

# Seguro de Crédito: Opción Para Pequeños y Grandes Exportadores

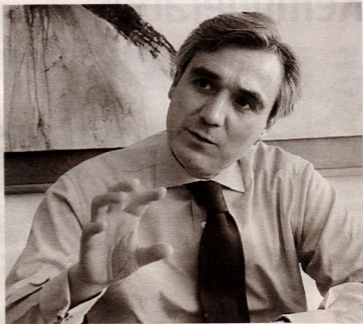
Carlos Molina, socio de Molina- Ríos Abogados, detalla las ventajas de contar con este servicio en época de fuerte volatilidad internacional.

**-¿Qué es lo que cubre un seguro de crédito y en qué consiste su servicio?**

-El seguro de crédito de cobertura nacional o de crédito a la exportación, cubre las pérdidas que sufre el asegurado o exportador en caso de que sus clientes o sus deudores no le paguen, quedando bajo el amparo de esta póliza al realizar una operación de compraventa, respecto del crédito o monto pactado en ella. Además, lo subroga para emprender acciones legales contra su deudor.

**-¿Qué tan profundo es este mercado en nuestro país?**

-En Europa este es un instrumento financiero muy utilizado, no obstante, para las compañías de seguro este tipo de servicios resulta un negocio altamente riesgoso, por lo que la ley ha optado por establecer que ellas tengan giro exclusivo, es decir, que sólo puedan comercializar seguros de crédito. En Chile, existen desde los noventa, pero las firmas han ido muy lentamente tomando experiencia y conociendo el



■ **MERCADO.** Molina prevé que "el seguro de crédito se seguirá desarrollando con mayor fuerza, atrayendo incluso a más compañías al mercado doméstico".

mercado doméstico

**-¿Quiénes pueden optar a estos seguros y cómo se contratan?**

-Realmente está orientado desde las pymes hasta las grandes empresas. Hay dos maneras de comercializarse: a través de las gestiones propias que hace cada compañía de seguro, donde destaca la promoción a través de la web; y por medio de corretores de seguros.

**-¿Cuál es el costo aproximado de este servicio?**

-Las primas son técnicas, que se fijan en función del volumen y el nivel de riesgo

existente para cada empresa; no es un instrumento que sea muy oneroso para las garantías que entrega.

**-¿Qué perspectivas existen para este instrumentos?**

-Habrá un crecimiento enorme en los próximos años. Vemos que claramente el seguro de crédito se seguirá desarrollando con mayor fuerza, atrayendo incluso a más compañías al mercado, pero además, en este periodo de mayor riesgo económico, se hace aún más atractivo para las firmas prever dificultades a través de instrumentos como este.