



El Seguro de Crédito en México: ¿Mercado de Nicho o Asignatura Pendiente?

Lecciones a partir del comportamiento de mercado y el caso Coface

BY CULTURA DEL CONTRATO DE SEGURO - OCTAVIO SÁNCHEZ | SEPTIEMBRE 2026

CCS
Cultura del Contrato de Seguro®

Un termómetro invisible del sector productivo

El seguro de crédito es uno de los instrumentos más sensibles para medir la salud financiera del sector productivo. Diseñado para garantizar la liquidez de las empresas ante cuentas por cobrar impagadas, morosidad comercial o insolvencia de clientes, su lógica de gestión difiere radicalmente de otros ramos patrimoniales.

Sin embargo, en México este seguro padece de una **invisibilidad estructural**: opera subsumido dentro del gran contenedor regulatorio de «**Daños sin Autos**», sin cifras desagregadas que permitan un análisis técnico independiente.

- ❏ En 2026, la falta de datos granulares sobre el ramo de crédito representa una brecha informativa crítica para todos los actores del mercado.



Capítulo 1

La taxonomía regulatoria: el origen de la opacidad estadística

A diferencia del ramo de Automóviles o Gastos Médicos Mayores —que cuentan con reportes técnicos, índices de siniestralidad específicos y anuarios estadísticos consolidados por la CNSF y la AMIS—, el seguro de crédito **carece de un segmento de reporte público independiente**.

Peso relativo en el primaaje

Históricamente, el volumen de prima emitida del seguro de crédito ha representado un porcentaje menor frente a ramos masivos como Autos, Vida o Gastos Médicos.

Agrupación contable

El catálogo de cuentas consolida líneas financieras, de garantía y de daños patrimoniales bajo el rubro genérico de «Otros Ramos de Daños».

Concentración de la oferta

La suscripción se concentra en un número reducido de instituciones especializadas y filiales de grupos globales, lo que reduce la presión por un reporte público desglosado.

Distorsiones generadas por el vacío de información pública

Opacidad tarifaria y asimetría de información

Sin métricas agregadas sobre siniestralidad sectorial, frecuencia de impagos y severidad media por rama industrial, el mercado carece de un benchmark objetivo local. La tarificación se basa exclusivamente en:

- Modelos propietarios de aseguradoras multinacionales
- Parámetros importados de matrices extranjeras que no reflejan el ciclo económico nacional
- El historial individual de cada tomador de póliza

Evaluación del riesgo y capacidad de reaseguro

El reaseguro es el pilar de solvencia para el ramo de crédito. La falta de transparencia en los datos agregados del mercado local dificulta a las instituciones:

- Sustentar capacidades de retención propias
- Negociar coberturas de cuota parte y exceso de pérdida con reaseguradores internacionales
- Profundizar la oferta disponible en el mercado nacional



Esta limitación restringe directamente el desarrollo y diversificación del ramo en México.

El diagnóstico: penetración marginal en un entorno de alto riesgo comercial

El crédito comercial es el motor operativo de la economía mexicana. Más del **70% de las empresas** en el país otorgan financiamiento a sus clientes mediante plazos de pago (30, 60, 90 días o más), según datos del Banco de México. Sin embargo, el seguro que protege este activo —las cuentas por cobrar— representa una fracción mínima de la prima total del sector.



Falta de cultura de riesgo financiero

La cartera vencida se percibe como un «costo operativo inevitable» en lugar de un riesgo transferible mediante un instrumento de seguro.



Percepción de complejidad

Los requisitos de información financiera y los esquemas de deducibles se perciben como barreras administrativas complejas para la empresa contratante.



Desconocimiento técnico del producto

PyMEs y medianas empresas confunden el seguro de crédito con garantías financieras, fianzas de cumplimiento o cobertura hipotecaria.



Concentración de la oferta

Solo cuatro jugadoras especializadas (Solunion/Mapfre, Atradius, Coface y AIG) dominan el ramo, limitando la diversificación comercial y distributiva.

El caso de referencia

Coface México 2025: una señal de alerta para todo el sector

18.79%

Cuota de mercado 2024

Participación de Coface México en el ramo de crédito

13.77%

Cuota de mercado 2025

Caída significativa en un solo ejercicio fiscal

El ajuste porcentual de Coface no debe analizarse como un hecho aislado, sino como una llamada de atención sobre las tensiones estructurales del ramo. Tres lecturas clave:

1

Reorganización del apetito de riesgo

Políticas de suscripción más rigurosas ante la elevación de siniestralidad o degradación del perfil crediticio sectorial.

2

Competencia por cuentas corporativas

La pérdida de unos pocos programas globales impacta directamente el porcentaje de participación nacional.

3

Inelasticidad del mercado

Los competidores compiten por la misma base existente de clientes en un **efecto suma cero**, sin incorporar nuevos asegurados.

Capítulo 3

¿Por qué el seguro de crédito DEBE crecer en México?

Nearshoring y cadenas de suministro

La reconfiguración global de cadenas productivas genera nuevas relaciones comerciales B2B que demandan protección patrimonial robusta frente al riesgo de impago.

Presión sobre el capital de trabajo

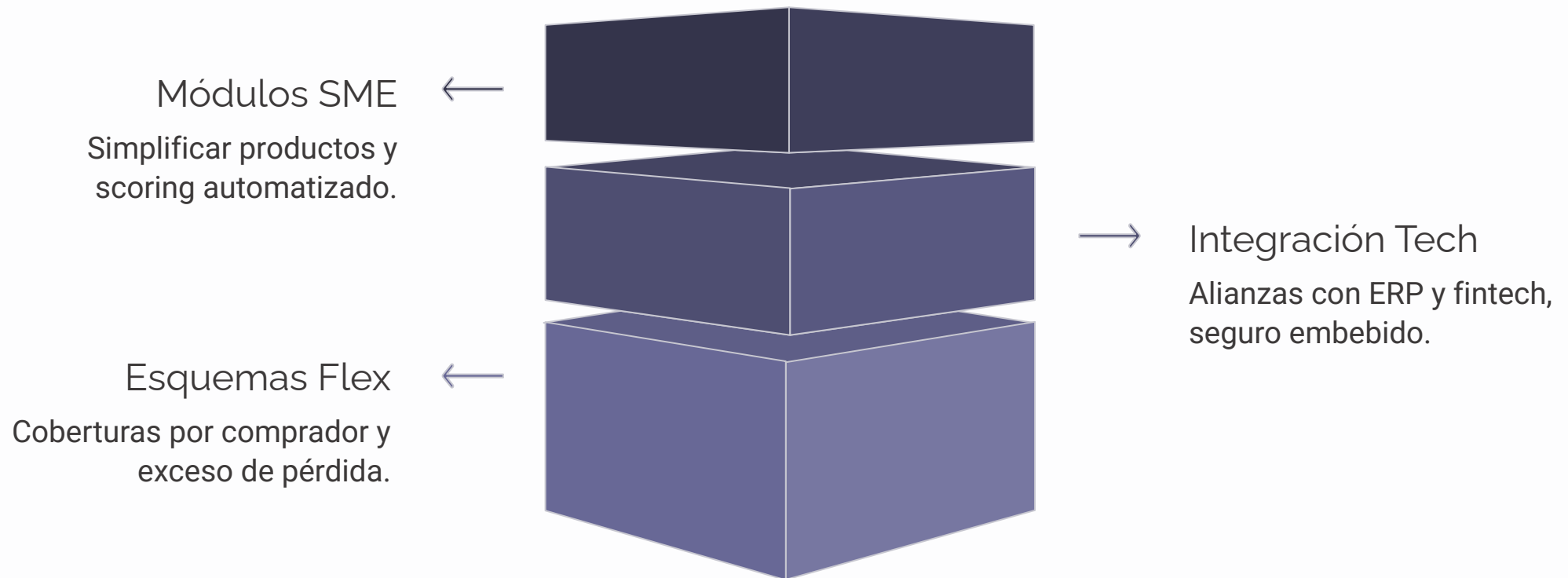
La volatilidad en tasas de interés y la exigencia de mayor liquidez hacen del seguro de crédito una herramienta estratégica para preservar el flujo de caja empresarial.

El costo real del incobrable

Una empresa que pierde entre 5% y 10% de su facturación por ventas no cobradas enfrenta daños inmediatos en su liquidez que pueden derivar en insolvencia operativa.



Estrategias de desarrollo: evolución de la propuesta de valor



Las aseguradoras deben abandonar el modelo de producto complejo y corporativo para migrar hacia soluciones modulares, tecnológicamente integradas y distribuidas a través de alianzas con plataformas de facturación electrónica (CFDI), software ERP y empresas de factoraje.

Del vendedor de pólizas al consultor de riesgo de crédito



→ Evolución del perfil profesional

Presentar el seguro de crédito como herramienta de **crecimiento de ventas** y acceso a financiamiento, no como un costo de protección. Capacitar equipos en análisis financiero y lectura de balances.

→ Democratización de la prospección

Cruzar carteras de Daños y Transporte con clientes industriales que operan ventas a plazo. Usar la evaluación inicial como diagnóstico gratuito de salud crediticia para abrir conversación con CFOs.

→ Promoción de la cultura de prevención

Sensibilizar sobre el costo real de un incobrable: ¿cuántas ventas adicionales se necesitan para recuperar una pérdida por impago?

Conclusión

Una asignatura pendiente con potencial estratégico

La contracción en la participación de Coface en 2025 y la estabilidad relativa de los competidores tradicionales no debe interpretarse como un techo infranqueable, sino como el síntoma de una oferta circunscrita a un segmento corporativo limitado.

Innovación en producto

Simplificación operativa para PyMEs y soluciones modulares adaptadas al tejido empresarial mexicano.

Alianzas tecnológicas

Distribución embebida en plataformas fintech, ERP y facturación electrónica para alcanzar nuevos segmentos.

Labor pedagógica

Brokers y aseguradoras deben liderar activamente la cultura del seguro de crédito como pilar de resiliencia empresarial.

Fortalecer el ramo de seguro de crédito es, en última instancia, fortalecer la resiliencia del tejido empresarial mexicano.

