



MOLINA LÓPEZ
ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN DE SEGUROS

Guía de Seguros para Importadores y Exportadores

La mercancía cruza fronteras. El riesgo también.

*Seguro de mercancías en tránsito internacional, RC de producto,
crédito a la exportación, RC de explotación y defensa jurídica.*

ML-GUIA-IMP-001 · Colección Empresas y Autónomos · v1.0

Mateo Molina · Molina López · 2026

INTRODUCCIÓN

Cuando la mercancía cruza fronteras, el riesgo también

Una empresa importadora o exportadora opera en un entorno de riesgo complejo: mercancía que viaja por mar, aire o carretera a través de múltiples países, socios comerciales en distintas jurisdicciones, divisas que fluctúan y normativas aduaneras que cambian. Cada eslabón de esa cadena puede generar una pérdida que no está cubierta si el programa asegurador no se ha diseñado para el comercio internacional.

A la exposición propia del tránsito internacional se suma la de cualquier empresa con empleados, instalaciones y clientes: la responsabilidad civil por los productos que distribuye, la responsabilidad frente al personal y la necesidad de defensa jurídica en mercados extranjeros donde las reclamaciones pueden tener consecuencias muy distintas a las del mercado doméstico.

Esta guía cubre las coberturas esenciales para empresas importadoras y exportadoras: mercancías en tránsito internacional, RC de producto, crédito a la exportación, RC de explotación, RC patronal, defensa jurídica y aspectos específicos del comercio online transfronterizo.

Mateo Molina · Molina López · Análisis y Optimización de Seguros

EL PUNTO DE PARTIDA

La exposición de un importador y la de un exportador comparten estructura, pero difieren en el sentido del flujo de mercancía, el régimen de responsabilidad aplicable y los mercados donde operan. Esta guía cubre los aspectos comunes; el análisis definitivo parte de la actividad real de cada empresa.

RESUMEN EJECUTIVO

Las coberturas que un importador o exportador debe evaluar

La importancia de cada cobertura depende del volumen de operaciones, los mercados destino y el tipo de mercancía. Orientación general; el análisis parte de la actividad real.

Cobertura	Críticidad	Qué cubre o qué debe verificarse
Seguro de mercancías en tránsito internacional	CRÍTICA	Pérdida o daño de la mercancía durante el transporte por mar, aire o carretera. Verificar si cubre todos los modos de transporte, los riesgos incluidos y los límites por envío.
RC de producto (importador y exportador)	CRÍTICA	Daños causados a terceros por los productos importados o exportados. Especialmente relevante para la UE y EE.UU., donde la responsabilidad del importador puede ser directa. Verificar mercados destino y límites.
Crédito a la exportación	CRÍTICA si hay crédito	Protección frente al impago del comprador extranjero por insolvencia o riesgo político. Verificar plazos de crédito cubiertos, países y porcentaje de cobertura.
RC de explotación	ALTA	Daños a terceros durante la actividad comercial y en las instalaciones propias. Verificar si cubre la actividad en mercados internacionales y las reclamaciones de clientes extranjeros.
Responsabilidad medioambiental	ALTA según producto	Contaminación derivada de derrames, fugas o residuos de productos importados o exportados. Puede ser exigida en determinados países destino o sectores de actividad.
RC Patronal	ALTA si hay empleados	Determinadas reclamaciones del personal cuando exista responsabilidad atribuible a la empresa. Verificar si cubre desplazamientos internacionales del personal.
Defensa jurídica internacional	ALTA	Gastos de defensa en reclamaciones de clientes o proveedores extranjeros, conflictos aduaneros y litigios en jurisdicciones distintas a la española. Verificar mercados cubiertos.

Clasificación orientativa. La criticidad varía según los mercados, el tipo de mercancía y el modelo de negocio.

En el comercio internacional, cada operación suma riesgos que no existen en el mercado doméstico: tránsito multimodal, jurisdicciones extranjeras, divisas y socios comerciales que operan bajo normativas distintas.

CAPÍTULO 1

Mercancías en tránsito internacional

El seguro de mercancías en tránsito internacional puede cubrir la pérdida o el daño durante el transporte marítimo, aéreo, terrestre o multimodal, dentro de los medios, trayectos, riesgos y condiciones expresamente contratados. Es una de las coberturas más directamente vinculadas al comercio exterior.

Aspecto	Qué verificar
Modos de transporte cubiertos	Verificar si la póliza cubre el transporte marítimo, aéreo, terrestre y multimodal, y si existe alguna exclusión por modalidad o ruta.
Riesgos cubiertos (Institute Cargo Clauses)	Las coberturas estándar se articulan en tres niveles (A, B, C), de mayor a menor amplitud. La cláusula A ofrece una cobertura amplia frente a pérdida o daño accidental, sujeta a las exclusiones, franquicias y condiciones previstas en la póliza. Verificar el nivel contratado y las exclusiones específicas.
Límite por envío y anualidad	El límite por envío debe reflejar el valor máximo de un cargamento individual. Si se concentran envíos de alto valor, verificar que el límite es adecuado.
Valor asegurado: CIF, FOB o valor de factura	El Incoterm determina el punto de entrega, la transmisión del riesgo y qué parte debe organizar determinados costes. Verificar quién tiene interés en asegurar cada tramo, qué parte contrata la póliza y si el valor asegurado incluye mercancía, transporte, gastos y margen cuando proceda.
Mercancías especiales o de alto valor	Perecederos, obras de arte, electrónica, materiales peligrosos o mercancías que requieren condiciones específicas de transporte pueden requerir cobertura específica o declaración expresa.
Póliza abierta o por viaje	Una empresa con operaciones regulares puede beneficiarse de una póliza abierta que cubra todos los envíos del año sin necesidad de asegurar cada operación individualmente.

SUPUESTO ILUSTRATIVO — El contenedor dañado en el transbordo

Una empresa importadora recibe un contenedor con maquinaria industrial procedente de Asia. Al abrir el contenedor en el almacén de destino, se detectan daños en varios equipos que no son visibles externamente. Si la póliza cubriera únicamente daños visibles en el momento de la entrega, podría surgir una discusión sobre si los daños son atribuibles al transporte o a otra causa. Una cobertura todo riesgo (cláusula A) con inspección en destino habría facilitado la tramitación del siniestro.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Verificar el nivel de cobertura (A, B o C), el límite por envío, el Incoterm de cada operación y si la póliza abierta cubre la totalidad de los flujos de importación y exportación del año.

CAPÍTULO 2

Responsabilidad civil de producto

La RC de producto cubre los daños causados a terceros por los productos que la empresa importa, exporta o distribuye. En la Unión Europea, el importador responde frente al consumidor como si fuera el fabricante cuando el fabricante está establecido fuera de la UE. En mercados como Estados Unidos, la exposición puede ser significativamente mayor.

Aspecto	Qué verificar
RC del importador como responsable directo (UE)	En la UE, el importador puede ser considerado responsable frente al consumidor cuando el fabricante esté fuera del Espacio Económico Europeo. Verificar que la RC de producto cubre este supuesto con límites adecuados.
Mercados con mayor exposición: EE.UU.	El mercado estadounidense tiene un sistema de responsabilidad de producto con acciones colectivas y daños punitivos. Si se exporta a EE.UU., verificar si la póliza cubre reclamaciones en jurisdicción americana.
Productos regulados o de alta exposición	Alimentos, cosméticos, medicamentos, juguetes, equipos eléctricos y maquinaria industrial tienen regímenes de responsabilidad específicos. Verificar que la RC cubre el tipo de producto exacto que se importa o exporta.
Retirada de producto del mercado	Un defecto de seguridad puede obligar a retirar un lote del mercado. Verificar si la póliza cubre los costes de retirada, destrucción y comunicación a los distribuidores.
Daños a la marca y pérdida de ventas	Un incidente de producto puede generar pérdida de ventas, crisis reputacional y costes comerciales que normalmente no forman parte de la indemnización ordinaria de RC. Verificar si existe alguna cobertura específica de retirada, rehabilitación de imagen o gastos de crisis.

EL IMPORTADOR PUEDE SER RESPONSABLE COMO SI FUERA EL FABRICANTE

El marco europeo de responsabilidad por productos defectuosos puede atribuir responsabilidad al importador cuando introduce en el mercado europeo productos procedentes de fabricantes establecidos fuera de la Unión. Debe verificarse la normativa aplicable según la fecha de comercialización, el producto y la posición concreta de la empresa en la cadena de suministro.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Verificar que la RC de producto cubre los mercados de destino, el tipo de producto exacto y los límites adecuados para cada jurisdicción. Los mercados anglosajones requieren especial atención.

CAPÍTULO 3

Crédito a la exportación e impago del comprador

Cuando una empresa exporta a crédito —aplazando el cobro al comprador extranjero—, asume el riesgo de que ese comprador no pague por insolvencia propia o por causas externas: crisis políticas, restricciones de divisas o catástrofes. El seguro de crédito a la exportación puede cubrir parte de esa pérdida dentro del porcentaje asegurado, los límites concedidos, los plazos y las condiciones de la póliza.

Aspecto	Qué verificar
Riesgo comercial (insolvencia del comprador)	El comprador extranjero no paga por insolvencia o incumplimiento. Verificar el porcentaje de cobertura establecido en la póliza, el plazo de espera y los requisitos de clasificación del comprador.
Riesgo político (país destino)	Impago causado por guerra, revolución, restricción de transferencias de divisas o moratoria decretada por el gobierno del país comprador. Verificar qué países están cubiertos y con qué condiciones.
Clasificación de compradores y límites de crédito	La aseguradora asigna un límite de crédito para cada comprador. Si el volumen de ventas a un cliente supera ese límite, la parte excedente puede no estar cubierta. Verificar los límites asignados a cada comprador clave.
Plazo de crédito cubierto	Verificar el plazo máximo de crédito cubierto por la póliza y si es compatible con los plazos de pago habituales en cada mercado.
Coberturas complementarias: CESCE y alternativas privadas	En España, CESCE gestiona el seguro de crédito a la exportación con apoyo estatal para determinadas operaciones. Las aseguradoras privadas cubren el resto. Verificar qué modalidad se adapta mejor al perfil de la empresa.

EL RIESGO DE IMPAGO PUEDE CONCENTRARSE EN POCOS CLIENTES

Algunas empresas exportadoras concentran una parte elevada de sus ventas en pocos compradores internacionales. La insolvencia de uno de ellos puede afectar significativamente a la tesorería. Verificar el límite de crédito asignado a cada cliente de mayor peso.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Verificar el porcentaje de cobertura, el plazo de crédito máximo, los países incluidos y el límite de crédito asignado a los principales compradores antes de cada operación a crédito.

CAPÍTULO 4

RC de explotación, RC Patronal y personal en el exterior

Más allá de los riesgos propios del tránsito internacional, una empresa importadora o exportadora tiene empleados, instalaciones y clientes. La RC de explotación y la RC Patronal son coberturas necesarias con independencia de la dimensión internacional del negocio.

Cobertura	Qué protege	Qué verificar
RC de explotación	Daños personales o materiales causados a clientes, proveedores o terceros durante la actividad comercial y en las instalaciones propias.	Verificar el ámbito territorial y jurisdiccional, así como si la empresa desarrolla actividades, visitas, ferias, instalaciones o trabajos presenciales fuera de España.
RC Patronal	Determinadas reclamaciones del personal cuando exista responsabilidad atribuible a la empresa por un accidente laboral.	Verificar límite y sublímite por víctima. Si hay personal desplazado a ferias o instalaciones en el exterior, verificar si la cobertura se extiende fuera de España.
Seguro de viaje y asistencia del personal	Cobertura médica, repatriación y asistencia del personal desplazado al extranjero para visitas comerciales, ferias o reuniones.	Verificar si el seguro de empresa cubre los desplazamientos internacionales o si se necesita una póliza específica de viaje de negocios.
Responsabilidad medioambiental	Contaminación derivada de productos importados o exportados que suponen riesgo ambiental: residuos, productos químicos o materiales peligrosos.	Verificar si la actividad importadora o exportadora genera exposición medioambiental en los países de destino y si la póliza la cubre.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Verificar que la RC de explotación cubre la actividad en los mercados internacionales donde opera la empresa y que la RC Patronal se extiende al personal desplazado al exterior para ferias, visitas o instalaciones propias.

CAPÍTULO 5

Comercio electrónico transfronterizo y aspectos aduaneros

El comercio digital ha transformado la exposición de los importadores y exportadores: una empresa que vende online a consumidores de otros países asume la responsabilidad de producto en cada jurisdicción donde entrega, aunque no tenga presencia física en ella. Eso multiplica la exposición legal con un volumen de operaciones que puede ser muy elevado.

Aspecto	Qué verificar
RC de producto en ventas online a consumidores de la UE	Vender a consumidores de otros Estados miembros genera exposición de RC de producto en cada país destino. Verificar que la póliza cubre el territorio comunitario completo.
Venta directa a consumidores fuera de la UE	Las ventas a consumidores de EE.UU., Reino Unido, Australia u otros mercados generan exposición legal en esas jurisdicciones. Verificar expresamente si la póliza lo cubre.
Ciberriesgo en operaciones internacionales	Las transacciones internacionales online son objetivo frecuente de fraude de proveedores (cambio de datos bancarios), phishing y compromiso de sistemas. Verificar si la póliza cubre estos riesgos específicos.
Incumplimiento aduanero y sanciones	Errores en clasificación arancelaria, origen, valor en aduana o declaraciones pueden generar inspecciones, retenciones y procedimientos administrativos. Verificar si la póliza incluye asistencia o defensa jurídica y las exclusiones aplicables a multas, sanciones, derechos e impuestos.
Marketplaces internacionales y responsabilidad	Vender a través de marketplaces o plataformas internacionales puede generar reclamaciones de clientes en cualquier país. Verificar la cobertura territorial y si la póliza es compatible con los requisitos del marketplace.

VENDER ONLINE A OTROS PAÍSES GENERA RESPONSABILIDAD EN ESOS PAÍSES

Una empresa que vende a consumidores de Alemania, Francia o Polonia asume la RC de producto en cada uno de esos mercados. Si el fabricante está fuera de la UE, esa responsabilidad puede recaer directamente sobre el vendedor establecido en España.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

Verificar que la RC de producto cubre todos los países a los que se vende online, que el límite es adecuado al volumen de operaciones y que la defensa jurídica cubre reclamaciones en las principales jurisdicciones de destino.

CAPÍTULO 6

Los errores más habituales en importadores y exportadores

Error	Consecuencia
1. No asegurar la mercancía en tránsito internacional	El seguro de transporte doméstico no cubre el tránsito internacional. Una empresa que importa o exporta sin póliza de mercancías asume íntegramente el riesgo de pérdida o daño durante el transporte.
2. Confiar en que el transportista o transitario cubre la mercancía	La responsabilidad del transportista puede estar limitada por convenios internacionales aplicables al transporte terrestre, marítimo o aéreo, como el CMR o el Convenio de Montreal, según el trayecto y el modo de transporte. Esos límites pueden ser muy inferiores al valor real de la mercancía.
3. No verificar quién asegura en función del Incoterm pactado	Cada Incoterm establece un punto distinto de entrega y transmisión del riesgo. En EXW, el riesgo se transmite en las instalaciones del vendedor; en FOB, cuando la mercancía queda a bordo del buque; en CIF y CIP, el vendedor contrata además un seguro, aunque el punto de transmisión del riesgo no coincide necesariamente con el destino.
4. No tener RC de producto para los mercados de exportación	Exportar a EE.UU., Reino Unido o la UE sin RC de producto adaptada a esas jurisdicciones puede generar reclamaciones que la póliza estándar española no contempla.
5. No verificar los límites de crédito antes de vender a crédito	Un cliente que supera el límite asignado por la aseguradora de crédito queda fuera de cobertura. Verificar el límite disponible antes de cada operación a crédito reduce el riesgo de sorpresas.
6. No cubrir los desplazamientos internacionales del personal	El personal que viaja a ferias, visitas o instalaciones en el exterior puede no estar cubierto por la póliza de empresa estándar. Verificar la extensión territorial de la RC Patronal y la asistencia de viaje.
7. No adaptar la póliza al crecimiento de las exportaciones	Una empresa que duplica su volumen de exportación puede tener límites de mercancías, crédito y RC de producto calculados para la dimensión anterior. Revisar el programa anualmente o tras cambios significativos.
8. No tener defensa jurídica para mercados internacionales	Una reclamación de un cliente alemán, un conflicto aduanero en EE.UU. o un litigio con un proveedor asiático generan gastos jurídicos en otras jurisdicciones que la defensa jurídica estándar española puede no cubrir.

UN DENOMINADOR COMÚN

El programa asegurador de una empresa importadora o exportadora se diseña, en muchos casos, sobre una póliza de empresa estándar a la que no se han añadido las coberturas específicas del comercio internacional. La revisión debe partir del mapa de riesgos real: qué se importa, qué se exporta, a qué mercados y con qué condiciones de pago.

CAPÍTULO 7

Preguntas frecuentes

Pregunta	Respuesta
¿El seguro de transporte del transitario cubre mi mercancía?	El transitario puede contratar el transporte, pero la responsabilidad del transportista tiene límites legales que pueden ser muy inferiores al valor de la mercancía. Contratar un seguro propio permite adaptar el valor, los riesgos, los trayectos y los límites a la operación concreta, dentro de las condiciones contratadas.
¿Qué Incoterm debo usar para que mi mercancía esté siempre asegurada?	No existe un Incoterm que garantice automáticamente la cobertura en todos los supuestos. Lo importante es saber en qué punto del trayecto pasa el riesgo al comprador y asegurarse de que la mercancía está cubierta durante el tramo que corresponde a cada parte.
¿Qué ocurre si exporto a EE.UU. y un consumidor reclama por daños del producto?	El sistema de responsabilidad de producto en EE.UU. permite acciones colectivas y puede incluir daños punitivos. Si la póliza de RC de producto no cubre expresamente el territorio estadounidense, la reclamación podría quedar fuera de cobertura o sometida a exclusiones territoriales o jurisdiccionales.
¿El seguro de crédito cubre todos mis compradores extranjeros?	No necesariamente. La aseguradora asigna un límite de crédito a cada comprador en función de su solvencia y el perfil de riesgo del país. Si un comprador no tiene límite asignado o lo supera, esa parte puede quedar sin cobertura.
¿La póliza de empresa cubre a mi personal que viaja al extranjero?	Depende de las condiciones de la póliza. Muchas pólizas de empresa estándar tienen cobertura territorial limitada a España o a la UE. Verificar si los desplazamientos internacionales del personal están cubiertos o si se necesita una póliza de viaje de negocios específica.
¿La revisión con Molina López tiene coste?	La primera revisión orientativa se realiza sin coste y sin obligación de contratar. Analizamos la actividad real de la empresa y las coberturas que conviene revisar o ampliar para el comercio internacional.

CHECKLIST

Antes de contratar o renovar el programa asegurador

Este checklist permite hacer una primera revisión del programa de seguros de una empresa importadora o exportadora.

Sobre mercancías en tránsito

- ☐ ¿La póliza de mercancías cubre el transporte internacional por todos los modos utilizados?
- ☐ ¿El nivel de cobertura (A, B o C) es adecuado al tipo de mercancía?
- ☐ ¿El límite por envío refleja el valor máximo de un cargamento individual?
- ☐ ¿Se ha verificado quién asegura en función del Incoterm de cada operación?

Sobre RC de producto y crédito

- ☐ ¿La RC de producto cubre todos los mercados a los que se exporta o vende online?
- ☐ ¿Los límites de RC de producto son adecuados para cada jurisdicción destino?
- ☐ ¿Dispone de seguro de crédito a la exportación si vende a crédito?
- ☐ ¿Ha verificado el límite de crédito asignado a sus principales compradores?

Sobre personal y aspectos internacionales

- ☐ ¿La RC Patronal cubre al personal desplazado al exterior?
- ☐ ¿Existe cobertura de asistencia en viaje para el personal que viaja internacionalmente?
- ☐ ¿La defensa jurídica cubre reclamaciones en las principales jurisdicciones de exportación?
- ☐ ¿Ha revisado el programa tras entrar en nuevos mercados o aumentar el volumen exportado?

INTERPRETACIÓN DE LAS RESPUESTAS

El checklist es orientativo y no sustituye la lectura de las pólizas ni un análisis profesional.

0–4 respuestas negativas

El programa parece razonablemente estructurado para la actividad internacional actual, aunque conviene revisarlo al entrar en nuevos mercados o aumentar el volumen.

5–8 respuestas negativas

Existen varios aspectos que conviene revisar, especialmente si la empresa ha crecido, ha entrado en nuevos mercados o ha aumentado las ventas a crédito.

9–12 respuestas negativas

Es probable que existan lagunas relevantes en el programa asegurador. Conviene realizar una revisión completa, especialmente en mercancías, RC de producto y crédito.

IDEAS CLAVE

Las claves que un importador o exportador no debería pasar por alto

- El seguro de mercancías en tránsito internacional es la cobertura más directamente ligada al comercio exterior. Verificar el nivel (A, B o C), el límite por envío y el Incoterm de cada operación.
- La responsabilidad del transportista o transitario tiene límites legales muy inferiores al valor real de la mercancía. Un seguro propio de mercancías permite proteger el interés económico asegurado más allá de los límites de responsabilidad del transportista, dentro del valor y las condiciones contratadas.
- En la UE, el importador puede ser tratado como fabricante cuando el fabricante real está fuera del Espacio Económico Europeo. La RC de producto es una cobertura esencial para cualquier empresa importadora.
- El crédito a la exportación concentra riesgo en pocos clientes. Verificar el límite de crédito asignado a cada comprador antes de cada operación a crédito reduce la exposición de forma significativa.

IDEAS CLAVE — CONTINUACIÓN

- Exportar a EE.UU. o a mercados anglosajones requiere verificar expresamente que la RC de producto cubre esas jurisdicciones. La exposición y los límites necesarios son significativamente superiores a los del mercado europeo.
- Vender online a consumidores de otros países genera responsabilidad de producto en cada jurisdicción de entrega. El volumen de operaciones puede multiplicar la exposición sin que la póliza estándar lo refleje.
- El personal que viaja al exterior para ferias, visitas comerciales o instalaciones propias puede no estar cubierto por la póliza estándar de empresa. Verificar la extensión territorial de la RC Patronal.
- El programa asegurador debe revisarse cada vez que la empresa entra en un nuevo mercado, aumenta significativamente el volumen exportado o amplía las condiciones de crédito a sus compradores.

◆ EL CRITERIO DE MOLINA LÓPEZ

En Molina López, la revisión del programa de seguros de una empresa importadora o exportadora empieza por el mapa real de operaciones: qué se importa y exporta, a qué mercados, con qué Incoterms y con qué condiciones de pago. Solo desde ese punto puede diseñarse un programa que responda a la exposición internacional actual.

La mercancía cruza fronteras. El riesgo también.

Un programa asegurador bien diseñado permite operar en mercados internacionales con una protección adaptada a la mercancía, los compradores a crédito, los mercados de destino y la responsabilidad derivada de cada operación.

REVISIÓN DEL PROGRAMA

Revisión del Programa de Seguros para Importadores y Exportadores

Una revisión útil parte del mapa real de operaciones: qué se importa y exporta, a qué mercados, con qué Incoterms, con qué condiciones de pago y con qué volumen. Solo desde ese punto puede diseñarse un programa que responda a la exposición internacional.

1

Mapear la actividad internacional

Mercados de importación y exportación, tipos de mercancía, Incoterms habituales, condiciones de crédito y canales de venta (directo u online).

2

Revisar coberturas y límites

Mercancías en tránsito, RC de producto por mercado, crédito a la exportación por comprador, RC de explotación, RC Patronal internacional y defensa jurídica en las jurisdicciones clave.

3

Actualizar y coordinar

Verificar que las coberturas están coordinadas sin lagunas y actualizar el programa al entrar en nuevos mercados o cambiar condiciones de operación.

DOCUMENTACIÓN ÚTIL PARA UNA REVISIÓN

- | | |
|---|--|
| ☐ pólizas vigentes y últimos recibos; | ☐ relación de productos importados/exportados; |
| ☐ relación de mercados de importación/exportación; | ☐ canales de venta (directo, online, marketplace); |
| ☐ Incoterms habituales por mercado y operación; | ☐ relación de personal con desplazamientos internacionales; |
| ☐ volumen de operaciones y valor medio por envío; | ☐ siniestralidad de los últimos tres años; |
| ☐ condiciones de crédito y compradores clave; | ☐ facturación por mercado de exportación. |

CUÁNDO NO CONVIENE ESPERAR A LA RENOVACIÓN

Conviene revisar el programa antes de la renovación si se entra en un nuevo mercado de exportación, aumenta significativamente el volumen de importaciones, se inicia la venta online en otros países, se amplían las condiciones de crédito o se incorpora nuevo personal con desplazamientos internacionales.

REVISIÓN PROFESIONAL DEL PROGRAMA DE SEGUROS DE SU EMPRESA

Primera revisión orientativa sin coste y sin obligación de contratar. Analizamos el mapa de operaciones internacionales y las coberturas que conviene revisar.

segurosml.com/optimizacion-de-seguros-empresariales/

Sobre Molina López

Analizamos los seguros de empresas importadoras y exportadoras desde una perspectiva global, no producto a producto. segurosml.com · segurosml.com/biblioteca/ · ML-GUIA-IMP-001 · v1.0 · 2026

AVISO LEGAL — Esta guía tiene finalidad exclusivamente informativa y divulgativa. No constituye asesoramiento jurídico, fiscal ni recomendación personalizada de contratación. Las coberturas, condiciones y límites descritos varían según aseguradora y modalidad. Antes de contratar, mantener, cancelar o modificar cualquier seguro, debe revisarse la situación concreta de cada empresa importadora o exportadora.