



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**El seguro de crédito como herramienta para reducir el  
riesgo crediticio en la empresa ABC**

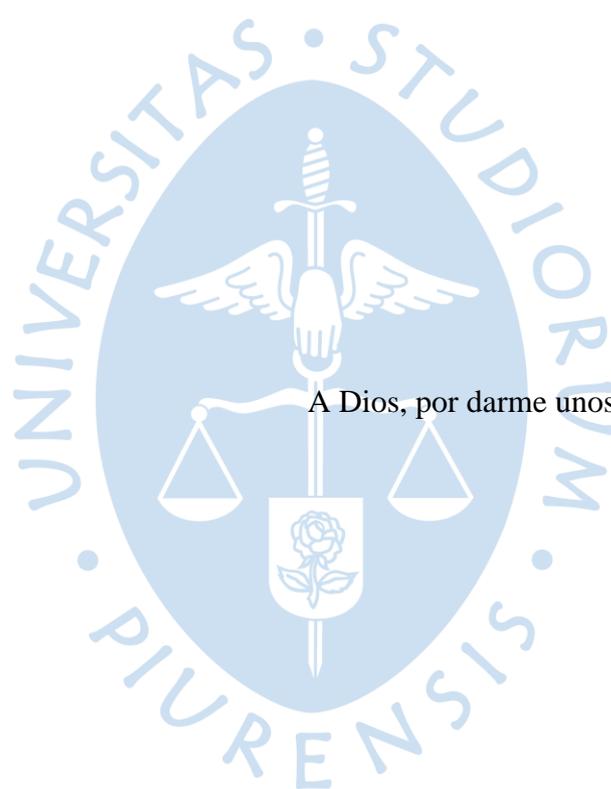
Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Licenciado en Administración de Empresas

**Gian Fernando Aibar Llamosas**

**Revisor(es):  
Dr. Julio César Hernández Pajares**

**Lima, agosto de 2020**





A Dios, por darme unos padres maravillosos.



## Resumen Analítico-Informativo

El seguro de crédito como herramienta para reducir el riesgo crediticio en la empresa ABC

Gian Fernando Aibar Llamosas

Revisor: Dr. Julio César Hernández Pajares

Trabajo de Suficiencia Profesional

Licenciado en Administración de Empresas

**Universidad de Piura.** Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Lima, agosto 2020

**Palabras claves:** Seguro de crédito / Riesgo crediticio / Riesgo de impago / Reducción del riesgo / Seguro para ventas / Cobertura del Riesgo.

**Introducción:** En la actualidad las empresas se ven en la necesidad de realizar ventas al crédito para poder fidelizar a sus clientes o para poder aumentar sus niveles de ventas. Al realizar dichas ventas al crédito las empresas se exponen al riesgo de crédito, el cual puede ser reducido mediante el Seguro de crédito.

**Metodología:** Para la presente investigación se utilizó un enfoque cualitativo, no experimental con alcance transversal y diseño no experimental con nivel descriptivo. Asimismo, se realizaron entrevistas a personal clave de la empresa ABC.

**Resultados:** Los resultados encontrados señalan una reducción del riesgo de crédito en las ventas aseguradas al poder recuperar el monto cubierto por la aseguradora.

**Conclusiones:** El seguro de crédito es una herramienta que otorga cobertura ante el riesgo de impago de las ventas aseguradas, teniendo en cuenta el límite de crédito aprobado por la compañía aseguradora y el porcentaje de cobertura establecido en el contrato.

**Fecha de elaboración del resumen:** 06 de julio de 2020



## Analytical-Informative Summary

El seguro de crédito como herramienta para reducir el riesgo crediticio en la empresa ABC

Gian Fernando Aibar Llamosas

Revisor: Dr. Julio César Hernández Pajares

Trabajo de Suficiencia Profesional

Licenciado en Administración de Empresas

**Universidad de Piura.** Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Lima, agosto 2020

**Keywords:** Credit insurance / Credit risk / Non-payment risk / Risk reduction / Sales insurance / Risk Coverage.

**Introduction:** Nowadays companies have to sell on credit to attract clients, build loyalty and increase the level of their sales. Commercial credit exposes companies to non-payment risk, which can be reduced using credit insurance.

**Methodology:** The research is of a basic type, the scope is descriptive, and the design is non-experimental - transversal, with a quantitative approach. Interviews were also conducted with key personnel of the ABC Company.

**Results:** The results found that there is a reduction of the credit risk in insured accounts receivable. Due to the compensation that the company will receive in case of non-payment of commercial debt.

**Conclusions:** Credit insurance reduce credit risk due to the compensation that the company will receive in case of non-payment of commercial debt.

**Summary date:** 06 de july de 2020



## Índice

Introducción .....	1
Capítulo 1. Aspectos generales .....	3
1.1. Descripción de la empresa .....	3
1.2. Descripción general .....	5
Capítulo 2. Fundamentación .....	7
2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional .....	7
2.2. Descripción de las metodologías para obtener información y las acciones y procedimientos .....	9
Capítulo 3. Aportes y desarrollo de experiencias .....	11
3.1. Aportes.....	11
3.2. Alcance .....	14
3.3. Objetivos.....	15
3.4. Preguntas de Investigación .....	15
3.5. Diseño Metodológico .....	15
3.6. Análisis del Caso .....	16
3.7. Procedimiento para la obtención y manejo del Seguro de Crédito.....	17
3.8. Desarrollo de Experiencias .....	19
Conclusiones .....	21
Limitaciones .....	21
Recomendaciones.....	23
Referencias .....	25
Anexos.....	27



**Índice de tablas**

Tabla 1 <i>Ventas Aseguradas de junio a diciembre 2019</i> .....	12
Tabla 2 <i>Ventas del año 2019 y Ventas Aseguradas de la Empresa ABC</i> .....	13
Tabla 3 <i>Ventas del Cliente RIVA SAC en el año 2018</i> .....	14
Tabla 4 <i>Participación de mercado en el año 2018</i> .....	17





## Índice de figuras

Figura 1 *Organigrama General y del Área de Finanzas* ..... 4





## Introducción

En la actualidad las empresas se ven en la necesidad de realizar ventas al crédito para poder fidelizar a sus clientes o para poder aumentar sus niveles de ventas.

Al realizar dichas ventas al crédito las empresas se exponen al riesgo de crédito, la principal empresa aseguradora de créditos en el país, INSUR PERU indica en su Memoria Anual del año 2018 que, el riesgo de crédito se define como la probabilidad de pérdidas por la incapacidad o falta de voluntad de los deudores, contrapartes, o terceros obligados para cumplir sus obligaciones.

El uso del seguro de crédito es una práctica usual en Latinoamérica. Según el informe de Estadísticas del Mercado de Fianzas y Seguro de crédito en América Latina de Latino Insurance (2016); Brasil, México y Chile concentraban en el año 2015 el 77% de primas de seguro de crédito en la región, mientras que Perú únicamente alcanzaba el 1.1%.

El aporte más importante que se ha considerado es explicar la importancia del seguro de crédito para las empresas, describir el procedimiento para administrar dicho seguro y demostrar su efectividad en caso de ocurrir el impago en las ventas aseguradas.

El objetivo general es evaluar el seguro de crédito como herramienta para reducir el riesgo crediticio en la empresa ABC.

En el primer capítulo, se describen las actividades y características de la empresa. En el segundo, tratará sobre el marco teórico y la metodología para el desarrollo de la investigación. Finalmente, en el tercer capítulo se describirán los aportes y desarrollo de experiencias.



# Capítulo 1

## Aspectos generales

### 1.1. Descripción de la empresa

Por motivos de confidencialidad de la organización en cuestión se usará un nombre ficticio para el presente informe.

La empresa ABC se dedica a la comercialización de suministros eléctricos y a la fabricación de tableros eléctricos. Dicha empresa cuenta con 25 años de funcionamiento, contando a diciembre del 2019 con 165 trabajadores y con ventas de S/. 78 Millones de Soles en dicho año.

**1.1.1. Ubicación.** La oficina principal se encuentra en el Callao, también cuenta con sucursales en Trujillo, Ica, Piura y Arequipa.

**1.1.2. Actividad económica.** La compañía se dedica a la comercialización de suministros eléctricos y a la fabricación de tableros eléctricos.

**1.1.3. Misión y visión de la empresa.** De acuerdo a la publicación en la página web de la empresa ABC.

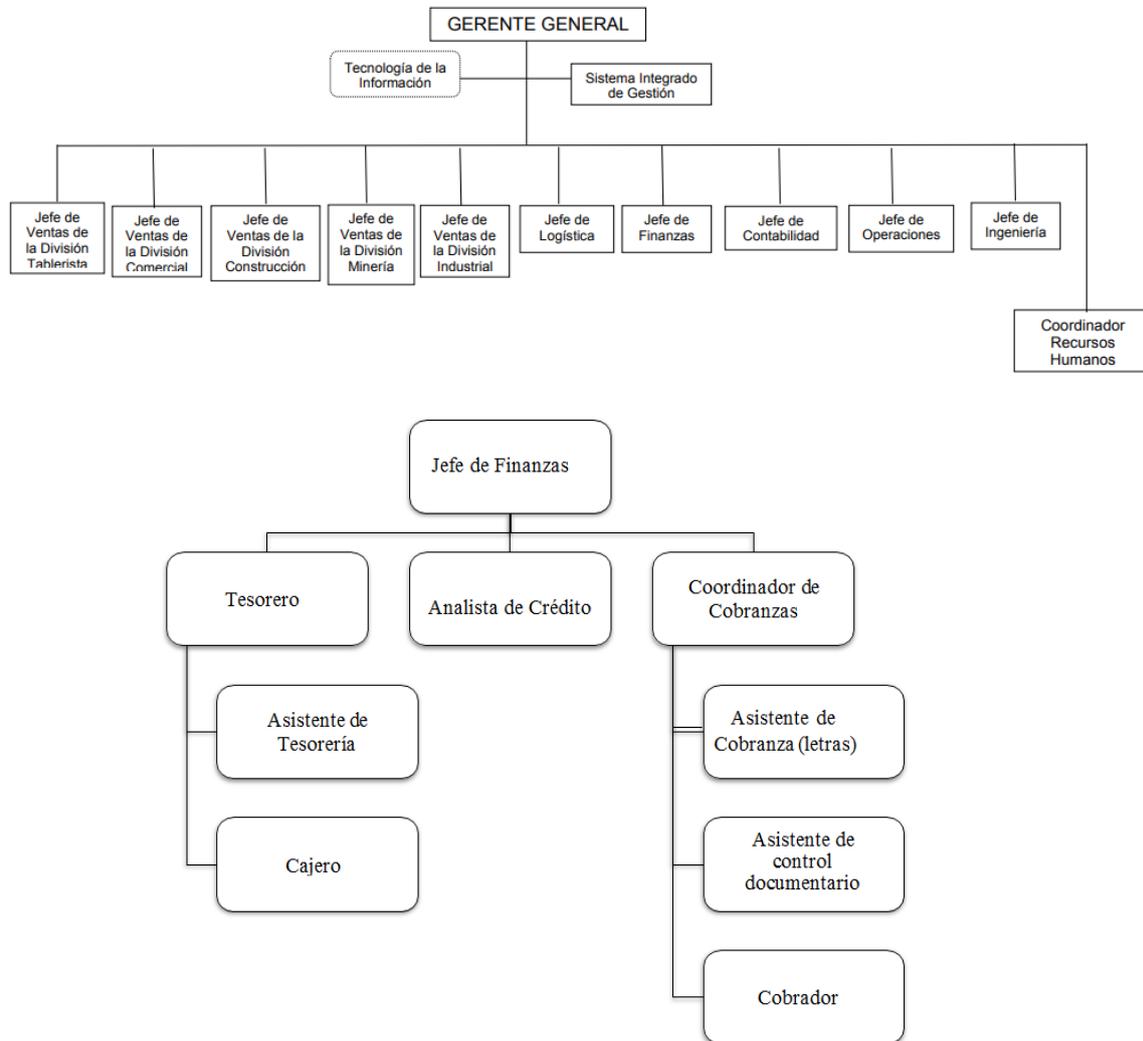
**Visión:** Posicionarse como una empresa ágil y rápida en la atención de sus clientes, asimismo contribuir con el desarrollo sostenible del país.

**Misión:** Ser una empresa líder en la comercialización y distribución de equipos y materiales eléctricos e iluminación.

### 1.1.4. Organigrama. El organigrama de la empresa se detalla en la Figura 1

**Figura 1**

#### *Organigrama General y del Área de Finanzas*



Fuente: Manual de Funciones de la empresa ABC

Como se observa en la Figura 1 la empresa cuenta con un Gerente General y diversas jefaturas. El área donde se realiza la actividad es Finanzas y depende del Jefe de Finanzas. Dicha área se divide en tesorería, créditos y cobranzas.

## 1.2. Descripción general

### 1.2.1. Actividad profesional desempeñada

- Evaluación de solicitudes de crédito mediante análisis de los EEFF, central de riesgos y referencias comerciales considerando la política de crédito de la empresa.
- Elaboración de informe de la evaluación de crédito detallando línea sugerida para la revisión del Jefe de Finanzas.
- Seguimiento de las variaciones de las posiciones de los clientes en la central de riesgos.
- Elaboración de Informe de créditos detallando los créditos aprobados en el mes y también informando de las variaciones de las posiciones de los clientes en la central de riesgos.
- Manejo y seguimiento del seguro de crédito.

**1.2.2. Propósito del puesto.** El objetivo principal del Analista de Crédito es evaluar las solicitudes de crédito de los clientes nuevos, evaluar ampliaciones de línea de crédito y también evaluar pedidos que sobre pasen las líneas de crédito de los clientes.

Para ello se debe realizar una evaluación integral, considerando los aspectos cuantitativos y cualitativos de los clientes, ya que ambos aspectos son importantes y deben ser considerados.

Asimismo, se busca monitorear las variaciones de las posiciones de los clientes en la central de riesgo, la cual es una labor preventiva que se realiza mensualmente y se presenta en un Informe de Crédito.

**1.2.3. Producto o proceso que es objeto del informe.** El Seguro de Crédito como herramienta de reducción de riesgo de crédito. Como indica la empresa aseguradora Avla Perú Compañía de Seguros S.A. que es la compañía de seguros con la que explicaremos el presente trabajo “El propósito de dicho seguro es proteger a las empresas del riesgo de impago de las cuentas por cobrar debido a una situación de insolvencia, quiebra o cesación de pagos” (Memoria anual de Avla Perú Compañía de Seguros S.A. 2018)

**1.2.4. Resultados concretos logrados.** Se ha logrado reducir el riesgo de crédito en las ventas aseguradas, ya que, según el contrato, la compañía aseguradora indemnizará a la empresa ABC en caso ocurra el impago.

Se pudo ejecutar correctamente la cobertura del seguro de crédito en dos casos de siniestros en el tiempo que he laborado en la empresa ABC con los clientes RIVA SAC y MAVA PROYECTA SAC como desarrollaremos en detalle en el Capítulo 3.



## **Capítulo 2**

### **Fundamentación**

#### **2.1. Teoría y práctica en el desempeño profesional**

En la actualidad las empresas tienen dos formas de pago cuando realizan sus ventas, las ventas al contado que no poseen riesgo de crédito y las ventas al crédito que si poseen dicho riesgo. Spoerer (1970) afirma:

El crédito constituye el desarrollo económico. Sin el crédito es difícil la existencia del comercio; el comercio se puede decir vive y subsiste por el crédito. La necesidad de otorgar al comprador plazo para el pago, obliga al vendedor, a su vez, a solicitarlo al productor. (p.39)

Especialmente en la época actual de globalización y alta competitividad en la mayoría de mercados, por lo que las empresas se ven en la necesidad de dar créditos a sus clientes para poder aumentar su nivel de ventas y fidelizar a dichos clientes.

Al realizar ventas al crédito, una empresa se expone al riesgo crediticio, Saavedra y Saavedra (2010) indican que el riesgo de crédito es la probabilidad de que, al vencimiento de dicho crédito, una entidad no haga frente, parcialmente o en su totalidad, a su obligación de devolver una deuda. Asimismo, se debe tener en consideración que dicha deuda debe ser honrada en el plazo establecido. De acuerdo a Gallo Costa (2013) citado en Sandoval (2018):

No solo se trata de cumplir con las obligaciones operativas o financieras sino también efectuar el pago dentro de las fechas y horarios pactados a fin de no perjudicar las operaciones diarias de la empresa ni tampoco el historial crediticio de la misma. (p. 17)

Para una correcta evaluación de créditos se realiza un análisis crediticio integral, el cual está compuesto por la evaluación de Estados Financieros de la empresa, análisis de su estado en la central de riesgos y revisión de referencias comerciales. Adicionalmente si la evaluación es de un cliente ya existente se tiene en consideración su historial de pago.

Hay que mencionar que, en la actualidad existe una herramienta llamada Seguro de Crédito, la cual permite asegurar las ventas de un grupo de clientes o de la totalidad de la cartera de clientes de la empresa.

Pinto (2018) sostiene que:

El seguro de crédito tiene como fin principal proteger a las empresas contra los riesgos de insolvencia, iliquidez y mora prolongada en los pagos de sus clientes, tanto para operaciones mercantiles nacionales como para respaldar el pago de exportaciones. (p 46)

Las compañías aseguradoras gracias a unos significativos progresos tecnológicos y de tratamiento de datos, brindan a los asegurados información sobre la solvencia y perfil pagador de sus futuros clientes, ya que las aseguradoras tienen la capacidad de estudiar miles de operaciones cada día, además de contar con bases de datos de millones de empresas alrededor del mundo, que se actualizan constantemente. Asimismo, de forma constante el asegurador actualiza su análisis de cada comprador de la empresa asegurada y establece en base a su experiencia acumulada e informaciones frescas, el límite de riesgo conveniente a cada cliente final. Esta acción preventiva permite a las empresas aseguradas tomar decisiones con total calma, con la finalidad de fortalecerse en los mercados actuales. (Brachfield, 2012, p.4)

Por lo que se puede concluir que el seguro de crédito proporciona tres grandes beneficios:

1. Evaluación crediticia y clasificación de clientes elaborados por un tercero externo en evaluación financiera.
2. Monitoreo constante de los clientes cuyas ventas estén aseguradas.
3. Reducción del riesgo de crédito ya que, en caso de impago de las ventas aseguradas, la compañía de seguros indemnizará al asegurado por dichas ventas.

Dicho seguro se establece mediante un contrato. Duarte (2010) afirma:

Es un contrato en virtud del cual, el asegurador, a cambio del pago de una prima, asume los riesgos por las pérdidas netas definitivas que sufra el acreedor por el no pago de los créditos que haya concedido a sus deudores en virtud de un contrato de crédito financiero. (p 167)

Alberch (2017) refiere que:

Existen dos clases de seguro de crédito, el seguro de crédito domestico que cubre las operaciones del asegurado con sus clientes en el propio país y el seguro de crédito de exportación que cubre las operaciones cuando el cliente es extranjero. (p 30)

En el presente trabajo se explicará el proceso de aseguramiento de clientes en el propio país, es decir del seguro de crédito domestico debido a que es la información con la que se cuenta. Spoerer (1997) afirma que para que un crédito sea asegurado contra el riesgo de insolvencia es necesario que cumpla las siguientes condiciones:

1. Debe ser el resultado de una operación lícita y que dichas operaciones se hayan efectuado conforme a los usos del comercio.
2. La venta de que se trate debe ser una operación cierta, es decir, que su realización conste de un modo indubitable. Además, es necesario que el asegurado haya cumplido todas las condiciones estipuladas y que, a su vez, el comprador esté conforme con la entrega de mercaderías.
3. Por último, debe tratarse de una cantidad líquida y que tenga una finalidad de lucro, puesto que se aseguran daños traducibles en dinero y no cosas singulares. (p 65)

## **2.2. Descripción de las metodologías para obtener información y las acciones y procedimientos**

Para la presente investigación se utilizó un enfoque cualitativo, no experimental con alcance transversal y diseño no experimental con nivel descriptivo. Para este caso se utilizarán entrevistas semi estructuradas al Gerente General y al Jefe de Finanzas (Anexo 1). Se revisará información de reportes de la empresa ABC y también reportes de las ventas aseguradas con la compañía de seguros AVLA.



## **Capítulo 3**

### **Aportes y desarrollo de experiencias**

#### **3.1. Aportes**

La formación profesional proporcionada por la Universidad complementada con el Diplomado de Finanzas ayudó a tener una buena base en cuanto al análisis de aspectos cuantitativos en la evaluación de créditos. Asimismo, teniendo en consideración los aspectos cualitativos los cuales se obtienen con referencias comerciales, visitas al cliente y evaluando en lo posible a los dueños de la empresa como a su gerente general.

Se ha logrado reducir el riesgo de crédito en las ventas aseguradas, ya que, según el contrato, la aseguradora indemnizará a la empresa ABC en caso no se efectúe el pago de una venta asegurada.

Actualmente, se está asegurando únicamente las ventas de un grupo de clientes a los cuales se considera de riesgo. Asimismo, en caso de requerir asegurar ventas de clientes nuevos se puede solicitar cobertura a la aseguradora o también se puede solicitar ampliación del límite de crédito establecido.

En el periodo de junio 2019 a diciembre 2019 se ha logrado asegurar las ventas de 53 clientes con el seguro de crédito. Cabe recalcar que se perdió la cobertura de 3 clientes debido a evaluación constante que realiza la compañía aseguradora (Ver Anexo 2). Asimismo, se ha logrado asegurar ventas por un total de S/. 8, 092,476 Soles (Ver Tabla 1).

**Tabla 1***Ventas Aseguradas de junio a diciembre 2019*

<b>Cliente</b>	<b>Sector</b>	<b>Fecha Inicio Cobertura</b>	<b>Total general</b>
A & G ELECTRONIC COMPANY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Distribuidor	JUNIO 2019	264,616.02
A & Q INGENIEROS Y CONSULTORES S.A.C.	Contratista	SEPT 2019	67,755.80
B & V INGENIERIA TOTAL S.R.L.	Contratista	JULIO 2019	276,549.46
C Y J CONSTRUCTORES Y CONTRATISTAS S.A.C	Constructora	OCT 2019	149,446.27
COMPAÑIA MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A.A.	Minera	NOV 2019	2,399.76
CONCRETO INGENIERIA Y CONSTRUCCION S.A.C.	Constructora	SEPT 2019	263,55
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES 4E S.A.C.	Contratista	OCT 2019	47,995.85
DICOELSA S.A.C	Contratista	AGO 2019	27,159.56
EDIFICA CONSTRUCTORES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Constructora	SEPT 2019	113,439.78
ENGINEERING AND ENERGY SAC	Contratista	SEPT 2019	65,386.21
ESTRUCTURAS INDUSTRIALES EGA S A	Metalmecanica	SEPT 2019	121,420.29
F.Q. INGENIEROS S.A.C.	Contratista	JUNIO 2019	1,128,646.52
GEDIZA E.I.R.L.	Contratista	JUNIO 2019	77,381.41
GRUPO VAME S.A.C.	Contratista	JUNIO 2019	9,462.66
INFRAESTRUCTURAS ELECTRICAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Contratista	AGO 2019	216,236.92
INGENIERIA MVD S.A.C.	Contratista	JUNIO 2019	192,874.36
INGENIERIA PROYECTOS Y MONTAJES PROPAMAT S.A.C	Contratista	JUNIO 2019	29,915.24
INTELEC PERU S.A.C.	Contratista	JULIO 2019	2,007,915.13
INVERSIONES ALPEV SAC	Contratista	JUNIO 2019	1,258,872.57
J & S CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.	Contratista	JUNIO 2019	393,4
JR ELECTRONICS PERU E.I.R.L.	Distribuidor	NOV 2019	22,063.05
KROST INGENIERIA S.A.C.	Contratista	AGO 2019	106,542.17
MAESTRANZA METALMECANICA SRL	Contratista	JUNIO 2019	680,405.27
MAVA PROYECTA S.A.C.	Contratista	JUNIO 2019	103,642.17
MECATRONIC INGENIEROS SRLTDA	Contratista	JUNIO 2019	243,659.74
MEGA ELECTRO INDUSTRIAL S.A.C.	Contratista	JUNIO 2019	96,390.56
OLEOHIDRAULICS SERVICES S.A.C.	Contratista	OCT 2019	11,226.61
OLGER SERVICIOS Y SUMINISTROS E.I.R.L.	Contratista	OCT 2019	25,548.01
OPSEM E.I.R.L.	Contratista	DIC 2019	36,811.87
PROVEEDORES ELECTRICOS G & R S.A.C.	Distribuidor	JUNIO 2019	103,465.30
SAICOP S.A.C.	Contratista	OCT 2019	31,580.52
SUDAMERICAN CORPORATION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - SUDAMER	Contratista	JUNIO 2019	82,339.46
TDENERGY S.A.C.	Contratista	AGO 2019	238,025.35
TECNICA INGENIEROS S.R.L	Contratista	JUNIO 2019	68,998.64
TECNOMIN DATA S.A.C.	Contratista	JULIO 2019	38,350.40
TOTAL INGENIEROS SAC	Contratista	OCT 2019	145,296.37
<b>Total general</b>			<b>8,092,476.28</b>

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte de Ventas de la Empresa ABC

Cabe resaltar que en el año 2019 la empresa ABC realizó ventas por un total de S/. 78,457,711.62 Soles por lo que se puede apreciar que se aseguró el 10.31% de sus ventas totales en dicho año como se detalla en la Tabla 2.

**Tabla 2**

*Ventas del año 2019 y Ventas Aseguradas de la Empresa ABC*

Ventas de la empresa en el año 2019	Ventas Aseguradas (de junio a diciembre 2019)	% Ventas Aseguradas
78,457,711.62	8,092,476.28	10.31%

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte de Ventas de la Empresa ABC

Adicionalmente se ha logrado ejecutar correctamente la cobertura del seguro de crédito en dos casos de siniestros en el periodo laborado en la empresa ABC. El primer caso ocurrió en el año 2019, tuvimos un siniestro del cliente RIVA SOCIEDAD ANÓNIMA INMOBILIARIA INDUSTRIAL COMERCIAL FINANCIERA Y AGROPECUARIA SUCURSAL DEL PERÚ en adelante RIVA SAC por un monto total de S/ 92,577.25, el proceso se inició en el mes Mayo y se obtuvo la cobertura del seguro de crédito que se tenía en ese momento que era de la empresa SECUREX, la cual aceptó realizar la indemnización (Ver Anexo 3). Dicha indemnización corresponde al 93% de la deuda del cliente ya que es el porcentaje establecido en su contrato (Ver Anexo 4).

Cabe resaltar que a dicho cliente se le pudo vender únicamente porque contábamos con el seguro de crédito ya que era una empresa contratista sucursal cuya matriz se encuentra en Argentina, su apoderado era también una persona con documento de identificación del extranjero asimismo no presentaba mayor información financiera. En el año 2018 se le vendió más de S/. 1 Millón de soles a dicha empresa como se puede ver en la Tabla 3.

**Tabla 3***Ventas del Cliente RIVA SAC en el año 2018*

Ventas del año 2018	Moneda	
	SOL	USD
Mayo		69,220.52
Junio		185,875.57
Julio		-92,17
Agosto		88,505.12
Septiembre		150,27
Octubre		25,129.80
Noviembre	5,168.64	6,167.20
<b>Total general</b>	<b>5,168.64</b>	<b>374,956.31</b>

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte de Ventas 2018 de la Empresa ABC

Finalmente, el cliente RIVA SAC realizó el abono por su deuda total en fechas cercanas a las que recibimos el cheque de la aseguradora por lo que devolvimos dicho cheque a la empresa de seguros y solicitamos dejar sin efecto el siniestro.

El segundo caso en el que se obtuvo la cobertura por parte del seguro de crédito también ocurrió en el año 2019. En dicho año se presentó un siniestro por falta de pago del cliente MAVA PROYECTA por un monto total de USD 23,645. Cabe resaltar que en dicha fecha contábamos con el seguro de crédito de la aseguradora AVLA. (Ver Anexo 5)

Se inició el proceso el mes de noviembre del año 2019 y se obtuvo la cobertura del seguro de crédito en febrero 2020 (Ver Anexo 6), en este caso se recuperó el 90% del monto total de la deuda ya que es el porcentaje establecido en el contrato por la aseguradora AVLA.

### **3.2. Alcance**

Se investigará el manejo del Seguro de crédito en el área de Finanzas de la empresa ABC. Para dicha investigación se hará entrevistas semi estructuradas al Gerente General y Jefe de Finanzas. Asimismo, se revisará información de reportes de la empresa y también reportes de los clientes con ventas aseguradas por la compañía de seguros AVLA en el periodo de junio 2019 a diciembre 2019 ya que es la única información con la que se tiene acceso

### 3.3. Objetivos

El objetivo general es evaluar el seguro de crédito como herramienta para reducir el riesgo crediticio. Los objetivos específicos son: 1) Analizar la eficacia del seguro de crédito en la reducción del riesgo crediticio y 2) Analizar los resultados obtenidos con el seguro de crédito.

### 3.4. Preguntas de Investigación

#### Pregunta de Investigación General

1. ¿Es el seguro de crédito una herramienta para reducir el riesgo de crédito?

#### Preguntas de Investigación específicas

1. ¿Se puede reducir el riesgo de impago de los clientes con el seguro de crédito?
2. ¿Cuáles han sido los resultados obtenidos con el seguro de crédito?

### 3.5. Diseño Metodológico

Para la presente investigación se utilizó un enfoque cualitativo, no experimental con alcance transversal y diseño no experimental con nivel descriptivo.

Se aplicaron entrevistas semi estructuradas a personal clave de la empresa ABC, se entrevistó al Gerente General y al Jefe de finanzas.

También se revisó reportes de las ventas aseguradas con la compañía de seguros con la que se está trabajando actualmente AVLA SAC, el contrato del seguro de crédito con dicha aseguradora entró en vigencia en junio 2019 por lo que se tomará en cuenta la información desde dicha fecha hasta diciembre 2019 para efectos de evaluación de las ventas aseguradas, ya que es la única información con la que se tiene acceso.

### 3.6. Análisis del Caso

De acuerdo a las preguntas de investigación planteadas, se analizarán las respuestas obtenidas en las entrevistas.

1. ¿Es el seguro de crédito una herramienta para reducir el riesgo de crédito?

De acuerdo a las respuestas obtenidas en las preguntas número 3 y 4 de las entrevistas se confirma que el seguro de crédito es una herramienta que ayuda a reducir el riesgo crediticio ya que ambos entrevistados, el Jefe de Finanzas y el Gerente General indicaron que el seguro garantiza que la empresa ABC será indemnizada en caso de que las ventas aseguradas no sean pagadas por los clientes.

2. ¿Se puede reducir el riesgo de impago de los clientes con el seguro de crédito?

De acuerdo a las respuestas obtenidas en la pregunta número 8 de las entrevistas, se confirma que el seguro de crédito ayuda a mitigar el riesgo crediticio, los entrevistados difirieron en sus respuestas, el Gerente General indicó que considera que el seguro de crédito mitiga totalmente el riesgo crediticio, mientras que el Jefe de Finanzas indicó que dicho riesgo se mitiga pero no desaparece al 100% ya que la aseguradora únicamente indemniza el 90% de las ventas aseguradas según el contrato establecido. Si bien las respuestas difirieron en el grado en el que se mitiga el riesgo de crédito, ambas respuestas indican que sí se mitiga dicho riesgo.

3. ¿Cuáles han sido los resultados obtenidos con el seguro de crédito?

De acuerdo a las respuestas obtenidas en la pregunta número 6 de las entrevistas, se obtienen diversos beneficios al tener un seguro de crédito, el Gerente General indicó que dicho seguro proporciona una evaluación financiera de los clientes con ventas aseguradas y también permite recuperar dichas ventas aseguradas en caso de que el cliente no realice el pago. El Jefe de Finanzas indicó que permite atender clientes que se consideran de alto riesgo ya que pertenecen al sector de la construcción y permite tener seguridad de poder recuperar créditos asegurados.

### 3.7. Procedimiento para la obtención y manejo del Seguro de Crédito

Para optar por un seguro de crédito doméstico se debe iniciar el proceso enviando a las compañías aseguradoras una muestra de clientes cuyas ventas se desea asegurar, independientemente si se requiera asegurar las ventas solo a un grupo de clientes o a la totalidad de la cartera, ya que las aseguradoras solo evalúan muestras para realizar las cotizaciones.

En el Perú actualmente existen 6 empresas que proporcionan seguros de crédito, actualmente en la empresa ABC contamos con el seguro de crédito de AVLA Perú. Dicho seguro se establece mediante un contrato que usualmente tiene la periodicidad de 1 año.

En la Tabla 4 se detalla la participación de mercado de las empresas aseguradoras de crédito en el año 2018.

**Tabla 4**

*Participación de mercado en el año 2018*

<b>Posición</b>	<b>Empresas</b>	<b>Participación</b>
1	Insur	43.10%
2	Coface	16.70%
3	Seguros AVLA Perú	15.70%
4	Rímac	9.80%
5	MAPFRE Perú	7.90%
6	Secrex	6.80%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

Fuente: Memoria Anual 2018 de AVLA S.A. Página 49

Dichas compañías aseguradoras realizarán una evaluación de una muestra que suele ser de 20 clientes y enviarán un informe detallado. Se debe tener en consideración que, en función a dicha evaluación, la aseguradora indicará a qué clientes les aseguran la totalidad de la línea de crédito solicitada, a cuáles aseguran parcialmente un determinado monto de la línea de crédito solicitada y a cuáles rechaza realizar la cobertura.

También existe la posibilidad de iniciar el proceso con un Broker que viene a ser una persona experta en asesoría de seguros. Es recomendable contar con un Broker ya que el dará asesoramiento continuo en el tema del manejo del seguro, asimismo él puede apoyar en realizar las cotizaciones del seguro de crédito con las distintas aseguradoras y mejorar dichas cotizaciones respecto a las condiciones y precios.

Las compañías de seguro de crédito realizarán una evaluación de la muestra proporcionada y posteriormente enviarán sus cotizaciones. En el Anexo 7 se presenta el cuadro resumen de las cotizaciones por asegurar toda la cartera de Clientes de la empresa ABC con las 4 compañías aseguradoras que nos recomendó el corredor de seguro y que son las principales actualmente, se debe tener en consideración que dichas cotizaciones se hacen en base a la muestra de 20 clientes proporcionada a las compañías aseguradoras. Cabe resaltar que en la presentación se descartó a dos compañías aseguradoras por no ofrecer respuesta respecto de la muestra de clientes proporcionada y por mostrar bajo nivel de aprobación de líneas aseguradas para dicha muestra de clientes. En dicha propuesta se puede apreciar detalles del monto de venta a asegurar, plazo máximo de venta, duración de la póliza y el tipo de riesgo cubierto. Adicionalmente indica el costo de la prima, detalles del porcentaje cubierto, detalles del siniestro como su costo y plazos, costos anualizados y condiciones especiales.

En el Anexo 8 se puede apreciar el detalle de la revisión de la muestra de clientes realizada por las aseguradoras y también comentarios respecto a la evaluación realizada. Indicando las líneas de crédito aseguradas aprobadas y las que fueron rechazadas.

Finalmente, por decisión de gerencia se optó por solicitar la cotización únicamente para asegurar las ventas de un grupo de 23 clientes los cuales están compuestos por la muestra inicial de clientes que se envió a las aseguradoras para solicitar cotizaciones y por 3 clientes adicionales. Dicha cotización se envió a la aseguradora que proporcionó mejores condiciones y mejor nivel de aceptación que en este caso fue AVLA SA.

En el Anexo 9 se presenta el contrato preliminar de la cotización por los 23 clientes, en dicho documento se puede apreciar detalles del importe asegurable, plazo máximo de venta, duración de la póliza y el tipo de riesgo cubierto. Asimismo, en el Anexo 10 se muestra el listado de clientes y los detalles de la revisión de la aseguradora AVLA SA.

Posteriormente a la firma del contrato, el seguro se encuentra activo con la cartera aprobada y con las condiciones pactadas.

El seguro de crédito es una herramienta que requiere revisión continua, una vez firmado el contrato se debe subir las ventas del mes, como máximo hasta el día 15 del siguiente mes, asimismo se debe monitorear las ventas aseguradas ya que transcurrido el vencimiento de los documentos asegurados, la compañía de seguros otorga 30 días para realizar gestiones de cobranzas, en caso de que existan documentos que no hayan sido pagados pasado el vencimiento y los 30 días de gestión se debe solicitar prórrogas mediante el portal de la aseguradora. La primera prórroga siempre es aceptada pero las posteriores son analizadas, la compañía aseguradora evaluará las posteriores prórrogas dependiendo del estado actual del cliente y del número de prórrogas que tenga dicho cliente. En caso de que la aseguradora rechace la prórroga se debe reportar el siniestro, para reportar dicho siniestro se debe completar el formato de la aseguradora (Anexo 11) y presentar dicho documento, asimismo se debe enviar evidencia de que se ha gestionado la cobranza a dicho cliente. La aseguradora revisará toda la información y dará sus indicaciones, en caso de ser favorable se indemnizará al asegurado según las condiciones establecidas en el contrato.

### **3.8. Desarrollo de Experiencias**

El seguro de crédito es una herramienta que recién en este trabajo tuve la oportunidad de administrar. Dicho seguro puede considerarse costoso, pero es una herramienta útil para reducir el riesgo de crédito en las ventas aseguradas.

Pude apreciar que el seguro de crédito proporciona una evaluación externa muy valiosa ya que es elaborada por un experto en análisis financiero el cual realiza un monitoreo constante de los clientes con ventas aseguradas.

Aprendí a manejar la plataforma del Seguro de crédito y comprender su funcionamiento. Dicho seguro requiere revisión constante ya que se debe controlar los plazos de cobertura de las ventas aseguradas y también gestionar adecuadamente las prórrogas en caso se requiera.



## **Conclusiones**

El seguro de crédito es una herramienta que otorga cobertura ante el riesgo de impago de las ventas aseguradas, teniendo en cuenta el límite de crédito aprobado por la compañía aseguradora y el porcentaje de cobertura establecido en el contrato.

El contar con dicho seguro otorga una evaluación por un tercero experto y asimismo proporciona un monitoreo constante de los clientes con ventas aseguradas.

El seguro de crédito al indemnizar a la empresa por los siniestros genera flujos de caja mayores a los costos y gastos del mismo, como se pudo apreciar con el Siniestro del cliente MAVASAC en el cual se recibió como indemnización el monto de S/. 71,078 Soles siendo el contrato anual del seguro de crédito por S/. 45,800 Soles y los pagos realizados hasta diciembre 2019 a la compañía de seguros por primas de S/ 38,196 Soles

El seguro de crédito permite venderles a empresas a las cuales no se les podría vender si no se contase con dicho seguro debido a que no cuentan con montos relevantes de activo fijo, respaldo patrimonial o por ser una sucursal de una empresa cuya matriz se encuentra en el extranjero.

## **Limitaciones**

Para el presente trabajo se tuvo la limitación de únicamente contar con reportes e información de los clientes con ventas aseguradas por el seguro de crédito con la compañía AVLA en el periodo de junio 2019 a diciembre 2019

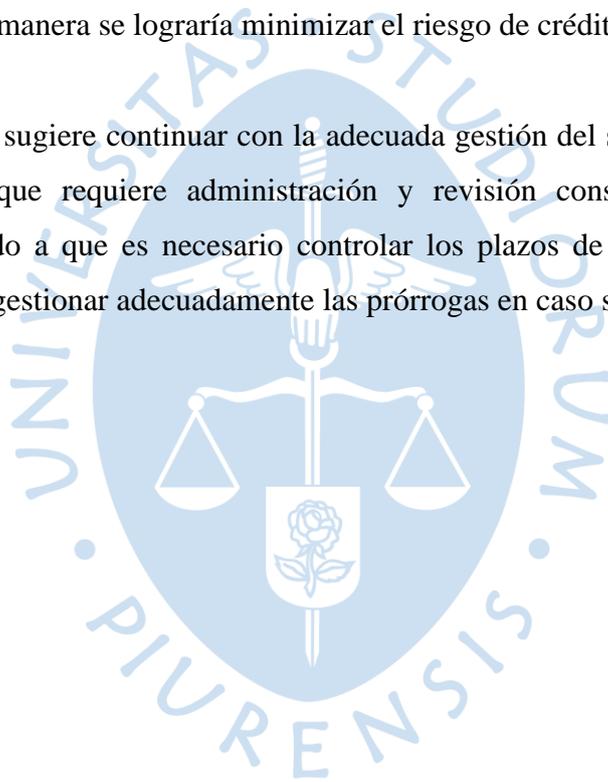


## Recomendaciones

La principal recomendación es mantener el seguro de crédito en la empresa ABC, ya que se ha logrado reducir el riesgo crediticio en las ventas aseguradas, teniendo en cuenta que según el contrato establecido la compañía de seguros indemnizará a la empresa ABC en caso de que suceda un siniestro. Cabe recalcar que dicho seguro proporciona de manera adicional beneficios como la evaluación de un experto en análisis financiero y un monitoreo constante de los clientes con ventas aseguradas.

En segundo lugar, se recomienda asegurar las ventas de toda la cartera de clientes al crédito, ya que de esa manera se lograría minimizar el riesgo de crédito en la empresa.

Finalmente, se sugiere continuar con la adecuada gestión del seguro de crédito ya que es una herramienta que requiere administración y revisión constante para su correcto funcionamiento, debido a que es necesario controlar los plazos de cobertura de las ventas aseguradas, así como gestionar adecuadamente las prórrogas en caso se requiera.





## Referencias

- Alberch Barrio, C. (2017). *Seguro de crédito. Gestión y principales indicadores*. Recuperado de <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/144317>
- AVLA S.A. (2018). *Memoria Anual del año 2018*. Recuperado de <https://www.avla.com/cl/wp-content/uploads/2019/05/AVLA-SA-Memoria-Anual-Para-Web.pdf>
- Brachfield, P. (2012). *El seguro de crédito que cubre el riesgo de impago*. Recuperado de <https://perebrachfield.com/blog/seguro-de-creditos/el-seguro-de-credito-que-cubre-el-riesgo-de-impago/>
- Duarte, G. C. (2010). *Seguro de crédito financiero. Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, 19(32). Recuperado de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/iberoseguros/article/view/15077>
- Gallo, J. (2013). *Alternativas de inversión y fuentes de financiamiento empresarial. Piura: Dinakwarto* citado en Sandoval León, J. F. (2018). *Taxonomía, clasificación de criterios subjetivos en la evaluación de créditos a la microempresa*. [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3726/TSP\\_AE\\_017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3726/TSP_AE_017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- INSUR PERU. (2018). *Memoria Anual del año 2018*. Recuperado de [http://www.insur.com.pe/MEMORIA\\_INUSR\\_PERU\\_2018/24/](http://www.insur.com.pe/MEMORIA_INUSR_PERU_2018/24/)
- Latino Insurance. (2015). *Estadísticas del Mercado de Fianzas y Seguro de crédito en América Latina*. Recuperado de <http://apfpasa.ch/estadisticas/esp/2015/Reporte-APF-Pasa-26-Dic2015-Espa%C3%B1ol.pdf>
- Pinto, A. C. G. (2018). *Evolución del Seguro de Crédito en Colombia. Revista Fasecolda*, (170), 44-47. Recuperado de <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/view/434/409>

Saavedra García, María Luisa, & Saavedra García, Máximo Jorge. (2010). *Modelos para medir el riesgo de crédito de la banca. Cuadernos de Administración*, 23(40), 295-319.

Recuperado de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-35922010000100013&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922010000100013&lng=es&tlng=es).

Spoerer, L. S. (1970). *El seguro de crédito. Editorial Jurídica de Chile*. Recuperado de

[https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=1dSL8Ak4rUkC&oi=fnd&pg=PA10&dq=seguro+de+credito&ots=ro-yphA3O0&sig=y1xdKR\\_y14TXwcGBU07B4iKGcH0&redir\\_esc=y#v=onepage&q=seguro%20de%20credito&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=1dSL8Ak4rUkC&oi=fnd&pg=PA10&dq=seguro+de+credito&ots=ro-yphA3O0&sig=y1xdKR_y14TXwcGBU07B4iKGcH0&redir_esc=y#v=onepage&q=seguro%20de%20credito&f=false)



## Anexos

### Anexo 1 Entrevista

1. ¿Considera importante contar con un seguro de crédito?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?

2. ¿Cuáles considera son las ventajas y desventajas de contar con un seguro de crédito?

Pregunta abierta

3. ¿Considera que el seguro de crédito ayuda a reducir el riesgo crediticio de los clientes?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?

4. ¿Considera que el seguro de crédito ha ayudado a poder vender a clientes de riesgo alto?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?

5. ¿Considera que el seguro de crédito ha apoyado a poder ampliar líneas de crédito a clientes de riesgo y por ende venderles mayor volumen de mercadería?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?

6. ¿Cuáles considera han sido los resultados de tener un seguro de crédito?

Pregunta abierta

7. ¿Cuáles considera son las limitaciones del seguro de crédito?

Pregunta abierta

8. ¿Considera que hay algún riesgo en el uso del seguro de crédito?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?

9. ¿Recomendaría mantener el seguro de crédito en la empresa ABC?

Respuesta: Si / No, consultar ¿Por qué?



## Anexo 2 Listado de Clientes Asegurados

Cliente	Línea Asegurada Aprobada al 31 Dic 2019	Estado
CAILLAUX Y CAILLAUX INGENIEROS SRL	100,000	Asegurado
CONSTRUCTORA ESPIRAL CONICA SAC	100,000	Asegurado
CONSTRUCTORA INARCO PERU SAC	300,000	Asegurado
COPRACSA SERVICIOS DE INGENIERIA SAC - COPRACSA SI SAC	70,000	Asegurado
CR ELECTRIC & BUILDING SAC	20,000	Asegurado
FREEKO PERU SA	30,000	Asegurado
FREYSSINET TIERRA ARMADA PERU SAC- TIERRA ARMADA SAC	80,000	Asegurado
GRUP SOLER PERU SAC	300,000	Asegurado
HISPE SAC	30,000	Asegurado
HV CONTRATISTAS SA	200,000	Asegurado
INGENIERIA CG PERU SAC	100,000	Asegurado
INGENIERIA DE ILUMINACION INDUSTRIAL SAC	80,000	Asegurado
OP SERVICE SAC	150,000	Asegurado
SAN JOSE CONSTRUCTORA PERU SA	200,000	Asegurado
SAT INDUSTRIALES SAC	60,000	Asegurado
SOCIEDAD IBERICA DE CONSTRUCCIONES	300,000	Asegurado
UNIMAR S A	120,000	Asegurado
A & G ELECTRONIC COMPANY SAC	50,000	Asegurado
A & Q INGENIEROS Y CONSULTORES	100,000	Asegurado
B & V INGENIERIA TOTAL SRL	200,000	Asegurado
C Y J CONSTRUCTORES Y CONTRATISTAS SAC	350,000	Asegurado
COMPAÑIA MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA SAA	50,000	Asegurado
CONKRETO INGENIERIA Y CONSTRUCCION SAC	100,000	Asegurado
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS GENERALES 4E SAC	50,000	Asegurado
DICOELSA SAC	50,000	Asegurado
EDIFICA CONSTRUCTORES SAC	250,000	Asegurado
ENGINEERING AND ENERGY SAC	70,000	Asegurado
ESTRUCTURAS INDUSTRIALES EGA SA	120,000	Asegurado
GEDIZA EIRL	200,000	Asegurado
GRUPO VAME SAC	60,000	Asegurado
INFRAESTRUCTURAS ELECTRICAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	200,000	Asegurado
INGENIERIA MVD SAC	100,000	Asegurado
INGENIERIA PROYECTOS Y MONTAJES PROPAMAT SAC	300,000	Asegurado
INTELEC PERU SAC	700,000	Asegurado
INVERSIONES ALPEV SAC	50,000	Asegurado
J & S CONTRATISTAS GENERALES SRL	20,000	Asegurado
JR ELECTRONICS PERU E.I.R.L.	50,000	Asegurado
KROST INGENIERIA SAC	100,000	Asegurado
MAESTRANZA METALMECANICA SRL	400,000	Asegurado
MECATRONIC INGENIEROS SRLTDA	200,000	Asegurado
MEGA ELECTRO INDUSTRIAL SAC	50,000	Asegurado
OLEOHIDRAULICS SERVICES SAC	60,000	Asegurado
OLGER SERVICIOS Y SUMINISTROS EIRL	30,000	Asegurado
OPSEM EIRL	60,000	Asegurado
PROVEEDORES ELECTRICOS G & R SAC	60,000	Asegurado
SAICOP SAC	150,000	Asegurado
SUDAMERICAN CORPORATION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	60,000	Asegurado
TDENEGY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	80,000	Asegurado
TECNICA INGENIEROS SRL	150,000	Asegurado
TECNOMIN DATA SOCIEDAD COMERCIAL DE	120,000	Asegurado
TOTAL INGENIEROS SAC	60,000	Asegurado
I & T ELECTRIC SAC	120,000	Asegurado
TECHINT SAC	400,000	Asegurado
FQ INGENIEROS SAC	660,000	Anulado 23/12/2019
MAVA PROYECTA SAC	100,000	Anulado 05/11/2019
I2E INGENIERIA Y CONSTRUCCION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	70,000	Anulado 27/08/2019

Fuente: Elaboración propia en base al Reporte de AVLA SAC

**Anexo 3 Estado de cuenta del cliente RIVA SAC (Siniestro)**

Fecha: 22/05/2019

**Estado de Cuenta**

Cliente: RIVA SOCIEDAD ANONIMA INMOBILIARIA INDUSTRIAL COMERCIAL FINANCIERA Y AGROPECUARIA SUCURSAL DEL PERU  
RUC : 20537169207

Venta	Vencimiento	N° Factura	F.Pago	Dias	Mon.	Sub-Total	IGV	Tot. Doc	Estado Actual	Letra	Fecha Pago	Banco	Monto
28/05/2018	27/07/2018	F002-43726	Letra 60 dias	60	USD	58,661.46	10,599.06	69,220.52	Pagado	LT/2018-15970-00	13/09/2018	SCOTIABANK	USD 69,220.52
07/06/2018	06/08/2018	F002-44294	Letra 60 dias	60	USD	77,049.00	13,868.82	90,917.82	Pagado	LT/2018-16024-00	10/08/2018	BBVA	USD 50,000.00
										LT/2018-16024-00	10/08/2018	BBVA	USD 40,917.82
25/06/2018	24/08/2018	F002-45149	Letra 60 dias	60	USD	54,080.23	9,734.44	63,814.67	Pagado	LT/2018-16311-00	04/10/2018	BBVA	USD 30,000.00
										LT/2018-16311-00	04/10/2018	BBVA	USD 33,814.67
30/06/2018	29/08/2018	F002-45371	Letra 60 dias	60	USD	26,392.44	4,750.64	31,143.08	Pagado	LT/2018-16262-00	04/10/2018	BBVA	USD 31,143.08
18/08/2018	17/10/2018	F002-48235	Letra 60 dias	60	USD	34,406.74	6,193.21	40,599.95	Pagado	LT/2018-16653-00	06/11/2018	BBVA	USD 40,599.95
22/08/2018	21/10/2018	F002-48442	Letra 60 dias	60	USD	9,452.36	1,701.42	11,153.78	Pagado	LT/2018-16714-00	21/01/2019	BCP	USD 47,630.56
28/08/2018	28/10/2018	F002-48778	Letra 60 dias	60	USD	31,082.04	5,594.77	36,676.81	Pagado	LT/2018-16714-00			
17/10/2018	16/12/2018	F002-51410	Letra 60 dias	60	USD	25,345.51	4,562.19	29,907.70	Pagado	LT/2018-17063-00	25/02/2019	BCP	USD 25,052.83
		002-3239	Nota de Crédito					-4,854.87	Pagado				USD -4,854.87
05/11/2018	04/01/2019	F002-52309	Letra 60 dias	60	SOL	4,380.20	788.44	5,168.64	Pagado	LT/2018-17241-00	12/03/2019	BCP	SOL 5,168.64
06/11/2018	05/01/2019	F002-52403	Letra 60 dias	60	USD	2,555.81	460.05	3,015.86	Pagado	LT/2018-17240-00	12/03/2019	BCP	USD 5,066.66
06/11/2018	05/01/2019	F002-52404	Letra 60 dias	60	USD	2,415.93	434.87	2,850.80	Pagado				
31/01/2019	01/04/2019	F001-30709	Letra 60 dias	60	SOL	21,216.06	3,818.89	25,034.95	Pendiente	LT/2019-17875-00		SOL 46,288.62	
31/01/2019	01/04/2019	F001-30710	Letra 60 dias	60	SOL	57,239.24	10,303.06	67,542.30	Pendiente	LT/2019-17876-00		SOL 46,288.63	

Saldo Pendiente de Pago	Moneda	TOTAL
	SOL	92,577.25

**Fechas previstas de pago de la aseguradora**

**FECHAS PREVISTAS DE PAGO**

Importe a pagar	No más tarde de fin del mes
43.048,420PEN	07/2019
43.048,430PEN	09/2019

**Cheque por indemnización**



## Anexo 4 Condiciones particulares del Contrato de Seguro de Crédito de SECREX



**CESCE MASTER ORO**  
**CONTRATO PAY PER COVER**  
**Condiciones Particulares**  
**Póliza n° 80.785/82**  
**Contratante:** [REDACTED]  
**RUC:** [REDACTED]  
**Dirección/Teléfono:** / [REDACTED]

### 1. PERÍODO DE CONTRATO/PÓLIZA:

Fecha de efecto: Desde las 00 horas del 01 de Junio de 2017

Fecha de vencimiento: Hasta las 24 horas del 31 de Mayo de 2018

### 2. ACTIVIDAD COMERCIAL OBJETO DE CONTRATO/PÓLIZA: VENTA MAYORISTA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION

### 3. VENTAS PREVISTAS FACTURACION TOTAL: 3.200.000,00 PEN

- Ventas en Perú: 3.200.000,00 PEN

### 4. TASAS DE PRIMA: APLICABLES A DEUDORES CON SUPLEMENTO DE CLASIFICACION "VIGOR ASEGURADO":

- RIESGOS COMERCIALES (Aplicables sobre ventas)

*Tasa aplicable según la calificación del DEUDOR:*

RR.CC. Grupos por Calificación del deudor (1)	Hasta 90 días	Hasta 180 días
GRUPO 0	0,14025%	0,17531%
GRUPO 1	0,21750%	0,27187%
GRUPO 2	0,30300%	0,37875%
GRUPO 3	0,39300%	0,49125%
GRUPO 4	0,58350%	0,72937%
GRUPO 5	0,81975%	1,02468%
GRUPO 6	1,28775%	1,60968%
GRUPO 7	2,16750%	2,70937%

(1) SECREX mantendrá el Grupo de Calificación de los DEUDORES en situación "VIGOR ASEGURADO" durante un periodo de 12 meses desde la emisión del Suplemento de Clasificación. Únicamente se podrá producir una variación durante el plazo anteriormente indicado en caso de que el CONTRATANTE solicite una modificación a la clasificación concedida. Dicha variación estará limitada en todo caso a un incremento máximo de 2 grupos respecto al vigente hasta ese momento.



**CESCE MASTER ORO  
 CONTRATO PAY PER COVER  
 Condiciones Particulares  
 Póliza n° 80.785/82**

**5. FORMA DE PAGO DE LA PRIMA: Prima devengada mensual (art. 3)**

**6. CONDICIONES DE COBERTURA DE DEUDORES:**

- PORCENTAJES DE COBERTURA MÁXIMOS:
  - Riesgos Comerciales:
    - Ventas en Perú: 93,00%

**7. CUADRO DE LIQUIDACIÓN (Art.1.1).**

**1. RIESGOS COMERCIALES (Art.1.2.1).**

Tipo de Riesgo	Cuantía de la Indemnización	Plazo
INSOLVENCIA DEFINITIVA	100% sobre el PORCENTAJE DE COBERTURA	2 meses después de que resulte probada la INSOLVENCIA DEFINITIVA.
INSOLVENCIA POR MORA	100% sobre el PORCENTAJE DE COBERTURA	3 meses a partir de la recepción de la comunicación de impago.
ART.1.2.1.b	60% sobre el PORCENTAJE DE COBERTURA	3 meses a partir de la recepción de la comunicación de impago.

- **Cifra mínima impagada (Art.7.1.a): 1.040,00 PEN**

**8. LÍMITE MÁXIMO PRÓRROGAS DE VENCIMIENTO (ART.5.b): 106.000,00 PEN**

**9. GASTOS DE ANALISIS, REVISION Y SEGUIMIENTO DE CLIENTES (ART. 4.2.e). Impuestos no incluidos:**

- Análisis - 1ª solicitud de clasificación -:
  - PERÚ 96,00 PEN
- Revisión - 2ª solicitud de clasificación y posteriores -:
  - PERÚ 96,00 PEN
- Seguimiento - 12 meses de vigencia del Suplemento de Clasificación -: El CONTRATANTE será responsable de comunicar a SECREX su decisión de anular aquellos SUPLEMENTOS DE CLASIFICACION que no desee mantener. En caso contrario, SECREX procederá a su facturación a los 12 meses de vigencia.



**CESCE MASTER ORO  
CONTRATO PAY PER COVER  
Condiciones Particulares  
Póliza n° 80.785/82**

- PERÚ 48,00 PEN

**10. GASTOS DE ANALISIS DE SINIESTROS - Por expediente de impago - (ART. 6.c.). Impuestos no incluidos:**

- PERÚ 170,00 PEN

**11. BENEFICIARIO:**

El ASEGURADO, persona natural con actividad empresarial o persona jurídica titular del CRÉDITO, sea o no el propio CONTRATANTE del seguro, salvo que mediante Suplemento a la PÓLIZA, se designe a los efectos previstos en el artículo 9 de las Condiciones Generales, expresamente a una tercera persona, natural o jurídica como BENEFICIARIO.

Hecho en dos ejemplares y a un solo efecto, en Lima, 22 de Junio de 2017

**SECREX**

**EL CONTRATANTE**

El Original ha sido firmado por  
Luis Aury Benítez  
Jefe de Operaciones

El original ha sido firmado por  
Luis Golcocha H.  
Apoderado

## Anexo 5 Condiciones particulares del Contrato de Seguro de Crédito de AVLA PERU SAC



COMPAÑÍA

<b>CONDICIONES PARTICULARES</b>	
<b>Materia asegurada</b>	: Comercialización de artículos electrónicos en general, proyectos de ingeniería eléctrica.
<b>Vigencia</b>	: Un año.
<b>Plazo Máximo Facturación</b>	: 90 días.
<b>Cobertura</b>	: 90%
<b>Tasa de prima</b>	: 0.40% + IGV sobre las ventas asegurables.
<b>Prima mínima anual</b>	: S/. 45,808.54 (Calculada al 80%)
<b>Indemnización Máxima Anual</b>	: 25 veces la prima de riesgo anual devengada.
<b>Profit</b>	: El Asegurado tendrá derecho a la devolución del 5% del saldo beneficiario entre primas pagadas y siniestros pagados y/o reservados generados durante la vigencia y sujeto a la renovación de la póliza, siempre y cuando la siniestralidad sea menor del 40% de la prima
<b>Costo Estudios</b>	: S/. 80.00 + IGV por vigencia por cada línea aprobada.
<b>Costo Aviso de Siniestro</b>	: No aplica.
<b>Derecho de Emisión</b>	: No aplica.
<b>Umbral</b>	: S/. 3,000
<b>Periodo de Gestiones Propias</b>	: 30 días calendario contados desde la fecha original de vencimiento de la factura.
<b>Constitución de siniestro</b>	: 90 días calendarios desde la fecha de Aviso de Impago.
<b>Costo Prórroga no Facultativa</b>	: Sin costo.
<b>Forma de pago prima</b>	: (Mensual) En base a declaraciones que realiza el Asegurado.

## Anexo 6 Indemnización Recibida

14/02/2020

Telecrédito - BCP



### Transferencias a cuentas de terceros BCP

#### Datos generales

**Tipo de operación:** A cuentas de terceros BCP  
**Número de operación:** 151899288  
**Fecha de proceso:** 14/02/2020 01:10 PM  
**Estado:** Procesada  
**Firmada por:** Raimundo Perez Larrondo  
Juan Andrés Alamos Rojas  
**Enviada por:** Karla Figueroa Coz  
**Fecha de envío:** 14/02/2020 01:10:10 PM

#### Datos de la cuenta de cargo

**Cuenta:** 193-2256512-0-49 - AVALPERU COMPANIA DE SEGUROS S.A.  
**Tipo:** Corriente  
**Moneda:** Soles  
**Nombre:** AVLA PERU COMPANIA DE SEGUROS S.A.

#### Datos de la cuenta de destino

**Cuenta:** ██████████  
**Tipo:** Corriente  
**Moneda:** Soles  
**Nombre:** ██████████  
**Referencia:** SINIESTRO SN00910 1002019000214

**Monto:** S/ 71,078.10

#### Observaciones

Ninguna

Cerrar

## Anexo 7 Cotización para asegurar toda la cartera

CUADRO RESUMEN COTIZACION CREDITO DOMESTICO					
SOLICITANTE					
		INSUR	COFACE	SOLUNION	AVLA
MONTO POR ASEGURAR PEN		71,600,000	71,600,000	71,600,000	71,600,000
PLAZO VENTA		180 días	150 días	90 días	180 días
DURACION POLIZA INICIAL (VIGENCIA)		2 años	1 año	1 año	1 año
RIESGO CUBIERTO		Comercial	Comercial	Comercial	Comercial
Prima	1 TASA 1	0.7000%	0.4900%	0.2850%	0.4000%
	2 TASA 2: Derecho Emisión/R. Político/Tasa Fronting	Derecho Emisión: 5%	-	Costo Fronting: 3% de la prima	-
Coberturas	1 Clientes Nominados				
	1a % de Cobertura	90%	90%	90%	90%
	Costos de Estudio Individual Inicial (PEN/Año)	86	166	60	80
	Costo de Estudio Individual Mantención (PEN)	86	166	60	80
	2 Clientes Innominados - Crédito en PEN desde	6,600	-	-	-
	Clientes Innominados - Crédito en PEN hasta	49,500	-	-	-
	2a % Cobertura	70%. Antig: 6 y Exp: 6	-	-	-
Costo Estudio Individual de Innominado (PEN)	30	-	-	-	
3 Cobertura de Primera Venta (PEN/%)	Hasta Soles 66.000 al 70%	-	-	-	
Siniestro	1 Prórrogas y Gestiones Propias de Cobro	30 días. Sin costo de prórrogas posteriores.	No indica. Aviso impago debe presentarse a 180 días desde emisión factura. Sin cobro de prórrogas posteriores.	60 días. Sin costo prórrogas posteriores	30 días. Sin costo de prórrogas posteriores.
	2 Plazo Constitutivo del Siniestro	180 días a partir del Aviso de Impago	150 días a partir del Aviso de Impago. Permite anticipar indemnización hasta 60 días, costo 1% c/30	150 días a partir del Aviso de Impago	90 días a partir del Aviso de Impago
	3 Umbral; monto mínimo de declaración de	6,600	3,300	3,000	3,000
	4 Costo de Declaración de Siniestros PEN	Sin costo	-	330	Sin costo
	5 Plazo de Pago de la Indemnización	30 días desde la liquidación (plazo 30/90 días prorrogable)	30 días desde la constitución del siniestro	30 días desde la constitución del siniestro	30 días desde la constitución
	6 Distribución de Recuperos Posibles al Siniestro	Coaseguro se determina al siniestro. Asegurado participa en los gastos y recuperos en el % en la cual es responsable.	Coaseguro se determina al siniestro. Asegurado recupera después de que compañía recupere indemnización	Coaseguro se determina al aviso de impago. Asegurado participa en los gastos y recuperos en el % en la cual es responsable.	Coaseguro se determina al siniestro. Asegurado participa en los gastos y recuperos en el % en la cual es responsable.
	7 Indemnización Máxima Anual	35 veces la prima devengada	30 veces la prima devengada. Discrecionales: 1 vez	30 veces la prima anual pagada	25 veces la prima devengada
Costos	1 Prima Total Estimada (PEN/Año)	501,200	350,840	204,060	315,000
	2 Costo de Estudio Estimado	28,986	40,836	14,760	19,680
	3 Costo Total Estimado	530,186	391,676	218,820	334,680
	1 Prima Mínima Anual (PEN)	400,894	276,276	163,245	229,115
	2 Pago Mínimo Mensual (PEN)	-	-	-	-
	3 Pago Mínimo Trimestral (PEN)	-	-	40,811	-
Condiciones Especiales	Cobertura de Sismo	SI	SI	NO	SI
	Permite Descuento Notas de Crédito	SI	SI	NO	SI
	Profit	SI, 10% de la prima si siniestros < 30%. Sujeto a renovación	NO	NO	SI, 5% del saldo de primas - siniestros y siniestros < 40%. Sujeto a renovación
	Cláusula de Errores en Globalidad y Ventas	SI	-	-	SI
	Cobertura desde Orden de Compra/Desde Embarque	NO	-	-	-
	Término Anticipado de Contrato	NO	-	-	-
	Reducción Gradual de Líneas/Pedidos Pendientes	NO	SI, hasta 3 meses ante una reducción. Si elimina cobertura, revisar opción con Cía.	-	-
Aprobación Parcial de Línea /Exclusión	NO	-	-	-	
		Considera @ rating desde USD 7 a USD 100.000			

## Anexo 8 Revisión de Muestra de Clientes

MUESTRA DE ESTUDIO DE CARTERA DE CLIENTES							
SOLICITANTE :							
N°	Nombre Cliente	Monto Solicitado Soles	INSUR			COFACE	
			Aprobado Soles	Comentario	Letra/Pagare/Garantía	Aprobado Soles	Comentario
1	A & G ELECTRONIC COMPANY S.A.C.	65,000	65,000	Completa	-	Pdte	-
2	CR ELECTRIC & BUILDING S.A.C.	20,000	20,000	Completa	-	Pdte	-
3	De Vicente Constructora SAC	100,000	60,000	Completa	-	0	Actividad en Crisis y situación financiera
4	F.Q. INGENIEROS S.A.C.	495,000	495,000	Completa	-	Pdte	-
5	GEDIZA E.I.R.L.	60,000	60,000	Completa	-	0	Actividad en Crisis y situación financiera
6	GRUPO VAME S.A.C.	99,000	99,000	Completa	-	30,000	Completo
7	I2E INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.	100,000	0	Protestos Vigentes	-	0	Atrasos en los pagos
8	INGENIERIA MVD S.A.C.	20,000	20,000	Completa	-	8,000	Completo
9	INGENIERIA PROYECTOS Y MONTAJES PROPAMAT S.A.C.	660,000	0	Documentos Morosos, Protestos vigentes	-	231,700	Parcial - No entrega información solicitada
10	Se recupera el 30%	80,000	80,000	Completa	Letra o Pagare	0	Atrasos en los pagos
11	INVERSIONES ALPEV S.A.C.	231,000	231,000	Completa	-	Pdte	-
12	Total inconrable promedio 4 año	20,000	20,000	Completa	-	0	-
13	Porcentaje respecto a la venta crédito	250,000	250,000	Completa	-	0	Sin teléfono de contacto vigente
14	MECATRONIC INGENIEROS SRLTDA	12,000	12,000	Completa	-	5,000	Completo
15	MEGA ELECTRO INDUSTRIAL S.A.C.	50,000	50,000	Completa	-	Pdte	-
16	PROVEEDORES ELECTRICOS G & R SAC	50,000	50,000	Completa	Letra o Pagare	0	Información Insuficiente para evaluar
17	RIVA SOCIEDAD ANONIMA INMOBILIARIA INDUSTRIAL COMERCIAL FINANCIERA Y AGROPECUARIA SUCURSAL DEL PERU	450,000	450,000	Completa	-	Pdte	-
18	Sudamerican Corporacion Sac	30,000	30,000	Completa	Letra o Pagare	Pdte	-
19	THD PROYECTOS INTEGRALES S.A.C.	250,000	100,000	Completa	-	0	Atrasos en los pagos
20	Tecnica Ingenieros Srl	150,000	150,000	Completa	0	45,000	Completo
		<b>3,192,000</b>	<b>2,242,000</b>	<b>70%</b>		<b>319,700</b>	<b>10%</b>

MUESTRA DE ESTUDIO DE CARTERA DE CLIENTES						
SOLICITANTE :						
N°	Nombre Cliente	Monto Solicitado Soles	SOLUCION		AVLA	
			Aprobado Soles	Comentario	Aprobado Soles	Comentario
1	A & G ELECTRONIC COMPANY S.A.C.	65,000	-	Compañía entregó estimación de líneas	40,000	Parcial
2	CR ELECTRIC & BUILDING S.A.C.	20,000	-	-	20,000	Completa
3	De Vicente Constructora SAC	100,000	-	-	100,000	Completa
4	F.Q. INGENIEROS S.A.C.	495,000	-	-	350,000	Parcial
5	GEDIZA E.I.R.L.	60,000	-	-	60,000	Completa
6	GRUPO VAME S.A.C.	99,000	-	-	50,000	Parcial
7	I2E INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.	100,000	-	-	70,000	Parcial
8	INGENIERIA MVD S.A.C.	20,000	-	-	20,000	Completa
9	INGENIERIA PROYECTOS Y MONTAJES PROPAMAT S.A.C.	660,000	-	-	300,000	Parcial
10	Se recupera el 30%	80,000	-	-	80,000	Completa
11	INVERSIONES ALPEV S.A.C.	231,000	-	-	50,000	Parcial
12	Total inconrable promedio 4 año	20,000	-	-	20,000	Completa
13	Porcentaje respecto a la venta crédito	250,000	-	-	250,000	Completa
14	MECATRONIC INGENIEROS SRLTDA	12,000	-	-	12,000	Completa
15	MEGA ELECTRO INDUSTRIAL S.A.C.	50,000	-	-	50,000	Completa
16	PROVEEDORES ELECTRICOS G & R SAC	50,000	-	-	50,000	Completa
17	RIVA SOCIEDAD ANONIMA INMOBILIARIA INDUSTRIAL COMERCIAL FINANCIERA Y AGROPECUARIA SUCURSAL DEL PERU	450,000	-	-	-	Siniestro reportado por el asegurado
18	Sudamerican Corporacion Sac	30,000	-	-	30,000	Completa
19	THD PROYECTOS INTEGRALES S.A.C.	250,000	-	-	Pdte	-
20	Tecnica Ingenieros Srl	150,000	-	-	150,000	Completa
		<b>3,192,000</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1,702,000</b>	<b>53%</b>

## Anexo 9



**SEGURO DE CRÉDITO INTERIOR  
PROPUESTA PRELIMINAR**

Asegurado: [REDACTED]  
 RUC: [REDACTED]  
 Dirección: [REDACTED]  
 Corredor/Agente: Directo  
 Fecha: 22 de mayo de 2019

**ANTECEDENTES**

**Materia asegurada:** : Comercialización de artículos electrónicos en general, proyectos de ingeniería eléctrica.  
**Condiciones Generales** : Condiciones Generales inscritas en el de acuerdo al Reglamento de Registro de Modelos de Pólizas de Seguro y Notas Técnicas bajo el código RG1175600002.  
**Divisa del contrato** : Soles  
**Monto Asegurado Anual** : S/ 14,315,170.00 (Incluye IGV)

**CONDICIONES**

**Vigencia** : Un año.  
**Plazo Máximo Facturación** : 90 días.  
**Cobertura** : 90%  
**Tasa de prima** : 0.40% + IGV sobre las ventas asegurables.  
**Prima mínima anual** : S/. 45,808.54 (Calculada al 80%)  
**Indemnización Máxima Anual** : 25 veces la prima de riesgo anual devengada.  
**Profit** : El Asegurado tendrá derecho a la devolución del 5% del saldo beneficiario entre primas pagadas y siniestros pagados y/o reservados generados durante la vigencia y sujeto a la renovación de la póliza, siempre y cuando la siniestralidad sea menor del 40% de la prima  
**Costo Estudios** : S/. 80.00 + IGV por vigencia por cada línea aprobada.  
**Costo Aviso de Siniestro** : No aplica.  
**Derecho de Emisión** : No aplica.  
**Umbral** : S/. 3,000  
**Período de Gestiones Propias** : 30 días calendario contados desde la fecha original de vencimiento de la factura.  
**Constitución de siniestro** : 90 días calendarios desde la fecha de Aviso de Impago.  
**Costo Prórroga no Facultativa** : Sin costo.

## Anexo 10

## Evaluación de Cartera Avla

Aceptación

53%

n°	Identificación	Cliente	Monto Solicitado	Monto Aprobado	Estado
1	20600900537	A & G ELECTRONIC COMPANY S.A.C.	120,000.00	50,000.00	PARCIAL
2	20341778051	CAILLAUX Y CAILLAUX INGENIEROS S.R.L	100,000.00	100,000.00	APROBADO
3	20548187266	DE VICENTE CONSTRUCTORA SAC	100,000.00	0.00	RECHAZADA
4	20516775018	F.Q. INGENIEROS S.A.C.	660,000.00	660,000.00	APROBADO
5	20434094926	GEDIZA E.I.R.L.	200,000.00	200,000.00	APROBADO
6	20538285740	GRUP SOLER PERU SAC	300,000.00	300,000.00	APROBADO
7	20600862481	GRUPO VAME S.A.C.	165,000.00	60,000.00	PARCIAL
8	20523676548	INGENIERIA CG PERU SAC	100,000.00	100,000.00	APROBADO
9	20523786211	INGENIERIA MVD S.A.C.	100,000.00	100,000.00	APROBADO
10	20523574036	INGENIERIA PROYECTOS Y MONTAJES PROPAMAT SAC	660,000.00	300,000.00	PARCIAL
11	20565959451	INVERSIONES ALPEV S.A.C.	330,000.00	50,000.00	PARCIAL
12	20601234522	I2E INGENIERIA Y CONSTRUCCION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	200,000.00	70,000.00	PARCIAL
13	20453692851	J & S CONTRATISTAS GENERALES S.R.L.	20,000.00	20,000.00	APROBADO
14	20101508928	J.E CONSTRUCCIONES GENERALES S.A	600,000.00	0.00	RECHAZADA
15	20452697875	MAESTRANZA METALMECANICA SRL	250,000.00	250,000.00	APROBADO
16	20546916538	MAVA PROYECTA S.A.C.	200,000.00	100,000.00	PARCIAL
17	20301989645	MECATRONIC INGENIEROS SRLTDA	200,000.00	200,000.00	APROBADO
18	20557579258	MEGA ELECTRO INDUSTRIAL S.A.C.	50,000.00	50,000.00	APROBADO
19	20600312830	PROVEEDORES ELECTRICOS G & R S.A.C.	100,000.00	60,000.00	PARCIAL
20	20537169207	RIVA SOCIEDAD ANONIMA INMOBILIARIA INDUSTRIAL COMERCIAL FINANCIERA Y AGROPECUARIA SUCURSAL DEL PERU	450,000.00	0.00	RECHAZADA
21	20600506863	SUDAMERICAN CORPORATION SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	60,000.00	60,000.00	APROBADO
22	20124280657	TECNICA INGENIEROS S.R.L	150,000.00	150,000.00	APROBADO
23	20524619521	THD PROYECTOS INTEGRALES S.A.C.	300,000.00	0.00	RECHAZADA
<b>TOTAL</b>			<b>5,415,000.00</b>	<b>2,880,000.00</b>	

## Anexo 11



## Formulario de Aviso de Impago

N° Seguro Asignado

## 1.- Datos del asegurado:

Fecha :	06/11/2019	Póliza N°:	1002019000214
Asegurado:		RUC:	
Contacto:	GIAN AIBAR LLAMOSAS	Correo:	

## 2.- Tipo de Riesgo: (Marcar con "X")

Riesgo	Crédito Doméstico	X
	Crédito Exportación	
	Factoring	
	Confirming	

## 3.- Datos del deudor:

Nombre:	MAVA PROYECTA S.A.C.		
Ruc:	20546916538	Teléfonos:	504-5593
E-mail	mvalderrama@mavasistemas.com		
Dirección	AV. ENRIQUE CANAVAL Y MOREYRA NRO. 425 INT. 104 URB. SANTA ANA SAN ISIDRO LIMA		
Contacto:	SHIRLEY CRUZ	Telf. - Celular:	956-720-031
Rep. Legal:	VALDERRAMA LOMBARTE MANUEL	Telf. - Celular:	504-5593

## 4.- Detalle Facturas:

Soles :

N°	N° Factura	Fecha Emisión	Fecha Vencimiento	Fecha Vencimiento de Pórroga	Monto Original	Abonos	Saldo
1							-
2							-
3							-
4							-
5							-
	TOTALES					-	-

Dólares:

N°	N° Factura	Fecha Emisión	Fecha Vencimiento	Fecha Vencimiento de Pórroga	Monto Original	Abonos	Saldo
1	002-64733	08/07/2019	08/08/2019	05/12/2019	472		472
2	002-64842	09/07/2019	09/08/2019	06/12/2019	544.88		544.88
3	002-64843	09/07/2019	09/08/2019	06/12/2019	402.58		402.58
4	001-34949	09/07/2019	10/08/2019	06/12/2019	2,431.84		2,431.84
5	002-65103	15/07/2019	14/08/2019	12/12/2019	848.8		848.8
6	002-65068	13/07/2019	17/08/2019	10/12/2019	212.2		212.2
7	002-65323	18/07/2019	24/08/2019	15/12/2019	636.6		636.6
8	002-65344	18/07/2019	24/08/2019	15/12/2019	5,445.56		5,445.56
9	002-65381	19/07/2019	24/08/2019	16/12/2019	2,546.39		2,546.39
10	001-35618	05/08/2019	05/09/2019	03/12/2019	343.59		343.59
11	001-36390	04/09/2019	09/10/2019	03/12/2019	6,366.34		6,366.34
12	001-36392	04/09/2019	09/10/2019	03/12/2019	3,183.17		3,183.17
13	001-36395	04/09/2019	09/10/2019	03/12/2019	211.46		211.46
	TOTALES				23,645	-	23,645