



BICENTENARIO  
PERÚ 2021

# Webinar Exportador

PAMELA  
CROVETTO MAYURI  
Responsable Seguro de Crédito / Mapfre Perú  
[pcrovett@mapfre.com.pe](mailto:pcrovett@mapfre.com.pe)

JUAN CARLOS  
GARAY DANZ  
Departamento de Facilitación de las  
Exportaciones PromPerú  
[jgaray@promperu.gob.pe](mailto:jgaray@promperu.gob.pe)

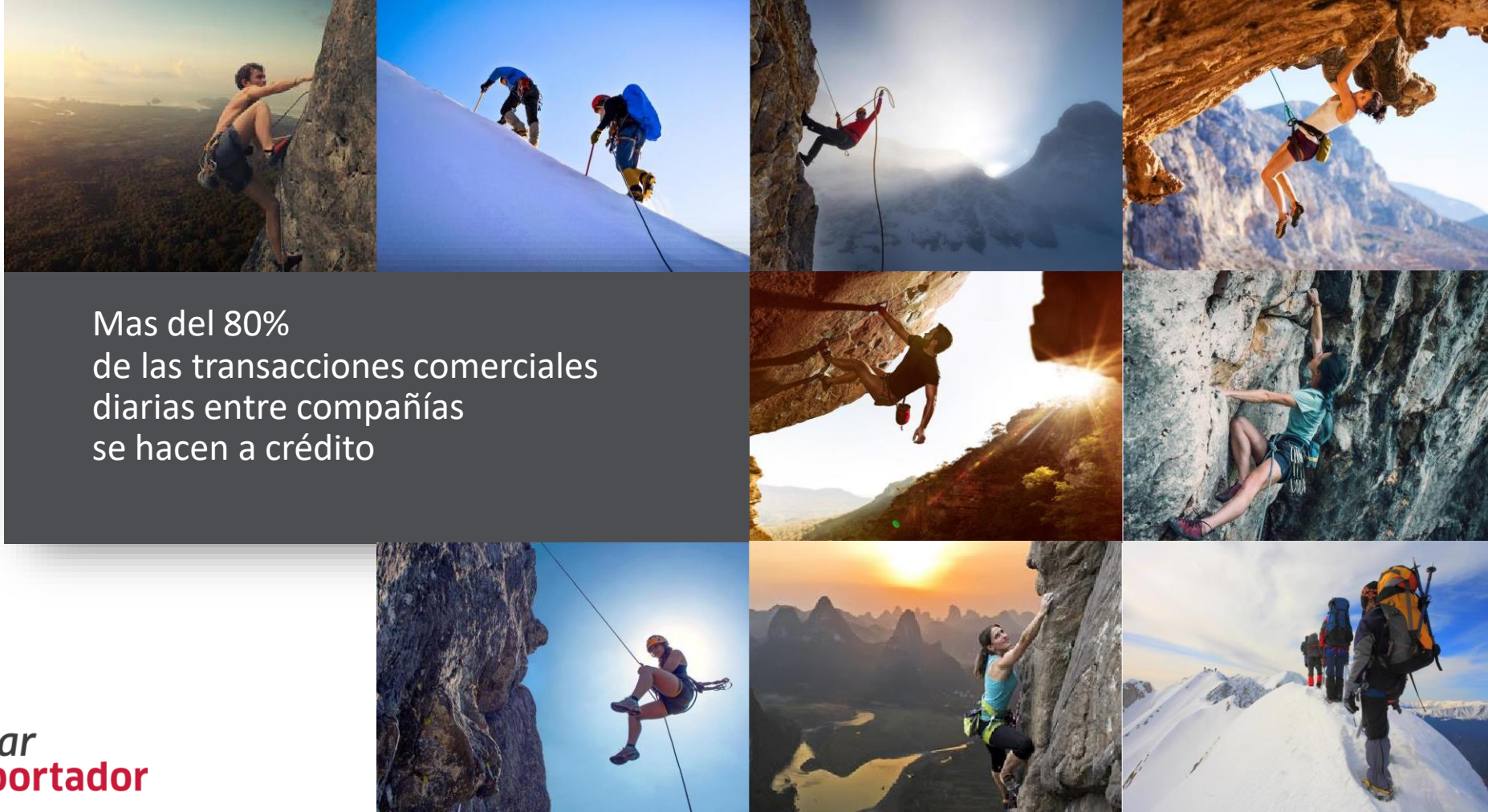
2021

Seminarios virtuales  
Miércoles del exportador

## Seguro de crédito a la exportación

Lima, 27 de octubre de 2021

# RIESGO COMERCIAL



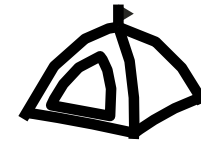
Mas del 80%  
de las transacciones comerciales  
diarias entre compañías  
se hacen a crédito

# LA GESTIÓN DEL RIESGO COMERCIAL

Cómo planificar el camino







## EVALUACIÓN

Campamento base



Debemos **medir** la  
**probabilidad** de ocurrencia y la  
intensidad del riesgo



## IDENTIFICACIÓN

Preparando  
el material

Debemos **identificar**  
los riesgos.  
Dónde voy a vender,  
a quién voy a vender.





## CONTROL

Preparación del ascenso



Determinar medidas para  
**prevenir y proteger** nuestra  
actividad



## SEGUIMIENTO

Revisión de fuerzas



Debemos hacer **seguimiento**.  
Nada de lo anterior tiene sentido  
si no monitoreamos nuestras  
posiciones



EL RIESGO  
DE CRÉDITO COMERCIAL

¡98% de las empresas reconocen haber sufrido algún problema de impago por parte de alguno de sus clientes!

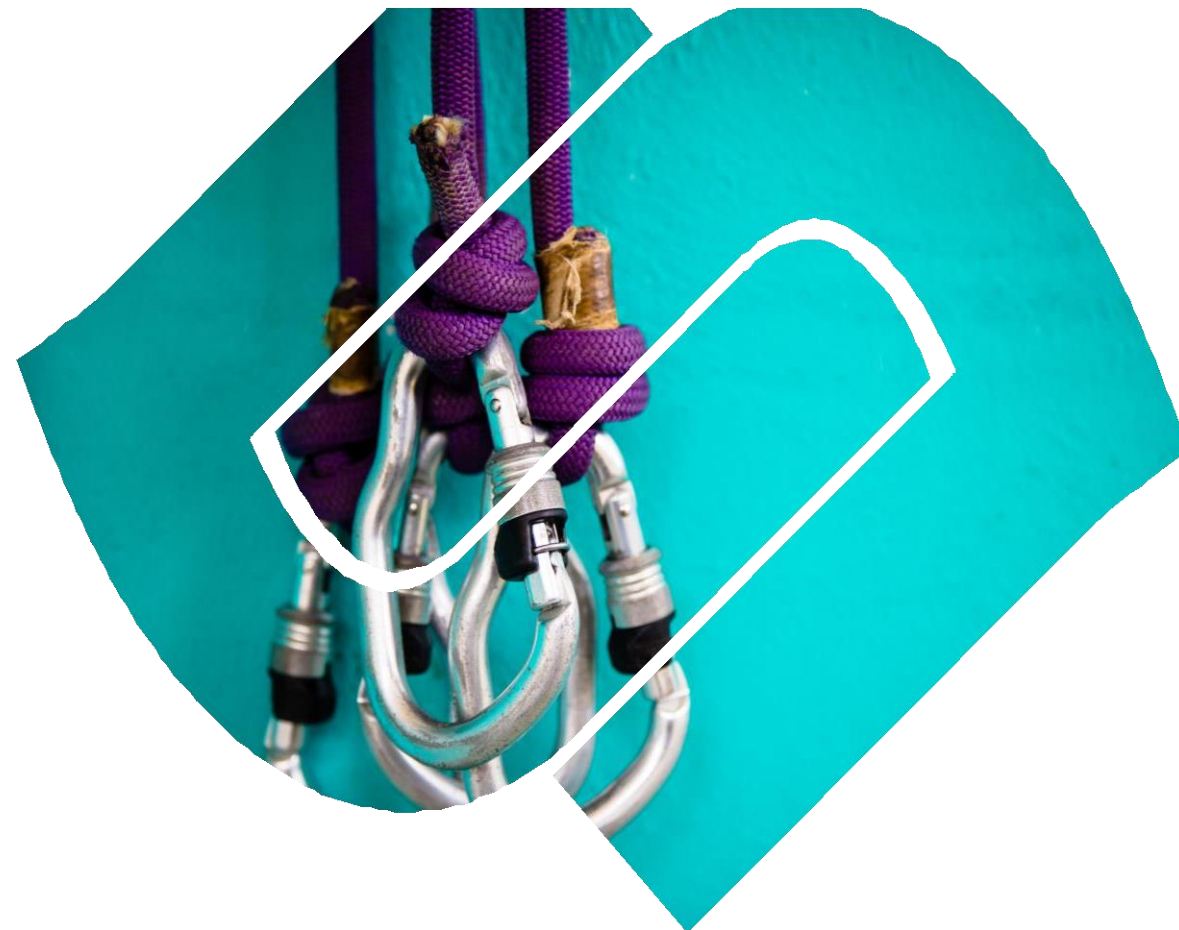
98%



## El Seguro de Crédito

Protege las cuentas por cobrar frente a las pérdidas inesperadas a consecuencia de la insolvencia de algunos clientes.

La herramienta más completa para la gestión integral de las cuentas por cobrar.



## ¿PORQUÉ EL SEGURO DE CRÉDITO?

1

Facilita la gestión integral del riesgo de crédito comercial

2

Permite mejorar la relación con los clientes

3

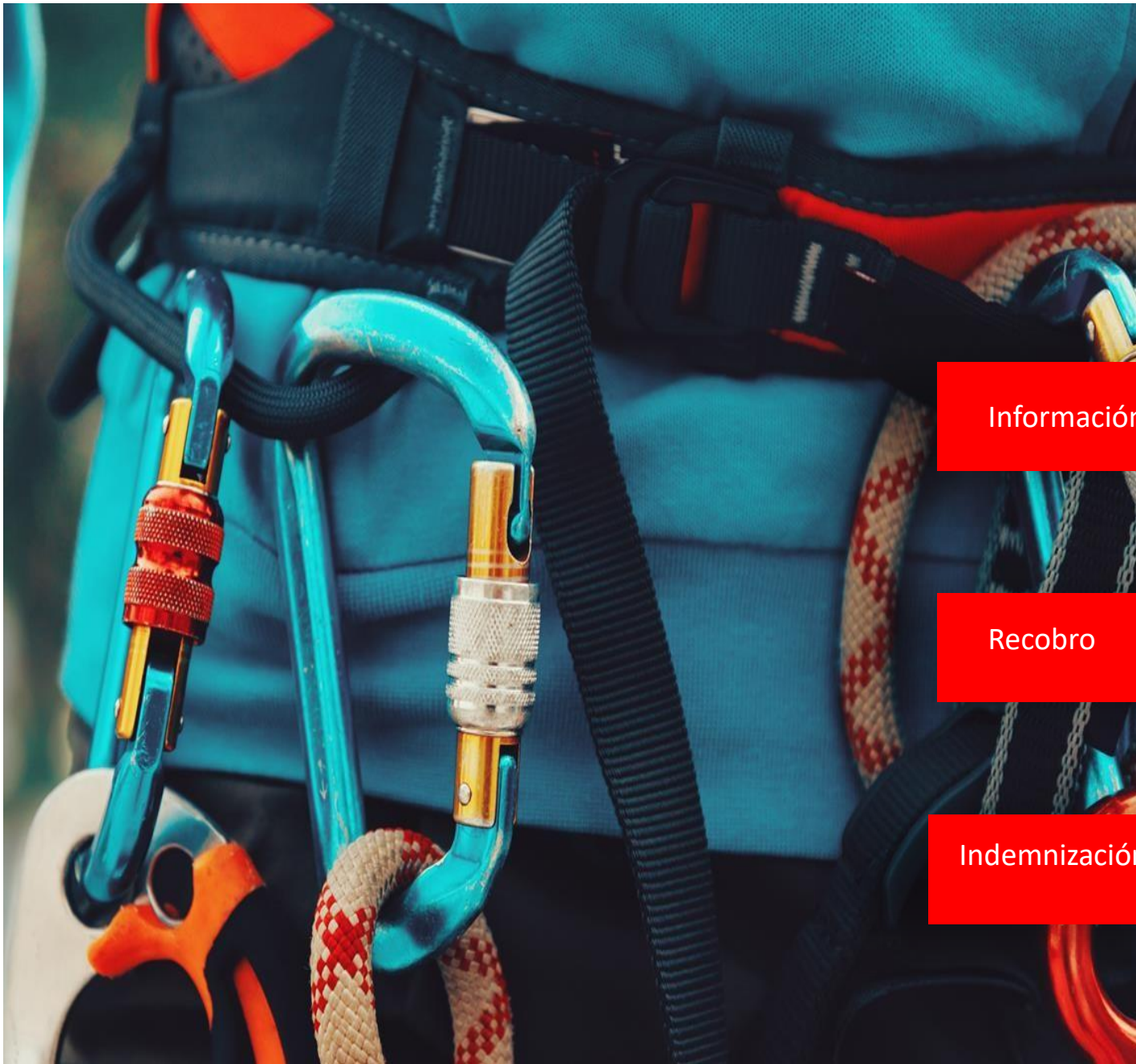
Permite mejorar la relación con los bancos y un mejor acceso a la financiación

4

Facilita la expansión de ventas







EL SEGURO DE CRÉDITO

Webinar  
**Exportador**

## QUÉ OFRECE

Planificación crediticia y vigilancia permanente de la solvencia de los clientes

### Información

- La información es el más valioso instrumento
- Decisiones de riesgos tomadas por equipos locales
- Equipo de información propia de más de 900 personas especializadas

Gestión de reclamación y recuperación de créditos impagados

### Recobro

- La mayor red de recobro de deuda comercial del mundo
- Servicio de recobro extensible a la deuda no cubierta por la póliza

Cobertura de los importes no recobrados

### Indemnización

- Indemnizamos las pérdidas como consecuencia de la insolvencia de sus clientes

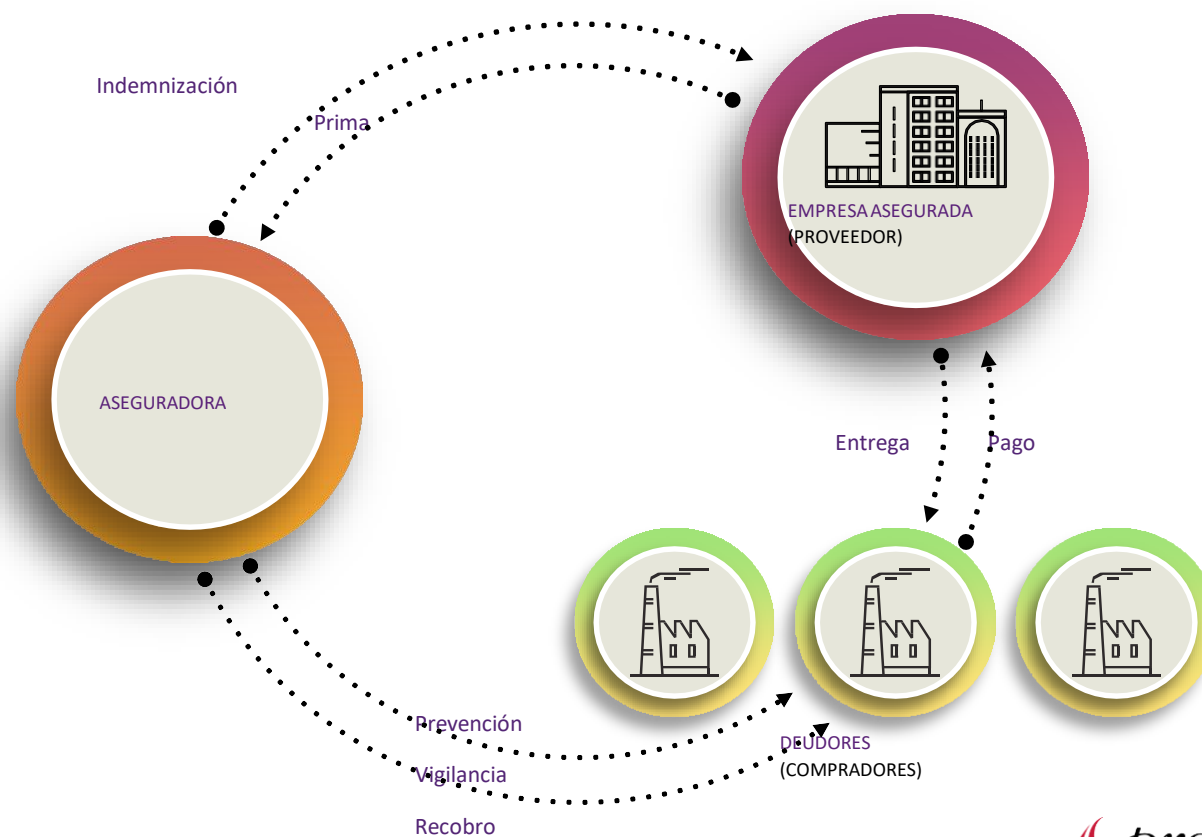




EL SEGURO DE CRÉDITO

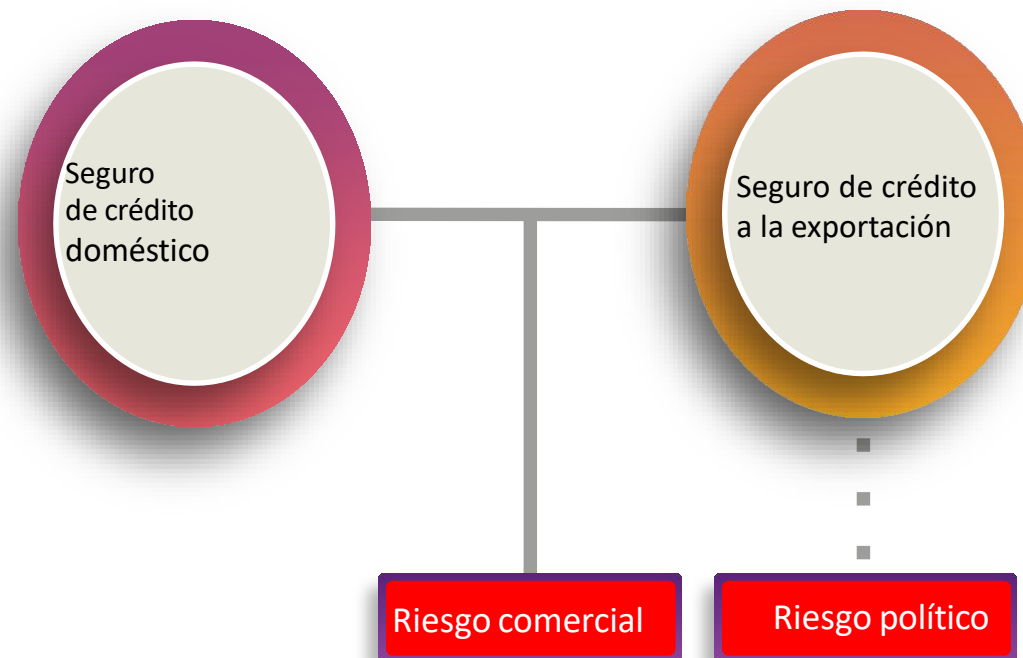
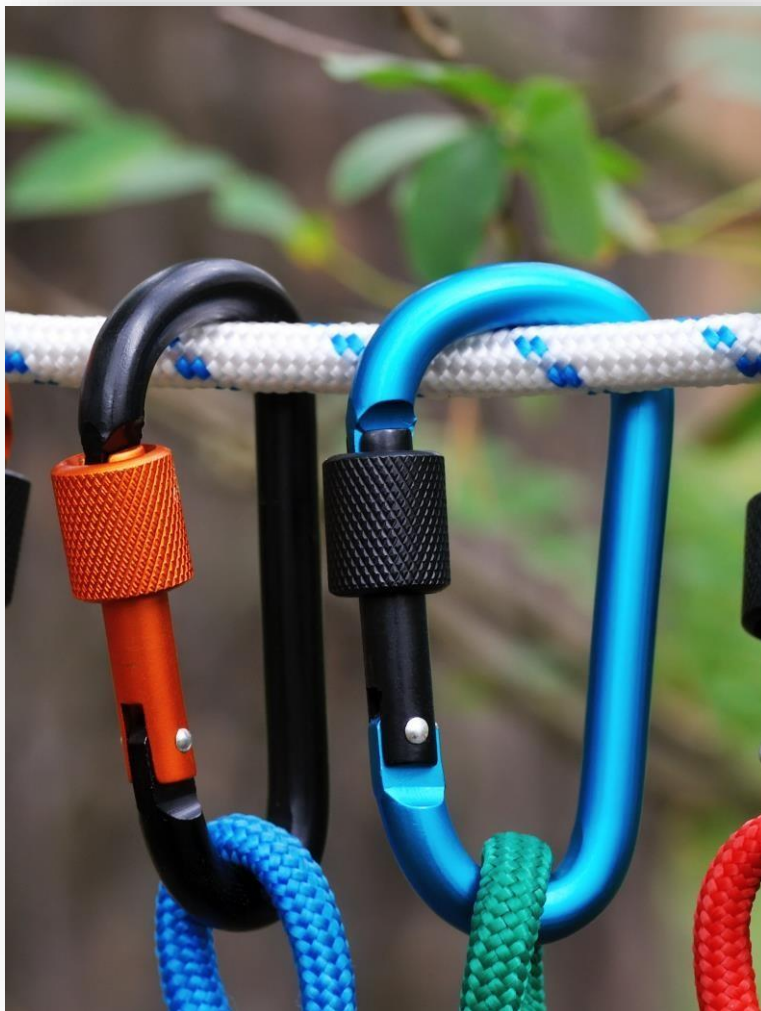
CÓMO FUNCIONA

Webinar  
Exportador



EL SEGURO DE CRÉDITO

MODALIDADES



- Liquidación Forzosa ó Quiebra.
- Mora prolongada
- Insuficiencia de bienes en caso de un embargo.
- De común acuerdo entre el Asegurado y la Cía. cuando un crédito es incobrable.
- Desaparición u ocultamiento del deudor.

## COBERTURAS





# QUÉ RIESGOS NO CUBRE?

Webinar  
Exportador

- Ventas o prestación de servicios a entidades Públicas.
- Las ventas a organismos filiales o Accionistas del Asegurado
- Créditos cuya legitimidad sea discutida por el deudor.
- Los créditos cuya duración superior a la establecida por la compañía.
- Los créditos derivados de operaciones ajenas a la actividad asegurada.
- Comerciantes sin registro único de contribuyentes emitido por el servicio de rentas internas



## LO QUE SE REQUIERE

- Ventas estimadas a crédito 1 millón USD
- Distribución de créditos y plazos
- Siniestralidad o castigos ultimo año
- Muestra de principales clientes

## CALCULO

PRIMA ANUAL : VENTAS A CREDITO X TASA

PRIMA MINIMA : PRIMA ANUAL X 80%

# Identificando riesgos

## Riesgos y Sectores

La escala de **calificación de Mapfre** ofrece una predicción creíble de la probabilidad de solvencia de una empresa.

También permite tener una visión prospectiva de la cartera de clientes.

**Análisis Sectorial:** De acuerdo con éste se fijan los criterios y parámetros para la asignación de riesgos.

Riesgo verde / bajo:	Fundamentos sólidos, outlook positivo.
Riesgo amarillo / medio	Algunos signos de debilidad...
Riesgo naranja / sensible	Debilidad...
Red / alto riesgo	

## Análisis Clientes

1	EXCEPCIONAL	Riesgo extremadamente bajo
2	MUY SÓLIDO	Riesgo muy bajo
3	SÓLIDO	Riesgo bajo
4	BUENO	Riesgo inferior a la media
5	MEDIO	Riesgo medio
6	PRECAUCIÓN	Riesgo superior a la media
7	DÉBIL	Riesgo confirmado
8	MUY DÉBIL	Riesgo elevado
9	EN DIFICULTAD	Riesgo muy elevado
10	FALLIDO	



# Identificando riesgos

## Países y Sectores

Millones de USD/ FYE2020/Fuente INEI			
Country	Chemicals	Agrifood	Metals
CHINA	623	582	8,861
Country	Chemicals	Agrifood	Metals
US	453	1,074	544.9
Country	Chemicals	Agrifood	Metals
KOREA (South)	945.3	70.1	1,134.6
Country	Chemicals	Metals	
JAPAN	347.9	1,416.2	
Country	Chemicals	Agrifood	
PAISES BAJOS	68.6	650.2	



BICENTENARIO  
PERÚ 2021

# Webinar Exportador

**Juan Carlos Garay Danz**

Departamento de Facilitación de  
las Exportaciones PromPerú

2021

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

## Gestión de Cobranza

Lima, 27 de octubre de 2021

# Gestión de Cobranzas

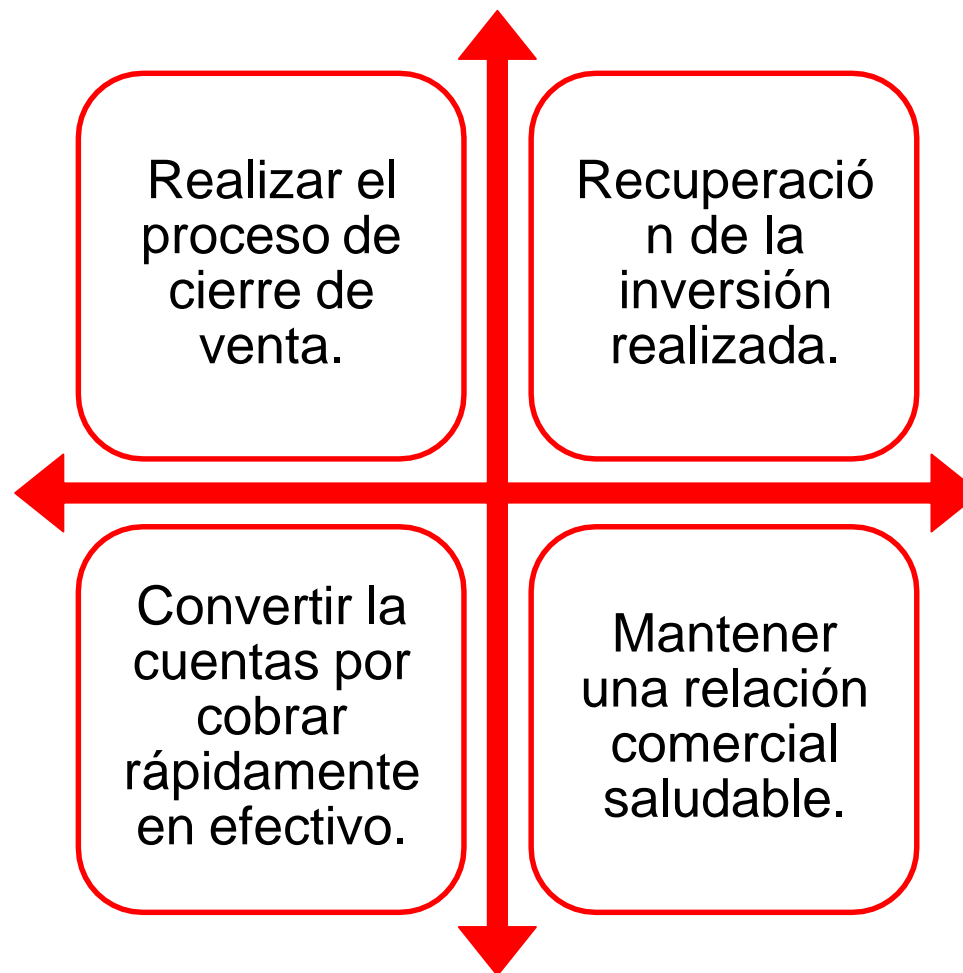
## ***¿En que consiste la gestión de cobranza?***

Es un proceso por el cual se vela porque los clientes de una empresa se mantengan al día sus correspondientes pagos de las ventas realizadas, los regularicen o reactiven su relación comercial con la compañía.

Al tratarse de un proceso la gestión de cobranza pasa por diferentes etapas las cuales irán de acuerdo al tramo de mora o atraso en el que se encuentre correspondiente pago.

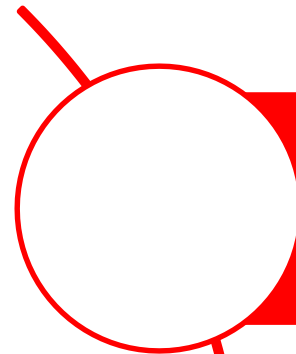


# Procesos mas importantes dentro de la gestión de cobranzas

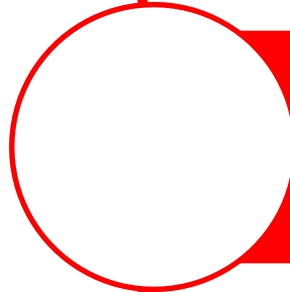


# Pasos para lograr una buena gestión de cobranzas

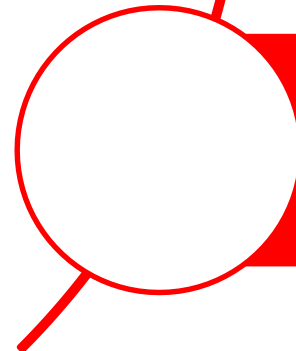
Webinar  
Exportador



Realizar un correcto análisis del historial de pago de un cliente antes de otorgarle un crédito.



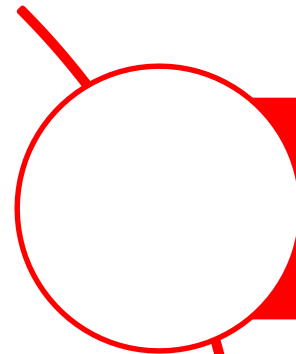
Realizar la correcta facturación de las ventas de forma adecuada y oportuna.



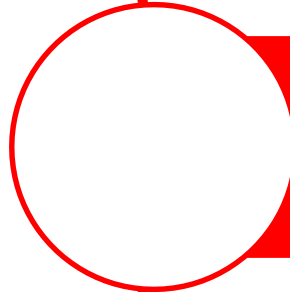
Mantener siempre informado y comunicado al cliente sobre los pagos pendientes.

# Pasos para lograr una buena gestión de cobranzas

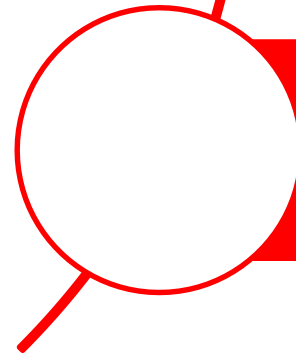
Webinar  
Exportador



Apoyarse en herramientas tecnológicas que permitan realizar una eficiente gestión de cobranza.



Contar con reportes e informes frecuentes del seguimiento de los procesos de cobranza.



Cuando la cobranza esta perdida se deberá tomar las medidas comerciales, legales y contables necesarias para su control, recuperación y reducción del impacto en la empresa.





BICENTENARIO  
PERÚ 2021

# Webinar Exportador

**PAMELA  
CROVETTO MAYURI**  
Responsable Seguro de Crédito / Mapfre Perú  
[pcrovett@mapfre.com.pe](mailto:pcrovett@mapfre.com.pe)

**JUAN CARLOS  
GARAY DANZ**  
Departamento de Facilitación de las  
Exportaciones PromPerú  
[jgaray@promperu.gob.pe](mailto:jgaray@promperu.gob.pe)

2021

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

## Preguntas y respuestas

¿Más consultas sobre el tema?

[www.promperu.gob.pe/consultaPPM.aspx](http://www.promperu.gob.pe/consultaPPM.aspx)