

Conceptos básicos del **SEGURO DE CRÉDITO**



Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association

Oficina Operativa
Av. Santa Fe 830, Piso 7
C1059ABP Buenos Aires
Argentina

Teléfono: 5411 4331 3571
Fax: 5411 4331 3570
e-mail: info@apfpasa.ch
www.apfpasa.ch

Conceptos básicos del
SEGURO DE CRÉDITO

Basic concepts of
CREDIT INSURANCE

PASA  **APF**

Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association

Español

Spanish

Índice

Introducción	6	Ventajas del seguro de crédito ..	14
¿Qué es el seguro de crédito?	8	Estadísticas del mercado latinoamericano sobre seguro de crédito	17
Funciones del seguro de crédito	9	Preguntas más frecuentes	21
Cómo funciona el seguro de crédito	11	Terminología del seguro de crédito	24
Principios fundamentales del seguro de crédito	13	El seguro de crédito en la APF-PASA	27

Introducción

Con el presente cuadernillo, la Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA) desea ofrecer una breve descripción del seguro de crédito y, al mismo tiempo, dar a conocer su importancia para el funcionamiento de la actividad empresarial, concretamente en lo que concierne a la gestión del riesgo de crédito en las transacciones comerciales entre empresas.

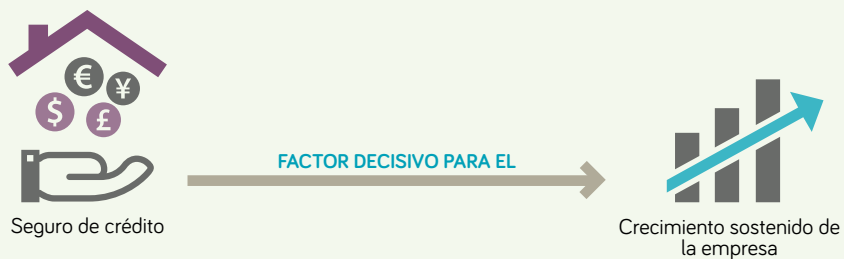
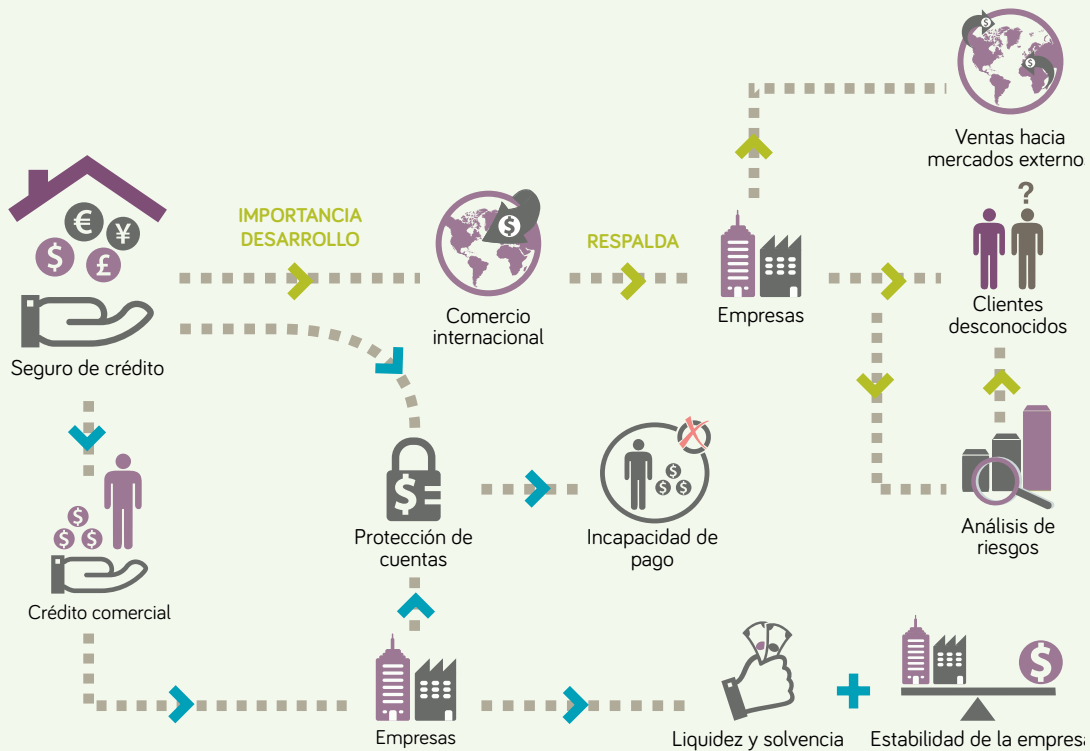
Además de brindar información sencilla y práctica sobre el seguro de crédito, esta obra apunta a promover su utilización en América Latina. Está dirigida a todos aquellos que sienten curiosidad por este instrumento y desean conocerlo para, eventualmente, comenzar a utilizarlo.

Esta importante herramienta de gestión del crédito comercial permite a las empresas optimizar la administración de riesgos al proteger sus cuentas comerciales contra un posible riesgo de impago de sus clientes. De este modo, el seguro de crédito proporciona

seguridad en el cobro de los créditos y mitiga la incidencia que los créditos impagos producen en los resultados empresariales, la liquidez, la solvencia y, consecuentemente, en la estabilidad de la empresa.

Cabe destacar también su importancia en el desarrollo del comercio internacional al respaldar a todas aquellas empresas que han tomado la decisión estratégica de orientar sus ventas hacia mercados externos y clientes desconocidos, que en ocasiones representan un riesgo mayor y más complejo que lo normal.

Es conveniente, entonces, reforzar el papel del seguro de crédito como factor decisivo para el crecimiento sostenido de las empresas.



Qué es el seguro de crédito



Es un instrumento/contrato al servicio de las empresas, que permite optimizar la gestión de los riesgos al proteger sus cuentas comerciales contra un posible riesgo de mora prolongada y de insolvencia de sus clientes.



Elimina la incertidumbre sobre el cumplimiento de los objetivos del negocio, facilita una adecuada planificación de la tesorería, reduce sustancialmente la volatilidad de los ingresos a causa del impago de clientes y da respaldo a la consecución de crecimientos sostenidos.



Proporciona todas las herramientas necesarias para acompañar a las empresas en su crecimiento, aportándoles agilidad y eficacia en los aspectos relacionados con la gestión del riesgo crediticio.



Si los clientes residen en el mismo país que la empresa asegurada, se trata del seguro de crédito interno o doméstico. Si la empresa y los clientes residen en países distintos, se lo llama seguro de crédito a la exportación.



Es mucho más que un seguro. Es un importante instrumento de gestión integral de los riesgos de crédito comercial, con múltiples servicios de valor añadido acoplados, que lo tornan indispensable, hoy por hoy, en cualquier empresa de futuro.

Funciones del seguro de crédito

1

Prevención: Proceso de análisis y clasificación crediticia de los riesgos comerciales, y de vigilancia continua de la solvencia de los compradores.

La aseguradora estudia y clasifica la cartera de clientes actual y potencial, y selecciona aquellos que merecen recibir crédito de acuerdo con su situación económica. También establece los límites y las condiciones de crédito adecuadas. Durante la vigencia de la póliza, la aseguradora realiza el seguimiento permanente de la cartera de clientes, con una gestión dinámica de estos.

La prevención supone que la aseguradora analiza la solvencia real de las compañías y que informará a sus asegurados antes de que se produzca la quiebra de sus clientes y surjan situaciones de impago.

2

Recobro: Proceso de recuperación de los créditos impagos por cuenta de la aseguradora.

La aseguradora ofrece sus servicios de gestión y recuperación de créditos para que, una vez producido el impago, se logre recuperar el dinero de acuerdo con las circunstancias propias de cada situación y las disposiciones legales de cada país. El proceso de recobro puede iniciarse antes o después del pago de la indemnización. Las empresas se benefician al poder continuar con su negocio tradicional, dejando la gestión del cobro y los temas legales y judiciales a la aseguradora. Esta puede actuar por cuenta del asegurado o en su propio nombre, cuando se subroga en los derechos del asegurado para recuperar el impago.

3

Indemnización: Proceso por el cual la aseguradora asume su responsabilidad indemnizatoria en virtud de la ocurrencia de uno de los riesgos cubiertos por la póliza.

La aseguradora indemniza a su cliente en caso de que se produzca un siniestro, es decir, cuando el cliente deudor es declarado insolvente (por quiebra, suspensión de pagos, etc.) o bien una vez que haya transcurrido el período acordado para la mora prolongada (normalmente entre 3 y 6 meses desde la comunicación del siniestro). La indemnización real será aquella que resulte de la aplicación del porcentaje de garantía establecido en las condiciones del contrato de seguro, por lo general entre un 80% y un 90% de la suma previamente asegurada.

FUNCIONES



PREVENCIÓN

RECOBRO

INDEMNIZACIÓN

Cómo funciona el seguro de crédito

El seguro de crédito se basa en las operaciones de compraventa en firme de bienes y servicios a crédito entre empresas, con las condiciones fijadas en sus respectivos contratos de compraventa y las coberturas establecidas en la póliza de seguro de crédito, que cubren el riesgo comercial a corto y mediano plazo.

Una vez contratada la póliza, la empresa deberá enviar a la aseguradora la cartera de clientes para su estudio y clasificación. Cada vez que surja un nuevo cliente al que se le otorgue crédito, la empresa deberá someterlo al análisis de la aseguradora, tanto en el mercado doméstico como en el de exportación.

La aseguradora hará un monitoreo constante de todos los clientes, y los límites de crédito atribuidos a cada uno de ellos podrán sufrir variaciones de acuerdo con la evolución de su riesgo.

Posteriormente, y en general de forma mensual, la empresa deberá informar a la aseguradora las ventas a crédito efectuadas durante el mes anterior. La aseguradora calculará internamente la prima de seguro en función de las ventas declaradas.

La empresa también deberá comunicar a la aseguradora los créditos impagos y las agravaciones de riesgo existentes.

En el caso de que las gestiones de cobro directas de la empresa no hayan tenido éxito, esta deberá declarar que el incumplimiento en el pago ha originado un siniestro y tendrá que informar los créditos impagos a la aseguradora de acuerdo con los plazos establecidos en la póliza.

Normalmente, al inicio de la vigencia de la póliza, la aseguradora calcula una *prima provisional* en función de un monto estimado de ventas y, al mismo tiempo, una *prima mínima*. Al final del año, y según las ventas a crédito efectivamente realizadas y cubiertas, la aseguradora procede al cálculo del reajuste de prima. Este podrá ser a favor de cualquiera de las partes, pero no afectará la prima mínima.

EL TRIÁNGULO DEL SEGURO DE CRÉDITO



(*) Beneficiario: El asegurado podrá designar una entidad, persona física o jurídica, como beneficiario de los derechos a la indemnización que surgen de la póliza.

(**) Derecho de subrogación: La aseguradora podrá subrogarse en los derechos del asegurado para cobrar la parte de la deuda indemnizada directamente del comprador.

Principios fundamentales del seguro de crédito

- **Principio de la globalidad:** El asegurado se obliga a informar a la aseguradora la totalidad de los clientes a los que vende a crédito y el monto completo de estas ventas. Las aseguradoras evitan toda forma de selección adversa o antiselección de los riesgos por cubrir.
- **Principio de la no agravación del riesgo y de la reciprocidad de la información:** El asegurado tiene la obligación de comunicar a la aseguradora todos los pagos retrasados, las prórrogas de vencimiento y cualquier otra circunstancia negativa en la trayectoria del cliente que agrave el riesgo asumido por la aseguradora.
- **Principio del descubierto obligatorio o de la coparticipación:** Las aseguradoras nunca cubren el 100% del importe asegurado. La indemnización deberá permitir al asegurado cubrir sus pérdidas pero no sus beneficios. En pocas palabras, se pretende que haya una coparticipación en el riesgo por parte del asegurado, que este sea prudente y que haga una gestión criteriosa del riesgo de crédito de su cartera de clientes.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES



GLOBALIDAD

**DESCUBIERTO
OBLIGATORIO**

**NO AGRAVACIÓN
DEL RIESGO**

Ventajas del seguro de crédito

Aquellas empresas que no realicen ventas al contado deberían plantearse la necesidad de contar con un seguro de crédito. La mayoría negocia con sus clientes el pago de las mercancías o de los servicios suministrados a un plazo determinado (30-120 días o más), lo cual genera incertidumbre respecto al cobro durante ese período.

Este riesgo puede ser minimizado, en un alto porcentaje, a través del seguro de crédito, ya que su objetivo es dar seguridad. En ese sentido, este tipo de seguro aporta una serie de beneficios muy importantes para las empresas, a saber:



Apoyo en la selección y gestión de la cartera de clientes: A menudo el papel preventivo ejercido por la aseguradora constituye un activo adicional para las empresas, en especial para las que preten-

den expandirse hacia mercados externos que desconocen (expansión con seguridad). Por lo tanto, existen menores riesgos gracias a una adecuada selección de clientes.



Mejora de la calidad de la cartera de clientes: La aseguradora aporta una clasificación de todos los clientes actuales y potenciales de la empresa, atendiendo a criterios de solvencia, comportamiento de pagos y necesidades de la empresa. De este modo, la empresa sabe quién es quién en su cartera de clientes y puede seleccionarla y gestionarla de manera más eficiente.



Vigilancia activa del riesgo (deudor): El acompañamiento permanente a los clientes que presenten riesgo y la información oportuna sobre los problemas detectados en dichos clientes constituye, en la mayoría de los casos, un factor decisivo en cuanto a la seguridad.



Gestión de créditos más eficiente: Se logra gracias a una administración más eficaz de los riesgos, tanto en el aspecto de calificación y seguimiento del crédito a clientes como de la gestión de los plazos de pago y eventuales prórrogas.



Prevención y control de riesgos con bajo costo (ahorro de gastos): Se reducen costos al disponer de la información necesaria para conocer a los clientes reales y potenciales y valorar el riesgo de crédito, lo cual demanda una fuerte inversión en

equipos humanos, servicios de localización y desarrollos informáticos para el adecuado tratamiento y comunicación de dicha información.



Gestión para la recuperación de los créditos: Las empresas pueden dedicar todo su tiempo a su propio negocio, dejando el recupero de eventuales pérdidas para la aseguradora. En el rubro exportación, por ejemplo, el conocimiento de las leyes locales y las costumbres, y la experiencia de las aseguradoras permiten a las empresas obtener otro tipo de resultados, maximizando esfuerzos y minimizando gastos.



Protección del activo (cuenta clientes): Al proteger su negocio con una adecuada cobertura del riesgo de crédito, las empresas aseguradas se están protegiendo contra pérdidas

financieras derivadas de posibles créditos impagos y de insolvencias. Las empresas están así garantizando su robustez financiera y su solvencia.



Mejor gestión de tesorería: La cobertura reduce la volatilidad de los ingresos a causa del impago de clientes y, en consecuencia, facilita una adecuada planificación de la tesorería, con un flujo de caja optimizado y permanente.

Reducción de las reservas financieras: Con el seguro de crédito las empresas no necesitan crear una reserva específica para hacer frente a este tipo de imprevistos y pueden disponer de esos activos de forma más rentable.



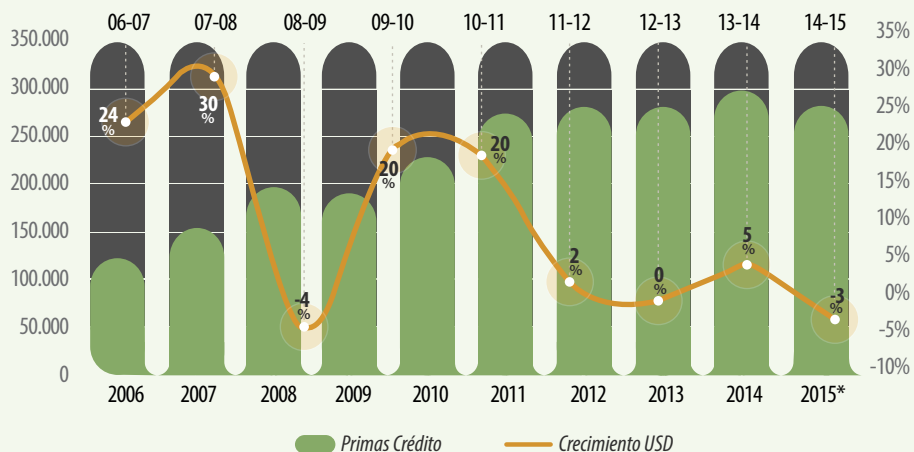
Mejora de la situación financiera y de los resultados de la empresa en general: Al trabajar con seguro de crédito, las

empresas ganan capacidad para incrementar sus ventas, tanto para los clientes actuales como para los nuevos, pudiendo así aumentar su rentabilidad. Las empresas adquieren mayor solvencia y autonomía para gestionar su capacidad crediticia, condición de negociación fundamental ante bancos y proveedores.

Posibilidad de constituir una garantía adicional para las instituciones financieras: Esto es factible mediante el mecanismo de transferencia de los derechos a la indemnización. En este sentido, no deja de ser relevante la posibilidad de acceder a la financiación bancaria o, incluso, a su refuerzo, normalmente en mejores condiciones.

Estadísticas del mercado latinoamericano sobre seguro de crédito

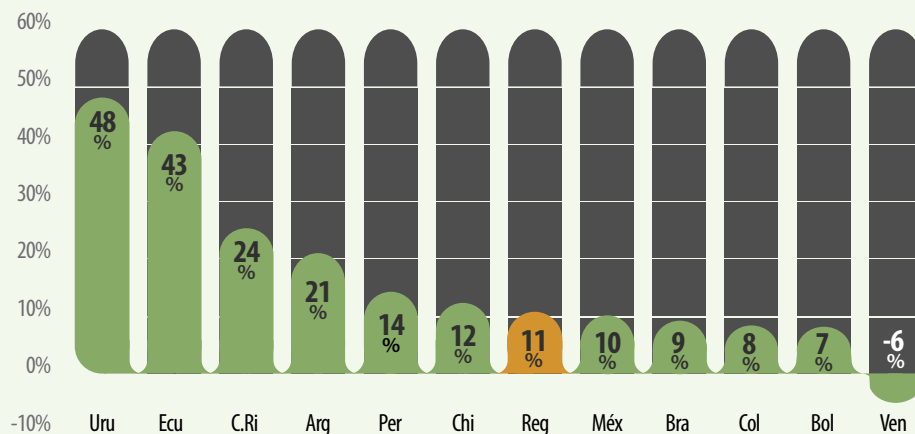
América Latina - Seguro de Crédito: Primas y Crecimiento



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

En los últimos diez años, el volumen de seguro de crédito en América Latina aumentó más del 100%. Este crecimiento, superior a 134% en dicho período, se vio interrumpido solo en 2008, cuando sobrevino la crisis económica y se produjo una baja del 3,7%, situación que muy seguramente se repetirá a finales de 2015.

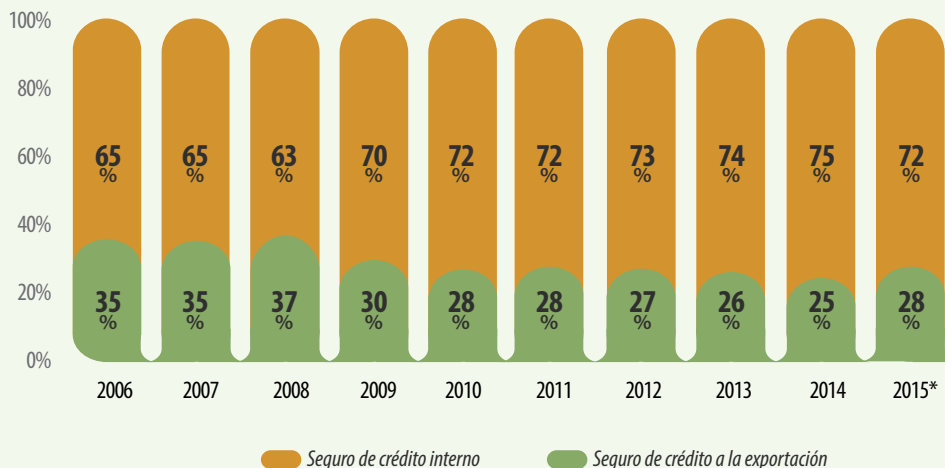
América Latina - Seguro de Crédito Crecimiento promedio 2006-2015* - Primas por país



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

Desde 2006 la región tuvo un crecimiento promedio en dólares de 11%, si bien algunos países, como Uruguay y Ecuador, alcanzaron valores superiores a 40%. Este crecimiento se vio afectado por la devaluación de las monedas locales.

América Latina: Distribución Exportación e Interno

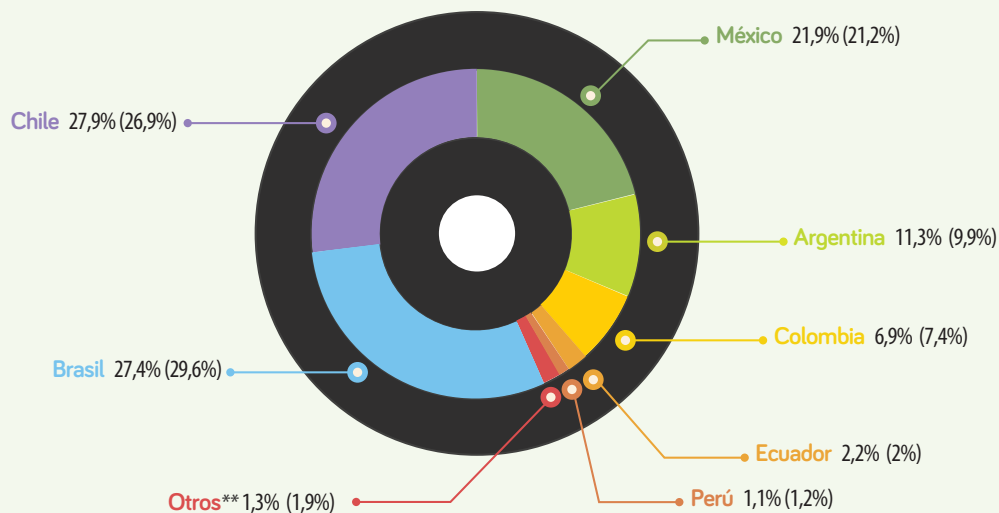


* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

En 2015 se revirtió la tendencia que se venía presentando desde 2008 (año de la crisis) en cuanto al porcentaje de participación del seguro de crédito a la exportación. Ese año, a diferencia de los anteriores, este seguro ganó 3 puntos porcentuales con respecto a 2014.

La necesidad inherente a cada país de apoyar cada vez más las exportaciones de sus bienes y servicios como forma de impulsar la dinámica empresarial local es un factor que estimula la demanda del seguro de crédito. Se espera que esta tendencia de crecimiento evolucione en forma positiva.

América Latina - Seguro de Crédito: Participación de mercado por país 2015* (2014) (USD 286,4 MM)



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

** Incluye: Bolivia, Perú, Uruguay, Venezuela.

Con respecto a la porción del mercado que ha obtenido cada país, Chile pasó a ser el líder con el 28% del mercado y superó a Brasil, que hasta el año anterior ocupaba la primera posición. Chile, Brasil y México concentran, en conjunto, casi el 80% del mercado de la región. A su vez, Chile es el mercado con mayor penetración del seguro de crédito respecto al PIB del país.

Preguntas más frecuentes

¿Cómo obtener información sobre las pólizas?

Todas las aseguradoras de crédito ofrecen información sobre sus productos en sus sitios Web. Las cotizaciones y los textos de las pólizas pueden obtenerse *on line* o bien directamente de la aseguradora. Los corredores, en particular los que están especializados o los que cuentan con un departamento dedicado al seguro de crédito, también ofrecen asesoramiento no vinculante a pedido. Para conocer todas las aseguradoras de crédito que ofrecen estos productos en cada país, se recomienda visitar el sitio Web www.apfpasa.ch.

¿Cuánto cuesta una póliza de seguro de crédito?

El producto puede ajustarse según los diferentes servicios que incluya y según las condiciones que se hayan acordado previamente (por ejemplo, porcentaje de cobertura/retención, mora prolongada, entre otras). En general, el precio depende de varios factores: el sector de actividad en el que opera la empresa, el perfil de riesgo de la cartera de clientes, la experiencia siniestral, etc. Una vez diseñada la póliza, y según los parámetros de riesgo que se hayan identificado, se aplica una tasa de prima sobre el volumen de ventas anual presupuestado por la empresa. Así se calcula la prima provisional, que se ajustará al final del año de acuerdo con las ventas efectivamente realizadas.

¿Qué riesgos cubre una póliza de seguro de crédito?

Esta póliza cubre los riesgos de naturaleza comercial: Quiebra o insolvencia declarada judicialmente, u otra situación análoga conforme a la legislación local; acuerdo de acreedores, judicial o extrajudicial, que implique una reducción o quita del importe del crédito asegurado; y la mora prolongada del deudor por un período previamente definido en la póliza.

Asimismo, es posible cubrir el riesgo político: Restricciones en transferencias de pago (control de capitales y/o incumplimiento del cliente público); nacionalizaciones y expropiaciones; guerras, anexiones, conflictos civiles; revoluciones y motines; promulgación de leyes.

¿Qué riesgos no están incluidos en la cobertura?

No están incluidos los riesgos vinculados a créditos derivados de ventas a las administraciones públicas y sus organismos dependientes; a clientes particulares; a filiales, sucursales o agencias, y/o entidades que mantengan socios comunes.

También se excluyen los riesgos relacionados con créditos derivados de operaciones al margen del negocio asegurado; operaciones con cobro anticipado o al contado; operaciones con clientes no clasificados, etcétera.

¿La indemnización cubre el 100% del crédito impago?

No, la empresa también debe colaborar para lograr que su cartera de clientes sea de buena calidad. Como prueba de su compromiso, la empresa retiene una parte del riesgo, que generalmente oscila entre el 10% y el 20%.

¿Cuándo se cobra la indemnización con una póliza de seguro de crédito?

Existen varias opciones. Lo más aconsejable es contratar la modalidad que cubre la mora prolongada, es decir, un período de entre 3 y 6 meses a partir de la falta de pago.

¿Se pueden cubrir solo los riesgos que preocupan a la empresa?

No, los clientes que preocupan a la empresa, en general, también preocupan a la aseguradora. Este es el motivo por el cual la labor de prevención es importante. La empresa, con el asesoramiento de la aseguradora, define los clientes a los que puede dar crédito. La aseguradora pone al servicio de la empresa todos sus recursos humanos, información y sistemas con el fin de fijar los límites y las condiciones del crédito, y se compromete a indemnizar si se produce la falta de pago, es decir, el siniestro.

Terminología del seguro de crédito

- **Aceptación parcial de un límite**
Decisión adoptada por un suscriptor de no otorgar el monto del límite de crédito en su totalidad según lo ha solicitado el asegurado para un deudor.
- **Análisis de riesgo (suscripción de crédito)**
Evaluación que realiza la aseguradora de crédito respecto de la situación financiera de los compradores antes de fijar un límite de crédito.
- **Cliente (Comprador / deudor)**
Entidad de negocios a la cual un asegurado vende sus productos o servicios.
- **Cliente no especificado (comprador / deudor DCL, comprador / deudor no nombrado)**
Comprador para el cual, según determinados lineamientos, el asegurado podrá fijar un límite de crédito sin que medie una revisión específica de parte de la aseguradora.
- **Declaración de saldos pendientes**
Declaración (generalmente, a finales de cada mes) de los saldos pendientes de los compradores amparados por la póliza y que se toma como base para el cálculo de la prima.
- **Declaración de ventas**
Declaración de las ventas facturadas a los compradores amparados por la póliza, que se toma como base para el cálculo de la prima.
- **Incumplimiento en el pago**
Incumplimiento de un comprador para efectuar el pago por los bienes o servicios recibidos hasta la fecha de vencimiento especificada en la factura o contrato de

venta. El incumplimiento puede derivar de un hecho que implique una pérdida para la aseguradora, como es el caso de insolvencia jurídica (quiebra, suspensión de pagos, concurso mercantil) y/o mora prolongada (falta de pago por un plazo determinado, por cualquier causa comercial) de parte del comprador amparado por la póliza de seguro.

■ **Incumplimiento prolongado**

Incumplimiento de un comprador de su obligación de pagar la deuda contractual dentro de un período predefinido que ha sido calculado a partir de la fecha de vencimiento de la deuda.

■ **Indemnización**

Compensación para cubrir una pérdida.

■ **Indemnización máxima anual (de la aseguradora)**

Monto máximo que debe pagar la aseguradora como consecuencia de todas las pérdidas que se producen durante un período de seguro.

■ **Inicio de la cobertura (fecha de la operación)**

Entrada en vigencia del seguro (a la fecha de recepción del pedido o de la operación, a la fecha de entrega o de embarque, a la fecha de prestación del servicio) para cada operación comercial individual amparada por la póliza.

■ **Insolvencia (quiebra)**

Procedimiento judicial o administrativo a través del cual los activos y negocios del comprador quedan sujetos al control o supervisión de un Tribunal o de una persona o entidad nombrada por este o por la ley, con el fin de reorganizar o liquidar al comprador o de reprogramar, liquidar o suspender el pago de sus deudas.

■ **Límite de crédito**

Nivel máximo de exposición que haya sido aprobado o de otra manera autorizado por la aseguradora con respecto a un comprador.

- **Plazo máximo de crédito** (plazo máximo de pago)
El período de crédito más largo que se haya aprobado para un comprador amparado por la póliza.
- **Prima mínima**
Importe mínimo de la prima acordada para un período específico independientemente del volumen de ventas o saldos declarados.
- **Porcentaje de garantía** (porcentaje asegurado, porcentaje cubierto, porcentaje garantizado)
Porcentaje que es indemnizado por la aseguradora para cada pérdida asegurada.
- **Prima provisional**
Cuotas de primas pagadas por adelantado que deberán ajustarse al recibo de la declaración de ventas o de saldos pendientes.
- **Porcentaje no asegurado** (coseguro, riesgo retenido, retención, porcentaje de autoseguro)
Porcentaje de cada pérdida asegurada que no ha sido indemnizado por la aseguradora y que el asegurado deberá cubrir por cuenta propia.
- **Reclamo** (notificación de reclamo, comunicación de siniestro)
Solicitud presentada por el asegurado para recibir una indemnización a causa de una pérdida sufrida según los términos de la póliza.
- **Prima**
La prima representa el precio del seguro. Su cálculo se hace mediante la aplicación de un porcentaje o tipo de prima sobre las ventas totales declaradas y cubiertas por el seguro.
- **Recuperación** (rescate)
Cantidad de dinero recibida del comprador o de terceros, ya sea antes o después de que un reclamo haya sido indemnizado.

El seguro de crédito en la Asociación Panamericana de Fianzas

En la II Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas —que se realizó en Caracas, Venezuela, en enero de 1974—, se presentó por primera vez el tema del *seguro de crédito*. El trabajo se tituló “El seguro de crédito interior en España”, y su autor fue Francisco Javier Gutiérrez Sánchez, de la Compañía Española de Crédito y Caución. Al inicio de su presentación, hizo referencia a César Ancey, a quien se reconoce como el patriarca de este tipo de seguro. Dijo Ancey: “No existe comercio sin crédito, ni crédito sin riesgo”. Por ello, es una protección necesaria.

En esa fecha, el Comité Ejecutivo de la APF decidió incorporar como tema de estudio el seguro de crédito. Si bien este tipo de seguro está regulado en la legislación general de seguro de daños, tiene —como la fianza o caución— características específicas, puesto que se trata de un contrato accesorio: la fianza o caución deriva del contrato principal que se celebra con un tercero; el seguro de crédito se basa en una operación de compraventa.

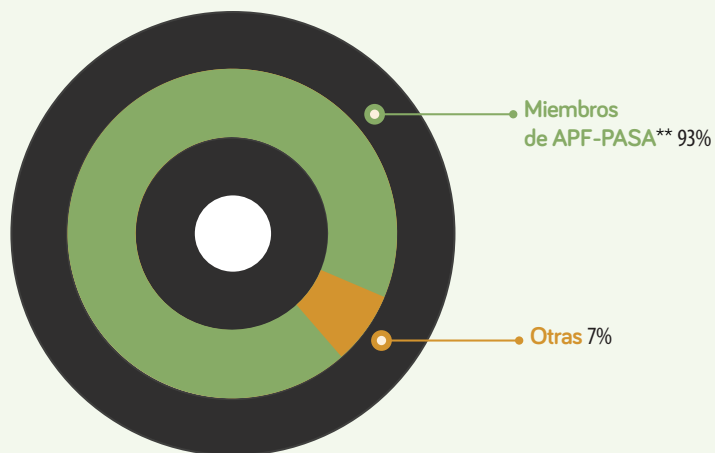
El Dr. Jean Bastin publicó, en 1991, *La défail- lance de paiement et sa protection, l'assu- rance-crédit*, obra traducida y publicada en 1993 por Editorial Mapfre como *El seguro de crédito: protección contra el incumplimiento de pago*. El Dr. Bastin junto con el Dr. Kozo Kusakari impulsaron la creación del Comité de Crédito de la APF y ambos llevaron a cabo magníficas disertaciones tanto en las asambleas como en los seminarios.

Hoy el actual Comité de Crédito, encabezado por el Dr. Paulo Morais, presenta esta publicación con el fin de difundir el seguro de crédito. Esta propuesta cumple con los objetivos de nuestra entidad, planteados hace 44 años: dar a conocer un tipo de seguro específico; al mismo tiempo, enriquece el acervo editorial de la Asociación.

Jorge Orozco Lainé

Expresidente de la APF (1984-1986)

América Latina - Seguro de Crédito: Participación de aseguradoras miembros de APF-PASA en las primas emitidas en la región*



Fuente: LatinInsurance - APF-PASA.

* Cifras a septiembre de 2015, 12 meses.

** Participación directa e indirecta.

Las primas que suscriben (directa o indirectamente) las aseguradoras de crédito miembros de APF-PASA representan el 93% del primaje total de América Latina.

La Asociación Panamericana de Fianzas es una institución sin fines de lucro fundada en 1972 por un grupo de compañías afianzadoras del continente americano.



Hoy, con miembros en más de 30 países de tres continentes, la APF representa al mercado mundial del seguro de cumplimiento, fianzas, cauciones, garantías, seguro de crédito y sus respectivos reaseguros.

PASA  APF

Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association