



Seminarios virtuales Miércoles del Exportador

Seguros de crédito de Exportación

Lima, 17 de setiembre de 2025

**Sebastian
Nores Alvarez**

Jefe Comercial de Seguro de
Crédito Mapfre Perú



MAPFRE

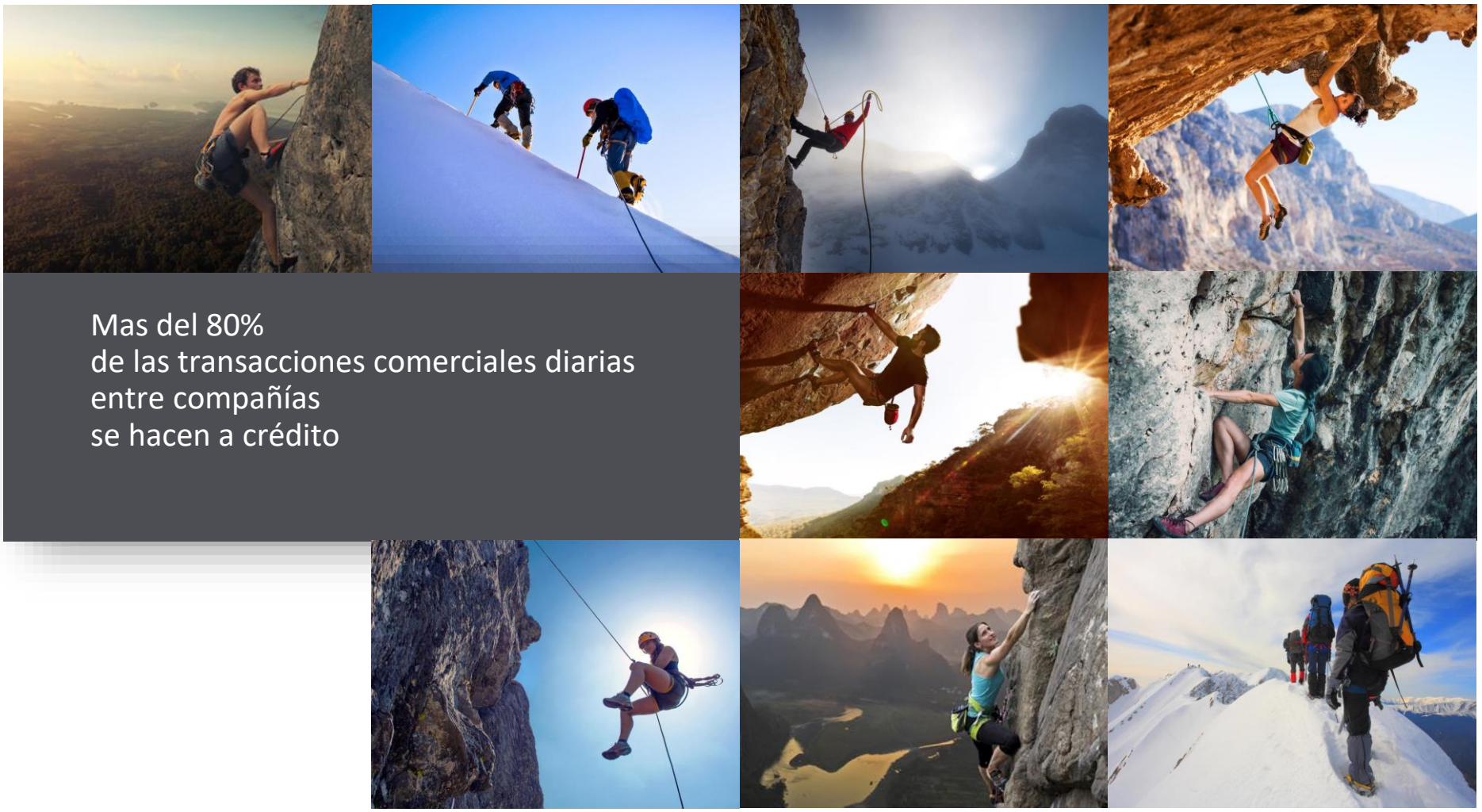
sebastian.nores@solunion.com

Cel 989558185



1

Seguros de crédito de Exportación



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

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.



EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACION

QUÉ OFRECE

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

Recobro

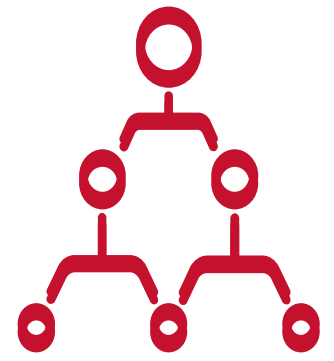
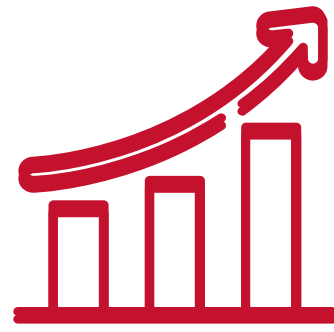
- Gestión de reclamación y recuperación de créditos impagados
- Servicio de recobro extensible a la deuda no cubierta por la póliza

Indemnización

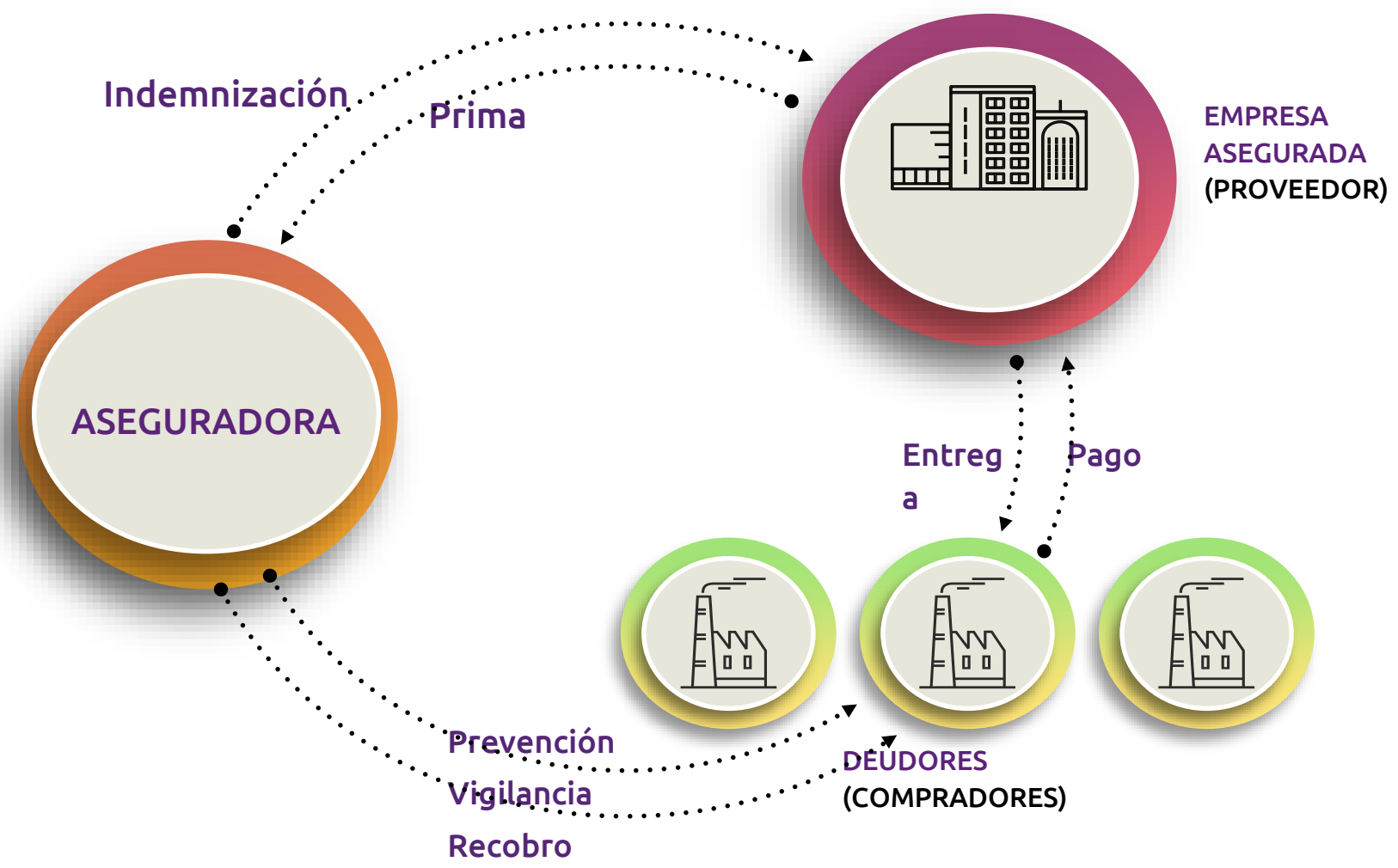
- Indemnizamos las pérdidas como consecuencia de la insolvencia de sus clientes

¿POR QUÉ EL SEGURO DE CRÉDITO?

- 1 Incrementarás tus ventas de forma sostenible y segura
- 2 Podrás aprobar los límites de crédito más rápidos
- 3 Permite mejorar la relación con los bancos y un mejor acceso a la financiación
- 4 Fomentaras la apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales
- 5 Optimizaras tus procesos de crédito y cobranza



Como Funciona



Coberturas

- Liquidación Forzosa o Quiebra.
- Mora prolongada.
- De común acuerdo entre el Asegurado y la Cía.
- Ausencia del deudor.



Pagos incobrables

EL RIESGO DE CRÉDITO COMERCIAL

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

98%

¿QUÉ RIESGOS NO CUBRE?



- 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.



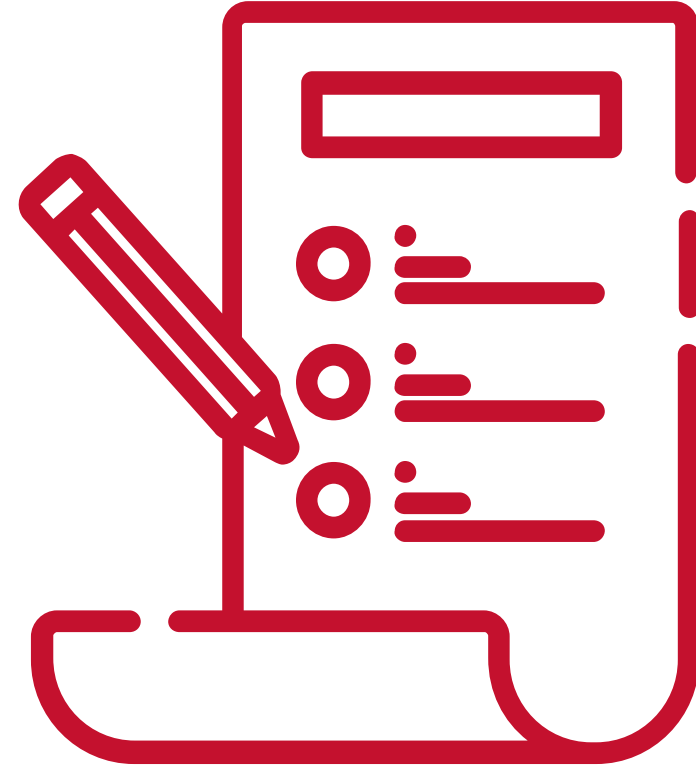
LO QUE SE REQUIERE

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

CÁLCULO

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, posible ralentización.
Riesgo naranja / sensible	Debilidades estructurales, perspectiva desfavorable
Red / alto riesgo	Crisis inminente o reconocida. Sector con alta siniestralidad.

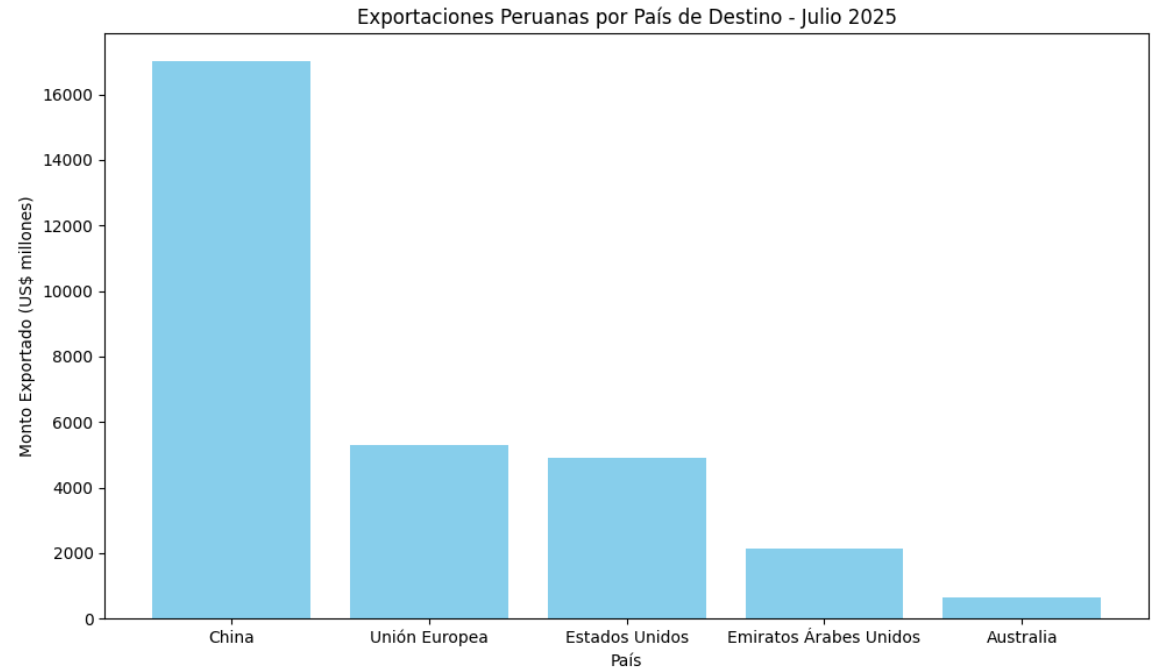
Análisis Clientes

1	EXCEPCIONAL	Riesgo extremadamente bajo
2	MUYSÓLIDO	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	




Exportación real, según país de destino: Julio 2025

(Millones de US
dólares)

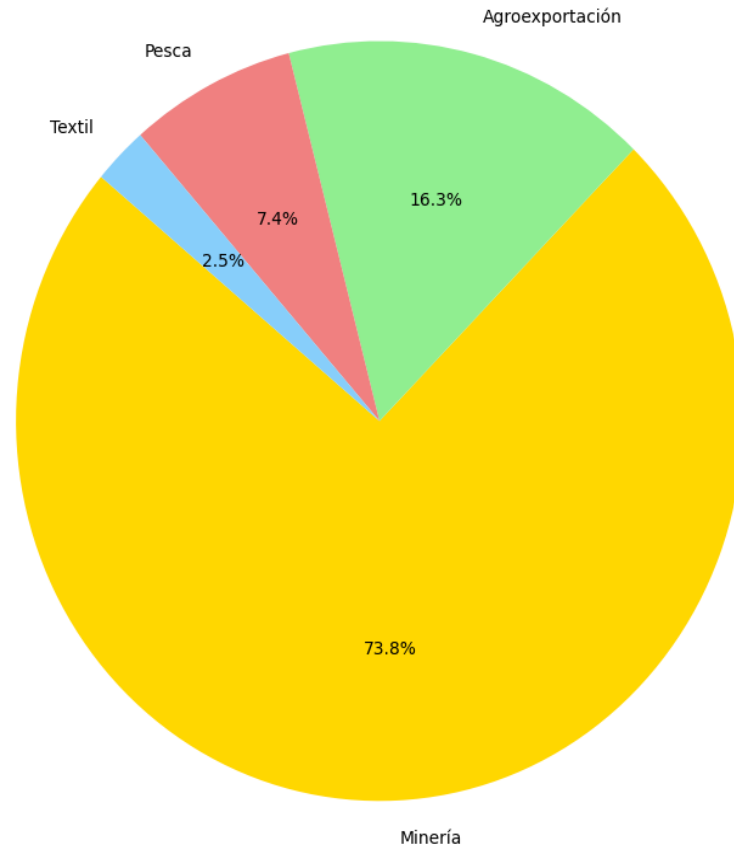


Fuente: Reporte Exportaciones – Julio 2025 – CIEN ADEX



Exportación real, según país de destino: Julio 2025 (Millones de US dólares)

Distribución de Exportaciones por Sector - Julio 2025



Fuente: Informe "Evolución de las Exportaciones e Importaciones Julio 2025 - INEI"