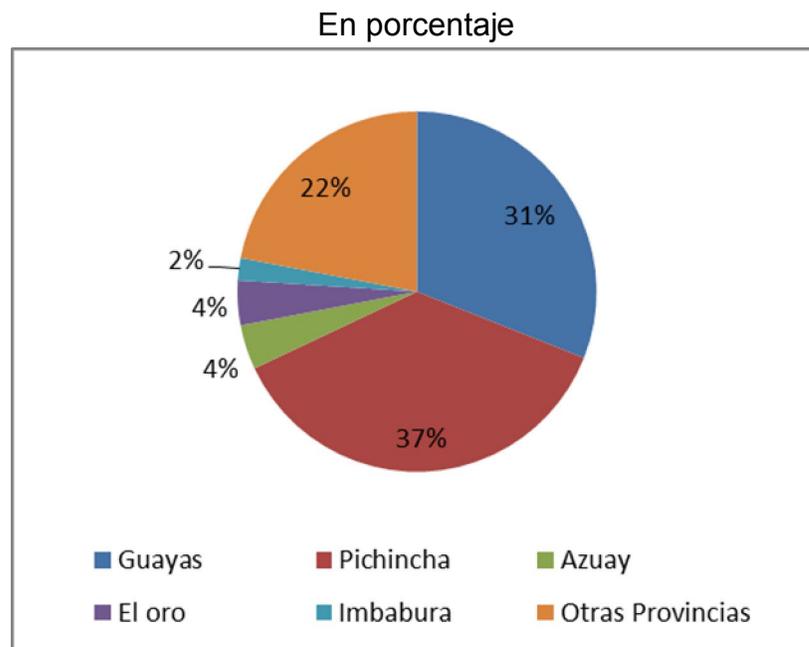
Elaboración: Autor

De acuerdo con el anuario estadístico del sector societario de la Superintendencia de Compañías para el año 2012, Ecuador se compone de 46.758 empresas, de las cuales el 5,1% (2.836) son grandes empresas, 10,6% (4.970) son medianas empresas y el 22,4% (10.487) son pequeñas empresas, la mayor parte se centra en las micro empresas con un porcentaje del 36,98% del total equivalente 17.293, La Superintendencia de Compañías posee una clasificación más las empresas “no-definidas”, estas son empresas de reciente constitución y/o que no contienen valores en sus principales variables financieras que les permita ser clasificadas. (Superintendencia de compañías del Ecuador, anuario estadístico Societario, 2012)

Si se fusiona los valores porcentuales de las pequeñas y medianas empresas, el resultado es que las pymes representan el 33% de las empresas del Ecuador. Si se define las Mipymes, el resultado es que representan el 70% del

total de las empresas del Ecuador, y si se considera a las empresas no definidas como Microempresas, se llegaría a la conclusión que el 95% de las empresas ecuatorianas son Mipymes al 2012.

Gráfico 13. Distribución del total de las Pymes del Ecuador por Provincia al 2013



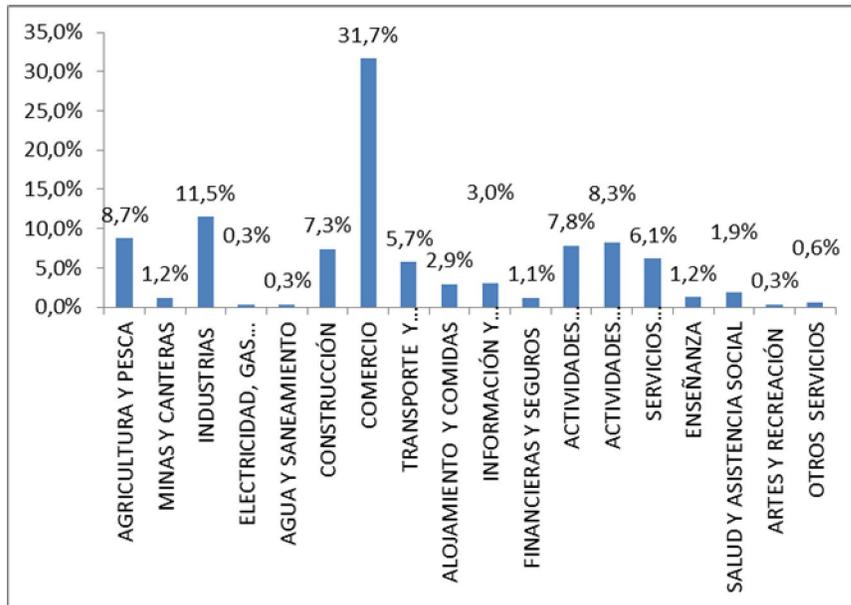
Fuente: ProEcuador (ver anexo 10, 19 y 20)

Elaboración: Autor

Mediante una consulta directa en Proecuador con Francisco López (funcionario público) el día 16 de abril del 2014, se obtuvo los datos de la distribución de las pymes por provincia para el año 2013, lo cual se observa en el gráfico 13 de que aproximadamente el 68% de un total de 15.457 pymes se centralizan en las provincias de Pichincha (37%) y Guayas (31%). Las demás empresas se dividen en las diferentes áreas geográficas del Ecuador.

Pasando a la distribución de las pymes por sectores económicos, se realizó en base al anuario estadístico societario del año 2012.

Gráfico 14. No De Pymes por Sectores Económicos- 2012
En porcentaje

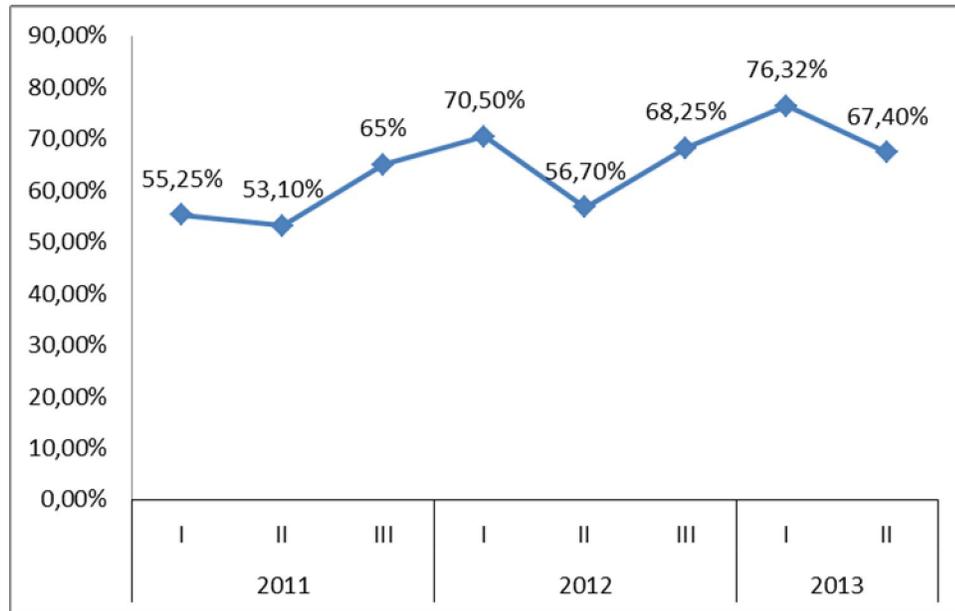


Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2012, anuario estadístico societario

Elaboración: Autor

Dentro de los sectores en que más se encuentran los giros de negocios de las pymes al 2012 son: el comercio con un porcentaje del 31,7% de una total de 15.457 pymes equivalente a 4.893 empresas, divididas entre 3.144 (64%) para pequeñas y 1.749 (36%) para medianas; seguido de las pymes en industrias manufactureras con 11,5% equivalente a 1.173 empresas conformado por 64% y 36% de pequeñas y medianas empresas respectivamente, las pymes de este sector no representan ni la mitad de las pymes en el comercio; en el tercer puesto de los sectores económicos que más se destacan por el número de pymes, es el sector de la Agricultura y pesca con 1.349 (8,7%) empresas de las cuales corresponden 60% (816) para pequeñas empresas y 40% (533) para medianas.

Gráfico 15. Pymes del Ecuador con Cartera Vencida por Cuatrimestre
En Porcentaje



Fuente: Observatorio de la Pyme, Coyuntura cuatrimestral de las pyme, periodos cuatrimestrales desde el enero 2011 a agosto del 2013

Elaboración: Autor

Pasando al tema de amenazas para las pymes se puntualiza la cartera vencida con sus clientes en mora, se puede apreciar en el gráfico 15 que en el segundo cuatrimestre del año 2011 hay una disminución de las pymes con cartera vencida pasando del 55,25% al 53,10% significando una disminución de 215 puntos básicos. Se observa que el porcentajes de carteras vencidas de las pymes disminuyen para el segundo cuatrimestre de cada año en relación a su mismo periodo anual.

5.3.1. Exportaciones de las Pymes

En base a datos de la Superintendencia de Compañías para conocer el número de pymes totales en el Ecuador, y datos de los exportadores de Proecuador se concluye que aproximadamente el 6 % de las Pymes exportaron el 2012.

Cuadro 4 Porcentaje de pymes exportadoras del Ecuador 2012

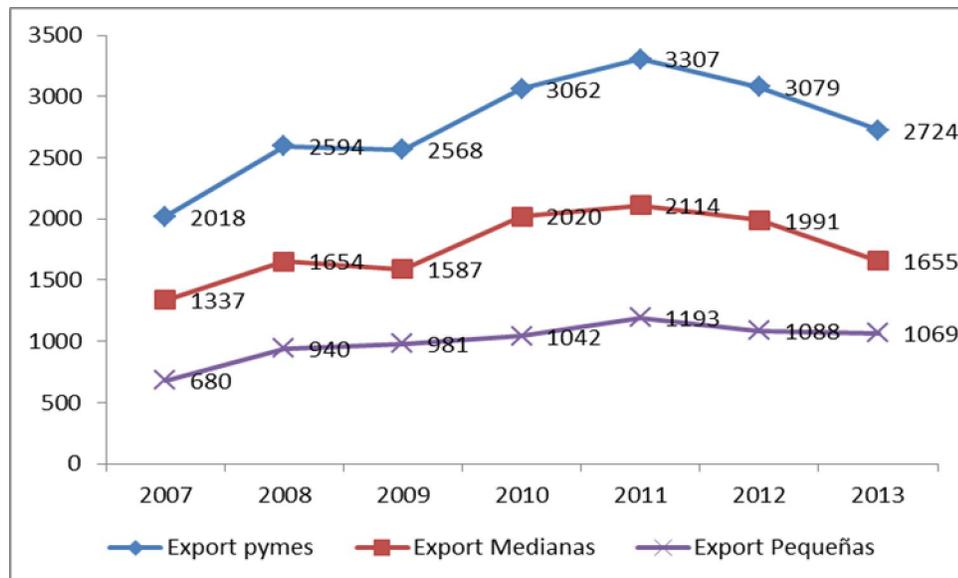
	Pymes Totales	Pymes exportadoras
Pequeñas	10487	468
Medianas	4970	395
Total	15457	863
Participación		6%

Fuente: Superintendencia de compañías, 2012, anuario estadístico societario; Proecuador consulta (ver anexo 19 y 20)

Elaboración: Autor:

Gráfico 16. Exportaciones Pymes del Ecuador 2007-2013

En millones de dólares

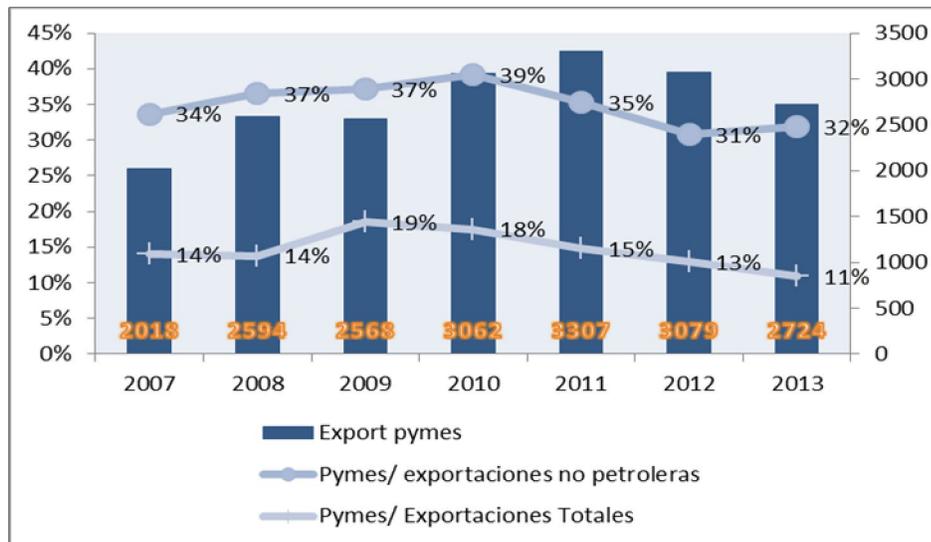


Fuente: Proecuador consulta (ver anexo 19 y 20)

Elaboración: Autor

De acuerdo con el gráfico 16 las exportaciones de las pymes de Ecuador han exportado en promedio 2.764,4 millones de dólares desde el 2007 al 2013 correspondiendo 1.765,5 millones de dólares por las medianas empresas y 998,9 millones de dólares por las pequeñas empresas significando 63,9% y 36,1% respectivamente. Esto demuestra que aunque las pequeñas empresas son numerosas en el Ecuador (10.487), no significa que tengan mayor producción exportable que las medianas empresas. Del 2009 al 2011, las pymes han tenido un constante crecimiento con un valor del 28,8% equivalente aproximadamente a 739 millones de dólares, pero del 2011 al 2013 sus exportaciones tuvieron un descenso del 17,6% significando una baja de 583 millones de dólares.

Gráfico 17. Participación de las Pymes en Exportaciones Totales y no Petroleras del Ecuador 2007-2013
En millones de dólares y en porcentaje



Fuente: Proecuador (ver anexo 19 y 20); Banco Central del Ecuador: Boletín anuario 35, 2013, índice 3.2, boletín trimestral de la balanza de pagos no 45, tercer trimestre

Elaboración: Autor

El gráfico 17 muestra que durante la crisis del 2009, las exportaciones de las pymes tuvieron mayor participación en las exportaciones totales con un porcentaje del 19%, pero se debe a que las exportaciones de las pymes se mantuvieron y las exportaciones totales descendieron. La participación más significativa de las pymes en las exportaciones no petroleras durante el periodo 2007-2013 se da en el año 2010 pero no significó la mayor participación en las exportaciones totales debido a que las exportaciones petroleras tuvieron muchas más participación para ese mismo año. Como análisis final del gráfico 17 se concluye que las exportaciones de las pymes representaron en promedio el 35% de las exportaciones no petroleras y el 15% en las exportaciones totales del 2007 al 2013.

5.4. Seguro de crédito a la exportación en Ecuador

El seguro de crédito aparece como “ramo” en el año 2004 durante el periodo de Lucio Gutiérrez mediante el Decreto Ejecutivo 1793. En este periodo las aseguradoras que estaban autorizadas a operar en este ramo eran Hispana seguros, Seguros Oriente y Confianza Seguros, tanto en seguros de crédito doméstico como seguros de crédito a la exportación, esta información es en base a la entrevista efectuada al Kléber Vallejo el día 15 de abril del 2014.

Con las entrevistas realizadas a las aseguradoras del Ecuador se determina que solo 2 del total de empresas aseguradoras (5%) emiten la póliza de seguro de crédito a la exportación. Remitiéndose a los boletines de los seguros privados del 2005 al 2013 de la Superintendencia de bancos y seguros del Ecuador, se encuentran valores emitidos en relación a los seguros de crédito a la exportación por Hispana Seguros (antes Inca seguros) y Seguros Oriente. Los funcionarios de Seguros Oriente, afirmaron no emitir esta póliza.

Con respecto a Seguros Oriente los valores emitidos fueron responsabilidad de Coface, ya que Seguros Oriente sólo les prestaba la “Papelería” refiriéndose a las autorizaciones legales, debido a que Coface en Ecuador es una Franquicia cuya matriz se encuentra en Francia, operando durante 70 años en el mercado internacional según Kléber Vallejo, Gerente Comercial Regional de Coface el día 15 de abril del 2014. En lo que respecta a Hispana Seguros emitió pólizas de seguro de crédito a la exportación hasta el año 2007 y lo abandona al dejar de ser una compañía mixta, esta información es en base a los boletines de seguros privados de la Superintendencia de Bancos y seguros 2006 y 2007.

5.4.1. Aseguradoras que emiten la póliza de seguro de crédito a la exportación

De las compañías Aseguradoras del Ecuador con el ramo del seguro habilitado y en funcionamiento se encuentran Seguros Confianza y Coface. Hay que aclarar que Seguros Oriente posee el ramo habilitado pero al desligarse de Coface pierde interés de la emisión de la póliza de seguro de crédito doméstico y a la exportación.

Ambas compañías alegaron que no han recibido recursos monetarios por el Gobierno de Ecuador, y en los boletines de seguros privados de la Superintendencia de Bancos y Seguros 2005-2013, se corrobora que no son compañías mixtas.

Seguros Confianza, fianzas y crédito

Es una empresa de seguros con una variedad de productos en fianzas y las dos modalidades de seguros de crédito. Alberto Podestá, Gerente de seguros de crédito, afirma que aún no se cuenta con un seguro de crédito específico para pymes, se destina a todo tipo de exportador; al ser un ramo “virgen” en el Ecuador (como lo denominan las aseguradoras involucradas en este ramo) por

ahora se dedican a cumplir metas y acaparar mercado, destinando sus esfuerzos al tratar de emitir la mayor cantidad de pólizas para las grandes empresas, con esto no quiso decir que no se emiten pólizas para pymes. Podestá alega que la razón de que el mercado de seguro de crédito a la exportación sea “virgen” es por la falta de conocimiento de los exportadores de la existencia de la póliza, comentando de que es necesario sembrar la cultura de Seguro para luego poder cosechar sus frutos, no obstante la compañía percibe un crecimiento en el interés de los exportadores por conocer más acerca del seguro de crédito ya sea doméstico o de exportación.

Dentro de las características generales y beneficios de “Confianza” existen propuestas como: la incorporación de créditos a corto plazo de 30 a 90 días, y casos excepcionales de 180 días; inicio de cobertura, comienza con la entrega del producto o servicio al comprador; la vigencia del seguro cuenta con un año y la opción de renovarlo.

Los beneficios y ventajas que Seguros Confianza promete a los exportadores en su página oficial son los siguientes: análisis y seguimiento de la cartera (previniendo el riesgo de no pago a través de un análisis exhaustivo de cada comprador); Información relevante (que le sirve al exportador para tomar decisiones respecto a mercados y compradores); Indemnización de pérdidas (permitiendo al exportador tener mayor confianza en sus ventas al exterior al saber que está protegido); gestiones de cobranza (“Confianza” realiza la cobranza con colaboración del exportador, para que la empresa asegurada se dedique al giro del negocio y no desperdicie esfuerzos en gestiones de este tipo); políticas de ventas agresiva (permite al exportador contar con políticas de ventas más flexibles y agresivas, accediendo a más mercados internacionales, con compradores más estudiados y seguros.

Su porcentaje de cobertura varía desde el 75% hasta el 90%, cubriendo esencialmente el riesgo comercial en los casos como:

- Insolvencia declarada: quiebra, cesación de pagos a acreedores.
- Insolvencia presunta (mora prolongada).
- “Chapter 11”

El término “Chapter 11” se aplica a empresas estadounidenses, como Indecopi para Perú, Ley 550 y Ley 1116 para Colombia; para referirse a bancarrota corporativa, que entran en periodo de reorganización en espera de una recuperación financiera.

Adicionalmente “Confianza” segmenta la cobertura de riesgo político ya que es negociada de manera independiente a las condiciones de la póliza que cubre el riesgo comercial. Los casos de cobertura que indemniza son: cancelación de licencias; embargo a la exportación – importación; inconvertibilidad de divisas; confiscación, expropiación, guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas; cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el estado el comprador.

Coface

Coface en Ecuador es una sucursal de la empresa aseguradora francesa Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur. Cuando se emitió el Decreto ejecutivo con relación al seguro de crédito a la exportación en el 2004, Coface no emitía ningún tipo de seguro, lo que hacía era ofrecer los servicios adicionales como homologación de proveedores caracterización y clasificación de los clientes, gestiones de cobranza, según Kléber Vallejo, Gerente comercial regional de Coface en Ecuador. Para el año 2006 Coface emite su póliza de seguro de crédito a la exportación a través de Seguros Oriente, esto es lo que se llama Fronting de seguros, el cual Vallejo define

como la emisión de un seguro de una empresa local a solicitud de una empresa extranjera, asumiendo esta última las responsabilidades del seguro emitido.

En el 2009 la superintendencia de Bancos y Seguros autoriza a Coface de emitir su propia póliza de seguro de crédito a la exportación.

Según Vallejo en un principio los seguros de crédito nacieron para la exportación, pero en el Ecuador es más utilizado como seguro de crédito doméstico. La resolución emitida en el 2004 plantea que la póliza podía servir como una garantía adecuada para operaciones de “factoring” en el exterior, es decir que un exportador ecuatoriano podía acercarse a una entidad bancaria con la factura que emitió a su cliente en el exterior para que el banco se la compre, y la garantía era la póliza de seguro de crédito a la exportación.

Coface como misión se plantea el contribuir a que las empresas puedan realizar más ventas y con más seguridad, mediante la buena gestión del riesgo de impago.

Dentro de su target considera tanto a una pyme como a un gran grupo empresarial, y no enfoca preferencia sectorial, ofreciendo sus servicios en cualquier parte del mundo. El seguro está ofertado a cualquier tipo de empresa, en el Ecuador aún no existe un seguro de crédito específico para las pymes, al igual que Coface tienen un gran interés en las grandes empresas y en un menor grado en las medianas empresas, debido a que el ramo es virgen según Vallejo, y se trata de conseguir la mayor y mejor cuota de mercado posible.

En base a sus estudios realizados, Coface concluye que el 80% de las empresas se enfrentan a impagos, y 25% de estos impagos terminan en insolvencia.

Motivos como la distancia, el idioma, el desconocimiento del mercado, impiden darle seguimiento o ejercer presión a los importadores, los cuales pueden disfrazar una insolvencia demorando los pagos, cayendo en mora y obligando así al exportador a costosos trámites de cobro. Pero el seguro de crédito cubre riesgos de contratos cancelados y no pago de los mismos (Puerta, 2010).

Con la finalidad de evitar o mitigar estos inconvenientes, los exportadores tienen la opción de contratar este seguro para considerar al rubro “cuentas por cobrar” como un pago hecho efectivo, adoptando la figura como un activo libre de riesgo.

En el seguimiento de conformidad de clientes, Coface asegura que el elegirla implica para los exportadores incrementar las probabilidades de tomar decisiones acertadas y maximizar sus posibilidades de éxito, protegiéndose a tiempo frente al riesgo financiero inherente a su actividad.

Según Vallejo, Coface actualmente emite pólizas a empresas que tienen ventas totales a crédito de 1 millón de USD a 300 millones de USD anuales. Siendo el sector camaronero el más solicitado para estos seguros de crédito a la exportación seguido del sector pesquero y de frutas. Se emiten más seguros de crédito a la exportación a América, dentro del continente esta Sudamérica, y dentro de Sudamérica se encuentra Colombia muy seguido de Perú. Actualmente están vetados de cobertura países como Venezuela y Argentina tanto en riesgo extraordinario como comercial, por motivos de conflictos políticos.

Con respecto a sus coberturas, el porcentaje de indemnización es de hasta el 90% del impago. Y la tasa en primas como piso se sitúa el 0,2% de las ventas

a crédito anuales y como techo se encuentra el 0,8% de las ventas a crédito anuales.

Uno de los planes de Coface en el corto plazo, es lanzar un producto pyme, con la ayuda de su fuerza de ventas y sus brokers con la finalidad de lograr que una pyme exportadora que facture ventas anuales de 200.000 USD a crédito, tenga un seguro de crédito a la exportación o doméstico. Aunque las pequeñas empresas quedan un poco rezagadas dentro de los planes de Coface, ya que consideran en base a estudios realizados que las empresas pequeñas tienen muy controlado sus costos y sus gastos, y ven a la prima de seguro como un gasto, seleccionando lo mínimo en seguros (como un seguro contra incendios).

Análisis de las entrevistas a las aseguradoras:

De acuerdo con las entrevistas efectuadas se encontró que entre la base de clientes de Coface el 30% de sus clientes son considerados pymes, mientras que el 10% de los clientes de Confianza son empresas consideradas pequeñas y medianas. Que ninguna de las empresas aseguradas recibe fondos del estado. Que las pymes solicitan escasamente las pólizas de seguro de crédito a la exportación, además de que la tasa de la prima del seguro está por debajo del 1%. Su objetivo es llegar a emitir estas pólizas para las grandes y medianas empresas. Las pequeñas empresas se encuentran aisladas de los intereses de las aseguradoras, ya que consideran que mantienen muy controlados sus gastos, y utilizan lo mínimo en seguros, encontrando al seguro de crédito a la exportación como un gasto más y no como un instrumento de internacionalización.

5.4.2. Casos de éxito con el seguro de crédito a la exportación a las pymes

En estos casos citados el gobierno de su respectivo país ha formado parte de la emisión de los seguros de crédito a la exportación, haciendo de las aseguradoras privadas empresas mixtas o como institución gubernamental emisora.

España

En el 2011 por el apoyo a pequeños exportadores mediante el seguro crédito a la exportación se logra un aumento de su participación del 26,2% (123.000 empresas) con respecto al 2007, aunque por motivos de depresión económica el déficit comercial se incrementa en 2% en relación al 2007 que fue de 45.500 millones de euros (Palacio de la Moncloa, 2012, p.25). España es el mercado con mayor penetración del seguro de crédito y el quinto del mundo por tamaño. Se calcula que el 60% del PIB viene dado por operaciones de compraventa a crédito entre empresas en el 2008 (Díaz, 2009, p.14).

Alemania

Todesca et al. (2006, p.15) menciona que El 75% de las coberturas totales del seguro de crédito a la exportación de Alemania son emitidas para las Pymes representando unas 30.000 al año, determinando el seguro de crédito a la exportación como su principal pilar de exportaciones, ya que solo ha presentado resultados positivos en su balanza de pagos.

Grecia

700 pymes griegas se han beneficiado con el seguro de crédito a la exportación incrementando su internacionalización, firmando hasta 2000 pólizas de seguros para el año 2008 (Comisión Europea, 2008, p.22),

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS CORRELACIONAL

En el presente capítulo se analizará la incidencia de los seguros de crédito a la exportación a las pymes con relación al flujo de exportaciones del Ecuador y la balanza de pagos. Se tomaron las exportaciones totales FOB (Free on board) como la variable para correlacionar los seguros de crédito a la exportación, seguidamente se correlacionará las exportaciones de las pymes, y los seguros de crédito de exportación a las pymes.

Como variable de los Seguros de crédito a la exportación se tomó los datos de las primas totales del seguro, ya que indica la utilización de los seguros de crédito a la exportación. Entre más alto sea el valor significa que se ha incrementado su uso ya sea por el valor de exportaciones o por el número de exportadores.

Como análisis de correlación final se desarrolla la relación entre la balanza comercial y la balanza de pagos y los seguros de crédito a la exportación, con la finalidad de comprobar si la balanza comercial es altamente incidente en la balanza de pagos al igual con los seguros de crédito a la exportación.

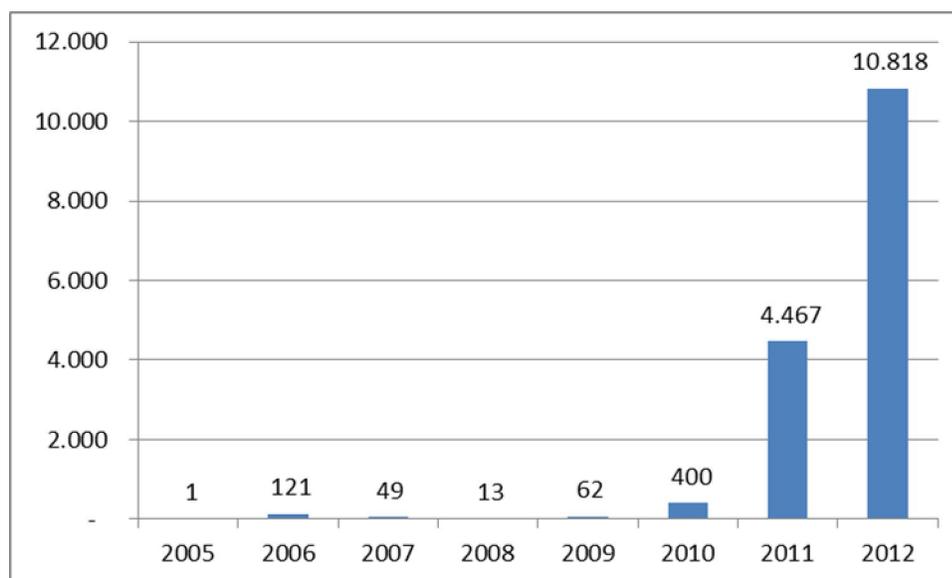
El criterio de análisis correlacional parte de que un alto grado de asociación de variables o de mayor incidencia es representado por el valor mayor o igual a 0,70.

6.1 Correlación entre las Exportaciones totales del Ecuador y los Seguros de Crédito a la Exportación en Ecuador

	Exportaciones bienes	Seguro de crédito a la exportación
Exportaciones de bienes	1	
Seguro de crédito a la exportación	0.782327305	1

Como se puede apreciar hay alto grado de asociación de las variables que es de 0,78, dentro del periodo 2005-2012, entre las exportaciones totales y los seguros de crédito a la exportación total

Gráfico 18. Valor total de las primas de los seguros de crédito a la exportación 2005-2012
(En miles de dólares)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, anuarios estadísticos desde 2005 al 2013 de los seguros privados

Elaboración: Autor

Los seguros de crédito a la exportación tuvieron un crecimiento exponencial a raíz de que Coface emitiera su propia póliza de seguro de crédito a la exportación es decir desde el año 2010, con crecimientos en montos de 338

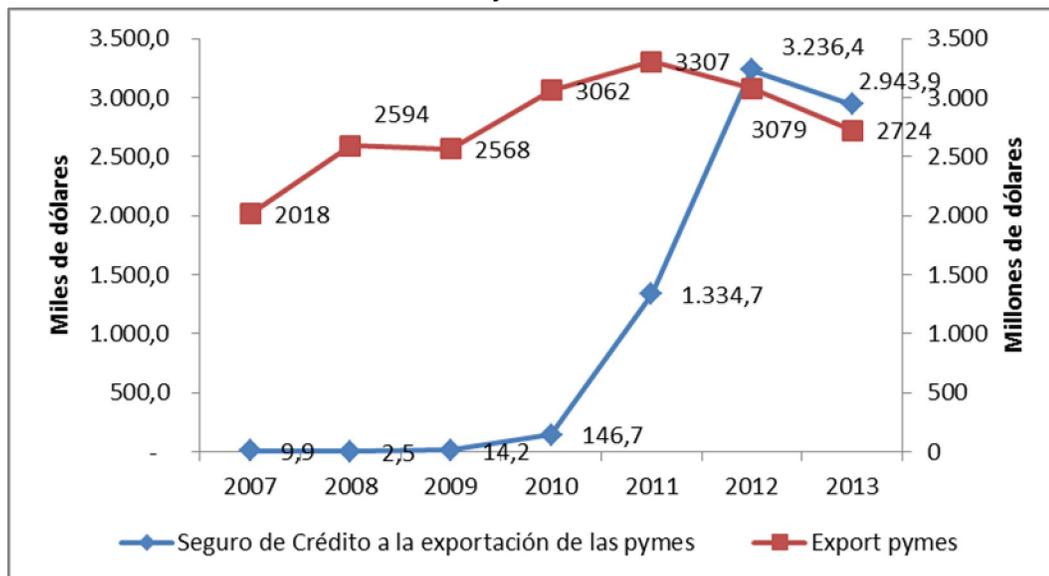
miles de dólares para el 2010, 4.067 miles de dólares para el 2011, 6.351 miles de dólares para el 2012, todos con respecto a su año precedente.

6.2 Correlación entre Seguros de crédito a la exportación de las pymes y las exportaciones de las pymes.

	<i>Seguro de Crédito a la exportación de las pymes</i>	<i>Exportaciones pymes</i>
Seguro de Crédito a la exportación de las pymes	1	
Exportaciones pymes	0,444210544	1

Gráfico 19. Exportaciones de las pymes de Ecuador y Primas de los Seguros de Crédito a la Exportación de las Pymes

En miles de dólares y millones de dólares FOB



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, anuarios estadísticos de los seguros privados periodos desde 2007 al 2013, Proecuador consulta (ver anexo 19 y 20)

Los seguros de crédito se encuentran en miles dólares y las exportaciones de las pymes en millones de dólares FOB

Elaboración: Autor

Se puede apreciar que los seguros de crédito a la exportación de las pymes no tienen incidencia en las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

Por dos motivos, primero que la mayor demanda de los seguros de crédito en el Ecuador son para los seguros de crédito Doméstico o interno, y segundo porque las aseguradoras están muy interesadas en llegar a emitir la mayor cantidad de pólizas para las grandes empresas, en su afán de ganar más cuota de mercado, ya que este es un ramo virgen según Kléber Vallejo (Gerente comercial regional de Coface en Guayaquil) y Alberto Podestá (Sub Gerente de Seguros de crédito de “Confianza Seguros”)

6.3 Correlación entre seguros de crédito de exportación a las pymes, Balanza comercial y Balanza de pagos del Ecuador

Con datos anuales desde el año 2007 al 2012

	<i>Balanza comercial</i>	<i>Seguro de Crédito a la exportación de las pymes</i>	<i>Balanza Global</i>
Balanza comercial	1		
Seguro de Crédito a la exportación de las pymes	-0,220666806	1	
Balanza Global	0,642847108	0,02647554	1

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín anuario No.35, 2013, índice 3.1; Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, anuario estadístico de los seguros privados periodos desde el 2007 al 2012, con las respectivas tendencias de las aseguradoras (ver anexo 13).

Elaboración: Autor

La incidencia de los seguros de crédito a la exportación a las pymes tanto en la balanza comercial como en la balanza de pagos no presenta grado de asociación. Debido a que solo un número reducido de pymes exportadoras que no excede el 10% poseen una póliza de seguro de crédito a la exportación. Ya que como explicó los seguros de crédito tienen más demanda por seguro de crédito doméstico y para las grandes empresas. Además no se ha creado una póliza especial para pymes.

Por otro lado se observa que no hay un alto grado de incidencia entre la balanza comercial y la balanza de pagos, esto es debido a que las importaciones restan gran impacto en las exportaciones.

CONCLUSIONES

1) De acuerdo a la bibliografía teórica revisada se puede concluir que el seguro de crédito a la exportación es un instrumento de la política comercial, en el fomento de la primera forma de internacionalización de la empresa que es la exportación.

2) En un principio los seguros de crédito a la exportación son mercantilistas por el afán de las naciones de mantener una postura de exportar neto, pero en la nueva cepal se acopla, por reemplazar la industrialización por la internacionalización y poseer políticas con un equilibrio de liberalismo y proteccionista. Además de que responde a los problemas de internacionalización como la aversión al riesgo de los exportadores en relación al mercado internacional; y escasez de recursos financieros.

3) Con respecto al objetivo de analizar los seguros de crédito a la exportación de las pymes en Ecuador, se concluye que aún se considera un ramo nuevo, pese a que el ramo fue aprobado en el año 2004, sin cambios en las normas que lo regulan, y con dos aseguradoras (Confianza y Coface) emitiendo pólizas de seguro de crédito tanto domésticos como de exportación. Confianza y Coface por ahora no cuentan con una póliza especial para las pymes.

En relación al objetivo principal los seguros de crédito a la exportación no tienen gran incidencia en las exportaciones de las pymes, tampoco en la balanza comercial ni en la balanza global de pagos del Ecuador. Concluyendo que los seguros de crédito a la exportación a las pymes no inciden positivamente en la balanza de pagos. Adicionalmente, se calculó la incidencia de los seguros de crédito a la exportación totales con las exportaciones totales

del Ecuador, encontrando que presentan una incidencia positiva, esto se debe a que los seguros de crédito en general están destinados para las grandes empresas. Se concluye también que en estos momentos el saldo de la balanza comercial no es muy significativo en el resultado final de la Balanza de pagos, debido a las importaciones que resta impacto de las exportaciones.

RECOMENDACIONES

La política económica comercial de seguro de crédito a la exportación para fomentar el crecimiento de las exportaciones de las pymes, debe ser de carácter gubernamental, por motivos de que se podría igualar los beneficios de los seguros de otros países de éxito como España o Grecia con el 100% de cobertura por exportaciones de hasta 1 millón de dólares, pagando una prima hasta el monto del 1% de las ventas a crédito aseguradas

Preparar un marco legal explícito para los seguros de crédito a la exportación y su función como un instrumento de incentivo para las pequeñas y medianas empresas en apoyo a su internacionalización, asegurando de que el estado respalda el impago por riesgo político en el mercado internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, M. y Morales, J. (2010). Propensión al riesgo en la administración del capital de trabajo durante las crisis económicas en México en el Periodo 1990-2010 de las empresas del sector comercial de la bolsa Mexicana de valores. *Casa abierta al tiempo*. 6. Recuperado de: <http://colpamex.org/Revista/Art14/59.pdf>
- Acosta, A. (2009). Una lectura de los principales componentes de la economía ecuatoriana durante el primer semestre del año 2009. *FLACSO Ecuador*. 76. Recuperado de: <http://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/q5qu0iydtbg80r15zmxo1xiss2x176.pdf>
- Alcalde, J. (2011). Las relaciones económicas internacionales en la década del 80. *Estudios internacionales*. 105-135. Recuperado de: <http://www.revistamad.uchile.cl/index.php/REI/article/viewFile/16279/21393>
- Aragónes, A. Salgado, U. y Ríos, E. (2008). ¿A quién benefician las remesas?. *Economía UNAM*. 5(14). 37-55.
- Asociación Latinoamericana de Integración. Recuperado de: <http://www.aladi.org/>
- Banco Central del Ecuador. (2011). Análisis trimestral de la balanza de pagos. *Dirección estadística económica*. Recuperado de: <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/analisisBPagos/abp201101.pdf>
- Bravo, C. Gómez C. y Vega, R. (2012). Efectos de la relación comercial México-china en la ciudad y puerto de lázaro cárdenas, *Universidad de Michoacán*. 1-14. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/relacion-comercial-mexico-china.pdf>
- Bellina, J. y Frontons, G. (2012). Política comercial, acuerdos y negociaciones externas: la argentina y el MERCOSUR. *Invenio*. 15(28). 41-64. <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4208250.pdf>
- Bilbao, J. y Longás J. (2009). *Temas de economía mundial*. Madrid: Delta Publicaciones universitarias
- Blesa, A. Ripollés, M. y Monferrer, D. (2008). La orientación al mercado como determinante de la internacionalización de las nuevas empresas. *Instituto*

- Valenciano de Investigaciones Económicas*, S.A. 30. Recuperado de: <http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-2008-01.pdf>
- Bodemer, K. (2008). Del “viejo” Cepalismo a la crítica de la globalización. Cambio y continuidad en el debate sobre las estrategias de desarrollo en América Latina. *Co-herencia*. 5(8). 9-33. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/cohe/v5n8/v5n8a01.pdf>
- Bonet, A. (2010). *Alianza público-privada*. Fomento de la exportación e innovación en pymes: el caso de España. *Revista de la Cepal*. 3-39. Recuperado de: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/38984/Alianza_publico_privada_innovacion_pymes_Espanha_serie_95.pdf
- Borgucci, E. (2011). Vigencia de algunas de las ideas mercantilistas de Thomas Mun. *Revista de Ciencias Sociales*. 17(2). 359-374. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/280/28022757014.pdf>
- Calderón, H. Cervera, T. Turbillajes, A. y Fayos, B. (2007). Selección del modo de entrada en un mercado internacional: valoración de las capacidades empresariales, la estrategia empresarial y la percepción de los problemas de la internacionalización. *Revista de ICE*, (839), 143-162. Recuperado de: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_839_143-162_17F8CAD6AFFD5A716DC917A0AC0631FD.pdf
- Calle A. y Tamayo, M. (2005). Estrategia e internacionalización en las pymes: caso Antioquia. *Cuadernos de Administración*. 18(30). 137-164. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20503006>
- Cantos, M. (1998). *Introducción al comercio internacional*. Barcelona: Edhasa
- Capellán, R. (2008). Análisis de las vinculaciones entre inversión y crecimiento en la República Dominicana. *Ciencia y Sociedad*. 33(2). 131-152. Recuperado de: http://www.intec.edu.do/downloads/pdf/ciencia_y_sociedad/2008/Volumen_33-numero_2/838.pdf
- Cardenas, A. y Ramírez, G. (2007). IMPACTOS EN LA BALANZA DE PAGOS 1991-2004. Universidad de la Salle. Recuperado de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/10185/11817/2/10012220.pdf>
- Carrasco, A. Beltrán, P. y Palacios, J. (2011). La economía ecuatoriana. *Estado del País Informe cero*. 119-153. Recuperado de: <http://portafoliobase.files.wordpress.com/2013/03/estado-del-pais-mayo-09.pdf>

- Carrera, J. (2009). El G20, la crisis y el rediseño de la Arquitectura Financiera Internacional. *Investigaciones Económicas del BCRA*. (45). 1-24. Recuperado de: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/86118/1/615069401.pdf>
- Castro, P. y Ramírez, J. (2009). La internacionalización de las empresas familiares manufactureras andaluzas desde la perspectiva de los recursos y capacidades y el modelo de etapas. *ETEA-CORDOBA*. (4). 1-17. Recuperado de: http://personales.ya.com/aeca/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoae/ca/cd/144c.pdf
- Cepal. (2007). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. *Revista de la Cepal*. 69-93. Recuperado de: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/28393/lcg2336e_Cap_II.pdf
- Cepal. (2009). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Crisis y espacios de cooperación regional. *Revista de la Cepal*. Recuperado de: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/36906/PANORAMA_DE_LA_INSERCIÓN_INTERNACIONAL_2008_2009_vf.pdf
- Cepal. (2010). Estudio económico de América Latina y el Caribe, impacto distributivo de las políticas públicas, *Revista de la Cepal*. 18-28. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/40253/2010-636-EEE-WEB.pdf>
- Cepal y OCDE. (2012). Perspectivas económicas de América Latina 2013, políticas de pymes para el cambio estructural. *Revista de la Cepal*. 15-20. Doi: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es>
- Cepal y AI-Invest. (2013). Cómo mejorar la competitividad de las Pymes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe. *Revista de la Cepal*. 5-35. Recuperado de: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/48996/ComoMejorarCompPYMES.pdf>
- Chávez, G. (2013). Argumentos teóricos y contextuales para estudiar la integración transfronteriza, Sonora – Arizona, a través de las microempresas prestadoras de servicios de salud. *Tendencias Económicas*. 7 (4). 66-85. Recuperado de: <http://www.integracioneconomica.uson.mx/wp-content/uploads/2013/10/Revista-Tendencias.pdf>

- Coface. (2013). Panorama sectorial de Coface. *Riesgo País y estudios económicos*. Recuperado de: <http://www.coface.com.ec/Noticias-y-Publicaciones/Noticias/Panorama-Sectorial-de-Coface>
- Colina, B. (2008). Capacidades Societales de Innovación. Su desarrollo en Empresas de Producción Social en el contexto del Socialismo del siglo XXI en Venezuela. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. (60). 121-153. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/174/17406006.pdf>
- Comisión Europea. (2008). Apoyo a la internacionalización de las PYME, Selección de buenas prácticas. *Publicaciones oficiales de las comunidades europeas*. Recuperado de: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/internat_best_es.pdf
- Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación (CESCE). Acuerdo ICEX-CESCE póliza un millón para pymes. *Ministerio de economía y competitividad de España*. Recuperado de: http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/ICEX/0,6558,5518394_718565_0_5589197_0_0_-1,00.html
- Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Recuperado de: http://unctad.org/es/docs/ditcmisc57_sp.pdf
- Cruz, M. (2009). Comentario a Ventajas comparativas y política industrial en una economía abierta. *Investigación económica*. 68(269). 167-169. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60111155006>
- Dabat, G. (2006). Políticas municipales de fomento de exportaciones locales en Argentina: implicancias de su condición de territorios periféricos. *Economía, sociedad y territorio*. 6(21). 55-85. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/111/11162104.pdf>
- Decreto ejecutivo 1793 (2004). *Normas De Seguro De Crédito A La Exportación*. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Seguros%20Privados/2004/DE_1793.pdf
- Delgado, M. I. (2011). El contrato de seguro marítimo, Su expresión en las embarcaciones de recreo de la sucursal Marlin s.a. jardines del rey. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*. 30. 1-13. Recuperado de: <http://www.eumed.net/rev/cccss/13/midk2.pdf>

- Diario La Prensa. (Marzo, 2014). *Venezuela retrasa pagos*. Recuperado de: <http://www.laprensa.com.ni/2014/03/06/activos/185353-venezuela-retrasa-pagos>
- Díaz, G. (2009). Seguro de créditos, herramienta contra impagos. *Actualidad aseguradora*. (36). 14-67. Recuperado de: http://www.creditoycaucion.es/ServletGestorAlmacenamiento?id=90+3+ICM4+CMLS14+CM_WEB_CYCNEWS59+26+A1001001A10A08B12131G6457618+A10A08B12131G645761+14+1047
- Dingemans, A. (2013). Construyendo estrategias comerciales en américa latina contemporánea. la descuidada dimensión política del comercio internacional. *Revistas enfoques: Ciencia Política y Administración Pública*. 9(18). 129-152. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/960/96028142006.pdf>
- Durán, J. y Álvarez M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Revista Cepal*. 9-27. Recuperado de: http://www.cepal.cl/comercio/publicaciones/xml/9/36069/Mediciones_de_Posicion_y_Dinamismo_Comercial_W_217.pdf
- Durán, J. E. y Álvarez, M. (2011). Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos. *Revista de la Cepal*.
- Durán, M. (2012). Causas y consecuencias de las crisis recurrentes en México en el lapso 1990-2010. Análisis de algunas políticas económicas aplicadas. (Tesis de maestría, Instituto Técnico Nacional). Recuperado de: <http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/11458/32.pdf?sequence=1>
- Embajada de Estados Unidos. (2012). Vista general del mercado. *Informe haciendo negocios en Ecuador*. Recuperado de: <http://spanish.ecuador.usembassy.gov/doing-business-local.html>
- Escribano, G. (1999). La interacción entre política económica y política exterior en la unión europea. *Los Nuevos Retos de la Política Económica*. 2-18. Recuperado de: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/politica%20exterior%20y%20economica.pdf>
- Escudero, M. Hurtado, N. y De la Torre, J. (2009). La internacionalización de la empresa como generadora de capacidades organizacionales: una aplicación empírica al sector de la alimentación. *Administrando en entornos inciertos*. 18. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3117155>

- Fernández, K. y Fernández, R. (2007). Modelo neomercantilista de centro y periferia. *Serie Documentos de Trabajo, Universidad del CEMA: Área: economía y finanzas.* (364). 1-26. Recuperado de: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/84203/1/559357206.pdf>
- Fraga, A. (2011). Seguro de crédito a la exportación. *Un puente entre el sector exportador y la academia.* 79-109. Recuperado de: <http://www.uruguayexporta.com/Documentos%20generales/downloadables/Jornadas%20académicas%202011%20-Interior.pdf#page=79>
- Fondepyme, Socios en el desarrollo, Recuperado de: <http://www.producepyme.gob.ec/portal/index.php?module=Pagesetterfunc=viewytid=6>
- Fondo Monetario Internacional. (2009). Manual de balanza de pagos y posición internacional (6ta ed.). Washington, EE.UU. Recuperado de: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/bop/2007/bopman6s.pdf>
- Forero F. (2010). La coordinación de la política comercial en la comunidad andina y su efecto en el proceso de integración. *Ministerio de relaciones exteriores de Colombia.* Recuperado de: <http://segib.org/colaboraciones/files/2010/09/Colombia-Coordinacion-Politica-Comercial.pdf>
- García, A. Morillas, A. Ramos, C. (2007). Núcleos productivos en Europa y España. Un estudio a partir de modelos discretos centro-periferia. *Estudios de economía aplicada.* 25(1). 485-509. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30113183018>
- García, C. (2010). El escenario de las fusiones y/o absorciones en el sector asegurador. *Saberes.* 8. 1-12. Recuperado de: <http://www.uax.es/publicacion/el-escenario-de-las-fusiones-yo-absorciones-en-el-sector-asegurador.pdf>
- Góchez, R. (2008). Elementos marxistas para la crítica de la ortodoxia neoclásica del comercio internacional. *Revista Realidad.* (115). 87-108. Recuperado de: http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/928dd5_frentealortodoxia.pdf
- Gómez, A. (2010). Dificultades de la integración económica en América Latina, "la armonización de impuestos indirectos el mayor desafío en la CAN". *Polegónimos, Derechos y valores.* 13(25). 53-73. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=87617271004>

- Gómez, C. (2003). De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo?. *Aportes benemérita universidad autónoma de Puebla*. 8(24). 103-113. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/376/37602407.pdf>
- Grosfogel, R. (1996). Del cepalismo al neoliberalismo, cambios conceptuales desde la perspectiva del sistema-mundo. *Nueva Sociedad*. (183). 152-166. Recuperado de: http://www.nuso.org/upload/articulos/3105_1.pdf
- Guillén, A. (2008). Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América latina. *Red de estudios para el desarrollo Celso Furtado*. 1-36. Recuperado de: http://www.centrocelsofurtado.org.br/arquivos/image/201108311505340.A_GUILLEN3.pdf
- Gurreri, A. y Sáinz, P. Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema prebischiano. *Revista de la Cepal*. (80). Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/19368/lcg2204e-Gurrieri-S%C3%A1inz.pdf>
- Gutiérrez, E. Escobar, H. y León A. (ed.) (2007). *Hacienda pública, un enfoque económico*. Medellín: Universidad de Medellín
- Hernández, M. (2009). *Análisis de la política comercial de México a través de la estrategia de exportación: evaluación de la relación comercial con Chile*. (Tesis de maestría, Universidad del mar). Recuperado de: http://www.umar.mx/tesis_HX/TESIS_UMAR_HUATULCO/HERNANDEZ-GARCIA-RI/HERNANDEZ-GARCIA-RI.pdf
- Hounie, A. Pittaluga, L. Porcile, G. y Scatolin, F. (1999) La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. *Revista de la CEPAL*. (68).7-33. Recuperado de: <http://www.cepal.cl/publicaciones/xml/2/19212/hounieesp.pdf>
- Jácome, H. (Cord.), Sáenz, M. y Muñoz, D. (2012). Impactos macroeconómicos de la salida del Ecuador de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en la economía ecuatoriana. *FLACSO – MIPRO centro de investigaciones económicas y de la micro, pequeña y mediana empresa*. 9-10. Recuperado de: http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/2012_Impactos_macroeconomicos_de_la_salida_del_Ecuador_de_la_CAN_en_la_economia_ecuatoriana.pdf
- Joao, B. Freddo, A. Figueiredo, G. y Maiochi A. (2010). Internacionalización en la industria de la moda: el caso zara. *Revista Galega de Economía*. 19(2). 1-23. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39115730007>

- Kaiser, V. (2010). El neomercantilismo como modelo de mercado en Latinoamérica. *Revista Pléyade*. (5). 211-229. Recuperado de: <http://132.248.9.34/hevila/PleyadeSantiago/2010/no5/6.pdf>
- Krugman, P y Wells, R. (ed.) (2007). *Macroeconomía: introducción a la economía*. Barcelona: Reverté
- Legna, C. y González O. (2010). *Comprender la economía*. Buenos Aires: Teseo
- León, J. (2007). Determinantes del Proceso de Internacionalización de las Pymes Peruanas: Caso sector confecciones. *Consortio de investigación económica y social*. (23). 5-84. Recuperado de: <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/determinantes-del-proceso-de-internacionalizacion-de-la-pymes-peruanas.pdf>
- Ley de Comercio Exterior de Ecuador. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp
- López, F. (2003). Román Martínez De Montaos, un librecambista radical a principios del XIX. *Revista de economía aplicada*. 9(32). 35-50. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/969/96917632002.pdf>
- López, M. y Lander, L. (2009). El socialismo rentista de Venezuela ante la caída de los precios petroleros internacionales. *Cuadernos del CENDES*. 26(71). 67-87. Recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=40311835004>
- Manchón, R. y Martí, A. (2008). *Conocer los productos de seguros: Planes y fondos de pensiones, estrategia de la planificación de la jubilación*. Barcelona: Profit Editorial.
- Marco, M. (2012). *Balanza de Pagos y Desequilibrios Globales*. (Tesis inédita de maestría, Universidad de Valladolid). Recuperado de: <http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/1494/1/TFM-E%202.pdf>
- Martínez, P. (2007). Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las pymes, un estudio de caso. *Pensamiento & Gestión*. (23). 1-57. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602302>
- Medina, A. (2005). Causas de la internacionalización de la empresa. *Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco*. 20(45). 49-62. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304504>

- Mejía Prieto, R. (2011). *Asociatividad Empresarial como estrategia para la internacionalización de las PYME*. (Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar). Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2269/1/T0937-MBA-Mej%C3%ADa-Asociatividad.pdf>
- Méndez, L. (2007). Empleo rural como estrategia de manejo de riesgo en las áreas rurales de Nicaragua. *Zamorano*. Recuperado de: <http://bdigital.zamorano.edu/bitstream/11036/528/1/T2437.pdf>
- Mingorance, A. (2000). Las Asociaciones Comerciales, Un Paso En Favor De La Liberalización Mundial Del Comercio. El Caso De La Unión Europea. *Departamento de economía general*. 2. Recuperado de: <http://www.asepelt.org/ficheros/File/Anales/2000%20-%20Oviedo/Trabajos/PDF/186.pdf>
- Ministerio de comercio exterior del Ecuador. (Agosto, 2013). *Política comercial del país muestra resultados positivos en el 2013*. Recuperado de: <http://comercioexterior.gob.ec/2013/08/>
- Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. Recuperado de: <http://comercioexterior.gob.ec/>
- Ministerio Coordinador de Política Económica (2013). Impacto de la Crisis Económica Internacional en el Ecuador. *Presentado en el vigésimo seminario internacional*. Recuperado de: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/2.8.-David-Falcon%C3%AD-MCPE-Impacto-de-la-Crisis-Econ%C3%B3mica-en-el-Ecuador.pdf>
- Ministerio de Industrias y productividad. *Programas consorcios de exportación y origen con apoyo de ONUDI*. Recuperado de: <http://www.industrias.gob.ec/consorcios-de-exportacion-y-origen/>
- Molina, C. (2010). El seguro de crédito en Chile. *FUNDACION MAPFRE, Instituto de Ciencias del Seguro*. 28-52. Recuperado de: <http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/consulta/registro.cmd?id=124560>
- Molina, E. (2007). Continuidades y rupturas entre la actual teoría del desarrollo local y las " viejas " teorías del desarrollo latinoamericano. *Revista Reflexiones*. 86(2). 65-74. Recuperado de: <http://www.revistas.ucr.ac.cr/index.php/reflexiones/article/viewFile/11473/10819>
- Monedero, J. (2008). Hacia una filosofía política del socialismo del siglo XXI. Notas desde el caso venezolano. *Cuaderno del CENDES*. 25(68). 71-106.

- Recuperado de:
<http://www.plataformademocratica.org/Publicacoes/18435.pdf>
- Montes, V. y Medina E. (2010). Crédito y comercio internacional, pilares del desarrollo en el mundo. *Revista ICE*. (853). 5-24. Recuperado de:
<http://www.libertad.org/en/wp-content/uploads/2011/05/ICE-843-Cr%C3%A9dito-y-comercio-internacional-pilares-del-desarrollo.pdf>
- Mora, A. (2009). UNASUR y sus políticas para las pymes en Colombia: caso Bogotá. *Poliantea*. 41-53. Recuperado de:
<http://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/viewFile/247/227>
- Moreno, A. (2008). La internacionalización de la consultoría en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (844), 128. Recuperado de: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_844_121-137_39FDF55DA2C0AD6FEE8DA96F22329050.pdf
- Mulder, N (2009). Nanno. Weak links between exports and economic growth in Latin America and the Caribbean. *Revista de la Cepal*. (91). 13-19. Recuperado de:
http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/36272/exports_economic_growth_LAC_serie_91.pdf
- Musacchio, A. (2001). Neoliberalismo y neomercantilismo: las similitudes del debate en Argentina y Alemania y la evaluación de sus resultados recientes. *Pesquisas de História Econômica e Social da Faculdade de Ciências Econômicas* 98-136. Recuperado de:
<http://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/viewFile/1291/1657>
- Navarro, J. y Zamora, A. (2012). La competitividad de la política comercial en la economía internacional a través del análisis de componentes principales. *Investigación y Ciencia de la Universidad Autónoma de Aguascalientes*. 20(54). 40-48. Recuperado de:
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67424408006>
- Nieto, M. y Fernández, Z. (2008). Auge y desarrollo de las empresas nacidas globales. *Instituto de iniciativas empresariales y empresa familiar Conde de Campeones, Universidad Carlos III de Madrid*. 80-85. Recuperado de:
http://portal.uc3m.es/portal/page/portal/seccion_dept_organizacion_empresas/catedrabancaja/publicaciones/Auge%20y%20desarrollo%20de%20las%20empresas%20naciadas%20globales.pdf
- Observatorio de la Pyme. (2013). El 8% de las pymes hicieron exportaciones de enero a abril. *Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado de:
http://www.uasb.edu.ec/contenido_centro_programa_noticia_cont.php?cd=4923ycd_centro=15ysw=ev

- Onofa, M. (2013). Factores asociados a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas- Pymes. Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa. *Revista de la FLACSO*. 153- 172. Recuperado de: http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/ESTUDIOS_INDUSTRIALES_MIPYM_ES.pdf
- Orduna, L. (2008). Los fallos metodológicos del modelo Keynesiano. *Revista de Economía Mundial*. (18). 405-421. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/866/86601832.pdf>
- Padilla, H. (2008). La Política Comercial a Fondo. *Universidad Estatal de Sonora*. Recuperado de: <http://www.zonaeconomica.com/mexico/politica-comercial>
- Palacio de la Moncloa. (2012). Las reformas del Gobierno de España. Determinación frente a la crisis. *Secretaría de estado de comunicaciones*. Recuperado de: <http://www.lamoncloa.gob.es/NR/rdonlyres/108298A8-2705-464B-A9A6-B110B633EADA/0/LASREFORMASDELGOBIERNODEESPA%C3%91AE SPA%C3%91OLcongr%C3%A1ficos.pdf>
- Palao, J. (2009). La importancia jurídica y económica del seguro de crédito en tiempos de crisis. *La ley*. 1-10. Recuperado de: <http://veritasconsulting.es/publicaciones/2008-11-SEGURODECREDITO.pdf>
- Pancevski, P. (2005). *Modelo de Precificação do Seguro de Crédito à Exportação para o Mercado Brasileiro*. (Tesis de Maestría, Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas). Recuperado de: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/328/1930.pdf?sequence=1>
- Parkin, M. (ed.) (2004). *Economics (Spanish Translation)*. México: Pearson Educación
- Petit, J. (2013). La teoría económica del desarrollo desde Keynes hasta el nuevo modelo neoclásico del crecimiento económico. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. 19(1). 123-142. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/364/36428605012.pdf>
- Pineda, C. (2010). *Determinantes Políticos Para La Negociación De Tratados De Libre Comercio Entre Países Desarrollados Y Países En Desarrollo. Experiencia Chile- Estados Unidos*. (Tesis de Maestría, Universidad de Chile). Recuperado de: http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2010/cf-pineda_ch/pdfAmont/cf-pineda_ch.pdf

- Plan Nacional del Buen Vivir PNBV. (2009). Recuperado de: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Plan_Nacional_para_el_Buen_Vivir.pdf
- Pozuelo, J. Labatut, G. Veres E. (2013) Validez de la información financiera en los procesos de insolvencia. Un estudio de la pequeña empresa española. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*. 16(1). 29-40. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/807/80725700003.pdf>
- Prensa Latina (2012). *Gobierno de Ecuador apoya a pymes en consorcios exportadores*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/2012/05/03/gobierno-de-ecuador-apoya-a-pymes-en-consorcios-exportadores/>
- Proecuador. *¿Qué son los acuerdos comerciales?*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/>
- Proecuador. (2011). Boletín de comercio exterior. *Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Unidad de Inteligencia Comercial e Inversiones*. 1(10). Recuperado de: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/11/PROECUADOR_IC_01-10.pdf
- Puerta, L. (2010). Ecuador comercio Exterior. *Revista de la universidad del Azuay*. (51). 173-202. Recuperado de: <http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/publicaciones/UV-51.pdf>
- Ramírez, M. (2013). *Incidencia de la No Sujeción del Impuesto al Valor Agregado en la Actividad Aseguradora en Venezuela*. (Tesis de maestría, Universidad Central de Venezuela). Recuperado de: http://saber.ucv.ve/xmlui/bitstream/123456789/5101/1/T026800008244-0-mararamirez_finalpublicaciontrib-000.pdf
- Reina, M. (2009). Internacionalización de la economía colombiana: comercio e inversión. *Debates presidenciales de la Corporación Andina de Fomento (CAF)*. Recuperado de: <http://www.caf.com/media/3784/ComercioExterior.pdf>
- Reglamento del Código de la Producción, Comercio e inversiones (2010). Recuperado: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/ReglamentosCodigoProduccion.pdf>
- Reguero, B. Hernando, M. y Loring, R. (2010). El papel de las ECAs en la financiación al comercio: evolución y actuación frente a la crisis. *Revista ICE*. 853. 65-84. Recuperado de:

http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_853_65-88_B6DC978D3C47ACDDDC91F71655A7D3E6.pdf

- Resico, M. (2011). Sistema económico internacional. *Konrad Adenauer Stiftung*. 293-316. Recuperado de: http://www.kas.de/upload/dokumente/2011/10/SOPLA_Einfuehrung_SoMa/parte2_9.pdf
- Restrepo, M. (2010). Los efectos de la política comercial: el caso del G-3 y la cuota de importación en el mercado automotriz colombiano. *Vniversitas*. (121). 233-261. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/825/82518988010.pdf>
- Rodríguez, A. y Venegas, F. (2012). Criterios y medidas de política económica en respuesta a la actual crisis económica y financiera. *Revista Argumentos*. 25(70). 39-58. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/595/59524971003.pdf>
- Rodríguez, E. (1998). Política comercial. *Cátedra de Macroeconomía*. 1-10. Recuperado de: <http://macroeconomia.host22.com/APU002.PDF>
- Rodríguez, F. (2007). La problemática del riesgo en los proyectos de infraestructura y en los contratos internacionales de construcción. *Revista e-Mercatoria*. 6(1). 1-29. Recuperado de: <http://132.248.9.34/hevila/Emercatoria/2007/vol6/no1/3.pdf>
- Roett, R. (2011). Estados Unidos y América Latina en el siglo XXI. *Pensamiento iberoamericano*. (8). 57-69. Recuperado de: <http://www.pensamientoiberoamericano.org/xnumeros/8/pdf/pensamientoIberoamericano-164.pdf>
- Rojas, j. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Economía PUCP*. 30(59). 75-96. Recuperado de: <http://www.revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/1822>
- Romero, J. (2005). Financiamiento público como mecanismo dinamizador de las exportaciones de las empresas familiares venezolanas. *Ciencias de Gobierno*. 9(18). Recuperado de: http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-371X2005000200005&lng=pt&nrm=isohttp
- Rozenberg, A. (2000). La balanza de pagos: instrumento de análisis y política económica. *Economía PUCP*. (190). 2-39. Recuperado de: <http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD190.pdf>

- Ruz, P. (2006). La Historia Del Proteccionismo En Chile. *Economía y negocios, Universidad de Chile*. Recuperado de: http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2006/ruz_p/sources/ruz_p.pdf
- Salamanca, L. (1994). Venezuela. La crisis del rentismo. *Nueva Sociedad*. (131). 10-19. Recuperado de: http://saber.ucv.ve/jspui/bitstream/123456789/4003/1/2328_1.pdf
- Salvador, M. (2008). La cobertura pública del seguro de crédito a la exportación en España: cuestiones jurídicas y públicas. *Fundación MAPFRE, Instituto de Ciencias del Seguro*. 17-93. Recuperado de: http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1050066
- Sandoval, L. (2013). *La eficiencia técnica en el gasto público (ramo 33) como generador de desigualdad económica en México 1994-2008*. (Tesis doctoral, Instituto politécnico Nacional). Recuperado de: <http://tesis.ipn.mx/dspace/bitstream/123456789/12175/1/eficienciatecnica.pdf>
- San Martín, N. y Rodríguez, A. (2008). ¿Reflejan los índices de riesgo país las variables relevantes en el desencadenamiento de las crisis externas? Un análisis sobre el periodo 1994-2001. *Cuadernos de Gestión*. 8(2). 65-79. Recuperado: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274320551004>
- Seoane, A. (2008). La inserción de Bolivia en la economía mundial, Una mirada crítica al post-neoliberalismo. *Umbral, Revista del Postgrado Multidisciplinario en Ciencias del Desarrollo*. (17). 11-36. Recuperado de: http://www.revistasbolivianas.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-45432008000100003&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Servicio de Rentas Internas. *¿Qué son las Pymes?*. Recuperado de: http://www.sri.gob.ec/zh_TW/32
- Sierralta, A. (2005). El Lobby Y Las Relaciones Comerciales Internacionales. *International Law Revista Colombiana de Derecho Internacional*. (6). 341-401. Recuperado de: http://www.javeriana.edu.co/Facultades/C_Juridicas/pub_rev/international_law/ultimo_numero/10.pdf
- Steingberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Eumed. ISBN: 84-688-9697-7. Recuperado de: <http://www.listinet.com/bibliografia-comuna/Cdu339-5475.pdf>
- Steinberg, F. (2006). La economía política del proteccionismo. *Cuadernos de Economía*. 29. 65-95. Recuperado de:

http://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/analisis_economico_es/cuadernos_de_economia/numeros/80/80_02.pdf

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=492yvp_tip=2

Tabares, S. (2012). Internacionalización De La Pyme latinoamericana: Referente Para El Éxito Empresarial En Colombia. *Revista Ciencias Estratégicas*. 20(27). 119-132. Recuperado de: <http://revistas.upb.edu.co/index.php/cienciasestrategicas/article/view/1477>

Tacsan, R. (ed.). (2007). *Comercio Internacional*. San José: EUNED

Todesca, J. Larghi, H. y Besmedrisnik, P. (2006). Instituciones públicas de apoyo a la competitividad: un análisis de casos. *Revista de la Cepal*. 13-30. Recuperado de: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/1/25871/doctodesca.pdf>

Universidad Andina Simón Bolívar (2009). *El fraude en la póliza de seguros de vida y la cobertura de muerte accidental en el Ecuador*. Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/656/1/T780-MDE-P%C3%A9rez-El%20fraude%20en%20la%20p%C3%B3liza%20de%20seguros%20de%20vida.pdf>

Uribe, M. (2011). Enfoques contemporáneos de política social en México. *Espiral*. 18(52). 37-75. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/138/13821307002.pdf>

Vaillant, M. (2005). Determinantes de las estrategias de liberalización comercial en Uruguay. *Economía Política de la Política Comercial*. 1-28. Recuperado de: <http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catsemecnal/material/vaillant-bouzasOBREAL-final.PDF>

Valdés, V. (2013). Fallas del mercado y del gobierno en el sector aeronáutico mexicano. *Revista de economía institucional*. 15(29). 253-283. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/419/41929178012.pdf>

Vázquez, E. (2006). La política comercial española con Iberoamérica. *Economía exterior: estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía española*. (38). 105-119. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2116579>

- Viego, V. (2007). Origen y evolución de las aéreas no metropolitanas. El caso de Bahía Blanca Argentina. *Revista de Estudios Regionales*. (79). 157-180. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75511755006>
- Villamizar, J. (2012). *La influencia de la CEPAL en Colombia 1948-1970*. (Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Colombia). Recuperado de: http://www.bdigital.unal.edu.co/8176/1/469051_2012.pdf
- Wasserman, C. (2010). La Perspectiva Brasileña Del Desarrollo Y De La Integración Latinoamericana Y Regional (1945-1964): Intelectuales, Políticos Y Diplomacia. *Revista Universum*. 25(2). 195-213. Recuperado de: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-23762010000200013yscript=sci_arttextylng=e

ANEXOS

Anexo 1 Participación de las exportaciones del Ecuador 2005-2012	107
Anexo 2 Exportaciones por grupos de Productos del Ecuador 2005-2013.....	108
Anexo 3 Exportaciones no tradicionales por productos del Ecuador 2005-2012	108
Anexo 4 Exportaciones No tradicionales del Ecuador 2005-2012	109
Anexo 5 Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012	109
Anexo 6 Exportaciones tradicionales del Ecuador por trimestre, desde enero 2012 a octubre 2013.....	110
Anexo 7 Exportaciones a ALADI del Ecuador 2005-2012	110
Anexo 8 Importaciones de Bienes del Ecuador 2005-2012.....	111
Anexo 9 No. De Compañías por tamaño - 2012.....	111
Anexo 10 Distribución de pymes por provincia 2013.....	111
Anexo 11 Número de Pymes del Ecuador con Cartera Vencida por Cuatrimestre	112
Anexo 12 No. Pymes del Ecuador por sectores- 2012.....	112
Anexo 13 Primaje de los seguros de Crédito a la exportación de empresas totales y pymes del Ecuador 2005- 2013	113
Anexo 14 Mecanismo del Seguro de crédito a la exportación en Ecuador	114
Anexo 15 Preguntas de la Entrevista a las Aseguradoras que emiten el seguro de crédito a la exportación.....	116
Anexo 16 Respuesta de la entrevista con Seguros Confianza	117
Anexo 17 Correo de confirmación sobre la entrevista realizada.....	119
Anexo 18 Respuesta a la entrevista con seguros Coface	120
Anexo 19 Correo de confirmación sobre la consulta a Proecuador sobre las exportaciones de las Pymes	121
Anexo 20 Exportaciones de las Pymes del Ecuador 2007- 2013	122

Anexo 1 Participación de las exportaciones del Ecuador 2005-2012

En porcentaje

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ESTADOS UNIDOS	50,00%	53,62%	43,08%	44,83%	33,37%	34,75%	44,91%	44,67%
MERCADO COMUN CENTROAMERICANO	3,23%	2,69%	3,71%	4,13%	3,70%	2,59%	2,52%	1,79%
Argentina	0,43%	0,35%	0,53%	0,50%	0,72%	0,65%	0,40%	0,44%
Brasil	0,90%	0,21%	0,29%	0,24%	0,29%	0,29%	0,40%	0,57%
Chile	3,02%	4,36%	4,64%	8,02%	6,49%	4,84%	4,02%	8,38%
México	0,61%	0,46%	0,59%	0,53%	0,51%	0,50%	0,44%	0,43%
Venezuela	1,38%	2,51%	4,13%	3,82%	4,07%	5,57%	6,60%	0,00%
Bolivia	0,09%	0,07%	0,09%	0,12%	0,08%	0,08%	0,10%	0,09%
Colombia	5,06%	5,62%	5,16%	4,27%	4,89%	4,53%	4,58%	4,45%
Perú	8,67%	8,17%	10,51%	9,20%	6,78%	7,64%	7,72%	8,38%
RESTO AMERICA	8,26%	3,38%	7,70%	5,61%	15,88%	14,50%	8,01%	9,22%
Bélgica y Luxemburgo	0,77%	0,81%	1,19%	1,06%	1,37%	1,40%	1,19%	0,88%
Francia	0,91%	0,86%	0,97%	0,85%	1,04%	1,17%	0,94%	1,00%
Holanda	2,02%	1,60%	1,83%	1,45%	2,19%	1,90%	1,56%	1,38%
Italia	3,82%	3,35%	3,20%	2,77%	4,18%	3,33%	2,60%	2,05%
Reino Unido	0,73%	0,54%	0,69%	0,83%	0,71%	0,48%	0,62%	0,69%
Alemania	1,99%	1,75%	1,73%	1,67%	2,36%	1,83%	2,20%	1,59%
España	2,16%	2,33%	2,50%	2,47%	2,29%	2,03%	1,86%	1,86%
Otros países	0,17%	0,44%	0,56%	0,55%	0,88%	0,62%	0,77%	0,84%
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0,22%	0,22%	0,23%	0,22%	0,37%	0,39%	0,38%	0,42%
RESTO DE EUROPA	3,36%	2,85%	3,30%	3,20%	5,08%	3,98%	3,75%	3,56%
Taiwán	0,05%	0,04%	0,11%	0,11%	0,13%	0,09%	0,05%	0,03%
Japón	0,72%	0,96%	0,74%	0,57%	0,79%	2,30%	1,56%	2,77%
Rep. Popular China	0,07%	1,53%	0,27%	2,06%	0,90%	1,93%	0,86%	1,65%
Corea del Sur	0,04%	0,05%	0,42%	0,11%	0,05%	0,05%	0,13%	0,17%
Otros países Asiáticos	1,04%	0,92%	1,46%	0,57%	0,60%	1,89%	1,35%	2,03%
AFRICA	0,08%	0,05%	0,15%	0,10%	0,12%	0,29%	0,29%	0,46%
OCEANIA	0,15%	0,24%	0,14%	0,10%	0,16%	0,17%	0,14%	0,13%
OTROS PAISES NEP	0,03%	0,02%	0,09%	0,04%	0,03%	0,02%	0,01%	0,07%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín Anuario 35, 2013, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 2 Exportaciones por grupos de Productos del Ecuador 2005-2013

En millones de dólares

Año	Petroleras	Tradicional	No tradicionales	TOTAL
2005	5870	1925	2305	10100
2006	7545	2200	2983	12728
2007	8329	2447	3546	14321
2008	11721	2966	4132	18818
2009	6965	3436	3462	13863
2010	9673	3706	4111	17490
2011	12945	4529	4849	22322
2012	13792	4397	5580	23770
2013	16.405			24.957,6

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, anuario No. 35, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 3 Exportaciones no tradicionales por productos del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares

Años	Banano y plátano	Café y elaborados	Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado
2005	1084	92	458	176	115
2006	1213	99	588	171	128
2007	1303	123	613	239	169
2008	1641	130	713	290	192
2009	1996	140	664	403	234
2010	2033	161	850	425	237
2011	2246	260	1178	587	257
2012	2077	261	1280	455	325

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, boletín anuario No. 35, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 4 Exportaciones No tradicionales del Ecuador 2005-2012

En millones de Dólares y Toneladas

	Exportaciones No tradicionales	
	millones de \$ FOB	Toneladas
2005	2305	1.881.211
2006	2983	2.205.018
2007	3546	2.409.187
2008	4132	2.351.744
2009	3462	2.698.867
2010	4111	2.109.993
2011	4849	2.377.469
2012	5580	2.569.131

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, boletín anuario no.35, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 5 Balanza de Pagos del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1 CUENTA CORRIENTE	475	1.739	1.885	1.756	297	-1.608	-225	-158
Bienes	758	1.768	1.823	1.549	144	-1.504	-160	69
Servicios	-1.130	-1.305	-1.372	-1.571	-1.282	-1.522	-1.563	-1.407
Renta	-1.815	-1.829	-1.968	-1.433	-1.281	-1.040	-1.223	-1.306
Transferencias corrientes	2.661	3.104	3.402	3.211	2.715	2.458	2.721	2.486
2 CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA	-136	-2.154	-559	-670	-2.818	296	425	-261
A Cuenta de capital	15,9	18,6	55,7	82,1	76,3	78,8	81,7	129,5
B Cuenta financiera	-151,8	-2.172,8	-614,7	-752,4	-2.894,2	216,9	343,2	-390,5
3 ERRORES Y OMISIONES	327,5	284,5	60,6	-151,9	-125,9	99,7	72,4	-163,5
BALANZA DE PAGOS GLOBAL	666	-131	1.387	934	-2.647	-1.212	272	-582

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, Boletín anuario No. 35, índice 3.1

Elaboración: Autor

Anexo 6 Exportaciones tradicionales del Ecuador por trimestre, desde enero 2012 a octubre 2013

En millones de dólares

	2012 IT	2012 IIT	2012 IIIT	2012 IVT	2013 IT	2013 IIT	2013 IIIT
Banano y plátano	583,1	551,1	441,7	502,5	658,8	587,1	520,7
Café y elaborados	53,3	60,6	76,2	70,9	57,7	53,5	54,5
Camarón	301,5	354,9	309,6	312,3	333,1	455,5	443,3
Cacao y elaborados	131,6	78,4	96,8	147,7	128,9	92,9	108,4
Atún y pescado	93,8	76,1	76,9	77,4	74,4	72,4	57,9
Total	1.163	1.121	1.001	1.111	1.253	1.262	1.185
Variación		-3,6%	-10,7%	11,0%	12,8%	0,7%	-6,1%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletín trimestral de la balanza de pagos No. 45, tercer trimestre

Elaboración: Autor

Anexo 7 Exportaciones a ALADI del Ecuador 2005-2012

Millones de dólares FOB

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	2.041	2.777	3.732	5.050	3.322	4.262	5.740	7.210
Variación Anual	0	36%	34%	35%	-34%	28%	35%	26%
Argentina	43	44	76	95	100	114	89	105
Brasil	91	27	41	46	40	51	90	135
Chile	305	554	665	1.509	900	847	1.106	1.991
México	62	58	84	100	71	87	98	101
Otros países	4	330	608	742	584	1.020	1.529	1.807
Comunidad Andina	1.536	1.764	2.258	2.558	1.628	2.142	2.814	3.071
Bolivia	9	9	13	23	11	14	23	22
Colombia	511	715	740	804	678	793	1.026	1.058
Perú	876	1.039	1.505	1.731	939	1.336	1.766	1.991
Venezuela	140							

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, boletín anuario 35, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 8 Importaciones de Bienes del Ecuador 2005-2012

En millones de dólares

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bienes de consumo	2.354	2.598	2.924	4.037	3.119	4.306	4.807	5.026
Combustibles y lubricantes	1.715	2.381	2.578	3.358	2.338	4.043	5.087	5.441
Materia primas	2.935	3.469	4.093	5.828	4.670	5.915	7.231	7.291
Bienes de capital	2.557	2.829	3.319	4.501	3.927	5.129	5.845	6.418
Importaciones	9.709	11.408	13.047	17.912	14.268	19.641	23.243	24.532
Variación anual		17%	14%	37%	-20%	38%	18%	6%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013, boletín anuario 35, índice 3.2

Elaboración: Autor

Anexo 9 No. De Compañías por tamaño - 2012

	No.	%
Grande empresa	2386	5,10%
Mediana empresa	4970	10,63%
Pequeña empresa	10487	22,43%
Microempresa	17293	36,98%
No definido	11622	24,86%
	46758	

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador, anuario estadístico del sector societario, 2012

Elaboración: Autor

Anexo 10 Distribución de pymes por provincia 2013

Guayas	31%
Pichincha	37%
Azuay	4%
El oro	4%
Imbabura	2%
Otras Provincias	22%

Fuente: Proecuador (ver anexo 19 y 20) en base a una muestra de 566 empresas del Ecuador

Elaboración: Autor

Anexo 11 Número de Pymes del Ecuador con Cartera Vencida por Cuatrimestre

En porcentaje

Cuatrimestre	2011			2012			2013	
	I	II	III	I	II	III	I	II
Disminuyó	18,83%	32,10%	18,20%	17,89%	15,00%	11,34%	9,30%	14,70%
Se mantuvo	55,25%	53,10%	65%	70,50%	56,70%	68,25%	76,32%	67,40%
Aumentó	25,93%	14,90%	16,70%	11,61%	28,30%	20,41%	14,38%	17,90%

Fuente: Observatorio de la Pyme, Análisis coyuntural de las pymes periodos desde enero 2011 a agosto 2013

Elaboración: Autor

Anexo 12 No. Pymes del Ecuador por sectores- 2012

No. Pymes por Sectores año 2012				
	No. Medianas empresas	No. Pequeñas empresas	Pymes	%
AGRICULTURA Y PESCA	533	816	1349	8,7%
MINAS Y CANTERAS	80	108	188	1,2%
INDUSTRIAS	637	1136	1773	11,5%
ELECTRICIDAD, GAS...	13	39	52	0,3%
AGUA Y SANEAMIENTO	19	31	50	0,3%
CONSTRUCCIÓN	375	761	1136	7,3%
COMERCIO	1749	3144	4893	31,7%
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	240	642	882	5,7%
ALOJAMIENTO Y COMIDAS	110	335	445	2,9%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	103	357	460	3,0%
FINANCIERAS Y SEGUROS	72	101	173	1,1%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	376	826	1202	7,8%
ACTIVIDADES PROFESIONALES	274	1005	1279	8,3%
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	240	708	948	6,1%
ENSEÑANZA	43	148	191	1,2%
SALUD Y ASISTENCIA SOCIAL	67	230	297	1,9%
ARTES Y RECREACIÓN	13	29	42	0,3%
OTROS SERVICIOS	26	71	97	0,6%
			15457	

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador, Anuario Estadístico del Sector Societario, 2012

Elaboración: Autor

**Anexo 13 Primaje de los seguros de Crédito a la exportación de empresas
totales y pymes del Ecuador 2005- 2013**

En miles de dólares

	Seguro de crédito a la exportación	Seguro de Crédito a la exportación de las pymes (*)
2005	1,0	0,1
2006	121	12,0
2007	49,0	9,9
2008	13,0	2,5
2009	62,0	14,2
2010	400,0	146,7
2011	4467	1.334,7
2012	10818	3.236,4
2013	9482	2.943,9

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, estadística de seguros privados, periodos desde 2005 al 2013;

(*)Valores de las tendencias de pólizas para pymes según las aseguradoras entrevistadas (10% Confianza seguros) y (30% Coface)

Elaboración: Autor

Anexo 14 Mecanismo del Seguro de crédito a la exportación en Ecuador

En esta sección se describe el proceso del seguro de crédito a la exportación desde la solicitud del seguro hasta la indemnización o de instrumento de garantía.

Mecanismos de las aseguradoras que emiten la póliza de seguro de crédito a la exportación en el Ecuador que son Confianza y Coface.

1. El exportador se presenta ante la aseguradora con la solicitud del seguro de crédito a la exportación, con la respectiva información de sus compradores y el país destino;
2. La aseguradora recopila información de proveedores extranjeros para poder evaluar los riesgos comerciales políticos del importador;
3. La aseguradora procede a la cotización de la póliza, informando las transacciones sujetas a cobertura y estableciendo una prima mínima, que deberá ser cancelada por el exportador aunque la estimación de ventas no se cumpla;
4. Si el exportador accede, la aseguradora le propone un formato provisional de la póliza en la cual se incluyen las condiciones de la misma, emitiéndose la póliza de seguro de crédito a la exportación;
5. El exportador debe declarar dentro de los primeros 10 días del mes siguiente sus ventas mensuales y la fecha de pago del importador;
6. La aseguradora en el vencimiento de la póliza calcula la prima aplicando la tasa convenida, envía la factura al exportador para su pago;
- 7a. Alternativamente, el exportador podrá ceder los derechos de la póliza a una institución financiera, solicitándole financiamiento;
- 7b. Cuando el importador incumple con sus obligaciones en tiempo y forma;
- 8b. El asegurado deberá notificar del impago a la aseguradora, dentro del plazo pactado;

9b. Eventualmente se le podrá conceder una prórroga para el pago al importador, si las partes están de acuerdo y precio pago de una prima adicional por cuenta del exportador, a causa del mayor riesgo de lo estimado;

10b. Si el exportador concluye que no tendrá éxito en el cobro, presentara a la aseguradora el aviso de insolvencia provisional o amenaza del siniestro, junto con la documentación requerida;

11b. La aseguradora verificara la casación de la póliza, para proceder a la gestión de recobro y pagará la indemnización.

Este proceso de indemnización en base a las entrevistas realizadas a las aseguradoras Confianza y Coface, toma alrededor de 6 meses, alegan que no pueden ir en contra de la ley general de seguros del Ecuador, ya que las personas tienen el derecho de pagar sus obligaciones hasta los seis meses, en este caso son los clientes de los exportadores. Por eso como primera solución se planteó la póliza como garantía, en la solicitud de un nuevo crédito, para que recuperen sus recursos rápidamente y sea más eficiente.

Anexo 15 Preguntas de la Entrevista a las Aseguradoras que emiten el seguro de crédito a la exportación

¿Cuál es su competencia directa con respecto a emisión de la póliza de los seguros de crédito a la exportación?

¿A qué tipos de empresas brindan dicho seguro? ¿Sólo a las grandes o también a las pymes exportadoras?

¿De los seguros de créditos a la exportación otorgados, qué porcentaje corresponde a las grandes empresas y a las pymes?

¿Cuántas pymes solicitaron el seguro de crédito a la exportación para el año 2005 y 2013? o en los últimos 5 años?

¿En los últimos 5 años qué sector exportador tiene mayor demanda de este seguro de crédito? ¿Las pymes presentan igual tendencia que las grandes empresas?

¿En qué consiste el servicio/producto que ofrecen? Detalles de los seguros de crédito a la exportación ofrecidos. (Montos, costos del seguro, primas, sector, servicios adicionales)

¿Cuál es la probabilidad de impagos?, Casos de impagos.

¿En qué casos puntuales se indemniza al exportador?

En caso de siniestro o impago, ¿Cuál es el porcentaje de indemnización a las pymes? ¿De qué depende dicho porcentaje?

¿Posee alguna póliza especial para las pymes? ¿Cuál es la estructura de la póliza?

Anexo 16 Respuesta de la entrevista con Seguros Confianza

He recibido su correo y le doy contestación al mismo en función de la información general que le puedo otorgar ya que por motivos de confidencialidad propios del producto y de estrategias de la compañía no puedo develar.

En relación a sus inquietudes debo indicarle que actualmente somos dos las compañías de Seguros que ofrecemos la póliza de Seguro de Crédito, CONFIANZA y Coface. La póliza de crédito a la exportación está dirigida a todo exportador sea grande o pequeño que desea cubrir sus ventas a crédito de un posible impago de las mismas.

Vale indicar que el seguro de crédito a la exportación puede ser considerado como un ramo todavía virgen en nuestro país en muchos casos por la falta de conocimiento de los exportadores de la existencia de la póliza, por lo que es necesario sembrar la cultura de Seguro para luego poder cosechar sus frutos, no obstante si se puede evidenciar un crecimiento en el interés de los exportadores por conocer más acerca del Seguro de Crédito.

La póliza de Crédito a la exportación es un contrato por el cual el Asegurador (CONFIANZA®), se obliga a INDEMNIZAR al asegurado, las pérdidas finales que experimente a consecuencia del impago de las facturas, debido a la Insolvencia de hecho o derecho de sus deudores. Existen 3 principios básicos que enmarcan a la póliza.

1. Globalidad: Incluir toda la cartera de clientes a crédito.
2. Coaseguro: Asegurado y Aseguradora se manifiestan como socios del riesgo. El porcentaje de participación de la Aseguradora varía desde el 75% hasta el 90%
3. Calificación individual de los riesgos: Se evaluará a cada comprador asociándolo al sector productivo en donde se encuentre, se establece la tasa y se le fijará la línea de crédito en base a sus antecedentes financieros y comerciales.

La póliza de crédito cubre esencialmente el riesgo comercial en los siguientes casos:

- Insolvencia declarada: quiebra, cesación de pagos a acreedores

- Insolvencia presunta (mora prolongada)
- “Chapter 11”

Adicionalmente existe una cobertura de riesgo político pero esta es negociada de manera independiente a las condiciones de la póliza. Esta cobertura cubre sobre las siguientes situaciones:

- Cancelación de Licencias.
- Embargo a la exportación - importación.
- Inconvertibilidad de divisas.
- Confiscación, expropiación, guerra, guerra civil, conmoción civil, huelgas.
- Cancelación unilateral del contrato por parte del gobierno de un país, siendo el Estado el comprador.

Las pymes representan menos del 10% de las pólizas de seguro de crédito a la exportación.

Espero encuentre lo anterior en orden respecto de lo cual quedo atento a cualquier consulta que crea conveniente realizar.

Saludos cordiales,

Alberto Podestá B.

Departamento de Seguro de Crédito

Confianza® Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.

☐ (+593 4) 238-0680 Ext. 209 / 0987289176

skype: albertopodestab

☐ www.confianza.com.ec

Anexo 17 Correo de confirmación sobre la entrevista realizada

Re: Entrevista Electrónica



Alberto Podestá (apodesta@confianza.com.ec) [Agregar a contactos](#) 09/04/2014 ▶
Para: Ronald Poveda Alfonso ↗

De: **Alberto Podestá** (apodesta@confianza.com.ec) Has movido este mensaje a su ubicación actual.
Enviado: miércoles, 09 de abril de 2014 16:35:37
Para: Ronald Poveda Alfonso (ronald1504_92@hotmail.com)

Estimado Ronald,

He recibido su correo y le doy contestación al mismo en función de la información general que le puedo otorgar ya que por motivos de confidencialidad propios del producto y de estrategias de la compañía no puedo develar.

En relación a sus inquietudes debo indicarle que que actualmente somos dos las compañías de Seguros que ofrecemos la póliza de Seguro de Crédito, CONFIANZA y Coface. La póliza de crédito a la exportación esta dirigida a todo exportador sea grande o pequeño que desea cubrir sus ventas a crédito de un posible impago de las mismas.

Vale indicar que el Seguro de Crédito a la exportación puede ser considerado como un ramo todavía virgen en nuestro país en muchos casos por la falta de conocimiento de los exportadores de la existencia de la póliza, por lo que es necesario sembrar la cultura de Seguro para luego poder cosechar sus frutos, no obstante si se puede evidenciar un crecimiento en el interes de los exportadores por conocer mas acerca del Seguro de Crédito.

La poliza de Crédito a la exportación es un contrato por el cual el Asegurador (CONFIANZA®), se obliga a INDEMNIZAR al asegurado, las pérdidas finales que experimente a consecuencia del impago de las facturas, debido a la Insolvencia de hecho o derecho de sus deudores. Existen 3 principios básicos que enmarcan a la póliza

Anexo 18 Respuesta a la entrevista con seguros Coface

Única competencia: seguros Confianza

El seguro de crédito a la exportación se brinda tanto grandes, medianas y pequeñas empresas al igual que el seguro de crédito doméstico.

Las pólizas de seguros de crédito a la exportación para las pymes corresponden al 30% del total de la cartera. La tendencia para las pymes se ha mantenido

Tanto las pymes como las grandes empresas solicitan el seguro mayormente para exportaciones de camarón y el destino más demandado para este seguro es Colombia

Cobertura del seguro hasta el 90% de las ventas a crédito, con un rango de tasas de primas del 0,3% al 0,8%, estos valores dependen del riesgo país donde se exporte, la diversificación de cartera, análisis de compradores vinculados, monto del crédito otorgado a clientes

El 80% de las operaciones comerciales resultan en mora de pago o impago, el 25% de estas operaciones terminan en insolvencia

Coface provee coberturas para riesgo comercial y como un póliza adicional el riesgo político, no se cubren disputas por calidad de mercancías o cualquier otra índole

Aún no han implementado una póliza para las pymes, pero se espera lanzar una para el próximo semestre del año 2014, enfocados con mayor prioridad a las medianas empresas que las pequeñas, ya que estas últimas tienen muy controlado sus gastos, y no lo ven como un instrumento de internacionalización.

Anexo 19 Correo de confirmación sobre la consulta a Proecuador sobre las exportaciones de las Pymes



Por medio del Econ. Luis Rosero Mallea, Superintendente de Economía Popular y Solidaria, se solicitó la información al Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) al Director de Balcón de servicios, Ing. Javier Kayser Puga, sobre las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas las cuales fueron remitidas el 16 de abril del 2014 por el Funcionario Francisco López de PROECUADOR al Superintendente Luis Rosero.

Anexo 20 Exportaciones de las Pymes del Ecuador 2007- 2013

En millones de Dólares FOB

	Export pymes	Export Medianas	No. Medianas expor	Export Pequeñas	No. Pequeñas expor	Pymes/ exportaciones no petroleras	Pymes/ Exportaciones Totales
2007	2018	1337	319	680	286	34%	14%
2008	2594	1654	427	940	407	37%	14%
2009	2568	1587	485	981	538	37%	19%
2010	3062	2020	457	1042	521	39%	18%
2011	3307	2114	430	1193	524	35%	15%
2012	3079	1991	395	1088	468	31%	13%
2013	2724	1655	319	1069	363	32%	11%
Promedio	2764,4	1765,5	63,9%	998,9	36,1%	35%	15%

Fuente: Proecuador, datos proporcionados por Francisco López con Autorización de Javier Kayser

Elaboración: Autor