



UNIVERSIDAD DR. JOSÉ
MATÍAS DELGADO
Facultad de Economía,
Empresa y Negocios

Autoridades Universidad
Dr. José Matías Delgado:

Dr. David Escobar Galindo, Rector

Dr. José Enrique Sorto Campbell,
Vice Rector

Dr. Fernando Basilio Castellanos,
Vicerrector Académico

Autoridades Facultad
Economía, Empresa y Negocios:

Ing. Roberto Alejandro Sorto
Fletes, Decano

Lic. Ana Patricia Linares, Secretaria
General

Revista Electrónica
"Ventana Económica"

Rosalía Soley Reyes
Coordinadora de Investigación y
Directora VENTANA ECONÓMICA

CONTENIDOS

EDITORIAL

FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL, SOCIEDAD CIVIL Y JUVENTUD
Julio René Velásquez Elías

EL PROFESOR, ¿OMNIPOTENTE O SIMBÓLICO?
Celina Amanda Melgar

LOS RESULTADOS DE LAS ÚLTIMAS ENCUESTAS SE INCLINAN A FAVOR DEL PARTIDO DE OPOSICIÓN
Francisco Rodríguez

"ESTADO NACIÓN Y EL SALVADOR"
Francisco Samuel Coto
Canales

EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN COMO FACILITADOR DEL COMERCIO INTERNACIONAL"
María José Melara González,
Anais Pereira Rivera,

ÉTICA E INVESTIGACIÓN
Rafael López Azuaga

¿TABÚ, RELIGIÓN, MORAL, COSTUMBRE, EDUCACIÓN, FORMA DE PENSAR O IGNORANCIA?
Sandy Salegio,

VENTANA ECONÓMICA



ISSN 2071

Revista Electrónica DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y NEGOCIOS UNIVERSIDAD DR. JOSÉ MATÍAS DELGADO

El Salvador

Año 4 No.10 octubre 2012

EDITORIAL

FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL, SOCIEDAD CIVIL Y JUVENTUD
Julio René Velásquez Elías, Coordinador Área Economía Empresarial

Este artículo no intenta representar "la voz uniforme de la juventud salvadoreña", mucho menos "de la juventud latinoamericana". Este objetivo no es sólo imposible ya que no se puede homogeneizar lo que por naturaleza es heterogéneo: el ser humano, sus aspiraciones, sus ideas. En su lugar, mis palabras representan la visión del rol de los jóvenes en la construcción de una sociedad civil organizada, que apoye y fortalezca la institucionalidad de los países. Una visión que parte de mi experiencia en la organización CREO.

No se habla de agendas particulares de segmentos poblacionales artificialmente constituidos. Se trata hablar de cómo los jóvenes pueden usar al máximo sus derechos individuales fundamentales, para ejercer un impacto positivo en la sociedad.

También hay que subrayar algunos conceptos que sustentan mi posición central:

1) **Democracia representativa:** La democracia es una forma de organización política en la que el poder reside en la totalidad de los

miembros de un colectivo. La democracia representativa es el modelo constitucionalmente establecido en nuestro país (Art. 85, Cn) y es el mecanismo instrumental ideal para la ejecución de la República. En ella, el colectivo delega el poder de decidir en representantes que deben reflejar la voluntad de mayorías y minorías. Es decir, las decisiones deben respetar la voluntad de las mayorías SIEMPRE Y CUANDO ESTO NO SE OPONGA A LOS DERECHOS INDIVIDUALES FUNDAMENTALES DE LAS MINORÍAS: LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD PRIVADA. Una democracia sin instituciones fuertes degenera en una "tiranía de las mayorías" en la que basta ser la mitad más uno para abusar de los derechos de una minoría. Abusos a la vida, la propiedad privada y la libertad de millones de individuos se han llevado a cabo en el nombre de la democracia. No se debe permitir que justifiquen abusos usando un término que a todos gusta. No puede existir democracia sin respeto a las li-

bertades individuales o a los límites del sistema político.

2) **Derechos individuales fundamentales:** Nacen de los derechos naturales y universales, que tienen los seres humanos solo por eso, independientemente de cualquier ley positiva (hecha por el hombre). Según Aristóteles en su "Retórica": "la ley común es la conforme a la naturaleza... pues existe algo que todos en cierto modo adivinamos, que es justo por naturaleza e injusto en común, aunque no haya ninguna mutua comunidad ni acuerdo". Esta se conoce por medio de la razón (Santo Tomás de Aquino). John Locke lo deja claro: "Todo gobierno surge de un pacto o contrato entre individuos, con el propósito de proteger la vida, la libertad y la propiedad privada". "Cada hombre es propietario de su propia persona".

3) **Límite al poder político:** Nuestros representantes no son "monarcas", pues su labor es canalizar la demanda política de la población y tomar decisiones con base en esta. Santo Tomás de

Aquino justifica desde el siglo XIII la limitación del poder, en concreto sobre el rey. De él se extraen 3 ideas:

“Un rey que no es fiel a su deber pierde su derecho a exigir obediencia”.

“Derrocarlo no constituye rebelión pues él mismo es un rebelde a quien la nación tiene derecho a destituir”.

“Si bien es preferible limitar su poder e impedir así que pueda abusar de él”.

4) **Sociedad civil organizada:**

Constantemente se piensa que ejercer la democracia es únicamente votar cada cierto tiempo, pero esta requiere mucha más vigilancia de parte de los ciudadanos. Una democracia sana requiere que los ciudadanos exijan a sus representantes y les premien si actúan bien o les castiguen si actúan mal. Para esto, la ciudadanía se organiza en movimientos que no aspiran a puestos públicos, sino a exigir mejores políticas públicas. Es ahí cuando se forma la sociedad civil, que es clave para una democracia sana.

5) **Amenazas a la institucionalidad:**

Nuestros países están constantemente bajo el asedio de los enemigos del sistema. Por un lado, están los políticos que dismantelan la división de poderes de manera ilegítima, para llevar a cabo políticas públicas que en muchos casos violan derechos fundamentales. Por otro, están los políticos que ofrecen privilegios a sectores afines al régimen de turno, yendo en contra de la promoción de un entorno de igualdad de oportunidades. NADA DE ESTO SE JUSTIFICA: Las instituciones son las “reglas del juego” a las que se atienen los ciudadanos para tomar sus decisiones. Si se fomenta un ambiente de inestabilidad simplemente estamos poniéndole un obstáculo enorme a la libre iniciativa de los individuos en la búsqueda de su felicidad. Esto en términos concretos se traduce en menor crecimiento y desarrollo económicos. Incluso, hay pruebas empíricas de que

las modificaciones en las llamadas “instituciones formales” tienen un impacto de largo plazo en las “instituciones informales”, que son las normas de conducta y valores de referencia que residen en el ámbito de la cultura y las costumbres, no en una ley formal.

Marcada la cancha, se puede comenzar a elaborar sobre el rol de la juventud ante este escenario:

1) La región latinoamericana gozará de un bono demográfico por buena parte de los próximos 40 años. El incremento de la Población en Edad de Trabajar (PET) en muchos países implicará una oportunidad importante en la ampliación del crecimiento económico de los países (siempre que se avance en la infraestructura necesaria para dotar a esta gente de las capacidades y destrezas propias que promueven la prosperidad individual). De acuerdo a un estudio de HSBC Global Research, la región tendrá un crecimiento promedio en su población en edad de trabajar del orden del 60% aproximadamente de acá al 2050. Según el mismo estudio, Guatemala verá incrementada su PET en 140% aproximadamente, mientras que el único país con perspectivas negativas de crecimiento de la PET es Cuba, con una disminución de la PET de aproximadamente el 35% para el mismo período. Este comportamiento es superior al que observarán las regiones más desarrolladas del mundo, como Europa o Estados Unidos, donde el crecimiento poblacional es mucho más marginal para el período proyectado, incluso negativo en algunos países.

2) Cualquier acción que quiera fortalecer la posición de los jóvenes en la sociedad, debe partir de un punto elemental: NADIE puede saber qué es lo mejor para la vida de nadie más que cada uno. El Gobierno no puede decidir por los jóvenes, cuáles son las mejores formas en que pueden invertir su tiempo, ni su dinero, ni las mejores metas a ponerse en la vida. La educa-

ción debe incluir un componente transversal de auto propiedad: cada persona es la UNICA que puede saber qué es lo mejor para sí misma.

3) Ser joven, al igual que la mayoría de criterios sociodemográficos con los que se intenta segmentar a la sociedad, no es un mérito: A todos toca ser jóvenes en algún momento de la vida, y a todos toca/tocó/tocará dejar de serlo en algún otro momento. Por lo tanto, el énfasis debe ser la persona humana y sus libertades.

4) Lo anterior pasa por una renovación de los modelos educativos: hay mucho material que no sirve para nada dentro de la currícula actual y hay mucho que no se estudia ni se entiende en la escuela que debería formar parte del sentido común de un joven. Aspectos como aprender que no existen los “almuerzos gratis, el verdadero rol del Estado, las implicaciones prácticas de los impuestos, las limitaciones naturales del gobierno para generar riqueza, son básicas para que las nuevas generaciones sepan que pueden esperar de la realidad, promoviendo de esta manera la búsqueda ágil y consciente de los mejores objetivos.

5) La educación también necesita dejar de ejercer la función limitada de “transmitir conocimientos” para pasar a ser una plataforma en la que cada individuo, en plena consciencia de sus objetivos, sea capaz de asimilar y adaptarse a las tecnologías vigentes a nivel mundial.

6) Pero más allá de la innegable importancia de la educación como factor estratégico para la prosperidad de una sociedad, hay en realidad un factor mucho más elemental: la libertad. El hecho de que muchos hermanos lejanos logren desempeñarse bien en otros países, siendo el principal ejemplo Estados Unidos, no es precisamente por el nivel educativo de nuestra gente. Mas bien el factor que permite que los hermanos migrantes logren una mejora en los estándares de vida, y que incluso

impacte en los receptores de remesas acá y en otros países de Latinoamérica, es la libertad de la que gozan para buscar su felicidad. La existencia de reglas claras, aparatos de justicia efectivos, cuerpos policiales profesionales y comprometidos con hacer cumplir las leyes, todos estos factores ayudan a generar la confianza suficiente para que la voluntad individual florezca en su entorno y desarrolle su máximo potencial. Es importante remarcar que nuestros hermanos migrantes no son en todos los casos personas ricas en esas sociedades, pero sin duda han llegado a generar suficiente riqueza como para sobrevivir ellos mismos y aparte enviar algo de su producto a sus familiares afuera.

- 7) El acceso a redes sociales es fundamental para facilitar la inserción consciente de los jóvenes en la realidad nacional como agentes relevantes, capaces de aportar crítica constructiva y soluciones sostenibles y consistentes.

Las instituciones no van a mejorar, si no se mejoran los ciudadanos. Y en esto no solo caben los jóvenes, sino que todos:

- 1) Se debe cambiar la dirección de las políticas públicas en El

Salvador y en la región latinoamericana. Tradicionalmente se sigue un escenario donde los políticos proponen sus plataformas de una manera muy parcializada, sin tomar en cuenta a importantes segmentos poblacionales. Esta manera de trabajar perjudica la legitimidad de las políticas públicas impulsadas y es un incentivo perfecto para la opacidad y la nula rendición de cuentas. Es decir, en la medida que menos personas se vean involucradas en la formulación de las políticas públicas en esa medida menos personas van a estar pendientes de que se cumplan a cabalidad cada uno de sus elementos, por lo que se favorece la corrupción y el llamado problema de agencia entre representantes y representados. Por otro lado, también se genera un desencanto con el sistema, en el sentido de que la gente que es impactada por las políticas públicas no entiende la importancia que tienen respecto al resultado final.

- 2) Sin embargo, no solo se trata de apuntar el dedo a la "oferta" de políticas públicas, sino también a su demanda: los ciudadanos deben ser

más responsables en:

- a. Conocer qué está pasando en su realidad local, nacional, regional y mundial.
 - b. Formar criterios consistentes de principios, que ayuden a entender la realidad y que permitan dar respuestas claras a esos problemas que les afectan de una u otra forma
 - c. Emitir opiniones constructivas sobre las políticas públicas implementadas en su momento.
 - d. Tener capacidad de propuesta ante los problemas, para no solo criticar sino también contribuir a las soluciones, desde una plataforma integral, sostenible y consistente.
 - e. Exigir que se cumplan los roles de las instituciones reconocidas por el marco legal
- 3) En resumidas cuentas, el joven debe dejar su actitud pasiva de "esperar a que los viejos les abran espacios" y luchar proactivamente por conseguir esos espacios en base a méritos y no en base a su circunstancia.



EL PROFESOR ¿OMNIPOTENTE O SIMBÓLICO?

Lic. Celina Amanda Melgar, catedrática del área administrativa e investigadora, Facultad de Economía, Empresa y Negocios, UJMD

En teoría administrativa se le califica al gerente como omnipotente cuando se le hace responsable del éxito o el fracaso de la organización. La otra visión administrativa adjudica al gerente como simbólico, cuando sus resultados son afectados por factores externos. La realidad es que sus opciones para actuar y decidir están limitadas por restricciones internas que provienen de la cultura organizacional y las externas del entorno de la organización.

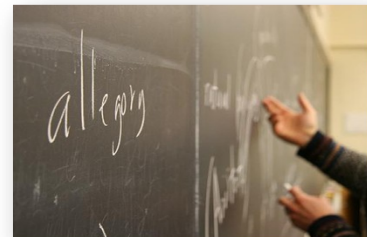
En la labor educativa, pareciera ser que a los profesores se les califica de omnipotentes, como si ellos son los únicos culpables del aprendizaje de sus estudiantes.

Para analizar el aprovechamiento de los educandos y, sobre todo en su último ciclo de la carrera, es necesario considerar el proceso de enseñanza aprendizaje recibido durante 5 años de

estudios y que va a estar determinado por la institución, los profesores, el entorno y el estudiante mismo.

De la institución los recursos, infraestructura, sistemas de evaluación, sistema de incentivos, clima organizacional, participación en la toma de decisiones, interés de las autoridades de mantener relaciones estrechas y armoniosas con su personal docente, buen trato, escuchar los problemas y buscar soluciones conjuntas y el apoyo que se les brinda a los estudiantes para colocarlos en el mercado laboral.

¿Qué observar en el catedrático? la vocación por la docencia, el conocimiento teórico y práctico, experiencia laboral, el compromiso con la educación, la capacidad de transmitir el conocimiento, la metodología utilizada, el grado de exigencia, los sistemas de evaluación que implementa



en su(s) asignatura(s), cultura y educación demostrada y el carisma atribuido de CADA UNO de los profesores que laboran en una determinada institución.

Del lado del estudiante, es importante considerar la vocación por la carrera que estudia, la actitud, las aptitudes, intereses particulares, la problemática social en la que vive, la salud física y mental, su situación económica, familiar, si trabaja o no, tiempo dedicado al estudio, la responsabilidad ante sus padres, profesores y compañeros de grupos de estudio, la adicción a



la tecnología, su expediente académico, el grado de compromiso del estudiante con su propio aprendizaje y sobre todo si CAPITALIZA EL CONOCIMIENTO y si las nuevas preparaciones que adquiere, ciclo con ciclo, reconoce que suplen o complementan las anteriores.

Del entorno, tanto la institución como los docentes y estudiantes, es conocida la situación de inseguridad, falta de empleo, falta de oportunidades para emprender nuevos negocios, entre otros.

¿Se puede medir el desempeño de un docente a partir del aprendizaje demostrado por sus ex alumnos? ¿Los factores descritos anteriormente no inciden en la preparación profesional de un estudiante universitario o están libres de ellos? ¿Se puede atribuir la responsabilidad únicamente a los profesores de los años iniciales?

¿Es el profesor el único respon-

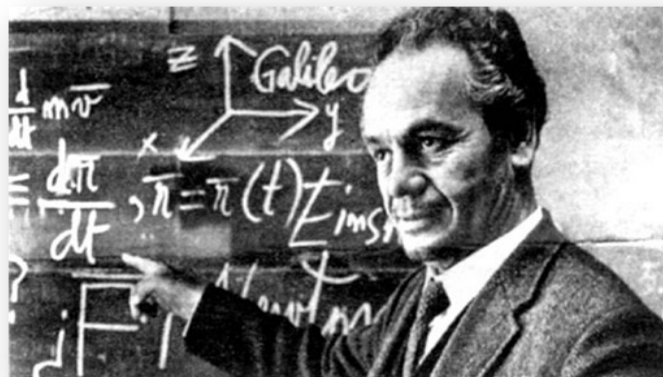
sable del bajo rendimiento de los estudiantes en su último año? Si es así; entonces el desempeño del catedrático incurre en la categoría de omnipotente. Si por el contrario, se está consciente que inciden diferentes componentes que escapan de su control y que influyen en el bajo, medio o alto provecho del estudiante, entonces el profesor responde a la visión simbólica.

Sin embargo, al igual que al gerente o a un director técnico de fútbol, al educador se le individualiza y se le culpa independientemente del nivel en que haya dado su clase, sea básico, intermedio o avanzado, se le responsabiliza arbitrariamente y

se critica de manera subjetiva. Muchas veces hasta se desconoce cómo trabaja con sus estudiantes, pero la calificación de bueno, malo, regular es asignada por el estado de ánimo, quejas o simplemente por simpatizar o no con la persona que se toma la atribución de calificar a su colega o a sus docentes.

La mayoría de los que se consagran a la docencia realizan su labor con dedicación, conscientes de su compromiso en la formación de profesionales, ya que es de todos sabido que el ejercicio del educador no

enriquece a nadie. Si los estudiantes aprovechan o no lo que los docentes se esfuerzan por inculcarles...es harina de otro costal.



LOS RESULTADOS DE LAS ÚLTIMAS ENCUESTAS SE INCLINAN A FAVOR DEL PARTIDO DE OPOSICIÓN

Por: Francisco Rodríguez : estudiante de, en la materia de Estadística II, con Ing. Carlos Vargas, UJMD

En una encuesta realizada a finales de julio de 2012, por el "Centro de Investigaciones de la Opinión Pública Salvadoreña" CIOPS, en la cual se realizan una serie de interrogantes sobre las posibles candidaturas para las elecciones presidenciales del 2014, se puede encontrar no acertada la decisión del FMLN de postular como candidato presidencial al actual vicepresidente de la República Profesor Salvador Sánchez Cerén. Otro punto importante a tomar en cuenta es que de los encuestados, el 84% no considera que sea el mejor candidato de izquierda.

Pero, pareciera que estos resultados poco o nada incidieron en la decisión tomada por el partido de izquierda, y que es importante mencionar, que dicha candidatura, aún no ha sido ratificada en la próxima convención del partido. Por ello se considera que el partido oficial, tiene una batalla por cambiar estos resultados de percepción en la opinión de los votantes salvadoreños.

Por otra parte, al preguntarle a los encuestados: ¿Cree que ARENA logrará recuperar la presidencia de la República?, el 68% considera que sí logrará recuperar la presidencia.

Se tiene que tomar en cuenta que cuando se realizó la encuesta del CIOPS, el partido ARENA no había postulado a su candidato, por tanto se realizó la consulta: ¿A quién debe postular ARENA como candidato presidencial? Y el 40% de los encuestados optaron por el actual alcalde de San Salvador, Dr. Norman Quijano, por tanto se puede decir que los resultados de la encuesta pudieron influir en la dirigencia del partido ARENA puesto que ya seleccionaron al Dr. Quijano como candidato y han ratificado dicha candidatura.

¿Es probable que se repita el panorama de las elecciones presidenciales del 2009? ¿Y los partidos en contienda sean únicamente el FMLN Y ARENA?

Para indagar este punto CIOPS efectuó la siguiente pregunta ¿Qué opinión le merece la posible candidatura de Tony Saca? Y la respuesta fue que un porcentaje mayor la considera no acertada.

Como parte del proceso de enseñanza aprendizaje que

se tienen en la Universidad Dr. José Matías Delgado, en la asignatura de Estadística 2, que se imparte en la Facultad de Economía, Empresa y Negocios, se realizó un estudio muestral, utilizando la misma encuesta de CIOPS, a fin de verificar los resultados que esta mostraba.

Cada estudiante en el mes de agosto (período de vacaciones) realizó 25 encuestas a personas de distintos puntos y departamentos del país.

Los resultados que arrojaron estas encuestas **fueron una réplica de la encuesta realizada por el CIOPS.**

Ante el análisis de ambas encuestas, se puede verificar que el pleito constante de las dos principales fuerzas políticas de nuestro país ARENA Y FMLN, determinan que gran parte de la población esperan otra fuerza política, es por ello que se puede decir que no sería sorpresa para nadie que la candidatura de Elías Antonio Saca se concretice.

Por otro lado, está claro que las decisiones que tomen los partidos políticos serán de suma importancia para el rumbo del país ante las elecciones del 2014. A su vez se puede afirmar que el más desgastado políticamente es el partido en el poder, puesto que para la mayoría de la población las políticas que se han tomado en materia de seguridad, erradicación de pobreza, desigualdad, generación de empleo entre otros, no han tenido impacto, ya que no se tienen políticas claras con objetivos y planes de largo plazo, esto puede causar al

final del período del actual gobierno, que la población le pase factura al partido de izquierda en el poder.

Por ahora solo queda esperar si las candidaturas de los vice-presidentes incidan en la opinión que actualmente tiene la población y si se logra materializar una alianza de centro en la cual los partidos pequeños mejoren sus resultados obtenidos en las elecciones pasadas.

Finalmente, se le consultó a los encuestados: si las elecciones presidenciales fueran este domingo: ¿Por qué par-

tido político votaría? Claramente se observa que la balanza se inclina a favor del partido de oposición, con un 36% ante un 8% del FMLN.

En política nada está escrito y se puede afirmar que estos resultados no dejan de ser un reflejo de la actual realidad y no le aseguran, a ningún candidato que sea el ganador en el 2014, de ahí la importancia de una campaña de altura, con propuestas y planes de gobierno claros y realizables, que logren captar la atención y confianza de la población salvadoreña.



El Estado Nación tiene su territorio bien delimitado, dentro del cual se encuentra su población, que tiene sus características culturales, físicas y religiosas similares y posee también un gobierno, que en teoría es soberano. Dentro de este territorio delimitado existe una uniformidad del marco legal.

El estado-nación nació de la necesidad de armonizar y coordinar los intereses de los individuos y comunidades, para encontrar una mejor manera de garantizarles seguridad y libertad. Dentro de la idea original

de estado-nación se buscaba que fueran delimitados por fronteras naturales, aunque este criterio no ha funcionado siempre en la práctica.

Uno de los conceptos más importantes creados con la idea de estado-nación es la del "ciudadano", que es su razón de ser. Son las libertades y el bienestar del ciudadano lo que se busca proteger. También se considera a todos los ciudadanos como iguales ante la ley y merecedores de los mismos derechos.

Con los últimos avances en comunicaciones y la nueva tendencia a la globalización, la idea sobre si existe o no, un estado nación tal como debería de ser, ha sido muy cuestionada. La creación de entidades supranacionales ha venido a disminuir la soberanía de los países.

Nuestro país es el ejemplo más claro de la rápida desaparición del estado-nación. Desde el Consenso de Washington, El Salvador ha perdido el poco poder que tenía sobre las decisiones que se toman dentro del territorio.

Instituciones supranacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) dictan las políticas comerciales, con la amenaza de castigos si no se cumplen sus demandas y condiciones. Y la OMC no es la única con sus exigencias, ya que a nivel de región se ha cedido parte de nuestra independencia política o soberanía y esta condición parece ser solo el comienzo.

En la creación de políticas en general, es Estados Unidos el que dicta desde hace mucho tiempo el rumbo que debe tomar El Salvador, la dolarización por ejemplo, quitó prácticamente

toda potestad sobre la política monetaria. Con esto hemos regalado nuestra política comercial a instituciones internacionales y la monetaria a Estados Unidos, El Salvador solo tiene un pseudo control sobre su política fiscal, es decir, que no controla ni la tercera parte de su destino.

En el aspecto del territorio bien delimitado el país no ha podido hasta la fecha, resolver completamente las disputas por este, Honduras ha logrado apoderarse del territorio que solía ser nuestro. Y sobre la igualdad de derechos de los "ciudadanos" es algo que solo ha existido en teoría a

través de la historia de esta nación.

El concepto de estado-nación suena muy bonito y que tiene mucho sentido; pero desde hace muchos años los países en general y no solo este, han tomado una ruta que se aleja cada vez más de los principios que esto proponía, en busca de un mejor vivir cuando se introdujo por primera vez el concepto hace más de cuatro siglos. Un regreso al camino de respetar estos principios no es imposible, pero se ve cada vez más lejano, especialmente para El Salvador.



INTRODUCCIÓN

Durante la historia de la humanidad el hombre ha buscado la protección y seguridad tanto de él como de su familia. En el ámbito de los negocios, específicamente en el comercio internacional, se busca esa misma confianza y seguridad. Todo exportador, hoy en día, quiere sentir seguridad de recibir su pago al comprador extranjero. Desde hace algunos años ha tomado mayor fuerza en el comercio internacional la figura del seguro de crédito a la exportación. Es por ello que se considera al seguro de crédito a la exportación como un facilitador del comercio internacional.

Cada vez más personas desean comercializar sus productos fuera de sus fronteras pero muchas veces ese anhelo se ve coartado por el temor de no recibir el pago correspondiente por el pedido enviado a un comprador que en la mayoría de casos no se conocen sus antecedentes. Por lo cual resulta interesante investigar acerca del seguro de crédito a la exportación que busca minimizar la desconfianza y el temor hacia la apertura de nuevos mercados.

A lo largo de este trabajo de investigación se analizarán los antecedentes del seguro de crédito a nivel mundial, las diferentes iniciativas que han tenido lugar en El Salvador con respecto a este tema. También se abordarán diferentes aspectos tales como la finalidad, el marco legal, la cobertura entre otros temas del seguro de crédito. Se analizarán experiencias exitosas de países que ya cuentan con esta protección al comercio internacional y se propondrá una propuesta para lograr la instauración del seguro de crédito a la exportación en Centroamérica.

En los capítulos desarrollados dentro de la monografía se detallará en el capítulo I los objetivos de la investigación, antecedentes y el marco referencial, en el capítulo II se desarrollará el marco conceptual del tema investigado, en el capítulo III

se mencionan la finalidad, ventajas, desventajas, marco legal del seguro de crédito así como también un cuadro comparativo de países exitosos que han desarrollado el seguro de crédito en las transacciones comerciales de estos países. Realizando un análisis FODA de la situación en el país para establecer estrategias que ayuden a incentivar la puesta en marcha del seguro de crédito Finalizando los capítulos IV, V con la propuesta para establecer el seguro de crédito y conclusiones y recomendaciones respectivamente.

MARCO REFERENCIAL

ANTECEDENTES

El comercio exterior, como toda actividad económica, se encuentra sujeta a riesgos y el seguro de crédito es un mecanismo empleado en el comercio internacional que permite además de minimizar el riesgo proteger nuestra inversión y garantiza la operación comercial.

El seguro de crédito se remonta a mediados del siglo XIX en Europa, tomando forma en Inglaterra en 1820. "Europa es la cuna de las figuras más representativas de los seguros, incluyendo al ramo de crédito".

L'union du Commerce fue la primera compañía especializada en seguros de créditos constituida en 1845 en Francia. La creación de esta compañía dio origen a surgieran más empresas en el mercado de los créditos por toda Europa. Cabe destacar que alguna compañías de seguro que no tuvieron una trascendencia en el mercado de seguro.

A partir del año 1923, se fundaron más empresas de esta misma rama; cabe destacar que en 1946 se creó la compañía Francesa de Aseguración de Crédito a la Exportación que favoreció la incursión de las aseguradoras en el ámbito del comercio internacional. Sin embargo estas compañías no tuvieron el éxito suficiente que les permitiría trascender en el tiempo.

No se puede dejar de mencionar

países como Alemania, Inglaterra, Italia, Dinamarca, Suecia y España, que han tenido gran relevancia y se han especializado en el seguro de crédito a la exportación.

Es hasta 1834 que el seguro de crédito surge en América por medio de la iniciativa estadounidense con el seguro contra quiebras llamado "Proyecto de Haskins".

Objetivo General

Definir la operatividad del seguro de crédito a la exportación (SCE).

Objetivos Específicos

Definir como el seguro de crédito facilita el comercio internacional.

Conocer modelos exitosos del SCE en América Latina.

Proponer el mecanismo óptimo para retomar mejores prácticas de otros países que puedan adecuarse a la región.

CAPÍTULO 2: DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL SEGURO DE CRÉDITO

Actualmente, en El Salvador, ninguna empresa aseguradora ofrece a sus clientes la oportunidad de optar por un seguro de crédito a la exportación. Sin embargo, desde hace algún tiempo se han suscitado en el país diversas iniciativas para instaurar el seguro de crédito a la exportación.

"Los exportadores centroamericanos están conscientes de que es necesario crear un mecanismo que asegure las exportaciones para generar mayor competitividad en otros mercados." Desde el año 2000, diferentes entidades como lo es la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica, Panamá y el Caribe (FECAEXCA) buscan poner en marcha un seguro de crédito a la exportación que permita proteger a los exportadores de la región contra el posible no pago de las ventas que realicen al exterior de sus respectivos países.

"El Salvador aventaja a los demás países, porque COEXPORT, junto al Banco Multisectorial de Inversiones, está elaborando el proyecto. Los empresarios de Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua no cuentan con el plan del seguro de exportación." Pese a las iniciativas llevadas a cabo por las autoridades salvadoreñas, el seguro de crédito aun no es una realidad ni en El Salvador ni en el resto de los países de la región centroamericana. Para implementar este tipo de seguro es necesario realizar un análisis de factibilidad que proporcione la información necesaria sobre las necesidades financieras que aquejan actualmente a los exportadores. Con un seguro de crédito a la exporta-

ción, "las medianas y pequeñas empresas exportadoras son las que se beneficiarían, ya que otorgan la mercadería a plazos."

SITUACIÓN ACTUAL

FIDEXPORT (Fondo de Garantías a las Exportaciones Salvadoreñas)

La estrategia Integral de Fomento a las exportaciones, es una de las principales políticas sectoriales que incluye el plan quinquenal de desarrollo de El Salvador 2010-2014. FIDEXPORT se creó como una alternativa al SCE que se ofrece a través de la banca y como una herramienta para compartir el riesgo crediticio que involucra el financiamiento de

las exportaciones.

El objetivo de FIDEXPORT es "el otorgamiento de garantías complementarias para solicitudes de financiamiento presentadas por las empresas exportadoras a las instituciones intermediarias del Sistema Financiero de El Salvador".

Los usuarios son las empresas del sector exportador que soliciten crédito para capital de trabajo destinado a producir y exportar bienes y servicios.

El presente cuadro resume el programa de garantía

Cuadro No.1
Resumen de Programa de Garantía

| | |
|---------------------------------------|--|
| Cobertura | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si se presenta facturas de exportación entonces cubre hasta el 70 % del saldo de capital del crédito. ▪ Si se presentan órdenes de compra cubre hasta el 50% del saldo de capital del crédito. |
| Tiempo de operación | Un año mínimo |
| Plazo | 12 meses |
| Comisión por otorgamiento de garantía | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Exportador con riesgo A1 y A2: 0.15% mensual o fracción más IVA, sobre el monto respaldado. ▪ Exportador con riesgo B: 0.20% mensual o fracción más IVA, sobre el monto respaldado. ▪ Exportador con riesgo C1: 0.25% mensual o fracción más IVA, sobre el monto respaldado. |
| Cupo de garantía | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Con orden de compra: USD \$300,000.00 por empresa o grupo relacionado. ▪ Con factura de exportación: US \$500,000.00 por empresa o grupo relacionado. ▪ Para clientes C1: USD \$150,000.00 hasta USD \$300,000.00 con orden de compra y/o factura representativamente. |

Fuente: www.bandasal.gob.sv/

Para solicitar la garantía se empieza con la orden de compra o factura que posee el exportador, luego este solicita financiamiento de corto plazo al sistema financiero. La banca evaluará la solicitud y garantizará con FIDEXPORT, otorgando el financiamiento al exportador. El importador paga la factura a la banca al vencimiento y se da la cancelación del préstamo y de la garantía.

La documentación mínima que debe presentar un interesado en solicitar una garantía son: la solicitud de garantía y la copia del contrato de crédito suscrito entre la institución financiera y el exportador. Así mismo se tiene que presentar copia de la factura/u orden de compra, el pagare que respalde el crédito y la declaración jurada del exportador sobre la documentación que respalde la garantía.

CONCEPTUALIZACIÓN

Seguro de crédito a la exportación: "Es una herramienta jurídica cuyo objetivo es cubrir los riesgos asociados con las operaciones de exportación, indemnizando las pérdidas por incobrabilidad que experimentan las empresas y productores que participan en el Comercio Internacional".

"El seguro de crédito a la exportación cubre una de las áreas de mayor riesgo que afrontan los exportadores, esto es la falta de pago por insolvencia del importador (riesgo comercial) o por acontecimientos políticos (riesgo político)". [Centro de comercio internacional, 1998,240].

Comercio internacional: "Es la parte de la economía que se encarga de estudiar los intercambios de mercancías y de servicios entre países y regiones". [Corporación de Exportadores de El Salvador, 2001,186]

"El comercio internacional se define como comercio o intercambio de bienes y servicios entre dos o más partes de distintos países (uno importador y el otro exportador)".

HIPÓTESIS

El seguro de crédito es un instrumento financiero que permite a las

empresas insertarse en el comercio internacional.

CAPÍTULO 3: INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

FINALIDAD DEL SEGURO DE CRÉDITO

El seguro de crédito a la exportación constituye un elemento esencial de la infraestructura de un país que quiere exportar con éxito, ya que permite acceder a una mejor financiación bancaria y sus instrumentos están diseñados para evitar efectos negativos tales como la falta de pago, las quiebras, el rechazo de mercancías y la penuria de divisas.

El seguro del crédito infunde más confianza a los exportadores y les permite competir con otros exportadores de otros países, por lo cual el seguro cumple tres finalidades: Primero, hace más probable que el pago se haga sin problemas, segundo, el banco incitará al prestatario que sea prudente y que se percate de la necesidad de proteger una inversión de los acontecimientos previstos que impidan el pago. Tercero, el seguro de crédito muchas veces sirve de garantía para un préstamo. [Centro de comercio internacional, 1998,9]

Proporciona una garantía o caución para obtener un crédito y protección contra la falta de pago.

VENTAJAS Y LIMITACIONES DEL SEGURO DE CRÉDITO

Ventajas

La principal ventaja de un seguro de crédito a la exportación, es por supuesto, tener la tranquilidad de ser indemnizado en caso de insolvencia de algún deudor.

Otras Ventajas:

- Aumento de ventas
- Protección del flujo de efectivo
- Diversificar mercados y clientes
- Facilita el acceso a créditos bancarios
- Protección ante riesgos comerciales y en ocasiones políticos y catastróficos.
- Protege el valor de su empresa
- Mejora su posición competitiva

Limitaciones

Algunas limitaciones pueden existir cuando:

- Los exportadores pierdan dinero en el caso de que no les paguen sus compradores del extranjero.
- Un exportador se aproveche de la distancia geográfica y demore el pago durante un tiempo excesivo.
- Un comprador rechace un contrato negándose a hacerse cargo de las mercancías cuando lleguen a su país.
- Un exportador descubra una vez entregados los bienes que el comprador ha cerrado el negocio.

MARCO LEGAL DEL SEGURO DE CRÉDITO

Muchas de las aseguradoras de crédito que ofrecen al público el seguro de crédito a la exportación no persiguen los mismos objetivos. El principal objetivo de este tipo de aseguradoras es fomentar las exportaciones pero al mismo tiempo ciertas aseguradoras que cuentan con el apoyo del sector público no perciben ningún beneficio propio. Existen otros aseguradores públicos que buscan promover las exportaciones y a la vez perciben cierto beneficio. Finalmente, el tercer tipo de aseguradores que existen son las compañías privadas como por ejemplo los bancos y las compañías de seguros. Este tipo de empresas laboran sin limitaciones de un organismo público.

Para implementar el seguro de crédito a la exportación es importante respetar ciertos requisitos legales. "En los países donde el asegurador de crédito sea un ministerio o una entidad pública, habrá que dictar leyes específicas para su funcionamiento." [Centro de comercio internacional, 1998,33] Es de suma importancia comprender que todos los países son diferentes, es decir que es difícil copiar el sistema para implementar el seguro de crédito a la exportación ya que cada país tiene necesidades diferentes, sus propias limitaciones, leyes y reglamentos.

Existen diferentes actores que interaccionan en la implementación del seguro de crédito a la exportación.

"Cuando el seguro de crédito corra a cargo de un departamento gubernamental o de una empresa pública, será menester nombrar una junta que supervise las operaciones." [Centro de comercio internacional, 1998,33]

Para poner en marcha una empresa aseguradora que otorgue seguros de crédito a la exportación es necesario tomar en cuenta ciertos requisitos. El requisito de capital es uno de los más importantes requerimientos que se deben cumplir. Es necesario que este tipo de aseguradoras cuenten con el personal más calificado en cuanto al tema del seguro de crédito a la exportación.

Por otra parte es necesario mucho material administrativo como las pólizas, los comprobantes de pago etc. A lo que respecta la estructura del capital todo dependerá del estudio de viabilidad realizado con anticipación y que permitirá designar las cantidades para cubrir todas las necesidades.

"El principal objetivo de un nuevo asegurador de crédito será contar con capacidad para asumir riesgos" [Centro de comercio internacional, 1998,36] Si los exportadores sienten confianza en este tipo de aseguradoras, las exportaciones tenderán a aumentar de manera inmediata. Cuando se lleva a cabo una exportación siempre existe el riesgo que se suscite algún problema por lo cual las aseguradoras siempre deben de tener previsto el pago de las posibles indemnizaciones que se tengan que otorgar a todos aquellos exportadores que lo necesiten. Para poder responder de una manera más oportuna ante las indemnizaciones es necesario que los fondos se distribuyan en tres niveles diferentes. "En el primero, la dirección hará una estimación anual de la cuantía prevista de las indemnizaciones" [Centro de comercio internacional, 1998,36]. "El nivel segundo corresponde a la asignación de reservas para todas las reclamaciones probables de los exportadores" [Centro de comercio internacional, 1998,36]. Y finalmente, "el tercero no requiere ne-

cesariamente establecer unos fondos separados, sino que se trata de un plan de imprevistos para una indemnización de índole catastrófica." [Centro de comercio internacional, 1998,36].

GESTIÓN DE RIESGO Y ESTRUCTURA TARIFARIA

La posibilidad de sufrir una pérdida, refiriéndose generalmente a mercancías, vehículos, aviones y buques así mismo una cuenta por cobrar, es conocida como riesgo. Los tipos de riesgo cubiertos por el seguro de crédito son: riesgos políticos y riesgos comerciales.

Los riesgos políticos pueden ser: "aquellos relacionados con las acciones de los gobiernos del país importador," [Centro de comercio internacional, 1998,68] así mismo "aquellos relacionados con acontecimientos tales como guerras, conflictos internos, desastres naturales u otros hechos extraordinarios habidos fuera del país del asegurador del crédito que impidan o retrasen el pago." [Centro de comercio internacional, 1998,69]

Los aseguradores privados no están dispuestos a reasegurar el riesgo político, por lo que el gobierno los reasegura. "Reasegurar significa asegurar de nuevo o transferir el riesgo de un seguro a otro asegurado." [Centro de comercio internacional, 1998,73] El reaseguro de crédito suele basarse en negociaciones y tomando en cuenta las cláusulas del seguro previo. Para la emisión de pólizas para el riesgo comercial se evalúan los siguientes puntos:

- Tiempo del exportador en esa actividad económica
- Historial de crédito
- Los compradores del país importador
- Cantidad a comprar
- Condiciones crediticias

En cuanto a la clasificación de los países, esto es labor más que todo de los gobiernos ya que incumbe en el riesgo político. "Casi todos los gobiernos conceptuaran a los países de modo similar, pero su acti-

tud podrá atenuarse con otras consideraciones tales como religión, acuerdos y tratados comerciales y a veces lazos históricos."

La cobertura de la póliza de seguro de crédito es limitada debido a las condiciones comerciales son cambiantes en los diferentes países importadores, así mismo se tendrá que verificar que las pólizas contribuyan a la viabilidad del negocio.

Riesgos cubiertos

"El seguro de crédito cubre el riesgo de que los compradores no paguen por insolvencia o liquidación de su empresa, por simple incumplimiento y, en algunos casos, por rechazar la mercancía". [Centro de comercio internacional, 1998,38].

El seguro de crédito a la exportación que más se otorga a los exportadores es el seguro a corto plazo. El seguro de crédito se destina sobre todo a riesgos que no están cubiertos por los seguros comerciales normales.

El seguro de crédito a la exportación cubre tres tipos de riesgos:

- 1) Los riesgos comerciales
- 2) Los riesgos políticos
- 3) Los riesgos catastróficos.

Cuando se trata de los riesgos comerciales se hace alusión al hecho de que la empresa compradora este en bancarota, suspensión de pagos o que no posea solvencia financiera.

Por otra parte, la compañía aseguradora no tiene ninguna influencia sobre los riesgos políticos. Los gobiernos son los principales responsables de este tipo de riesgo que interfieren con el éxito de las exportaciones. Entre los riesgos políticos más importantes se pueden citar están las guerras, revoluciones, huelgas, leyes de países terceros entre otros.

Los riesgos catastróficos están más relacionados con las catástrofes naturales que puedan representar un obstáculo para llevar a cabo la transferencia de la mercancía.

TIPOS DE PÓLIZA DEL SEGURO DE CRÉDITO

En las pólizas de los seguros de crédito a la exportación siempre existen cláusulas de exclusión que protegen al asegurador para no ser obligado a pagar indemnizaciones por todas las faltas de pago sino que el exportador también debe de asumir cierta responsabilidad. El exportador antes de entablar un negocio con un comprador extranjero debe de analizar varios aspectos antes de cerrar la negociación como lo es la falta de permisos, cartas de crédito caducadas, no observar las leyes del país del importador. Si el exportador no ha tomado en cuenta todos estos detalles, la empresa aseguradora tiene el derecho de negarse a pagar una indemnización por esas razones.

Existen cuatro principales tipos de pólizas en los seguros de crédito a la exportación.

- 1) El primer tipo es la póliza a corto plazo posterior al envió. En este tipo de póliza, "la protección se refiere a las pérdidas que puedan registrarse entre el momento en que las mercancías se envían y hasta que se recibe el pago final". [Centro de comercio internacional, 1998,49] En este caso el término de corto plazo hace alusión a las condiciones crediticias otorgadas por no más de 180 días.
- 2) La póliza a corto plazo previa al envió cubre principalmente el riesgo de no poder enviar los bienes después de que se haya aceptado un pedido. "A efectos de la prima, el periodo previo al envió será el tiempo que lleve fabricar o elaborar los bienes y embalarlos para su despacho. [Centro de comercio internacional, 1998,50].
- 3) La póliza contra riesgos de tránsito cubre el riesgo de pérdidas o daños de las mercancías cuando se transportan desde el país del exportador al del comprador. Este tipo de póliza sólo cubre los riesgos de tránsito y el de importación. "Los tipos más

comunes de bienes que se exportan con arreglo a esta póliza son productos agrícolas tales como tabaco, así como otros productos básicos y materias primas": [Centro de comercio internacional, 1998,51].

- 4) La póliza para mercancías consignadas de exportación se implementa para las existencias que se tengan fuera del país del exportador. Una de las principales preocupaciones que tienen los exportadores es lograr satisfacer de manera rápida y ágil la demanda de los compradores. Por lo cual es fundamental que los exportadores cuenten con existencias a la entrada del país de sus compradores para poder despachar los pedidos rápidamente. "Una póliza de esta índole suele condicionarse a que el exportador también suscriba una póliza posterior al envió para cubrir las ventas o los suministros de esas existencias consignadas." [Centro de comercio internacional, 1998,51].

CRÉDITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL

El acceso a una financiación adecuada del comercio es un elemento fundamental para lograr buenos resultados en materia de exportación. Es por ello la necesidad de financiación para el envió de la mercadería, cuando la empresa necesita adquirir insumos y además realizar las labores de transformación.

Al tratarse de bienes de capital o de servicios, el pago podrá extenderse durante varios años después de que se haya hecho el suministro.

Bienes de Capital: "Aquellos bienes cuya utilidad consiste en producir otros bienes o que contribuyen directamente a la producción de los mismos".

Al tratarse de créditos para exportar bienes de capital se trata por lo general de maquinaria, equipo de transporte, fábricas o proyectos y con condiciones de pago que se extienden a 10 años o más.

Los países con capacidad de exportar bienes de capital garantizarán directamente el crédito a los compradores con los bancos, por conducto de un OCE (Organismo de Crédito a la Exportación) o mediante un banco específico de exportación e importación. [Centro de comercio internacional, 1998,54]

Seguro de un contrato especial de exportación

Un "contrato especial" es un contrato de importancia negociado con un comprador extranjero para suministrar bienes que han de ser especialmente fabricados para proporcionar servicios para un proyecto determinado. [Centro de comercio internacional, 1998,55]

Diversas entidades que son a la vez bancos de exportación y aseguradoras de crédito ofrecen a los países desarrollados préstamos para la exportación además de cubrirles el riesgo de impago de las transacciones.

Este tipo de créditos por lo general los otorga una entidad financiera que negocia directamente con el comprador y se emiten dos tipos de póliza, una para el exportador que cubre el riesgo previo al envió y la otra para la institución financiera que cubre el reembolso del préstamo una vez entregadas las mercancías.

Uno de los motivos principales para ser flexibles en los grandes contratos internacionales es ayudar al exportador a que sea lo más competitivo posible para cuando licite esos contratos.

Los riesgos de los contratos especiales es que los exportadores se ven obligados a incurrir en gastos y a cumplir sus obligaciones, pero si durante el periodo previo de la entrega se ven en la imposibilidad de proseguir con sus trabajos por una de las causas definidas de pérdida o por razón similar no pueden entregar las mercancías, sus pérdidas equivaldrán al monto que ellos hayan asignado en el contrato hasta esa fecha.

EXPERIENCIAS EXITOSAS DE SEGUROS DE CRÉDITO EN AMÉRICA LATINA

Asociación Latinoamericana del Seguro de Crédito
 La Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito, ALASECE, es un ente de carácter privado, que aglutina miembros activos que ofrecen el seguro de crédito en América Latina y el Caribe.

La creación de ALASECE, se remonta a la década de los 80 cuando la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas) se ocupa de los proyectos de promoción de exportaciones para la región e incluye un capítulo sobre financiamiento de exportaciones de manufacturas, para lo cual convoca reuniones con representantes de diferentes organismos vinculados con esta materia, y se determina la importancia de coordinar esfuerzos de países de la región para lograr dicho objetivo.

Como resultado de ese trabajo para el desarrollo del seguro de crédito a la exportación, se crea en 1982 la

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ORGANISMOS DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN "ALASECE".

Los miembros fundadores de ALASECE fueron en ese entonces compañías privadas y organismos oficiales que operaban el seguro de crédito a la exportación en Argentina, Brasil, Colombia, Perú y Uruguay. Posteriormente se integraron compañías de México y Venezuela.

Cumpliendo un cuarto de siglo de existencia, conviene recordar los orígenes de nuestra Asociación para hacer una retrospectiva del desarrollo del seguro de crédito en Latinoamérica y su futura proyección, dentro de un escenario económico más propicio que el que sirvió de marco para su creación y posterior desarrollo a finales del siglo XX.

Objetivos

- Promover la cooperación técnica entre sus miembros, especialmente en materia de intercambio de información.
- Estimular el fortalecimiento y la ampliación de las actividades de sus integrantes.
- Recomendar la adopción de meca-

nismos que colaboren en la aceptación y suscripción de riesgos, adaptados a las características propias de cada mercado.

- Promover la libre discusión de los problemas comunes.
- Realizar actividades de información y divulgación del Seguro de Crédito a la Exportación y materias afines.
- Coordinar la cooperación entre sus miembros en materia de información comercial vinculada a los riesgos que estos asumen.
- Alentar y desarrollar entre sus miembros el intercambio de experiencias, conocimientos y capacitación de sus recursos humanos, preparando y realizando los correspondientes programas de cooperación.
- Promover operaciones mutuas entre sus miembros en el campo de sus intereses.

En general, proponer cuantas acciones resultaren convenientes para el desarrollo del Seguro de Crédito a la Exportación en América Latina y el Caribe.

Miembros

Cuadro No. 2
Miembros activos y miembros adherentes de ALASECE

| <i>Adherentes</i> | | | <i>Miembros Adherentes</i> | | |
|------------------------------------|------------|--|---|------------|--|
| er Rück | Alemania | | Münchener Rück | Alemania | |
| ción | Argentina | | Alba Caución | Argentina | |
| e Inversión y Comercio Exterior CE | Argentina | | Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A - BICE | Argentina | |
| Bank of Barbados | Barbados | | Central Bank of Barbados | Barbados | |
| de Reaseguros do Brasil | Brasil | | Instituto de Reaseguros do Brasil | Brasil | |
| Commerciales de Reassurance - | Francia | | Societe Commerciales de Reassurance - SCOR | Francia | |
| e Borg | Holanda | | Nationale Borg | Holanda | |
| Export - Import Bank of Jamaica | Jamaica | | National Export - Import Bank of Jamaica Limited | Jamaica | |
| - RE | Luxemburgo | | Atradius - RE | Luxemburgo | |
| im | Suiza | | Converium | Suiza | |
| | Suiza | | Swiss Re | Suiza | |
| Comercio Exterior de Venezuela EX | Venezuela | | Banco de Comercio Exterior de Venezuela - BANCOEX | Venezuela | |

Fuente: <http://www.alasece.com/espanol/miembros.htm>

<http://www.alasece.com/espanol/miembros.htm>

ANÁLISIS INTERNO

ANÁLISIS FODA

| | | |
|-------------------------|---|---|
| ANÁLISIS EXTERNO | FORTALEZAS (F) | DEBILIDADES (D) |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Protege contra el riesgo de impago • Ofrece indemnización en caso de impago • Brinda una ventaja competitiva al exportador al minimizar los riesgos a los que se enfrentan el resto de exportadores • Cobertura a nivel mundial • Diversificación de los mercados • Apertura de empresas aseguradoras en Centroamérica, fuente de empleo | <ul style="list-style-type: none"> • Una empresa que inicie con operaciones de exportación puede al principio percibir el pago de primas como un gasto extra por tener el seguro de crédito a la exportación. Una vez el volumen de sus ventas al exterior aumenta ese gasto se transformará en una inversión que le brinda protección contra el impago • Demora en el tiempo de recuperar el impago |
| | OPORTUNIDADES (O) | AMENAZAS (A) |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de las exportaciones • Firma de los tratados de libre comercio • Atracción de inversión extranjera de compañías aseguradoras | <ul style="list-style-type: none"> • Falta de una política gubernamental dirigida hacia la implementación del seguro de crédito a la exportación • Cambio desfavorable de divisas en países compradores provoca pérdidas en el comercio • Probabilidad de que no sea aprobado el seguro de crédito con clientes que tienen un historial de cobro problemático. • Situación política y económica de los posibles compradores de las mercancías.(Riesgo-pais) |

ESTRATEGIAS

| MATRIZ | ESTRATEGIA |
|-------------------------------|---|
| Fortaleza/Oportunidad (FO) | Crear un organismo centroamericano encargado de la implementación del seguro de crédito a la exportación |
| Debilidad/Oportunidad (DO) | Motivar la creación de comités centroamericanos que brinden asesoría al exportador sobre el seguro de crédito a la exportación. |
| Fortaleza/Amenaza (FA) | Implementar una única política de exportación para la región centroamericana que incluya la puesta en marcha del seguro de crédito a la exportación. |
| Debilidad/Amenaza (DA) | Crear un organismo dedicado exclusivamente al monitoreo del historial financiero de exportadores a nivel mundial que permita al exportador conocer los antecedentes de sus clientes potenciales antes de solicitar un seguro de crédito a la exportación. |

CAPÍTULO 4: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Con base en la investigación realizada se concluye que:

- El seguro de crédito sirve como un instrumento financiero que ayuda a las transacciones comerciales entre comerciantes a nivel internacional para asegurar el pago de las operaciones que realizan.
- ◆ El seguro de crédito proporciona confianza al exportador permitiéndole aventurarse a ampliar sus mercados. El seguro de crédito a la exportación brinda la oportunidad de minimizar el impacto del impago por parte del comprador en el

exterior, esto permite garantizar la estabilidad de la empresa exportadora y competir ante el mercado internacional al otorgar créditos directos.

- ◆ Favorece el control y administración del riesgo crediticio por medio de la verificación y análisis de las empresas compradoras en el exterior así como también en el monitoreo de las variables políticas y económicas que incurren en el riesgo país. Ante una eventual negación por parte de una aseguradora en otorgar un seguro de crédito a la exportación a un exportador, le sugiere al exportador no entablar relaciones comerciales con ese comprador en el futuro.

◆ Facilita la accesibilidad a créditos financieros. Además mejora la calidad crediticia de la empresa exportadora ya que al proteger sus cuentas por cobrar en el exterior se convierten en un menor riesgo para el intermediario financiero.

◆ El seguro de crédito es un instrumento financiero que permite a las empresas incursionar en el comercio internacional. Mejoría en la economía del país a raíz del incremento en las exportaciones. Al contar con un seguro de crédito a la exportación cada vez más empresas tomarán la iniciativa de incursionar en nuevos mercados.

RECOMENDACIONES

Con base en las conclusiones expresadas se recomienda que:

- ◆ Al momento de la implementación del SCE en la región centroamericana se establezca que la única póliza a otorgar a los exportadores será para transporte multimodal. Es importante que el exportador sepa que este tipo de transporte le permite tener una reducción de los plazos de transporte, reducción de los costos de transporte, reducción de los tiempos de carga y descarga. También otras ventajas que se obtienen con este transporte son la disminución sustancial de la tasa de robos y de daños, la reducción de los controles

aduaneros gracias al precintado de los contenedores, la simplificación documental y un efectivo seguimiento de la mercadería.

- ◆ En el contrato firmado por el gobierno y las aseguradoras privadas se sugiere incluir una cláusula que garantice la continuidad del proyecto a pesar de los posibles cambios de gobierno que se susciten en los países participantes.

- ◆ El Salvador por ser el pionero en proponer el tema del seguro de crédito, es el más idóneo para desempeñar el papel de evaluador de dicho proyecto.

◆ Realizar gestiones de apoyo con entidades cooperantes, tales como BID, BCIE, BANCO MUNDIAL, que pueden otorgar aportes no reembolsables para hacer más sostenible el proyecto y garantizar la permanencia de esta iniciativa centroamericana.

◆ Durante las mesas de discusión que se llevarán a cabo antes de la implementación del proyecto del seguro de crédito a la exportación, se recomienda que se trate de establecer un intervalo promedio de porcentajes de las primas. El intervalo recomendado es desde un 0.22%, hasta un 2.55% del total de la operación de crédito.



Fuente: Google

CAPÍTULO 5: PROPUESTA "EL SEGURO DE CRÉDITO EN CENTROAMÉRICA"

El mercado centroamericano, a nivel regional conformado por El Salva-

dor, Honduras, Nicaragua, Guatemala; es más atractivo para la inversión que individualmente. Debido a esto la presente propuesta se ha realizado a nivel regional.

Los volúmenes de exportación a ni-

vel regional son mucho más atractivos para la inversión extranjera que individualmente. El siguiente cuadro refleja las exportaciones a nivel regional así como a nivel de país.

Tabla No. 1 Exportaciones totales FOB trimestrales por país Primer trimestre de 2009 al cuarto trimestre de 2011 En millones de dólares

| PAIS | I 2009 | II | III | IV | I 2010 | II | III | IV | I 2011 | II | III | IV |
|---------------|--------|-------|-------|------|--------|------|-------|-------|--------|------|------|------|
| COSTA RICA | -13.4 | -10.0 | -7.8 | -1.8 | 17.6 | 8.5 | 4.3 | 4.8 | 4.3 | 13.0 | 11.3 | 12.4 |
| EL SALVADOR | -3.2 | -17.2 | -15.0 | -6.0 | 11.6 | 12.1 | 17.8 | 19.8 | 30.7 | 27.0 | 17.4 | 13.0 |
| GUATEMALA | 4.4 | -13.2 | -20.5 | 6.3 | 17.7 | 18.3 | 9.4 | 19.2 | 27.8 | 20.5 | 26.9 | 11.3 |
| HONDURAS | -27.8 | -26.3 | -25.1 | 42.0 | 29.2 | 15.6 | -17.7 | -30.2 | 43.1 | 54.4 | 40.3 | 69.4 |
| NICARAGUA | -10.9 | -12.4 | -4.0 | 5.5 | 35.0 | 36.6 | 17.6 | 43.4 | 32.4 | 24.1 | 13.4 | 22.8 |
| CENTROAMÉRICA | -10.1 | -14.4 | -14.3 | 4.4 | 19.4 | 14.3 | 5.6 | 7.7 | 21.4 | 23.0 | 19.0 | 18.2 |

* Comercio de bienes, no incluye maquila, perfeccionamiento activo, ni servicios.
 Note la tasa de variación interanual corresponde a la tasa de variación porcentual del trimestre en examen con respecto al mismo trimestre del año anterior.
 Fuente: Unidad de Estadísticas -DPEP-SIECA.

Así mismo las ventajas competitivas que poseen los países a nivel regional darán más ventajas competitivas de la región unidas presencia a la región en los mercados extranjeros. Algunas de las

Cuadro No 4 Ventajas comparativas de la región centroamericana

| | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua |
|---|--|--|--|--|---|
| IED y transferencia de tecnología | Acceso a crédito | Bajo déficit gubernamental | IED y transferencia de tecnología | IED y transferencia de tecnología | IED y transferencia de tecnología |
| Sofisticación tecnológica | Spread bancario | IED y transferencia de tecnología | Grado de trámites burocráticos | Grado de trámites burocráticos | Cooperación en la relación obrero-patrono |
| Marco regulatorio | Grado de trámites burocráticos | Grado de trámites burocráticos | Costo de importación de equipos | Costo de importación de equipos | Costo de importación de equipos |
| Derechos de propiedad | IED y transferencia de tecnología | Calidad de infraestructura telefónica | Disparidades regionales en la calidad del ambiente de negocios | Disparidades regionales en la calidad del ambiente de negocios | Confianza en labor policial |
| Calidad del sistema educativo | Calidad de servicios de Internet | Disponibilidad de telefonía móvil | Grado de ventas regionales | Grado de ventas regionales | Facilidad de contratación |
| Costo en negocios por terrorismo muy bajo | Eficiencia en recaudación de impuestos | Enfoque hacia comercio y asociaciones industriales | Tasa de ahorro nacional | Tasa de ahorro nacional | Libertad de prensa |
| Cumplimiento de acuerdos internacionales | Facilidad de contratación | Integración de la cadena de valor | | | Sueldos y productividad |
| Cooperación en la relación obrero-patrono | Calidad de infraestructura telefónica | Cooperación en la relación obrero-patrono | | | |

Fuente: Elaboración propia con información del Foro Económico Mundial (2004)

Para establecer un organismo de crédito a la exportación también es necesario realizar un estudio de viabilidad para analizar la necesidad de servicios de créditos, costos previstos, la proporción de las exportaciones que se aseguren y las proyecciones financieras.

Requiere que sea una financiación eficaz y poco costosa, donde se establezca un organismo de crédito a la exportación donde se realice un plan de trabajo en el cual se indique la estructura básica, los avales con los que se contará y el consejo de supervisión o dirección.

En el caso de la región centroamericana ya que no ha existido este tipo de seguro es más conveniente que se tomen como ejemplo los países que lo han desarrollado exitosamente para formular estrategias, fijar metas y objetivos que ayuden a desarrollar de manera satisfactoria el seguro en la región.

Fases propuestas para la implementación del seguro de crédito en la región centroamericana

Fase 1

El primer punto para la implementación del seguro de crédito a nivel de la región Centroamericana es la convocatoria por medio de SIECA a los ministros de economía centroamericanos para el primer acercamiento en la discusión sobre la puesta en marcha del proyecto del seguro de crédito a la exportación.

El sistema de integración Económica Centroamericana (SIECA) es la institución más idónea para llevar las riendas de este proyecto ya que es el órgano técnico regional cuya función principal consiste en asistir técnica y administrativamente al proceso de integración económica centroamericana del sistema de la integración Centroamericana (SICA). La SIECA concentra sus esfuerzos en velar por la correcta aplicación de los instrumentos jurídicos de la integración económica, realizar los análisis y estudios técnicos que le son solicitados por los distintos foros económicos para el buen funcionamiento del proceso, dar seguimiento

a las resoluciones adoptadas por los foros de dirección y servir de enlace de las acciones con las secretarías especializadas y demás organizaciones del proceso regional de integración.

Posteriormente, el proyecto es aceptado por parte de los ministros se realizara el nombramiento de una comisión integrada por un representante designado por cada ministerio de economía de los países integrantes, el cual velara por los intereses de su país.

Fase 2

Una vez este conformada la comisión se llevaran a cabo diferentes mesas de discusión para establecer las bases legales y otros temas de interés sobre la implementación del seguro de crédito a la exportación.

Parte de la labor de esta comisión es la invitación a las aseguradoras privadas para la conformación de una asociación centroamericana de seguro de crédito a la exportación.

Una vez conformada la asociación de aseguradoras y la junta de representantes del gobierno se trabajara en conjunto para desarrollar el proyecto.

Fase 3

Determinar las responsabilidades de cada parte. Las condiciones del riesgo comercial las asumen totalmente las compañías aseguradoras. El riesgo político es asumido por los Gobiernos. Y es importante definir si existirá cobertura del riesgo catastrófico.

Para poner en marcha el proyecto del seguro de crédito a la exportación en Centroamérica es necesario contar con recursos económicos suficientes para responder a las posibles indemnizaciones que se tengan que pagar a los asegurados. Es por ello que una posible opción para obtener dicho financiamiento es que los Ministerios de Economía de cada país centroamericano soliciten apoyo de parte de los ministerios de hacienda de cada país para lograr que se les asigne los fondos necesarios para llevar a cabo este proyecto.

A nivel gubernamental, los recursos financieros que darán soporte a este importante proyecto centroamericano pueden proceder del establecimiento de un contrato que constituye el fideicomiso denominado Fondo para el crecimiento de las exportaciones centroamericanas (FOCEC). En fideicomiso, los ministerios de hacienda de cada país, en calidad de fideicomitentes destinarán una cierta cantidad de recursos monetarios previamente pactado para la financiación de este proyecto. El banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), en su calidad de fiduciario, será la entidad encargada de administrar el dinero destinado para implementar el seguro de crédito a la exportación en Centroamérica. El BCIE tiene la capacidad para participar en este proyecto ya que los países fundadores de esta entidad son Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, quienes firmaron el Convenio Constitutivo que da origen al Banco Centroamericano de Integración Económica, en el marco de las decisiones adoptadas por dichos gobiernos en la década de los 60 para impulsar la integración económica regional. El Banco tiene precisamente por objeto promover la integración económica y el desarrollo económico y social equilibrado de dichos países, por lo que son los principales beneficiarios de la Institución.

A lo que respecta el financiamiento del sector privado, cada aseguradora cuenta con recursos propios que les brinda la liquidez necesaria para ser capaces de ofrecer los seguros de crédito a la exportación.

Asimismo, se pueden realizar gestiones de apoyo con entidades cooperantes, tales como BID, BCIE, BANCO MUNDIAL, que pueden otorgar aportes no reembolsables para hacer sostenible el proyecto.

Por otra parte es importante tomar en cuenta que el seguro de crédito a la exportación cubre tres tipos de riesgo: el riesgo comercial, el riesgo político y el riesgo catastrófico.

.Las compañías aseguradoras que decidan formar parte de la asociación centroamericana de seguro de crédito a la exportación serán las encargadas de asumir el riesgo comercial.

Los riesgos carácter comercial son aquellos originados por la incapacidad financiera del importador para cumplir sus obligaciones, es decir, la insolvencia bajo dos tipos de eventos:

- ◆ Insolvencia Definitiva, a los efectos del Seguro, la incapacidad del deudor para pagar total o parcialmente el crédito que le ha concedido el asegurado. La insolvencia del Comprador extranjero, se considera configurada al verificarse la quiebra, liquidación o cesación de pagos.
- ◆ Insolvencia de Hecho o Mora Prolongada, se entiende por mora prolongada a la presunción de insolvencia que se configura por el transcurso del plazo establecido en la Póliza desde la fecha en que venció la obligación de pago del comprador extranjero.

El riesgo político será asumido por los gobiernos. Para las empresas cuyas ventas o servicios los realiza en el extranjero, es muy prudente protegerse mediante la cobertura de riesgo político. Esta cobertura protege al exportador contra las decisiones o medidas adoptas por gobiernos soberanos del país donde se encuentran sus deudores, que les impidan recibir los pagos programados por éstos para liquidar sus cuentas. Algunos de los aspectos cubiertos son:

- ◆ Existencia de una guerra en el país del deudor.
- ◆ Revolución
- ◆ Terrorismo
- ◆ La promulgación de leyes que prohíban la importación o la exportación de mercancías o de servicios
- ◆ Embargo de mercancías importadas
- ◆ Cancelación de licencias de importación
- ◆ Demora o imposibilidad de transferir divisas

◆ Otros actos o decisiones de los gobiernos que eviten directamente el pago del crédito asegurado.

Asimismo los Gobiernos asumirán el riesgo catastrófico. Dichos riesgos se derivan de circunstancias catastróficas o extraordinarias, es decir aquellos que se originen como consecuencia de que en el país de destino se produce alguna de las siguientes causas:

◆ Circunstancias o sucesos catastróficos, tales como ciclones, inundaciones, terremotos, erupciones volcánicas, accidentes nucleares o los ocasionados por sustancias químicas o similares.

Muchas de las exportaciones que se realizan en la región centroamericana tienen como destino principalmente el resto de países de América Latina. Esta región del planeta es muy vulnerable con respecto a los desastres naturales tales como inundaciones, terremotos o huracanes que ocurren todos los años, es por ello que es importante proteger a los exportadores contra estos peligros.

Uno de los temas importantes a discutir para llevar a cabo el proyecto del seguro de crédito a la exportación es el establecimiento de un promedio para el porcentaje de las primas. Es importante mencionar que las primas varían dependiendo de: la calidad del país importador, la situación del país importador, los plazos, si la operación tiene garantía del gobierno del país importador y si la operación corresponde al sector público o privado.

“El costo de una prima de seguro de crédito se calcula con base en los montos totales de venta y el riesgo involucrado en la operación de crédito”; pero en general el porcentaje varía desde un 0.22%, hasta un 2.55% del total de la operación de crédito.

Una vez establecidos los acuerdos por parte del gobierno y del sector privado se procederá a realizar la firma de un contrato donde quede pactado los roles a desempeñar por

cada una de las partes en este proyecto.

Fase 4

Para informar a cada exportador se desarrollara una campaña informativa sobre los beneficios y oportunidades que brinda el SCE. Dicha campaña será regional y podrá ser llevada a cabo por la Federación de cámaras y asociaciones de exportadores de centro América y el Caribe (FECAEXA), en la cual se le brindara las herramientas para facilitar al exportador en sus operaciones de comercio pues de esta manera se le brindara de bases de datos como compasa que es una herramienta de base de datos que brinda el historial financiero de proveedores a nivel mundial.

FECAEXA es una entidad regional sin fines de lucro del sector privado, que reúne a las cámaras privadas que agrupan a los sectores exportadores de la región centroamericana, cuyo fin es promover una activa participación empresarial a favor del desarrollo económico de cada país.

Fase 5

El Ministerio de economía de cada país estará encargado de darle mayor exposición a dicho proyecto así mismo de velar por el buen desempeño de este. Dicha entidad se encargara de llevar un registro de los exportadores que han optado por adquirir un seguro de crédito a la exportación y realizara un seguimiento de sus exportaciones para controlar que no se hayan suscitado problemas o que se tuviera que utilizar el seguro.



.GLOSARIO

- ◆ **Aseguradora** : Persona física o jurídica que se dedica a asegurar riesgos ajenos
- ◆ **Cobertura**: Soporte de una garantía/seguro de crédito a la exportación contra riesgos por atrasos de pago o no pago en relación a operaciones de exportación.
- ◆ **Comercio exterior**: Intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos.
- ◆ **Exportación**: Envío o venta de productos del propio país a otro
- ◆ **Póliza**: Documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías.
- ◆ **Indemnización**: Compensación por un daño recibido
- ◆ **Prima**: La cantidad o cantidades pagadas normalmente por anticipado, por el asegurado para cubrir los riesgos y el precio del seguro
- ◆ **Riesgo**: Cada uno de los accidentes o contingencias que pueden ser objeto de un contrato de seguro.
- ◆ **Riesgo país**: El riesgo que se genera por factores políticos, económicos, legales o sociales en un país.
- ◆ **Seguro de crédito**: Instrumento eficaz al servicio de las empresas, que protege sus cuentas a cobrar contra el riesgo de impago de sus clientes compradores.



BIBLIOGRAFÍA

ALACESE, <http://www.alasece.com/index.html> [Consultada el 26/03/12].

BANDESAL, <https://www.bandesal.gob.sv> [Consultada el 23/03/12].

BICE, <http://www.bice.com.ar/Sp/contenidos/contenidos.asp?id=52> [Consultada, 19/03/12].

Blog de las PYMES, <http://blogdelaspymes.blogspot.com/2009/06/el-seguro-de-credito-la-exportacion.html> [Consultada, 27/03/12].

Centro de Comercio Internacional (1998). "Sistemas de Seguro y Garantía de Crédito a la Exportación- Guía Práctica para economías en desarrollo y en transición". UNCTAD/OMC. Ginebra.

Chanona Rojas (2002). Formato de Tesina de la Universidad de las Américas, México, Actualmente disponible en internet PDF, http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lat/chanona_r_ma/capitulo2.pdf

COFIDE, <http://www.cofide.com.pe/sepymex.html> [Consultada, 27/03/12].

Conceptos de Comercio Internacional, http://www.gerenciaynegocios.com/canales/comercio_internacional/conceptos_comex.html (consulta 19/03/12)

Conceptos Económicos Fundamentales, <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptosEconomicosFundamentales> [Consultada, 28/03/12].

Corporación de Exportadores de El Salvador (2001). "La Clave del Comercio: Libro de Respuestas para los pequeños y medianos Exportadores". 1ª Edición. COEXPORT, San Salvador, El Salvador.

ECC, Estudio de Créditos y Caucciones, <http://www.eccsaseguros.com.ar> [Consultada, 19/03/12].

Inglés Dorys, "El seguro a la Exportación será regional". El diario de hoy, noviembre 2010, <http://www.elsalvador.com/noticias/edicionesanteriores/2000/noviembre/noviembre10/negocios/negoc5.html>

MINCETUR (2008). Proyecto de Cooperación UE_Perú en materia de Asistencia Técnica relativa al comercio - Apoyo al Programa Estrategico Nacional de Exportaciones, Actualmente disponible en internet PDF, http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/16_Informe_final_Seguro_Post_embarque.pdf

Últimamente cada vez salen a la luz casos de fraudes en la investigación, o simplemente revistas que rechazan el 80% de los artículos por su no óptima calidad. Es comprensible para aquellos investigadores noveles, que todavía cometan errores en sus tareas y no logran realizar investigaciones que aporten resultados significativos. No han recibido tal vez, suficientes orientaciones por parte de sus tutores-as, o tal vez han investigado algo que ya está más que investigado. Sobre todo esto pasa con las tesinas o Trabajos Fin de Máster y que luego se intentan difundir para ganar méritos. Aquellas jóvenes promesas que desean tener un hueco en la universidad, tienen muy difícil su alcance debido a la alta competitividad que hay entre los aspirantes restantes. Están ahora tan saturadas las bolsas de aspirantes que hay interinos-as que tienen más méritos que algunos catedráticos de los de antaño.

Pero hay casos de profesionales que intentan manipular resultados o enviar artículos sobre trabajos de investigación a "medio hacer" (es decir, sin terminar, o que la han dado por finalizada demasiado pronto), o incluso pierden que el tiempo redactando artículos de revisión que

prácticamente son un "copia y pega" y que prácticamente han perdido el tiempo porque no han aportado nada nuevo (ojo, están muy bien estos artículos para sintetizar, pero al menos que se aporte algo nuevo). En ambos casos quieren ganar méritos rápidamente para ascender en la comunidad universitaria, muy jerarquizada actualmente. Se sienten presionados por renovar continuamente sus méritos, y les impulsa a enviar artículos a revistas indexadas para ganar esos méritos, o incluso convencen a sus becarios-as o alumnos-as colaboradores-as para firmar sus trabajos, independientemente de su calidad. La manipulación de resultados no es ética, es algo que creo que es incuestionable, y enviar publicaciones "a medio hacer", sabiendo que no se ha profundizado lo suficiente (incluyendo en el marco teórico, que a su vez afecta a la calidad y validez de los instrumentos que utilizan para investigar y a la discusión de los resultados) o que aún puede necesitar revisión, creo que tampoco. Se engañan a sí mismos.

Yo creo que muchas personas de las que hacen esto saben lo que es la ética, y en el fondo reconocen que lo que están haciendo no está bien, al menos la mayoría de ellos-as.

Pero es el sistema el que los presiona para hacer eso. El sistema de evaluación de méritos para el personal docente e investigador que existe en la comunidad universitaria, es el culpable de todo esto. Muchas revistas rechazan el 80% de los artículos que reciben, y aunque cierto es que a veces lo hacen pensando más en los índices de impacto y en cumplir los puntos mínimos para ser considerada una revista indexada en Catálogo Latindex y similares, en el fondo rechazan con razón.

Mi propuesta es que se debe cambiar el sistema. Es mejor centrarse más en valorar, dentro de la universidad, los avances en las investigaciones, el proceso que se lleva a cabo, a través de informes con los resultados intermedios. Y debe valorarse más la calidad del trabajo en conjunto que se lleve a cabo durante un año. Valorar más el esfuerzo y los avances que las publicaciones realizadas. Esto también, pero en menor medida y de una forma adecuada. Así, reducimos la presión, y nuestros investigadores difundirán sus trabajos cuando ya estén terminados por el mero hecho de difundir sus trabajos para enriquecer el conocimiento científico.

El fraude en investigaciones científicas se ha multiplicado por diez desde 1975 ([elmundo.es](#)) Hwang Woo-Suk fue procesado por falsear sus experimentos de clonación. | AP *Europa Press* | Madrid. Actualizado **miércoles 03/10/2012 11:34 horas**

La picaresca también existe en los laboratorios, e incluso está aumentando en los últimos años. Según un estudio de la Universidad de Washington y de la Facultad de Medicina Albert Einstein de Nueva York, la publicación de artículos científicos fraudulentos se ha multiplicado por diez desde 1975.

Los expertos han hecho un **seguimiento de los más de 2.000 artículos de biomedicina y ciencias de la vida** que, según la base de datos PubMed, fueron retirados en el último año (hasta el mes de mayo). Tras este estudio, que

ha sido publicado en 'Proceedings of the National Academy of Sciences' ('PNAS'), se ha podido conocer que "solo el 21,3 por ciento de las retracciones fueron atribuibles a errores", mientras **el 67,4 por ciento se deben a lo que los científicos han llamado "mala conducta"**.

En este término, "mala conducta", se incluyen artículos retirados por fraude o sospecha de fraude (43,4%), aquellos que son publicaciones duplicadas (14,2%) y aquellas que están plagiadas (9,8%). El 12% correspondería a causas indeterminadas, según han precisado los autores.

Uno de los autores principales del trabajo, Arturo Casadevall, ha indicado que "lo más preocupante" de este hallazgo es que "cuanto más sofisticado es el fraude más difícil resulta descubrirlo" por

lo que **"aún existen estudios fraudulentos no detectados"**.

El trabajo, también destaca que **las revistas científicas de mayor prestigio presentan una tasa particularmente elevada de retracciones** referidas a estudios publicados en sus páginas, sobre todo en la última década. Así, en lo que va de año 'Science' ya se ha retractado de 70 artículos y 'PNAS' de 69 y más de una treintena han sido por fraude.

Para Casadevall, estas cifras se deben a que la cultura científica actual, que premia de manera excesiva a los autores en función del número de trabajos publicados en revistas de renombre, ha conducido a que sean **muchos los científicos que fuercen su investigación**, inventando datos o poniéndoles fin antes de lo que deberían.

¿Por qué hablar de sexo en El Salvador siempre ha sido un tabú? ¿Por qué a nuestros padres les cuesta tanto hablarnos de temas que incluyan nuestro desarrollo en la sexualidad? ¿Por qué nadie habla de métodos anticonceptivos? ¿Por qué existe miedo a controlar nuestros cuerpos?

He aquí algunas de las preguntas que me hago desde que tenía 14 años, son preguntas fundamentales. Existen temas económico-sociales que aparecen en noticias, periódicos y hasta en redes sociales como Facebook y Twitter, sobre la inestabilidad política, la rendición de cuentas del presidente, jóvenes que exigen reforma electoral, aumento de la delincuencia, etc... Pero, ¿podremos de alguna manera cambiar esta realidad? ¿Por qué no hablar del problema de sobrepoblación que tiene el país?

La única manera de hacer cambios es actuando y las personas capaces de actuar, con respecto a este enorme problema, son los jóvenes; los que convivimos a diario, que nos mezclamos hombres y mujeres en la Universidad, en nuestros trabajos, en centros comerciales, etc. Todos vulnerables a formar una relación de pareja, pero, ¿qué tanto conocemos nuestros cuerpos, qué tanto sabemos cómo protegernos, hasta dónde llegar? No quiero ir lejos a analizar otros grupos de personas, pensemos en nosotros como estudiantes universitarios. Muchos sabemos que la abstinencia es un mito, es un secreto a voces, la abstinencia es casi inexistente cuando se está en la edad de 18 a 30 años, la etapa donde nos apasionan los amigos, las salidas, las bebidas, las discotecas, el cine; todos los vivimos a diario. Pero, ¿qué tanto se habla de esto y qué se hace para no tener hijos?

Recuerdo que en primaria la

maestra enseñó anatomía y nos dijo cómo funcionaba nuestro aparato reproductor; aquel secreto que a mamá y a papá les avergonzaba revelar, fue revelado por nuestros profesores o por amigos que supiesen más del tema que nosotros. A las niñas les enseñan a cuidar bebés de juguete, les meten en la cabeza que ser madres es su finalidad, lavar los platos, hacer la limpieza, cambiar pañales y piensan que esa será la vida al crecer. Mientras que a los niños los preparan para jugar con carros, tractores, juegan a construir, les enseñan fútbol y aspiran a ser astronautas, doctores, ingenieros, arquitectos. ¿Qué paso aquí? ¿Por qué a las niñas no nos dijeron que también podíamos ser ingenieros, arquitectos, médicos y jugar a construir y hacer planos? ¿Será cuestión de cultura, de educación, de visión o es que aún se siguen viviendo las diferencias de género de nuestros ancestros?

Algunas niñas lograron abrir los ojos al mundo y vieron que también pueden hacer las mismas cosas que los niños, pero otras lastimosamente aún se encuentran soñando con ser mamás y no saben hacia donde caminar. En nuestro país vemos niñas embarazadas por donde sea que vayamos, niñas desde los 12 años, que apenas tienen la fisiología necesaria para guardar un bebé en sus vientres, niñas que no tienen para comer, niñas que tienen 3 hermanos menores viven bajo techos de cartón, donde posiblemente no tengan papá y su mamá trabaja 10 o 12 horas diarias para mantener a sus hijos y al que viene en camino.

A lo largo del tiempo se han visto campañas de control de natalidad, donde enseñan métodos anticonceptivos y dicen que el mejor método es la abstinencia, esperar hasta el matrimonio... Pero, ¿qué pasa cuando no quieres abstener-

te y se sabe que los anticonceptivos son caros, que dañaran nuestros cuerpos, que nos harán estériles algún día, que nuestros hijos tendrán enfermedades, etc... esos mitos que hacen que las mujeres no quieran utilizar métodos anticonceptivos.

Entonces, me gustaría plantear unas cuantas interrogantes más ¿Por qué los países más pobres son los más sobrepoblados? ¿Por qué las familias más pobres tienen más hijos? ¿Por qué en países desarrollados la gente no quiere tener hijos?

Se puede cambiar el desarrollo económico del país, está en nuestras manos, que no nos dé miedo hablar sobre anticonceptivos, de métodos de anticoncepción. Mujeres conozcamos nuestro cuerpo y eduquémonos para saber y buscar la forma de no quedar embarazadas sino lo deseamos, hombres no ignoren el tema. Eduquemos a nuestros niños desde temprana edad a hablar de temas que nunca deben ser un tabú, no pueden considerarse como malos, al contrario son de suma importancia; si conocemos un tema fácilmente podemos manejarlo y ponerlo en práctica, debemos saber que si no somos capaces de subsistir nosotros mismos con nuestros salarios y algunas comodidades, no podremos mantener la vida de otros seres humanos que serán nuestra responsabilidad.

Graduémonos, viajemos, trabajemos, estudiemos, bailemos, no tengamos miedo a protegerse, disfrutemos de la vida como jóvenes que somos y cuando estemos preparados, pensemos en tener una familia, pues es el núcleo de la sociedad es la familia estable y pensemos en darles a nuestros hijos lo mejor de lo mejor y no solamente lo que nos alcance.

el Doctor Mosquera expuso a los miembros de la Red el estudio realizado para otorgar la calificación de riesgo soberano a El Salvador. Destacó que actualmente se tiene un escenario de desaceleración de la economía a nivel internacional y de la región latinoamericana, con un desigual comportamiento del ciclo económico entre países. Indicó que, como riesgos principales, se considera la vulnerabilidad de una desaceleración en China, la exposición comercial de los países con Estados Unidos y Europa y la volatilidad en el precio de las materias primas.

Por otra parte, explicó que los países de economías emergentes de la región Latinoamericana, en promedio tienen una calificación de largo plazo en moneda extranjera de la categoría BB, con perspectiva estable, mientras que las economías emergentes asiáticas y europeas se ubican en categorías menos riesgosas. Así, El Salvador actualmente posee una calificación de BB, con perspec-

tiva negativa, la cual es relativamente mejor que la asignada a países latinoamericanos como Bolivia, Venezuela, Surinam, Argentina, República Dominicana y Jamaica.

En los últimos tres años, El Salvador ha permanecido en la categoría BB. El 24 de julio de 2012, Fitch Ratings confirmó la calificación de riesgo de largo plazo de El Salvador en BB, cambiando la perspectiva de "Estable" a "Negativa". El Doctor Mosquera dijo que el cambio realizado en la perspectiva de la calificación atiende al pobre desempeño de la economía salvadoreña, que ha tenido tasas de crecimiento anuales que no sobrepasan el 2.0% y que se espera continúen en torno a dicho porcentaje en los próximos dos años.

Por otra parte el expositor afirmó que, los elevados niveles de deuda, la rigidez fiscal, los altos niveles de criminalidad y un limitado margen de acción para enfrentar choques externos influyeron en la determinación de

la calificación actual de riesgo soberano del país. Sin embargo, la agencia calificadora de riesgo reconoce algunas fortalezas de la economía salvadoreña que han amortiguado la asignación de la calificación actual, entre las que se encuentran la estabilidad macroeconómica, el historial de reformas fiscales, el apoyo de organismos multilaterales, un sólido sistema financiero y el acceso a los mercados financieros.

Entre los factores que podrían llevar a modificar de manera desfavorable la calificación de riesgo que El Salvador tiene actualmente están: la persistencia del bajo desempeño económico, la incapacidad de reducir el peso de la deuda pública y la falta de acceso al financiamiento. En cambio, algunos factores positivos que contribuirían a que el país corrija su calificación son una mejora en el crecimiento económico y una reducción significativa y sostenida de los niveles de endeudamiento.

Fuente: Banco Central de Reserva, El Salvador 9 de octubre 2012.

Calificaciones Soberanas de América Latina

| Soberano | Calificación | Perspectiva |
|----------------------|--------------|-----------------|
| Chile | A+ | Estable |
| Mexico | BBB | Estable |
| Brasil | BBB | Estable |
| Panamá | BBB | Estable |
| Aruba | BBB | Estable |
| Perú | BBB | Estable |
| Colombia | BBB- | Estable |
| Costa Rica | BB+ | Estable |
| Guatemala | BB+ | Estable |
| Uruguay | BB+ | Positiva |
| El Salvador | BB | Negativa |
| Bolivia | B+ | Estable |
| Venezuela | B+ | Negativa |
| Suriname | BB- | Estable |
| Argentina | B | Estable |
| República Dominicana | B | Positiva |
| Ecuador | B- | Estable |
| Jamaica | B- | Estable |

Cambios en la Categoría

| Septiembre 2010 | | Septiembre 2011 | | Septiembre 2012 | |
|-----------------|---|-----------------|--|-----------------|---|
| Calificación | País | Calificación | País | Calificación | País |
| BB+ | Colombia Egypt Guatemala Iceland Indonesia Macedonia Latvia Macedonia Romania Turkey | BB+ | Costa Rica Guatemala Iceland Indonesia Macedonia Philippines Turkey Uruguay | BB+ | Costa Rica Cyprus Guatemala Hungary Macedonia Philippines Portugal Turkey Uruguay |
| BB | El Salvador Cosa Rica Philippines Uruguay | BB | El Salvador Egypt | BB | El Salvador |
| BB- | Armenia Gabon Lesotho Nigeria Serbia Sri Lanka Vietnam | BB- | Angola Armenia Gabon Lesotho Nigeria Serbia Sri Lanka | BB- | Angola Armenia Gabon Georgia Lesotho Nigeria Serbia Sri Lanka Suriname |

NORMAS DE PUBLICACIÓN EN VENTANA ECONOMICA

Esta publicación es propiedad de la Facultad de Economía, Empresa y Negocios de la Universidad Dr. José Matías Delgado. Los artículos publicados en la Revista Electrónica “Ventana Económica” expresan exclusivamente la opinión de sus autores. La reproducción de los artículos es permitida siempre que se indique la fuente. Los textos deberán ser inéditos. Deberán enviarse en formato electrónico e impreso.

Le invitamos a enviar sus aportes los cuales deberán tener una extensión de 2 a 15 cuartillas; presentarse en tipografía Verdana No. 11; el interlineado entre renglones será de un espacio; los márgenes superior, inferior y derecho de 2.5 centímetros, y el margen izquierdo de 3.0 centímetros. Cada artículo contendrá el nombre de su autor, profesión, u otra información que lo identifique. Las referencias bibliográficas seguirán el sistema Autor-Año.

Puede enviar sus aportes a la siguiente dirección:
Revista Ventana Económica
Universidad Dr. José Matías Delgado
Facultad de Economía, Empresa y Negocios
Campus 2, calle El Pedregal y Avenida Finca El Espino, frente a Escuela Militar. Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador. Teléfono: (503) 2212-9400 ext. 185.
También pueden enviarse por correo electrónico a:
rsoleyr@ujmd.edu.sv

Todo docente que personalmente realice una investigación o que dentro de sus materias con sus estudiantes tengan trabajos que consideren importantes de ser publicados, comunicarse con su respectiva coordinación.

Economía Empresarial
jrvelasqueze@ujmd.edu.sv

Finanzas Empresarial
caamartinezz@ujmd.edu.sv

Contaduría Pública
jngomezs@ujmd.edu.sv

Gerencia Informática
algironh@ujmd.edu.sv

Mercadotecnia
meortizs@ujmd.edu.sv

Turismo
alecuellar@ujmd.edu.sv

Administración de Empresas
sepaezc@ujmd.edu.sv

Área Cuántica
chvargasg@ujmd.edu.sv