



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), mayo-junio 2024,
Volumen 8, Número 3.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i3

SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN; UNA APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA

EXPORT CREDIT INSURANCE; A DESCRIPTIVE APPROACH

Félix Gustavo Pitizaca Guamán

Investigador Independiente, Ecuador

Marlon Daniel Soria Orbe

Investigador Independiente, Ecuador

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i3.12012

Seguros de Crédito a la Exportación; Una Aproximación Descriptiva

Félix Gustavo Pitizaca Guamán ¹

fppsicopadagogia@outlook.es

<https://orcid.org/0000-0002-8840-8195>

Investigador Independiente

Loja-Ecuador

Marlon Daniel Soria Orbe

marlondan25@gmail.com

Investigador Independiente

Quito-Ecuador

RESUMEN

El presente estudio descriptivo busca proponer una idea de los beneficios de usar un seguro de crédito a la exportación, el objetivo es guiar a los pequeños exportadores para usar el crédito a la exportación, para lograr este objetivo se usó la técnica de la revisión bibliográfica para recolectar información en fuentes confiables y verificables, entre los principales hallazgos tenemos que los seguros de crédito a la exportación pueden ayudar a mitigar los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios a los exportadores y así poder operar en el comercio exterior, ganando mayor competitividad en el mercado, finalmente en el Ecuador durante los últimos cinco años se ha visto un sostenido crecimiento de las exportaciones y así mismo un incremento de la contratación de seguros de créditos a la exportación que son adquiridas en las tres principales aseguradoras que son, la aseguradora francesa COFACE, la española MAPFRE y la empresa Seguros Confianza S.A.

Palabras clave: seguro de crédito a la exportación, riesgos comerciales, políticos y extraordinarios, prima, póliza de seguros, COFACE, MAPFRE, Seguros Confianza S.A

¹ Autor principal

Correspondencia: fppsicopadagogia@outlook.es

Export Credit Insurance; A Descriptive Approach

ABSTRACT

The present descriptive study seeks to propose an idea of the benefits of using export credit insurance, the objective is to guide small exporters to use export credit, to achieve this objective the bibliographic review technique was used to collect information from reliable and verifiable sources, among the main findings we have that export credit insurance can help mitigate commercial, political and extraordinary risks to exporters and thus be able to operate in foreign trade, gaining greater competitiveness in the market Finally, in Ecuador during the last five years there has been a sustained growth in exports and also an increase in the contracting of export credit insurance that is acquired from the three main insurers, which are the French insurer COFACE, the Spanish MAPFRE and the company Seguros Confianza S.A.

Keywords: export credit insurance, commercial, political and extraordinary risks, cousin, insurance policy, COFACE, MAPFRE, Confianza Insurance S.A

*Artículo recibido 22 mayo 2024
Aceptado para publicación: 25 junio 2024*



INTRODUCCIÓN

En el mundo globalizado las fronteras se han vuelto pequeñas con la ayuda del internet todas las personas y empresas pueden vender y comprar productos y servicios a casi y desde cualquier parte del mundo, presentando grandes oportunidades a casi cualquier persona que quiera emprender en el Comercio Exterior (Páramo Renza, 2017), sin embargo no siempre puede ser color de rosa, por esto, las personas o empresas que deciden internacionalizarse tienen desafíos que enfrentar como, tratar con personas de otros lugares del mundo quizás con diferencias de cultura, idioma y valores, por eso se exponen a los riesgos comerciales como por ejemplo el no pago por la mercancía o servicio enviado o recibido, riesgos políticos, como una suspensión de salida de divisas al extranjera por parte de las administraciones del estado o riesgos extraordinarias como una guerra, inundación o cualquier desastre natural ocurrido en el lugar donde se ha enviado la mercancía, por estos motivos el objetivo de este estudio es describir qué es y cuáles son las ventajas del seguro de crédito a la exportación y como éste permiten a las personas y empresas cubrirse de ciertos riesgos al momento de realizar ventas al exterior.

El 98% de las empresas que operan internacionalmente reconocen haber sufrido algún impago por parte de los clientes ya sea a corto, mediano o largo plazo(Lafuente, 2012), además, la incertidumbre actual, como las guerras en Medio Oriente, Rusia-Ucrania, problemas de navegabilidad en los canales de Panamá y Suez en el Mar Mediterráneo, sumado a enfermedades contagiosas e inesperadas como la recién nombrada Covid-19, ha hecho pensar y repensar a los gerentes de empresas familiares o sociedades a querer evitar al mínimo riesgo de impago por parte de la otra parte (Jiménez, 2021).

Algunos factores que influyen y agravan estos aspectos son el tratar con personas con hábitos culturales distintos, idioma diferente, lejanía geográfica, estos factores hacen al problema aún más delicado, por esto una persona o empresa que desee internacionalizarse debe asegurarse el pago de los productos o servicios prestados, estos problemas se los puede minimizar con un seguro de crédito a la exportación (Arranz, 2022).



La importancia de reconocer las ventajas del seguro de crédito a la exportación es que las personas y empresas que operan en el comercio exterior deben reconocer cómo este instrumento financiero puede apoyar primero, a minimizar el riesgo por el no pago por la venta de sus productos o servicios, segundo, puede adelantar ingresos económicos endosando la póliza de seguro a un banco previo a un descuento y tercero, la empresa puede ganar más clientes ya que puede extender los plazos de pagos a los clientes de esta manera aumentar la competitividad productividad y rentabilidad de las empresas (Jave Chavez, 2021).

El estudio es descriptivo basado en una rigurosa revisión bibliográfica de fuentes de información y apoyado en estudio de autores como, Alvarado (México, 2007), Arciénega (La Paz, 1997), en donde los autores exponen criterios básicos sobre las ventajas de utilizar el seguro de crédito a la exportación.

Se debe distinguir claramente lo que es un seguro de crédito a la exportación, su operatividad, desde cuando el cliente va al Banco a pedirlo pasando por la etapa de la negociación de la póliza de seguros y posterior al cobro de dicho instrumento financiero.

Existen estudios previos como Mario Arciénega y esta investigación aporta una guía sintética a las investigaciones anteriores sobre el seguro de crédito a la exportación.

Este estudio se presenta en un mundo donde cada día se presentan amenazas de guerra y enfermedades como la anterior pandemia del Covid-19 que acabamos de pasar, en donde las fronteras se cerraron abruptamente, guerras, como la de Rusia-Ucrania en Europa, en medio oriente, el conflicto bélico entre Israel y el grupo armado palestino Jamás, la posible llegada de Donal Trump a la presidencia de Estados Unidos y con él, el proteccionismo de unos de los mercados más compradores y vendedores del mundo (Prado Maillard, 2022), estos factores amenazan el equilibrio del Comercio Exterior, por ende los personas y empresas que operan a nivel internacional debe tener mayor cuidado y asegurar el cobro de sus productos y servicios mediante instrumentos válidos a nivel mundial. Los objetivos del estudio son:

Objetivo General

Brindar una guía a los pequeños exportadores para usar el seguro de crédito a la exportación.



Objetivos Específicos

- Describir lo que es un seguro de crédito a la exportación.
- Determinar como el seguro de crédito a la exportación puede ayudar a los pequeños exportadores a gestionar su riesgo.
- Determinar las principales características de los seguros de crédito a la exportación.
- Enumerar en Ecuador cuales son las principales agencias aseguradoras para la exportación.

METODOLOGÍA

Revisión Bibliográfica

Se realizó una investigación documental, sistemática descriptiva, es decir se recopiló información que ya existe sobre los temas de seguros de créditos a la exportación, los tipos de riesgos que se cubren, como se calculan las primas, las principales características de los seguros de créditos a la exportación y las principales aseguradoras que operan en el mercado ecuatoriana.

Con el apoyo de esta técnica se logró identificar que exportadores pueden apoyarse en las aseguradoras para poder mitigar los riesgos generales que son explícitos en la operatividad del comercio exterior.

Método Inductivo

Este método nos ayudó mediante el estudio de los créditos a la exportación, los principales riesgos, el pago de primas y así poder proponer una guía de ayuda a los pequeños exportadores en la operatividad comercial y financiera de los seguros de créditos a la exportación y el beneficio a los exportadores.

Método Analítico

Nos ayudó a analizar los principios y características de los seguros de crédito de seguros a la exportación para comprender como se puede elaborar una guía de apoyo para los pequeños exportadores en el uso del seguro de crédito a la exportación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Breves esquemas conceptuales

Fundamentación a la economía neoclásica

Para comenzar a guiar al lector primero nos remitiremos a los antecedentes históricos del seguro crédito a la exportación que encuentra su base en la teoría neoclásica en donde la utilidad marginal y las leyes del mercado en condiciones de libre competencia y perfecta que elevan al máximo la satisfacción de todos (Kataishi, 2022).

Entonces muchas empresas compiten entre sí para sacar el máximo provecho, en general las condiciones las dictan un sin número de empresas ya sean productivas o servicios que rigen su conducta por la ley del interés personal y el principio de la racionalidad económica.

El valor aparece como una relación que se establece entre el hombre y las cosas

El hombre asigna valor a las cosas por tres motivos; 1) la utilidad del producto para satisfacer necesidades; 2) las necesidades humanas jerarquizadas según su importancia y; 3) la escasez, que impide satisfacer a plenitud todas las necesidades, entonces para que tengan valor las cosas, deben tener la capacidad para satisfacer necesidades, pero no debe haber en cantidades ilimitadas. La escasez provoca la intensidad de las necesidades, requisito indispensable para que el hombre valore las cosas. (Raiteri, 2016)

La economía en relación con el riesgo y el seguro

El crédito del seguro a la exportación que nace en Inglaterra aproximadamente en 1820, a partir del año de 1885, se expande a países como Alemania, Suiza y Austria y se generaliza a toda Europa a partir de la Primera Guerra Mundial (Díaz Fernández, 2022).

Un Seguro de Crédito a la Exportación se lo puede definir como; *“sistemas de seguros que permiten a los acreedores llamados exportadores, previo pago de una prima o cuota de dinero protegerse frente a impagos voluntarios o involuntarios de los importadores y contra un estado por falta de pago por parte de éstos”*.

El seguro de crédito a la exportación nace de la necesidad de querer asegurar el impulso de la economía nacionales con el fin de internacionalizarse y de esta manera consolidar su economía mediante una balanza comercial positiva, por ende, más ingresos para el país exportador, por este



motivo desde su nacimiento muchos países han tratado de brindar una estructura legal para apoyar a los exportadores. (Bloch, 2011)

En todo contrato de seguro, una parte normalmente la compañía de seguros se compromete a indemnizar a otra que vendría a ser la parte asegurada en el caso de que esta sufra algún siniestro o daño, a cambio de un pequeño pago o también llamado prima.

El seguro puede contratarse con una compañía de seguros o un corredor, cuando se asegura una mercancía se expide una póliza de seguro, que se utiliza como prueba de su existencia. (Delzart, 2017)

La póliza de seguro

La póliza de seguro es un contrato, un instrumento jurídico y sirve principalmente como prueba de entre el asegurador y la persona que toma el seguro (Ordóñez, 2012). La póliza es un documento que describe el seguro contratado y define los derechos de las partes y suele contener los siguientes elementos;

- Nombre, apellidos y forma del asegurado.
- Nombre, apellidos y firma del asegurador.
- Descripción de los riesgos cubiertos.
- Importe asegurado.
- Descripción del envío.
- Lugar donde se pagarán las indemnizaciones, con indicación al agente a donde se dirigirán las reclamaciones.
- Firma del asegurado.
- Fecha de emisión.

Entonces con esta breve presentación y antecedentes podemos acceder a una definición del seguro de crédito a la exportación como; “sistema de seguro que permite a los acreedores llamados exportadores, previo al pago de una prima, cubrirse contra el impago de los créditos adeudados por personas jurídicas o naturales llamados importadores o contra un estado por falta de pago de uno de éstos (Arciénega Toranzo, 1997).



Alcance de la cobertura de los riesgos

Los riesgos que implican las operaciones internacionales cuando se vende a con pagos a plazo o crédito como le llamamos en Ecuador implica algunos riesgos que se los puede clasificar en dos grandes grupos; comerciales y no comerciales, extraordinarios o políticos como algunos suelen llamarlos, los primeros, es decir cuando la insolvencia o la mora prolongada en los impagos por parte del importador suelen ser los problemas más frecuentes en operaciones de comercio exterior por la dificultad que entraña el conocer la solidez financiera del importador ya que al estar lejos del país del vendedor siempre existirá este riesgo, ya que al estar lejos siempre los compradores podrán ocultar su estado financiero de la empresa. (Gonzalez Lopez et al., 2014) Si esto sucediera, el exportador no podrá recuperar su dinero o le costará mucho dinero en operaciones judiciales fuera de su país de origen, agudizando aún más la situación del exportador. (Serantes Sanchez, 2011)

Además, de estos riesgos comerciales, el exportador o vendedor asume riesgos no comerciales o extraordinarios de tres tipos de casos; el primero es el riesgo político como una guerra en el país del comprador, el segundo es el riesgo económico cuando en el país del comprador no puede pagar por escasez de divisas o prohibición de importar dichas mercaderías después de firmar un contrato y por último y no menos importante los riesgos catastróficos, donde puede haber riesgos catastróficos en el país del comprador como inundaciones, incendios y un lago etc. (Alarco Tosoni, 2011)

Por lo general las aseguradoras privadas solo aseguran los riesgos comerciales mientras las aseguradoras respaldadas por el estado respaldan los riesgos comerciales y no comerciales, porque tienen un fuerte respaldo de la tesorería nacional y difícilmente se declararán en bancarrota.

Tanto los seguros de crédito a la exportación privados como los respaldados por el estado, cubren los riesgos comerciales o sea la insolvencia del comprador y en muchos casos cubren la mora prolongada en los pagos, según lo determine en los términos de la póliza. (Molina Porras et al., 2017)

En muchas ocasiones el asegurador no pagará al exportador sin que antes este le demuestre la insolvencia del importador, esta operación suele ser costosa y a veces lleva trámites legales largos y tediosos para el vendedor, esto puede suceder en exportadores noveles o poco experimentados por eso el exportador debe cubrir este riesgo en la póliza, otro riesgo que debe hacer constar en la lista de riesgos es la no aceptación de mercancía. (Gomez, 2006)

Entre los riesgos no comerciales más comunes está la imposibilidad de transferir dinero de una cuenta de un país a otro, es decir que un estado por falta de liquidez impida que los importadores puedan hacer envíos de dinero a otros países y estos se vean obligados a incumplir sus obligaciones con las empresas extranjeras, aun cuando hayan hecho los depósitos necesarios, este riesgo no comercial, es muy temido por los exportadores y sus bancos ya que no tienen ningún control sobre el desbloqueo de estas cuentas en los países extranjeros (Hernández, 2003).

Los riesgos de muy diversa naturaleza pueden considerarse riesgos comerciales cuando pueden afectar el pago de la operación, el cumplimiento de acuerdos o la calidad de la mercancía, etc. También pueden considerarse riesgos políticos o extraordinarios cuando pueden afectar a la falta de divisas, guerras, decisiones gubernamentales, catástrofes, etc.

Tabla 1 Resumen de riesgos por su origen y por sus consecuencias

Por su origen	Causalidad: por el factor que lo origina, riesgo político, riesgo de tipo de cambio o interés y riesgo extraordinario.
	Temporalidad: por el momento en que acontece, riesgo de resolución anticipada de contrato y riesgo de cobro.
Por sus consecuencias	Económico: viene determinado por el mercado y por la situación interna de la empresa, independiente de la estructura financiera de la misma.
	Financiero: hace clara referencia al endeudamiento de la empresa que condiciona la operación comercial en sí mismo.

¿Qué son las compañías de seguros?

Son empresas privadas y públicas creadas con el objetivo de impulsar, asesorar y ayudar a los exportadores, mediante préstamos financieros, mediante créditos, seguros de créditos y garantías. En el mercado de seguros se puede distinguir entre las aseguradoras privadas y las agencias de crédito a la exportación.

Aseguradoras privadas

La función es asumir riesgos de personas tanto físicas como jurídicas, las empresas mediante un estudio minucioso analizarán la operación que le convenga asegurar y en base a esto procederá a asegurar a ciertas operaciones comerciales. Las aseguradoras privadas en su operativa comercial, tratan de obtener más ingresos por primas emitidas que gastos o egresos por prestaciones u otros servicios (Torrente, 2016).

En Ecuador existen algunas empresas líderes en empresas aseguradoras a los créditos a la exportación como la española Mapfre, Compañía Francesa de seguros para el comercio exterior COFACE sucursal Ecuador, Seguros confianza, entre otros. Además de las empresas nacionales se puede mencionar a las aseguradoras multinacionales como la estadounidense American International Group (AIG) y la británica como la Lloyds, que es la mayor aseguradora a nivel mundial (Cortez, 2019).

Tabla 2 Características de las compañías de seguros de créditos a la exportación

Compañías aseguradoras	Empresas ecuatorianas o extranjeras
Tipos de operación	Exportaciones de productos o servicios
Tipos de comprador	Comprador ya sea privado o público
Volumen de operación	Volumen mínimo permitido
Tipo de país	Países en vías de desarrollo y desarrollados
Tipo de riesgo que cubre	Riesgo comercial, político y extraordinario
Cobertura de riesgo	Hasta el 90 y 95% de cobertura como máximo
Límite máximo de cobertura	Suele tener un techo máximo por cliente
Primas	Porcentaje sobre las ventas
Periodo de cobertura	Suele de ser 5 años
Proceso de aprobación	Procesos y cotización de forma rápida

Agencias de crédito a la exportación

Se las llama también Export Credit Agency (ECA), su origen está en el apoyo a la exportación por iniciativa del estado, es el seguro oficial para la cobertura de riesgos políticos o extraordinarios, cuyo objetivo es prevenir la competencia desleal entre países sobre el seguro de crédito a la exportación. En los últimos años se ha ido incorporando capital privado en el accionario de las ECA y coberturas privadas en el corto plazo.

Tabla 3 Características de las aseguradoras oficiales

Compañías aseguradoras	Empresa del país de la aseguradora
Tipo de operación	Exportaciones de productos, servicios o proyectos
Tipo de comprador	Cliente público o privado
Volumen de operación	Sin límite, según el techo del riesgo del país.
Tipo de país	Todos los países con limitaciones por techos.
Tipo de riesgo cubierto	Riesgo comercial, político y extraordinario.
Cobertura de riesgo	Hasta el 99% de cobertura, como máximo.
Límite máximo de cobertura	Sin límite, pero con techo máximo de riesgo país.
Primas	Porcentaje sobre el valor de la operación
Periodo de cobertura	Generalmente alto, pudiendo ser a largo plazo.
Proceso de aprobación	Procesos y cotizaciones, lento.

Tabla 4 Principales diferencias entre aseguradora de crédito privado y aseguradora de crédito oficial.

Aseguradora privada	Aseguradora oficial
Motivación y estrategia política	Motivación económica y empresarial
Poca flexibilidad en condiciones de cobertura	Cobertura flexible aunque limita
Precios no negociables y subvencionados	precios sujetos al mercado
Amplias coberturas para apoyar al exportador	Cobertura según el cliente
Aproximación directa al exportador-financiadore	Colocación vía brokers, agentes o especialistas.
Discriminación positiva a favor del producto de origen nacional.	Abierto a cualquier tipo de operación y origen.
Exigencias medioambientales	Restricciones más moderadas.

Proceso de contratación y cobertura

El cliente se acerca a la empresa aseguradora con la información sobre la operación comercial donde debe destacar: El país de la transacción (riesgo país), el tipo de cliente ya sea público o



privado, el tipo de operación ya sea la exportación de un producto, servicio o proyecto, el importe de esta o el volumen a exportar y lo más importa la divisa en la cual se llevará la operación (volatilidad).

Con la información entregada y la sólida base de datos en tiempo real que poseen las aseguradoras, éstas le darán una respuesta al cliente de si la operación es aceptada y la prima que debería pagar el cliente a la aseguradora, estos términos estarán visibles mediante la póliza que es el documento en donde se visualizan cuáles son los términos y qué riesgos son cubiertos por la aseguradora.

Cuando se ha emitido la póliza y firmado en los términos acordados, nace una obligación y derechos que se derivaran de la póliza de seguros, en la póliza de seguros se puede distinguir las siguientes características:

- **Condiciones generales:** Principios básicos que otorga el asegurador para regular todos los contratos de seguro a nivel general.
- **Condiciones particulares:** Es el riesgo individualizado, se define al tomador, asegurado, beneficiario, vencimiento del contrato, pago de primas e importe de estas, riesgos cubiertos y producto o servicio asegurado.
- **Condiciones especiales:** Matiza el contenido de alguna de las normas especializadas, cláusulas especiales y otros detalles de la operación en sí mismo.

Otros conceptos que se debe tener en cuenta en la contratación de un seguro a la exportación son:

- **Seguro:** Acuerdo entre cliente y empresa aseguradora
- **Asegurador:** La compañía de seguros
- **Asegurado:** La persona física o jurídica protegida por el seguro a cambio de pagar una prima.
- **Beneficiario:** Es quien recibe la indemnización cuando sucede una siniestro o contingencia
- **Tomador:** Es la persona física o jurídica que contrata el seguro, puede ser el asegurado y beneficiario.



- **Póliza:** Documento que oficializa el seguro, recogiendo las cláusulas generales, particulares y especiales del contrato.
- **Prima:** El precio que cobra la aseguradora.
- **Franquicia:** Parte del daño que corre a cargo del asegurado
- **Siniestro:** Es el evento negativo que debe suceder para que el asegurado o tomador reciba la indemnización.

Cabe recalcar que existen dos tipos de pólizas:

- **Individuales:** cubren riesgos concretos, en momentos concretos y en operaciones concretas.
- **Abiertas:** se renueva cada año según las condiciones pactadas entre asegurado y asegurador.

Riesgos cubiertos y porcentajes de cobertura

Basado en la oferta de las ECA ecuatorianas se puede decir que los principales riesgos que cubren son:

Riesgos Políticos (van por cuenta del estado)

Entre los más importantes se tienen los impagos de compradores públicos, omisión de transferencia de divisas, cuasadas por decisiones del gobierno del país importador.

Riesgos extraordinarios o catastróficos

Entre los más importantes tenemos las guerras, revueltas populares o acontecimientos similares, también pueden ser los fenómenos naturales como terremotos, huracanes, maremotos o inundaciones, etc.

Riesgos comerciales

Entre los más importantes tenemos la resolución de contrato, riesgo de crédito o de financiación, riesgo de insolvencia prolongada o por una declaración judicial de quiebra o suspensión de pagos, riesgo de no aceptación de mercancía. Hay que recordar que si el deudor es público el riesgo comercial no existe en la práctica en este caso solo habrá riesgo político, si el cliente es privado existen riesgos comerciales y políticos a la vez.



Compañías de Seguros de Créditos a la exportación en el Ecuador

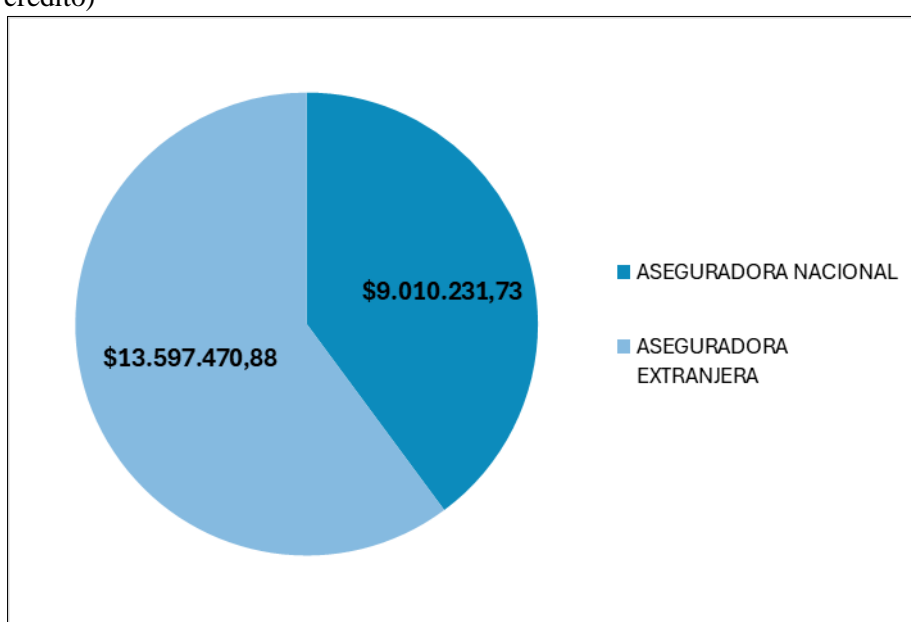
Participación de las aseguradoras en el mercado ecuatoriano

Tabla 5 Participación de aseguradoras según nacionalidad en mercado ecuatoriano para seguro de crédito a exportaciones entre 2018 y 2024, basado en el valor de la prima neta

Aseguradora	Valor de la prima	Porcentaje
Aseguradora Extranjera	\$13,597,470.88	60.15%
Aseguradora Nacional	\$ 9,010,231.73	39.85%
Total	\$22.607.702,61	100%

Nota: Adaptado de la Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024

Figura 1 Participación de aseguradoras según su nacionalidad entre 2018 a 2024 (Seguro de crédito)



Nota: El gráfico representa el porcentaje de ocupación del mercado en el producto de seguro de crédito a las exportaciones segmentado por la nacionalidad del capital de las aseguradoras otorgantes. *Adaptado:* Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024

Análisis: Entre el año del 2018 y 2024, el mercado ecuatoriano de seguro de crédito exportaciones ha mostrado una participación dominante de aseguradoras extranjeras, que alcanzaron un valor de prima neta de \$13,597,470.88, representando el 60.15% del total. Por otro lado, las aseguradoras nacionales contribuyeron con \$9,010,231.73, equivalente al 39.85%. En conjunto, el mercado alcanzó un total de \$22,607,702.61 en primas netas, reflejando la distribución entre actores locales e internacionales en este sector específico del mercado asegurador ecuatoriano.

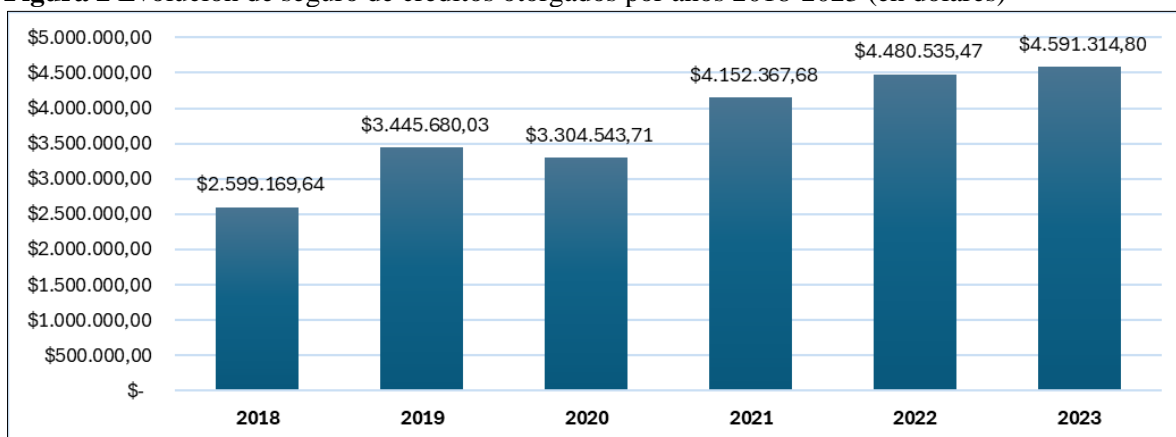
Evolución de los seguros de crédito a la exportación en el Ecuador en los últimos cinco años

Tabla 6 Evolución de los seguros de crédito a la exportación en el Ecuador en los últimos cinco años.

Año	Valor
2018	\$ 2,599,169.64
2019	\$ 3,445,680.03
2020	\$ 3,304,543.71
2021	\$ 4,152,367.68
2022	\$ 4,480,535.47
2023	\$ 4,591,314.80
Total	\$22.573.611,33

Nota: Adaptado de la Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024.

Figura 2 Evolución de seguro de créditos otorgados por años 2018-2023 (en dólares)



Nota: El gráfico representa los montos de seguro de crédito a la exportación otorgados desde el 2018 al 2023 en Ecuador. *Adaptado:* Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024

Análisis: Durante el período de 2018 a 2023, el seguro de crédito otorgado ha mostrado una tendencia general al alza. Esta evolución refleja un crecimiento sostenido año tras año, indicativo de una mayor demanda o cobertura en transacciones comerciales internacionales. Este incremento gradual sugiere una mayor conciencia y necesidad por parte de las empresas de mitigar riesgos financieros asociados con exportaciones, adaptándose a un entorno global cambiante y potencialmente más volátil. La consistente expansión del mercado de seguros de crédito refleja un sector que responde a las dinámicas económicas y comerciales globales, enfocándose en la seguridad financiera y la estabilidad en las relaciones comerciales internacionales.

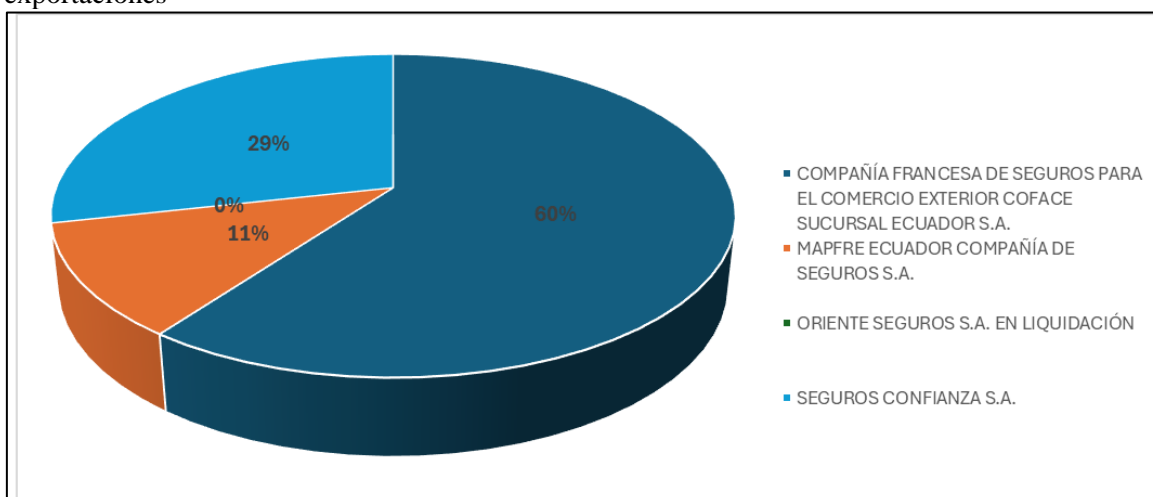
Principales compañías aseguradoras en el Ecuador.

Tabla 7 Principales compañías aseguradoras en el Ecuador

Aseguradora	Monto	Porcentaje
Compañía Francesa de seguros para el comercio exterior COFACE sucursal Ecuador.	\$13,597,470.88	60.15%
Seguros Confianza S.A.	\$ 6,440,328.92	28.49%
MAPFRE Ecuador Compañía de Seguros S.A.	\$ 2,569,782.81	11.37%
Oriente Seguros S.A. (Liquidación)	\$120,00	0%
Total	\$22.607.702,61	100%

Fuente: Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024.

Figura 3 Dispersión de principales aseguradoras que otorgan seguro de crédito a las exportaciones



Nota: El gráfico representa la distribución del mercado en el producto de seguro de crédito a las exportaciones segmentado por las principales aseguradoras otorgantes. *Adaptado:* Página web Superintendencia de Compañías, Ecuador 2024

Análisis: La dispersión en la participación de las principales aseguradoras que otorgan seguro de crédito a las exportaciones en Ecuador es notable, destacándose principalmente por la presencia dominante de Coface Sucursal Ecuador S.A., que posee el 60.15% del mercado con un valor de \$13,597,470.88. Seguros Confianza S.A. sigue en importancia con el 28.49%, reflejando una competencia significativa. En contraste, Mapfre Ecuador Compañía de Seguros S.A. aporta un 11.37%, mientras que Oriente Seguros S.A., en liquidación, representa una proporción mínima. Esta distribución subraya la concentración del mercado en unas pocas compañías, con Coface liderando de manera destacada. Este panorama sugiere un mercado donde la especialización y la

capacidad para gestionar riesgos internacionales son críticas, reflejando una estructura competitiva que podría influir en las estrategias de mercado y en la percepción de seguridad financiera para las exportaciones ecuatorianas.

Propuesta

Después de haber realizado una descripción de los créditos a los seguros a la exportación, su teoría y su situación en la actualidad en el Ecuador podemos aportar una guía para ayudar a los exportadores del país: Un seguro de crédito a la exportación es un contrato entre una aseguradora y un cliente ya sea privado o público, persona natural o jurídica que a cambio de un pago de una prima, mediante este pago, la aseguradora cubre algunos riesgos que son estipulados en un documento llamado póliza de seguros.

Los exportadores deben reconocer que si inician operaciones a nivel internacional van a tener diferentes riesgos entre los cuales figuran los:

- Comerciales.
- Políticos.
- Extraordinarios.

Para cubrir estos riesgos los exportadores pueden contratar un seguro de crédito a la exportación que es mediante un pago de una prima una aseguradora ya sea privada o pública asegura algunos riesgos que ya se describieron antes, estos riesgos se detallaran en el documento denominado póliza, ahí se detallarán qué riesgos y que riesgos no cubre la aseguradora.

Las primas que los exportadores pagan a las aseguradoras va a depender a qué país van a vender un producto o servicio, la moneda en la cual se haga la operación comercial y el volumen de ventas que se va a realizar. Con el seguro de crédito a la exportación, los exportadores aseguran sus operaciones comerciales y amortiguan los riesgos.

En el Ecuador desde el año 2018, las exportaciones vienen creciendo de forma exponencial y a medida que las exportaciones suben, los exportadores también contratan seguros de créditos a la exportación, otorgando una visión positiva del comercio exterior de Ecuador ya que a medida que suben las exportaciones, los seguros de créditos a la exportación también. lo hacen.



En el Ecuador los exportadores pueden acogerse a tres grandes aseguradoras como son la empresa Seguros Confianza S.A., la empresa francesa aseguradora de Comercio Exterior COFACE sucursal Ecuador y la empresa española MAPFRE sucursal Ecuador

CONCLUSIONES

Un seguro de crédito a la exportación es un contrato entre una aseguradora y un cliente ya sea privado o público, persona natural o jurídica que a cambio de un pago de una prima una empresa aseguradora ya sea pública o privada asegura algunos riesgos estipulados en la póliza de seguros. El seguro de crédito a la exportación ayuda a los exportadores a cubrir los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios. Los principales riesgos cubiertos por los seguros de crédito a la exportación son los riesgos comerciales, riesgos políticos y riesgos extraordinarios.

En el Ecuador las principales agencias aseguradoras son; Seguros Confianza S.A., COFACE aseguradora francesa con sucursal Ecuador y MAPFRE Ecuador.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarco Tosoni, G. (2011). Concentración y prácticas no competitivas en las cadenas logísticas del comercio exterior: el caso del Perú. *Revista Análisis Económico*, 28(62), 91-117.
<https://doi.org/0185-3937>
- Arranz, J. A. (2022). *Crédito a la exportación con apoyo oficial: Seguro y financiación directa: perspectiva histórica. Una década del FIEM*. Boletín Económico de ICE, (3149-3150).
<https://doi.org/https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/7490>
- Bloch, R. (2011). Los seguros de comercio exterior. *Revista de Investigaciones del Departamento de Ciencias Económicas de La Universidad Nacional de la Matanza*, 124.
- Cortez, V. A. (2019). *Revisión teórica sobre las aseguradoras en Ecuador*. . Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional, 4(6), 55-73.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164348>
- Delzart, J. (2017). *Gestión de finanzas y seguros en el comercio internacional*. Lanus Oeste.
<https://doi.org/ISBN 978-987-3812-56-9>
- Díaz Fernández, I. (2022). *Exportación de pequeños negocios. Una propuesta*. . Universidad de la Habana, (292).



https://doi.org/http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0253-92762021000200016&script=sci_arttext

- Delgadillo Dávila, A., Castellanos Suárez, J. A. C. S., Sánchez Guzmán, P., & Trejo Vega, S. (2024). La parcela escolar: estrategia para ambientalizar el curriculum. *Revista Científica De Salud Y Desarrollo Humano*, 5(2), 367–397. <https://doi.org/10.61368/r.s.d.h.v5i2.142>
- Da Silva Santos , F., & López Vargas , R. (2020). Efecto del Estrés en la Función Inmune en Pacientes con Enfermedades Autoinmunes: una Revisión de Estudios Latinoamericanos. *Revista Científica De Salud Y Desarrollo Humano*, 1(1), 46–59. <https://doi.org/10.61368/r.s.d.h.v1i1.9>
- Gomez, A. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Análisis Económico*, 21(47), 131-178. <https://doi.org/0185-3937>
- Gozalez Lopez, I., Martinez Senra, A. I., Otero Neira, M. C., & Gozalez Vazquez, E. (2014). *Gestión del comercio exterior*. ESIC Editorial. <https://doi.org/978-84-7356-606-3>
- Hernández, L. &. (2003). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. FC Editorial. <https://doi.org/https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=RYNWE7LDC9gC&oi=fn&pg=PA39&dq=riesgos+no+comerciales+en+seguros+de+credito+a+la+exportacion&ots=LJjugJzb1E&sig=CvvFskJIJDCvEvNO5KBLA6TTrNo#v=onepage&q=riesgos%20no%20comerciales%20en%20seguros%20de%20credito%20a>
- Jave Chavez, P. A. (2021). *Comercio exterior de la región Piura, y sus ventajas comparativas periodo 2010-2019*. <https://doi.org/https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5596/INF-ORME%20FINAL-JAVE%20CHAVEZ%20PEDRO-FCE-2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jiménez, J. (2021). *Análisis a las Innovaciones de los Incoterms 2020 y la Situación Actual del Comercio Exterior del Ecuador*. . Ciencias Sociales y Económicas. <https://doi.org/https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/423>
- Kataishi, R. &. (2022). *Las teorías económicas dominantes sobre ciencia, tecnología e innovación en discusión*. . Ciencia, tecnología y política, 5(8), 074-074.



<https://doi.org/https://revistas.unlp.edu.ar/CTyP/article/view/13811>

Lafuente, F. (2012). *Aspectos del comercio exterior*. B-EUMED.

Molina Porras, A., Morelos Gomez, J., & Marrugo Arnedo, C. (2017). Diseño de un modelo de gestión de riesgos en la comercialización internacional. *Entramado*, 13(2), 12-31.

<https://doi.org/1900-3803>

Montes López, V. (2023). Socioeconomic Inequalities in Health: A Challenge for Equity. *Revista Veritas De Difusão Científica*, 4(1), 18–29. <https://doi.org/10.61616/rvdc.v4i1.35>

Martínez, O., Aranda, R., Barreto, E., Fanego, J., Fernández, A., López, J., Medina, J., Meza, M., Muñoz, D., & Urbieto, J. (2024). Los tipos de discriminación laboral en las ciudades de Capiatá y San Lorenzo. *Arandu UTIC*, 11(1), 77–95. Recuperado a partir de

<https://www.uticvirtual.edu.py/revista.ojs/index.php/revistas/article/view/179>

Ordóñez, A. E. (2012). *Estudios de seguros*. U. Externado de Colombia.

<https://doi.org/https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=yMEVyd0vDk8C&oi=fnd&pg=PA7&dq=poliza+de+seguro&ots=tXs1yUEbp7&sig=obo597oW8YueRh8z12114JwCWA#v=onepage&q&f=false>

Páramo Renza, L. A. (2017). *Introducción al comercio exterior*.

<https://doi.org/https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/1352>

Prado Maillard, V. P. (2022). *La política exterior comercial de México ante los cambios de la política exterior comercial proteccionista de Donald Trump. Caso Nuevo León*. *Justicia*, 27(42), 39-56.

Puraca Ytusaca, H. R. (2024). Bullying en Estudiantes de Sexto Grado de Educación Primaria. *Estudios Y Perspectivas Revista Científica Y Académica*, 4(1), 2391–2405.

<https://doi.org/10.61384/r.c.a.v4i1.187>

Raiteri, M. D. (2016). *El comportamiento del consumidor actual*. Mendoza, Argentina.

Serantes Sanchez, P. (2011). *El cobro seguro de la exportación. Los medios de pagos internacionales*. Publicaciones ICEX.

Torrente, D. (2016). *Análisis de la seguridad privada (Vol. 375)*. Editorial UOC.

<https://doi.org/https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=HBqIDAAAQBAJ&oi=fn>



[d&pg=PT7&dq=compa%C3%B1as+de+seguros+privada&ots=EbGhQFH6KE&sig=pWakwCDcf25ihdSOxzw3nbj_Ds#v=onepage&q=compa%C3%B1as%20de%20seguros%20privada&f=false](https://horizonteacademico.org/index.php/horizonte/article/view/14)

v, H., & Quispe Coca, R. A. (2024). Tecno Bio Gas. Horizonte Académico, 4(4), 17–23.

Recuperado a partir de

<https://horizonteacademico.org/index.php/horizonte/article/view/14>

