

EXPORTACIONES ASEGURADAS

La licencia de funcionamiento permite promocionar el nuevo servicio de seguro de crédito, sumándose al servicio de informes comerciales y de cobranzas.

“En Perú, cada vez hay más empresas aseguradoras pero esto no significa que los empresarios hayan adoptado una cultura de seguros más consciente”, afirma Leonel Flores, gerente general de COFACE Perú.

La empresa, que brinda servicios de cobranza y reportes comerciales, recibió recientemente la licencia de Autorización de Funcionamiento para proceder con la constitución formal de la aseguradora COFACE Seguro de Crédito Perú, por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

“Esta licencia de funcionamiento nos permite empezar a promocionar este nuevo servicio de seguro de crédito, tanto para exportaciones como para su uso dentro del país, sumándose a nuestros servicios de informes comerciales y cobranzas, que venimos ofreciendo en Perú y otros países de América Latina”, añadió.

COFACE es una empresa francesa con más de 70 años en el mercado. En Perú espera iniciar sus actividades de seguro de créditos el próximo mes, después de obtener la licencia de Procesamiento de Datos en el Exterior, necesaria para su funcionamiento por tratarse de una compañía internacional.

Seguro de crédito

El seguro de crédito ayuda a proteger el riesgo de incobrable, es decir, la parte de cuentas



Leonel Flores, gerente general de COFACE Perú.

por cobrar que puede tener algún cliente.

“Primero, realizamos una cotización. Cada empresa es evaluada según el país de su cartera, el riesgo del sector donde comercialice, el total de las líneas de crédito de su cartera, entre otros factores. Esto determina cuál es la línea adecuada y la prima acorde a los resultados de su evaluación”, manifestó Leonel Flores.

Explicó que este servicio es muy útil para los exportadores debido a que trabajan con líneas de crédito en el exterior, pero no siempre cuentan con bases necesarias para estar seguros que estas empresas cumplirán con los pagos. “Nosotros tenemos una gama de servicios que se complementan para ayudar a nuestros clientes a analizar a estas empresas, su capacidad de crédito y asegurar el mismo en el caso que haya alguna falta de pago”, indicó.

Demanda COFACE en el 2015

El año pasado, la multinacional superó su presupuesto en 20%, aproximadamente, lo que significa que vendió más reportes comerciales tanto en Perú como

en otros países de América Latina, Europa, Asia y otras partes del mundo. En el caso de cobranza, superó la meta del 55% de recuperación, es decir, pasaron los 150 casos, número mayor de casos por cobrar durante el 2015 que en otros años.

El servicio de seguro de crédito se complementa a los servicios que ofrece actualmente la multinacional para brindar mayor seguridad a sus clientes.

Socio ADEX

COFACE integra el comité de Servicios al Comercio Exterior de ADEX.

VER VIDEO:

<http://www.adexperu.org.pe/index.php/prensa/video/video/exportador-de-la-semana-coface>