

USO DE LOS SEGUROS DE EXPORTACIÓN EN LAS VENTAS DE LOS EXPORTADORES PYMES EN COLOMBIA Y URUGUAY

USE OF EXPORT INSURANCE IN SALES BY SME EXPORTERS IN COLOMBIA AND URUGUAY

Jesús Rafael Fandiño Isaza¹

Cómo citar: Fandiño Isaza, J. R. (2025). Uso de los seguros de exportación en las ventas de los exportadores Pymes en Uruguay. *Enfoque Disciplinario*, 10(1), 70-82.
<https://doi.org/10.70165/enfdis.v10i1.319>

Resumen

El propósito principal de este estudio fue analizar el impacto de la utilización de los seguros de exportación en las ventas de los exportadores PYMES en Colombia y Uruguay, mediante un enfoque cualitativo, revisión de literatura indexada en diversas bases de datos como Scopus, ProQuest, Scielo, Redib, Dialnet, EBSCO. Las conclusiones indican que la unión en el ámbito global del Seguro de Crédito de las Exportaciones y las aseguradoras que ofrecen este servicio sugiere que las multinacionales controlan más del 80% del mercado, dado que compiten en Colombia y Uruguay a través de filiales, por lo que el contrato de seguro de crédito en ambos países está orientado a beneficiar a las pequeñas y medianas empresas que buscan expandir sus negocios, en particular para aumentar sus volúmenes de producción mediante la generación de liquidez inmediata que no proporcionan los métodos de financiamiento tradicionales, como la banca pública y/o privada debido a sus elevadas tasas de interés. Además, la implementación de un seguro de crédito para empresas exportadoras puede influir positivamente en la balanza de pagos en ambas naciones al impulsar la exportación y elevar las entradas de divisas, pero también puede afectar negativamente al incrementar los costos de exportación y reducir la competitividad de los productos en el mercado internacional.

Palabras clave: Seguros de Exportación, Seguro de Crédito, Ventas de los Exportadores, Pymes, Balanza de Pagos

Abstract

The main purpose of this study was to analyze the impact of export insurance on the sales of Colombian and Uruguayan SMEs, using a qualitative approach and a review of literature indexed in various databases such as Scopus, ProQuest, SciELO, Redib, Dialnet, and EBSCO. The findings indicate that the global landscape of Export Credit Insurance and the insurers offering this service suggests that multinational corporations control more than 80% of the market, given that they compete in Colombia and Uruguay through subsidiaries. Therefore, export credit insurance contracts in both countries are geared towards benefiting small and medium-sized enterprises seeking to expand their businesses, particularly to increase their production volumes by generating immediate liquidity that traditional financing methods, such as public and/or private banks, cannot provide due to their high interest rates. Furthermore, the implementation of credit insurance for exporting companies can positively influence Uruguay's balance of payments

Recibido: 30 de abril de 2025 /Evaluación: 22 de mayo de 2025 / Aprobado: 26 de junio de 2025

¹ Doctor en Administración Gerencial. Docente de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Colombia. Email: jesus.fandino@unad.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000/0002/8232/0790>



by boosting exports and increasing foreign exchange inflows, but it can also have a negative impact by increasing export costs and reducing the competitiveness of products in the international market.

Keywords: Export Insurance, Credit Insurance, Exporters' Sales, SMEs, Balance of Payments.

Introducción

El dinamismo de las economías mundiales, producto de la globalización y consecuente diversificación de las actividades económico-financieras, ha conllevado a un sistema mixto en el que la mayor parte de los recursos se asignan a través de los mercados, permitiendo a las empresas el libre desempeño de sus actividades, dentro de un marco institucional normado en el cual el Estado regula y coordina las acciones a seguir en dichos mercados (Ibáñez, García y Bolívar, 2021). En este orden, también fija políticas impositivas y redistributivas con el fin de mejorar la retribución de patrimonios y promover una repartición ecuánime de la riqueza (Ramos, 2022).

Según Rodríguez y Gutiérrez (2021), el rápido desarrollo de las naciones y sus vínculos comerciales genera numerosas facilidades que permiten el funcionamiento del tejido empresarial a través del intercambio de bienes y servicios, lo que a su vez permite a los países del mundo satisfacer sus necesidades. De forma análoga, se pone de manifiesto la función empresarial como un asegurador de competencia que genera efectos normativos en la creación de estímulos fiscales, beneficiando los controles financieros de la rentabilidad y disminuyendo la inseguridad jurídica resultante de dichos controles y del riesgo de desempeño económico de las entidades (Villegas, 2021).

Hoy en día, para los empresarios y exportadores, uno de los principales inconvenientes que enfrentan es el poder recibir el pago por las ventas de los diversos productos que exportan, debido al riesgo comercial, riesgo país y riesgo de cambio, porque estos factores impactan significativamente en el volumen y la cantidad de exportaciones, lo que lleva a muchos empresarios a evitar el riesgo y optar por operar únicamente a nivel interno, dado que los problemas son reducidos (Tacuri & López, 2021).

Desde el ámbito de América Latina, Venezuela es el país con el mayor riesgo en exportaciones, no solo en América, sino en todo el mundo, ya que su riesgo país es de 2140 y su tasa cambiaria, debido a las condiciones de su economía, provoca demoras en la efectividad de divisas o pagos. Así, en América, además de Venezuela, aunque a gran distancia, se hallan los riesgos país de Ecuador y Argentina (OCDE et al., 2025).

En el caso de Argentina, el riesgo de 512 puntos se origina porque, hasta hace poco, eran dirigidos por un régimen con rasgos de izquierda, y entre sus políticas gubernamentales estaba el incumplimiento del pago de la deuda externa. Por lo tanto, esto se clasifica como Riesgo Político, puesto que Venezuela enfrenta un periodo debido a la inconvertibilidad de su moneda. Esto da lugar al Riesgo Comercial, que se refiere al riesgo de incumplimiento por parte del exportador, en un período de alta volatilidad financiera en la Unión Europea, donde persisten riesgos de impagos de algunos países más vulnerables, como Portugal, Irlanda y España (OCDE et al., 2025).

En Uruguay, a través de la reserva de mercado se intentó salvaguardar a las aseguradoras nacionales que no podían competir con las compañías Off-shore debido a los costos operativos y fiscales que están reflejados en las primas. Además, a través de esta reserva reafirmó en Uruguay la Ley de Seguros 19.678 de 2018 que implantó puntualidades en cuanto a los tipos de seguros. De igual forma, la Ley de Seguros 19.678 no crea los juicios para delimitar los riesgos, según las

opiniones sistemáticas del Banco Central del Uruguay, logrando establecer criterios en cuanto al seguro de crédito a la exportación de bienes y servicios, como parte de la mencionada Ley, cubriendo a los exportadores del riesgo de no cobro de los créditos concedidos a sus compradores en el exterior, dado por su insolvencia o morosidad que se derivan de riesgos comerciales y/o de políticas (Ifrán, 2021).

Por tal razón, el seguro de crédito a la exportación, es una herramienta útil que cuenta con cualidades de cobertura de riesgo tanto comercial como político y se puede usar como garantía para poder obtener crédito con el banco. Además, indica que las aseguradoras que emiten las pólizas de seguros de crédito a la exportación para las pymes, no lo ven como un instrumento de internacionalización, sino más bien como un gasto (Jairam, 2026).

En el año 2022 según el Banco Central del Uruguay (2022) la Cuenta Corriente y de Capital de la Balanza de Pagos registró un déficit de 1081 millones de dólares (1,8% del PIB), manteniéndose con respecto al año 2021 del déficit del Ingreso Primario en parte nivelado por un progreso del saldo de la cuenta de servicios. Por tanto, el déficit del Ingreso Primario aumentó en 293 millones de dólares, alcanzando a 1.436 millones de dólares, logrando destacar el incremento de las rentas percibidas a cancelar por parte de las empresas de ID en el país, resultando privilegiada al aumento de las utilidades de los activos en el exterior.

En el contexto latinoamericano, Colombia también ha desarrollado mecanismos normativos y financieros orientados a fortalecer la protección de las exportaciones y la competitividad empresarial frente a los riesgos derivados del comercio internacional. A diferencia de Uruguay, donde la reserva de mercado buscó proteger a las aseguradoras nacionales frente a compañías *Off-shore*, en Colombia el sistema asegurador ha estado respaldado por políticas de supervisión financiera lideradas por la Superintendencia Financiera de Colombia y por esquemas de apoyo a las exportaciones promovidos por entidades como Bancóldex y Segurexpo de Colombia. Estas instituciones han permitido ampliar el acceso al seguro de crédito a la exportación, especialmente para pequeñas y medianas empresas que buscan internacionalizar sus productos y servicios (ProColombia, 2023).

En este sentido, el seguro de crédito a la exportación en Colombia se ha convertido en un instrumento estratégico para reducir la incertidumbre comercial y política en mercados internacionales, garantizando a los exportadores protección frente al incumplimiento de pagos por parte de compradores extranjeros. Según ProColombia (2023), este mecanismo fortalece la confianza de las empresas exportadoras, facilita el acceso al financiamiento y mejora las condiciones de competitividad en mercados internacionales, particularmente en sectores productivos que dependen de operaciones a crédito.

Asimismo, el crecimiento de las exportaciones colombianas ha estado acompañado por desafíos asociados a la volatilidad económica internacional, la fluctuación de las tasas de cambio y los riesgos geopolíticos. De acuerdo con el Banco de la República de Colombia (2022), la balanza de pagos del país presentó variaciones importantes derivadas del comportamiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, así como del incremento de costos logísticos y financieros posteriores a la pandemia. En este contexto, el seguro de crédito a la exportación adquiere relevancia como herramienta de mitigación del riesgo y sostenibilidad financiera para las empresas exportadoras.

De igual forma, en Colombia se reconoce que muchas pequeñas y medianas empresas aún perciben el seguro de crédito a la exportación como un gasto adicional y no como una inversión estratégica para la internacionalización. Esta situación limita el aprovechamiento de instrumentos financieros especializados y reduce la capacidad de expansión hacia nuevos mercados internacionales. Por ello, diversas políticas públicas y programas de fortalecimiento empresarial

han enfatizado la necesidad de promover una cultura de gestión del riesgo y educación financiera orientada al comercio exterior (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2023).

En consecuencia, tanto en Uruguay como en Colombia, el seguro de crédito a la exportación representa una herramienta fundamental para la estabilidad económica y la protección de las operaciones internacionales. Sin embargo, persisten desafíos relacionados con la percepción empresarial, el acceso de las pymes a instrumentos financieros especializados y la necesidad de fortalecer marcos regulatorios que permitan mayor competitividad y cobertura frente a riesgos comerciales y políticos en escenarios globalizados (Banco de la República, 2022).

Lo anteriormente expuesto indica que las Pymes exportadoras intentan reducir riesgos políticos o inesperados, como la incobrabilidad de sus cuentas por cobrar en el extranjero, y es en esta situación donde intervienen las aseguradoras de créditos con sus clientes internacionales. Así, se establece por escrito el seguro en una póliza, que muestra tanto las condiciones que rigen dicho acuerdo como la relación correspondiente entre el Asegurado y el Asegurador (de manera particular o especial). Al disponer de un seguro de exportación, las Pymes reciben respaldo para afrontar las posibles pérdidas que podrían derivarse de los créditos generados por las exportaciones. Así, la compañía que proporciona este seguro se compromete a compensar al exportador por las pérdidas derivadas de la insolvencia real o jurídica de sus clientes/deudores.

El estudio tiene una importancia porque al analizar el panorama al que están expuestos los empresarios al momento de exportar y así poder encontrar la manera de disminuir los riesgos a través de la contratación de un seguro de crédito de exportación. Además, se analizan los diferentes tipos de riesgos con los que se encuentra el empresario al momento de exportar, como son el riesgo comercial, el riesgo país y por último el riesgo de cambio.

El propósito de la investigación es ofrecer una respuesta a la pregunta principal de: ¿De qué manera influyen los seguros de crédito de exportación, al momento de brindar seguridad a los empresarios?

De manera que, el objetivo general del presente artículo es Analizar el impacto de la utilización de los seguros de exportación en las ventas de los exportadores PYMES en Uruguay. Por tanto, la aplicación de un seguro de crédito de exportación permitirá tener mayor seguridad al momento de cobrar las ventas de los diferentes productos que se exportan, así como tener un mayor control sobre los riesgos inherentes a la actividad.

Método

Para llevar a cabo la siguiente investigación se ha realizado a través de un enfoque cualitativo y una revisión bibliográfica de varias producciones acreditadas disponibles en bases de datos como Scopus, ProQuest, Scielo, Redib, Dialnet, EBSCO, y se han identificado las fuentes más relevantes en inglés y español para un análisis sistemático de la información, cuyo tema central está vinculado a los seguros de exportación en las transacciones de los exportadores pymes en los últimos 5 años.

A partir de estas exploraciones científicas, se pudieron identificar los elementos más aceptados y el componente impacto.

Desarrollo

Los seguros de crédito de exportaciones de las pymes

El otorgamiento de créditos hacia la pequeña y mediana industria en América Latina es reducido por parte de las diferentes instituciones de financiamiento, se rigen por criterios de rentabilidad económica y no por rentabilidad social. Aunado a ello, las instituciones financieras públicas y privadas limitan créditos a base de grandes exigencias, generando poca liquidez por sus altas tasas de interés, haciéndolos más vulnerables, obligándolos a recurrir a sus fondos

propios que son insuficientes o a sistemas no tradicionales de créditos con engorrosos trámites para la aprobación, altas garantías reales que la mayoría de las Pymes no pueden ofrecer, siendo estas las causas que retardan el desarrollo en su producción, comercialización y exportación por su falta de liquidez (Macay, 2025).

Desde esta visión, el Banco de Seguros del Estado (BSE) de Uruguay es una compañía aseguradora que protege más del 60% de las empresas, ofreciendo contratos corporativos, para el transporte de mercaderías, incendio, maquinaria industrial, dinero y valores en tránsito, crédito a la exportación, ramos técnicos, todo riesgo, responsabilidad civil, accidentes de trabajo y fianza. Además, el mercado exportador en Uruguay mantiene enlaces con compañías aseguradoras que se configuran en el mercado mundial, actuando además por corredoras o brokers, que logran emitir sus contratos a nivel internacional mediante filiales y las sociedades asociadas (Amarilla et al., 2026).

Por otro lado, se tiene que cada institución financiera que supla la función de Seguro de Crédito de Exportación (SCE) debe verificar si la Aseguradora posee los requerimientos legales establecidos por la Circular No. 2411 del año 2022. El Seguro de Crédito de Exportación ofrece asistencia a las Pymes en cuanto a variación de carteras, afianzamiento de la prima según la clase de riesgo en los clientes y las referencias desaprobadas de las naciones con respecto relación la cartera del Exportador, entre otros (Banco Central del Uruguay, 2022a). De manera que, acarrea como resultado la dificultosa comparación de indemnizaciones y gratificaciones entre los diversos comerciantes que colocan sus productos a nivel internacional, ejemplo de estas empresas aseguradoras la Tabla 3, muestra algunas empresas a nivel internacional (Promoción de inversiones, Exportaciones e Inversiones País, 2026).

Tabla 1. Primas en el ámbito internacional

FUENTE (aplicable a pólizas múltiples)	DESDE	HASTA
EXIMBANK, USA – Para PYMES – 180 días	0,35%	1,15%
US SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA), USA	¿?	1,00%
MERIDIAN FINANCE GROUP, USA	¿?	1,00%
EXPORTCREDITINSURANCE,	¿?	1,00%
AMERICAN CREDIT INDEMNITY, USA	0,50%	1,00%
ESPAÑA	0,20%	1,00%
PROMEDIO:	0,35%	1,03%

Fuente: Elaboración propia

La relación entre los seguros de crédito de exportaciones de las pymes y la balanza de pagos en Uruguay

Las Pymes se inquietan por tener resguardo de sus activos, comenzando por los stocks de materias primas, bienes de cambio, de uso, flota de vehículos, edificios y su talento humano, ya que frecuentemente evitan uno de sus activos intangibles como la cartera de deudas a cobrar. De manera que, la autorización de otorgar métodos financieros para el pago de las ventas al exterior, le da la facilidad y el camino hacia novedosos mercados y lograr obtener distintos usuarios (Banco Central del Uruguay, 2022a).

Por tanto, las Pymes exportadoras detallan con el riesgo de acordar un seguro a la exportación que le permita el resguardo y seguridad del cobro de sus ventas con financiamiento, dado que este tipo de seguro admite a las compañías que se vinculan con los mercados internacionales estar pendiente de sus recursos financieros y humanos en el estudio de interesados y en el cobro, centrándose en las acciones de ventas que tengan mayor impacto y amplio margen de flexibilidad. Además, este instrumento le permite reflexionar sobre las cuentas a cobrar como un activo libre de riesgo y suplir una cuenta con provisión de incobrable por una cuenta de gastos, ya que en Uruguay el Banco de Seguros del Estado se encarga de prestar este servicio y la Compañía Francesa de Seguros al Comercio Exterior (Coface) lo brinda por intermedio de sus actores específicos (Caldeiro, 2025).

De igual forma, se afirma que los exportadores uruguayos pueden permitir por intermedio del Banco de Seguros del Estado optar por el seguro de crédito de Coface y a los diversos productos que la institución financiera ofrece para la conducción del riesgo que está incorporado a la cartera de créditos. Asimismo, mediante la sucursal en Argentina que por ser un full branch o rama completa permite emitir contratos con la precaución de Francia, evitando el riesgo país de Argentina.

Otra visión del seguro de crédito de exportación se presenta con el Crédito Documentario o Carta de Crédito (L/C), ya que es una herramienta alternativa al SCE como práctica para el Exportador que le permite cubrir riesgos comerciales y políticos, su parecido es la L/C confirmada, y cuando el SCE no resguarda los riesgos políticos: su equivalente es la L/C solo con el aviso (sin confirmar) establecido por el banco de la nación Exportadora (Dirección Nacional de Aduanas, 2026).

Tabla 2. Comparación SCE vs L/C

SCE	Concepto	L/C
80% o 90%	Importe a cobrar al vto.	100 %
Hasta 180 días	Demora en cobrar llegado el vto.	inmediato
NO	Ocupa línea de crédito al Comprador	SI
bajo	Costo para el Comprador	alto
baja	Complicación en el trámite para el Comprador	alta
0,38% a 1,47% más gastos	Costo para el Exportador (a grandes rasgos: indistinto)	0,35% a 1,80% + gastos
alta sólo al contratar seguro	Complicación en el trámite para el Exportador (a grandes rasgos: indistinto)	alta en cada operación

Fuente: Elaboración propia

Se puede ver que cuando la L/C está más propicia para el Exportador en los 2 primeros factores, la fortaleza del SCE se muestra en realizar un negocio con mayor simpleza para el Comprador, proporcionando la venta. Por tal razón, un Exportador que abrigue sus compromisos con un SCE y brinde ocuparse con la forma de pago cuenta corriente estará en contextos más competitivos que otro Exportador que le requiera a su Comprador la iniciación de una L/C.

En cuanto a la Balanza de Pagos de la economía uruguaya hasta el 30 de septiembre de 2021, esta puede poseer escasa consecuencia en la economía, esto motivado a la Cuenta Corriente (CC), domina la pesquisa conforme al intercambio comercial de bienes. Además de los servicios

finales, la CC registra el pago neto a las empresas exportadoras denominada cuenta “Ingreso Primario”. En Uruguay, dicha cuenta tiene signo negativo, lo cual significa una salida neta de divisas por esta percepción, dado que se atribuye a la remuneración del servicio provisto por el factor productivo “capital”, el envío de ganancias al exterior relacionadas con las acciones de compañías y su capital accionario es pertenencia de no residentes y posee un flujo negativo por concepto de Ingreso Primario el cual fue superior a los US\$ 4.500 millones en los doce meses a septiembre, la CC describe un efecto desprovisto en el medio de US\$ 1.000 millones (Banco Central de Uruguay, 2022b).

La Cuenta Corriente y de Capital de la Balanza de Pagos, de acuerdo con estimaciones preliminares, reconoció durante el año 2022 una pérdida de USD 2.268, semejante a 3,2% del PIB, lo cual personificó un aumento del déficit de 0,6% del PIB en cotejo con el año 2021 que alcanzó el 2,6% del PIB. De manera que, esta acentuación de la falta de la Cuenta Corriente y de Capital de 2022 en comparación con 2021 quedó relacionada al mínimo superávit del comercio en bienes y amplio déficit del Ingreso Primario del Sector Privado, que se vinculó a las ascendientes ganancias que se generaron en Uruguay por las diversas empresas de Inversión Directa (ID) (Banco Central de Uruguay, 2022b).

En lo que respecta a la Cuenta de Bienes y Servicios durante el año 2022, se logró registrar una merma en el superávit comparativamente con el año 2021 atravesando de USD 4.500: a USD 3.889, dado que las exportaciones e importaciones alcanzaron niveles históricos elevados en el año 2021, y que durante el 2022 se evidencia un aumento significativo, las ventas al exterior se incrementaron en un 16,5% y las compras prosperaron en un 25,6%. Por otro lado, las importaciones se conservaron de manera positiva, notándose significativamente inferior en los últimos meses del año, y las exportaciones de bienes y servicios revelaron un aumento en el tercer trimestre, correspondiendo un desplome durante el cuarto trimestre en las exportaciones de bienes y servicios (Banco Central de Uruguay, 2022b).

Asimismo, se observa que el amplio quiebre en la Cuenta Corriente durante el año 2022 se expone en aquellas industrias que se dedican a la actividad de Compraventa, y a finales del 2022 estas compañías reconocieron tener un quebranto de USD 131: Además, la Tabla 8 muestra la descomposición del superávit de bienes y servicios por USD 1.884:, el cual está combinado por un superávit de bienes de USD 2.606: y un quiebre de servicios de USD 722:, una deuda del Ingreso Primario de USD 2.014:

Tabla 3. Cuenta Corriente según tipo de actividad (Millones de dólares, año)

	2.021	2.022	Var. Abs.
1. Cuenta Corriente	-1.541	-2.268	-728
Compraventa	430	-131	-561
Resto	-1.971	-2.138	-167
1.A. Bienes y Servicios	4.500	3.889	-611
Compraventa	2.854	1.884	-971
Resto	1.646	2.006	360
1.B Ingreso Primario	-6.119	-6.292	-173
Compraventa	-2.424	-2.014	410
Resto	-3.694	-4.278	-584
1.C Ingreso Secundario	78	135	57

Fuente: Banco Central del Uruguay (2022b).

Puede notarse que los datos comparados con el año 2021 obtuvieron una propulsión negativa de USD 561, en el Saldo de la Cuenta Corriente encontradas en las mínimas exportaciones netas de bienes y un aumento del déficit de servicios con un total de USD 971. Se logra contrarrestar dado por un menor quebranto del Saldo del Ingreso Primario con una reducción de USD 410. El resto de las sistematizaciones se comprobó un amplio déficit en la liquidación por negocios reglamentarios en USD 167, cruzando de un saldo inferior de USD 1.971 en el 2021 con el de USD 2.138 durante el 2022 (Banco Central de Uruguay, 2022b).

El superávit comercial de bienes durante el año 2022 alcanzó los USD 3.541 con una disminución de USD 948), con un amplio esparcimiento de las importaciones 21,4% y las exportaciones con el 9,3%. También, las exportaciones de Mercancías Generales mostraron una contorsión en el tercer trimestre del 2022, se incrementó en un 18,2%, ya que se evidenció una mejor práctica en los diversos productos (Banco Central de Uruguay, 2022b).

En cuanto a la cuenta financiera, se tiene que, la cuenta corriente CC que manifiesta los negocios de bienes y servicios con el resto del mundo, fue desprovista en US\$ 1.000 millones e interpretándose que la economía incidió en una demasía de gasto por ser capitalizado desde el exterior, llevándolo al análisis complementario de la Cuenta Financiera (CF). Esta cuenta se mide como la discrepancia entre la variación de activos de vecinos frente a los otros países del mundo, existiendo un flujo negativo que implica un incremento neto de los pasivos; es decir, un aumento de la deuda externa neta.

Uno de los dispositivos de la CF es la variación de los Activos de Reserva (AR), tomándose los datos de la Balanza de Pagos y añadiendo el efecto en cuenta corriente (CC) y el resultado en CF excluyendo los AR, e incluyendo los Errores y Omisiones (cuenta artificial que surge de la diferencia de la CF y la CC, y que acopia errores u omisiones en el proceso de medición de los datos que hacen que en la práctica los créditos no se equiparen a los débitos). De igual forma, la variación de AR se mide sola, notándose en los sucesos de pérdida en CC un financiamiento por un monto superior, dando origen a una provisión de AR., interpretándose como una señal de confianza en los clientes al momento de suministrar crédito externo al Uruguay (El País, 2022).

La existencia de una mengua de los Activos de Reserva (AR) y/o una enérgica conciliación en el gasto adherido para nivelar la CC, ya que si el déficit está dado por una demasía de gasto improductivo, que no se asocia a un ofrecimiento de retorno próximo, amplio será el riesgo de desconfianza por parte de los clientes dando lugar a un espacio de obstáculo del préstamo (El País, 2022).

Por otro lado, la existencia de una abundancia de gasto en Uruguay desde el sector público, afianza el déficit fiscal superando al déficit en cuenta corriente (CC). El déficit en Cuenta Corriente, siempre fue desatado por el flujo de Inversión Directa (ID), siendo uno de los dispositivos de la Cuenta Financiera. De manera que, esta es el origen de financiamiento externo más valorado, ya que es una inversión en bienes de capital para ajustar un acompañamiento productivo, garantizando su persistencia en el largo plazo y, el ofrecimiento amplio que genera dineros a futuro desde las exportaciones. Por ello, si la pérdida en CC es protegido por la ID, se afirma que dicho déficit no corresponde a un factor de intranquilidad macroeconómica (El País, 2022).

La Cuenta Financiera para el año 2022 fue de USD 2.174 dado por el endeudamiento neto de la Inversión Directa con USD 3.274, el quebranto de Activos de Reserva (AR) logrando alcanzar USD 1.578. Uruguay invirtió a nivel global mediante los movimientos financieros enlazados a la Inversión de Cartera (IC), los Derivados Financieros (DF) y de poco alcance los de la Otra Inversión (OI). Finalizando el año 2022, la economía uruguaya mostró un enfoque neto deudor con el resto del mundo, ascendiendo a USD 16.118, que equivalen 22,6% del PIB, ya que

esta perspectiva adeudada incumbió al Sector Privado, puesto que el Sector Público reconoció un punto de vista acreedor (Banco Central de Uruguay, 2022).

Incidencia desde los seguros de crédito a la exportación en la balanza de pagos de la PYMES

Los contratos de seguros de créditos lograrán abrigar los procedimientos a nivel mundial, revistiendo una importante relevancia en los exportadores uruguayos, ya que las pólizas se exponen en otra sucursal y la regulación no admite la responsabilidad de operaciones domésticas. Por tanto, actualmente solo COFACE y el Banco de Seguros del Estado brindan este tipo de póliza en Uruguay (El País, 2022).

De manera que, la propensión es al desarrollo de este instrumento, dado que contribuye a facilitar la disposición de venta, por lo que de manera paulatina los exportadores vienen incorporando el seguro de crédito a la exportación. Además, el comprador ya no se dirige a la institución financiera para aperturar una carta de crédito; es la empresa garantizadora que le concede una línea de crédito al exportador para su uso en las diversas negociaciones con el comerciante.

Por tanto, el grosor de ventas resguardadas logra crecer, porque las compañías se juntan de manera constante para usar la herramienta y generar nuevos clientes. La utilización de esta póliza logra incentivar la variación de los empleos de venta en el ámbito internacional como corolario de la investigación de una opción entre los países, las acciones de administración de riesgos y de las cuentas a cobrar, aunado a las posibilidades de crédito que otorga este material.

Los seguros de crédito a la exportación otorgados por COFACE en Uruguay, se ha comprobado una tasa anual de desarrollo situada en el 10%, marcando un incremento sostenido de la demanda por estos productos, ya que en los últimos cinco años se han llevado a cabo responsabilidades que prevalecen de forma amplia los US\$ 300 millones. Asimismo, la póliza cubre los costes de producción, dado que la protección de la mercancía es por el riesgo de no pago del comprador, sin menoscabo del beneficio que se presente, lo que se le brinda al exportador una protección del 90% del crédito permitido, envolver el riesgo político y comercial en un mismo documento tomando como etapa mínima de convención de un año en la póliza general (El País, 2022).

Los productos que ofrece el Seguro de Crédito a las Exportaciones son flexibles, adaptándose a la insuficiencia del exportador, empezando con la venta consignada a cinco o seis clientes, una vez la compañía local aprecia las ventajas de tener mayor cobertura, esta prefiere la incorporación de todo el riesgo posible. Por tanto, se toma en consideración a todo exportador uruguayo de patrimonios o productos, según su medio jurídico, exportador regular, SAFI, usuario de zona franca, entre otros, además los comerciantes de Uruguay logran abrigarse como co-asegurados en la misma póliza las ventas que sus intermediarios o agentes ejecutan a compradores finales en el mercado de plaza de los pedidos a exportar, sumando una novedosa preeminencia al producto (El País, 2022).

Por otro lado, la responsabilidad del riesgo de sus cuentas a cobrar, la facilitación para la ocupación de novedosos compradores o el aumento en las ventas en los mercados ya atendidos logran adecuarse a los beneficios que otorga la póliza de seguro de crédito a la exportación. Asimismo, el comerciante contará con progresos de capital mediante el factoring o deducción de las facturas con responsabilidad que exhibe ante las instituciones financieras, ya que la producción de financiamiento del capital de trabajo de la compañía, contando con acciones de inseguridad sólidas como ventajas que se sumerjan en el cúmulo de ayudas que ofrece la póliza al exportador.

Adicionalmente, el costo asociado al factoring está en función de los servicios contratados por el cliente, el siguiente cuadro muestra el mismo: el costo puede variar desde 16% mínimo hasta 24% máximo de tasa anual efectiva, lo que es un costo superior a la máxima de crédito analizado previamente, se logra considerar los productos exportados privilegiando el acceso a crédito sobre costo y estos están muy por debajo de los que tendría acceso a través del crédito irregular. El proceso de empréstito, se da a través de un máximo de 80% del valor de la factura comercial, es decir, por cada dólar bruto de la factura, el banco puede aportar hasta 0.80 USD como capital, esto implica:

Tabla 4. Mecánica de costo 1 USD por factura

Mecánica de costo 1 USD por factura	
Valor de la factura	\$1,00
Anticipo máximo (80%)	\$0,80
Costo anual mínimo (16%)	\$0,13
Costo anual máximo (24%)	\$0,19
Costo mensual mínimo (16%)	\$0,01
Costo mensual máximo (24%)	\$0,02

Fuente: Elaboración propia

La gestión de cobro se desencadena a partir de la aceptación de los bienes por parte del deudor, cabe resaltar que el momento de la aceptación, la responsabilidad del cliente termina, es decir, al momento de la aceptación, el cliente recibe el pago, descontado los costos de factoring, independiente de si el deudor paga o no los fondos. En caso de impago, el banco del cliente efectúa acciones de cobranza y coactiva a través del banco del deudor en el país de destino.

De igual forma, se tiene que mercantilizar un resarcimiento con el cliente, dado que debe incurrir en el costo crediticio de iniciación de una carta de crédito; la prima dependerá del monto anual del documento. Se afirma la existencia de un costo intermedio entre 0.70% y 0.95% de las ventas certificadas, si bien existe asegurados que cancelan un 0.25% por los altos valores que operan, no significando el costo una barrera, dependiendo de las acciones que instaure la compañía en cuanto a riesgos en la gestión de sus activos y su posterior inserción en el mercado internacional que le permita flujos comerciales idóneos (El País, 2022).

Además, la Balanza de Pagos para el año 2021 comprendió la balanza comercial general de capitales y productos positiva, superando los US\$ 3.500 millones y con alcance para el año 2022 cerca de los US\$ 4.000 millones, según la oferta de divisas que se integren a la del patrimonio económico. La existencia de un instrumentos de soporte al sector exportador que responda al pago de los créditos otorgados a compañías en el exterior, permite la comprensión del el estudio del riesgo incorporado a clientes de las diferentes mercancías mercantilizadas y su posterior compensación de un porcentaje del monto de la venta en caso de incumplimiento (El País, 2022).

En cuanto a la cooperación de las aseguradoras en los exportadores uruguayos, se tiene que ofrecer diversas ventajas como la mengua de costos operativos, perfeccionamiento en los tiempos de contestación al comprador, la depreciación de los préstamos por parte de las instituciones financieras, existiendo la seguridad de cobro. De manera que, con el seguro de crédito los exportadores lograrán ofrecer su mercancía con 180 días de plazo, a un menor costo que la iniciación de una carta de crédito, obligando al cliente a solidificar su capital por ese período de tiempo, además los costos de los productos se mantendrán desde un 0,5% a casi un 3%, según los peligros y la cobertura del destino.

Seguidamente, la incidencia positiva de los seguros de créditos a la exportación en la PYMES, se tiene que estos implementan un fideicomiso, el cual es administrado por el sistema solidario de cobertura del riesgo de pago de las exportaciones mediante un seguro de crédito, dado que la póliza será contratada y administrada desde el fideicomiso, incorpora los exportadores como fiduciarios adherentes y co-asegurados por el término de cobertura asignado en la distribución de la póliza colectiva. También, logra efectuar una simulación de costos con base a 4 segmentos de niveles de facturación de exportadores con tope de hasta 300.000 dólares, ya que las Pymes que despiquen este límite lograrán obtener beneficios y descuentos, de forma individual, por lo que el seguro es para todas las empresas y todos los productos.

Otra incidencia importante de los seguros de créditos a los exportadores con la obtención de una póliza colectiva, le permite a las Pymes gozar de:

1. De los mismos beneficios de un tomador individual, potenciando sus remesas a bajo riesgo y bajo costo
2. Disminución de costos para cada empresa, teniendo un costo anual menor a una prima mínima
3. Prevención que le permite la contribución a igualar y conservar compradores de forma confiable mediante su calificación y su posterior rastreo global.
4. Protección respondiendo ante el no pago del comprador en el exterior.
5. Recobro encargado de los procedimientos de cobranza amistosos y jurídicos.
6. Financiamiento garantía del seguro es transferible a instituciones financieras, con la facilidad al acceso al financiamiento, obteniendo una ventaja competitiva sobre otra compañía que trabaja con anticipo o carta de crédito (El País, 2022).

Conclusiones

La congregación desde el ámbito global del Seguro de Crédito de las Exportaciones y las Aseguradoras que brindan este beneficio permite afirmar que las firmas multinacionales dominan más del 80% del mercado, ya que rivalizan en Uruguay mediante empresas subsidiarias. Por tanto, la acción del Banco de Seguros del Estado tiene como fortaleza la garantía del Estado, emitiendo pólizas en el país y ante la contingencia de inconvenientes, frente a los Exportadores de las Pymes el BSE no emite cobro de comisión mínima, a diferencia de las instituciones privadas con operativas menores a USD 1 millón anuales.

De manera que, las Aseguradoras estimulan los clientes para implantar su interés, dado que gran parte de las pymes contrata un seguro de crédito, es decir, es un punto importante, ya que las empresas trabajan para el desarrollo de sus productos y es parte de la cultura aseguradora sobre las cuentas a cobrar. Asimismo, los exportadores determinan que el seguro de crédito no es una herramienta tradicional de los empresarios, y que ciertas instituciones financieras realizan estas operaciones.

Estas herramientas son utilizadas por los negocios que requieren liquidez para seguir operando, es apropiado para las Pymes que no logren asumir un costo administrativo representativo. Además, el seguro de crédito no se lo debe implantar como una política de las empresas para obtener liquidez por el descuento que se convertiría en una pérdida, por lo que algunas instituciones financieras han abandonado este tipo de contrato financiero, por los riesgos en la recuperación de la cartera originados por la inestabilidad de la Economía Nacional.

La idea de aplicar un seguro de crédito como herramienta financiera en mercados no atendidos, donde la urgencia de liquidez es la oportunidad de futuro negocio a proyectarse es la razón fundamental de una instrumentación de la misma por lo general a corto plazo con la finalidad de resultados constantes. Por ello, es importante persuadir a los inversores como

también a los empresarios que deseen utilizar esta herramienta financiera, que se actualicen constantemente en la medida que el mercado bursátil evolucione ya que la economía en diferentes países cambia constantemente.

Asimismo, se logra afirmar que el contrato de seguro de crédito en Uruguay está diseñado para favorecer a las pequeña y mediana empresa que desea ampliar sus negocios especialmente para el desarrollo de sus volúmenes de producción por la generación de liquidez inmediata que no ofrecen los sistemas de financiamiento tradicional, como es la banca pública y/o privada por sus altas tasas de interés.

Los seguros de crédito a la exportación pueden tener incidencia en la balanza de pagos de un país. En general, estos seguros pueden ayudar a las empresas a reducir el riesgo de impago por parte de sus clientes extranjeros, lo que a su vez puede fomentar la exportación y aumentar las entradas de divisas al país. Además, los seguros de crédito a la exportación pueden aumentar la confianza de los exportadores y, por lo tanto, fomentar un mayor volumen de comercio internacional.

En resumen, los seguros de crédito a la exportación pueden tener un impacto positivo en la balanza de pagos de un país al fomentar la exportación y aumentar las entradas de divisas, pero también pueden tener un impacto negativo al aumentar los costos de exportación y disminuir la competitividad de los productos en el mercado internacional.

Referencias Bibliográficas

- Amarilla Bogado, N. M., Martínez Ruíz Díaz, A., Flores Cáceres, K. N., Dávalos Vega, M. A. & Insaurralde Ramos, M. C. (2026). El Impacto de la suscripción de pólizas de seguros en el riesgo inherente de auditoría en empresas aseguradoras del Mercosur. Periodo 2020-2024. *Arandu Poty*, 4(2), 109–125. <https://divulgacioncientifica.unca.edu.py/index.php/AranduPoty/article/view/204>
- Banco de la República. (2022). *Balanza de pagos y posición de inversión internacional de Colombia 2022*. Banco de la República de Colombia. <https://www.banrep.gov.co>
- Banco Central del Uruguay (2022a). Informe de Política Monetaria. Segundo trimestre 2022. <https://www.bcu.gub.uy/Politica-Economica-y-Mercados/Reportes%20de%20Politica%20Monetaria/IPOM-Informe-de-Politica-Monetaria-2022-II.pdf>
- Banco Central del Uruguay (2022b). Informe de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional 2022. https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/Balanza%20de%20Pagos/informe_m6.pdf
- Caldeiro, C. (2025). Riesgo de default sectorial en el sistema bancario uruguayo: evidencia empírica y predicción. <https://www.bcu.gub.uy/Estadisticas-e-Indicadores/estudios/Documents/caldeiro.pdf>
- Dirección Nacional de Aduanas (2026). Crédito Documentario. <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2547/8/innova.front/credito-documentario.html>
- El País (2022). Un análisis del sector externo más allá del comercio. Disponible en: <https://www.elpais.com.uy/economia-y-mercado/un-analisis-del-sector-externo-mas-alla-del-comercio>
- Jairam, R. (2026). El escudo del asegurado: aprovechar la regla contra proferentem en el seguro de carga marítima para garantizar la cadena de suministro global. *Journal of International Law and Comparative Studies*, 2(3), <https://nsuworks.nova.edu/jilcs/vol2/iss3/4>

- Ifrán, G. (2021). El principio de la reserva de mercado se mantiene vigente en nuestra regulación de seguros. <https://d2labml0vmb1kx.cloudfront.net/files/news/documents/mas-seguros-ifran.pdf>
- Macay, P., (2025). Determinantes del acceso al crédito y su efecto sobre emprendimientos sociales en Guayaquil 2015–2019. *Revista Ibero Research*, 1(1), 25-34. <https://doi.org/10.5281/zenodo.18160788>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). *Estrategias para la internacionalización y fortalecimiento exportador de las pymes colombianas*. Gobierno de Colombia. <https://www.mincit.gov.co>
- OCD/CEPAL/CAF (2025). Perspectivas económicas de América Latina 2025: Impulsando y financiando la transformación productiva. <https://doi.org/10.1787/e4f25c0d-es>
- Promoción de inversiones, Exportaciones e Inversiones País (2026). Uruguay XXI. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/>
- ProColombia. (2023). *Herramientas financieras y seguros para exportadores colombianos*. ProColombia. <https://procolombia.co>
- Ramos, T. (2022). Efectos de la globalización en el desarrollo de las microempresas (MYPES). *Revista de Investigación Académica sin Frontera* (37). <https://doi.org/https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi37.462>
- Rodríguez Soto, J., & Gutiérrez Londoño, E. (2021). Características del tejido empresarial y la comprensión de las regiones en Colombia: Caso Tolima. *Conocimiento Global*, 6(S3), 324-332. <https://doi.org/10.70165/cglobal.v6iS3.291>
- Tacuri Quesada, G. E., & López González, C. P. (2021). Riesgo financiero en las pequeñas y medianas empresas en época de pandemia. Caso 2021. *CienciaMatria*, 7(2), 629–659. <https://dialnet.unirioja.es/metricas/documentos/ARTREV/8318865>
- Villegas Mayorga, J. (2021). Criterios jurisprudenciales y doctrinales sobre las conceptualizaciones de normalidad y necesidad en las deducciones en la ley de impuesto sobre la renta vigente. *Enfoque Disciplinario*, 6(1), 42-58.