

## DOSSIER SEGURO DE CRÉDITO

### 1. La República.com 8 de abril 2017

<http://www.larepublica.co/las-polizas-de-credito-empresarial-son-la-apuesta-de-las-aseguradoras> 494471

Sábado , Abril 8, 2017

# Las pólizas de crédito empresarial son la apuesta de las aseguradoras



La República

### Bogotá

**Entre las empresas es normal que existan compromisos comerciales por miles de millones de pesos, y muchos de estos acuerdos dependen de la confianza que hay entre las firmas, por eso, no es normal que hayan tantos reportes de corporaciones que incumplan los acuerdos que pactaron entre ellas.**

Sin embargo, en Colombia se han reportado casos de este tipo por lo cual hay aseguradoras como Segurexpo, Coface y Solucion que ofrecen pólizas que se convierten en una herramienta capaz de indemnizar al empresario en la venta de bienes y servicios por el no pago de las deudas de sus clientes.

Mediante este seguro se protegen transacciones locales (seguro de crédito interno) e internacionales (seguro de crédito a la exportación); incluso se puede cubrir la totalidad o una porción de la cartera afectada de las empresas.

Un ejemplo de este tipo de momentos es cuando una industria textil (que transforma la materia prima en telares) adquiere el seguro de crédito, está protegiendo las transacciones que se lleven

a cabo con su cliente que bien puede ser un taller de alta costura. Así, si el taller dejara de cumplir sus compromisos de pago, la empresa de telas estará cubierta y no pondrá en riesgo su patrimonio.

El no pago de los créditos ocurre principalmente por las siguientes razones: la falta de conocimiento al interior de la compañía al momento de analizar la capacidad de pago de sus clientes cuando se concede un crédito comercial, el deterioro de la situación financiera y la quiebra o insolvencia del mismo. Puntos que pueden blindarse con la implementación de estas pólizas corporativas.

## 2. La República 8 de abril 2017

SEGUROS. LAS COMPAÑÍAS SE PODRÍAN PROTEGER DEL INCUMPLIMIENTO DE SUS PROVEEDORES

### Las pólizas de crédito empresarial son la apuesta de las aseguradoras



BOGOTÁ. Entre las empresas es normal que existan compromisos comerciales por miles de millones de pesos, y muchos de estos acuerdos dependen de la confianza que hay entre las firmas, por eso, no es normal que hayan tantos reportes de corporaciones que incumplan los acuerdos que pactaron entre ellas.

Sin embargo, en Colombia se han reportado casos de este tipo por lo cual hay aseguradoras como *Segurexpo*, *Coface* y *Solunión* que ofrecen pólizas que se convierten en una herramienta capaz de indemnizar al empresario en la venta de bienes y servicios por el no pago de las deudas de sus clientes.

Mediante este seguro se protegen transacciones locales (seguro de crédito interno) e internacionales (seguro de crédito a la exportación); incluso se puede cubrir la totalidad o una porción de la cartera afectada de las empresas.

Un ejemplo de este tipo de momentos es cuando una industria textil (que transforma la materia prima en telares) adquiere el seguro de crédito, está protegiendo las transacciones que se lleven a cabo con su cliente que bien puede ser un taller de alta costura. Así, si el taller dejara de cumplir sus compromisos de pago, la empresa de telas estará cubierta y no pondrá en riesgo su patrimonio.

El no pago de los créditos ocurre principalmente por las siguientes razones: la falta de conocimiento al interior de la compañía al momento de analizar la capacidad de pago de sus clientes cuando se concede un crédito comercial, el deterioro de la situación financiera y la quiebra o insolvencia del mismo. Puntos que pueden blindarse con la implementación de estas pólizas corporativas.

Desde *Fasecolda*, gremio de los aseguradores que lidera **Jorge Humberto Botero**, ha empezado la promoción de estas pólizas.

LA REPUBLICA  
JOAQUÍN MAURICIO LÓPEZ BEJARANO  
jlopez@larepublica.com.co

## 3. Boletín Latinoinsurance. 20 de Abril

<http://boletines.latinoinurance.com/las-polizas-de-credito-empresarial-son-la-apuesta-de-las-aseguradoras/?more=1>

**LATINO INSURANCE**  
online

Haz clic para habilitar Adobe Flash Player

Insurance	AFP	Educación	Desde: 01/04/2017
-----------	-----	-----------	-------------------

Ver índice de noticias.

### Las pólizas de crédito empresarial son la apuesta de las aseguradoras

Boletín N°: 3886

Abr 20, 2017

COLOMBIA

enviar a un amigo



## 4. Revista Empresarial y Laboral. Abril

# Seguro de Crédito, Guardián de la Cartera

En términos simples, la razón de ser de un seguro es que, ante la materialización de cualquier siniestro, una persona o empresa tenga la tranquilidad de estar respaldada por una póliza que cubra parcial o totalmente los costos derivados del mismo.

En el universo de los seguros, en el corrido de este siglo se viene posicionando en Colombia el seguro de crédito, que es una solución concebida para respaldar la gestión de cartera de las empresas.

Pero no solo cubre el riesgo de impago de los clientes, sino que también permite conocer su situación financiera, el historial crediticio, la evolución y el desempeño del sector económico del cual hacen parte y otras características que le permiten al asegurado tener la certeza sobre la capacidad de pago de sus compradores para determinar qué tanto crédito les puede conceder y qué tan alto es el riesgo que asume, sea en el país o en el exterior.

En resumen, un seguro de crédito le permite a una empresa conocer mejor a los clientes y tener la tranquilidad de que en caso de retraso o impago, la aseguradora hará la gestión de cobro y, dado el caso, responderá con la indemnización, lo que le ayudará a cuidar la liquidez, maximizar la rentabilidad y finalmente garantizar la sostenibilidad del negocio.

"El seguro de crédito protege a una empresa del riesgo de insolvencia de sus clientes"



**Alejandro Santamaría**  
CEO de Solunion

"Realmente hay que evaluar financieramente la liquidez que les puede aportar el seguro de crédito a las empresas y también la metodología para tener una cartera sana"

### Mora prolongada, el mayor riesgo

Sobre el tipo de riesgos más frecuentes a los cuales se exponen las empresas en la gestión de cartera, Alejandro Santa María Calcedo, CEO de Solunion, líder del mercado de seguro de crédito en Colombia, comentó que el 70% de los siniestros que cubre la compañía se relacionan con la mora prolongada; es decir, con el atraso en los pagos superior a 180 días.

El otro 30% tiene que ver con la insolvencia, circunstancia a la que llegan decenas de empresas por diversas razones y que puede causar efectos dañinos en las finanzas de sus proveedores.

Santa María hizo notar que, por ejemplo, cuando cayó el precio del petróleo, hubo empresas que empezaron a tener problemas de liquidez y eso ocasionó un efecto dominó por el que a su vez los prestadores de servicios y otros proveedores incumplieron sus pagos con negocios como las ferreterías. Y lo mismo sucede cuando grandes empresas de la construcción entran en dificultades y afectan la liquidez en la cadena de abastecimiento.

Por ejemplo, en Conalvias, empresa que a finales de 2015 se acogió a la Ley 1116 (de insolvencia) y en mayo de 2016 firmó el acuerdo para pagar unas 4.000 acreencias por valor aproximado a \$1.2 billones.

Lo dramático es que menos del 1% de esas obligaciones estaba amparado con un seguro de crédito, lo que implicará para la mayoría de los acreedores una larga espera para recuperar los recursos. En ese caso, solo las acreencias laborales, fiscales y parafiscales quedarán saldadas entre los años 2016 y 2017. Las demás correspondientes al 90%, Conalvias las pagará entre 2019 y 2031.

Aunque se trata de la más grande reorganización que avaló la Superintendencia de Sociedades, las características no distan de la generalidad de los acuerdos de pago en cuantio a tiempos: Katherine González Córdoba, jefe de siniestros y recuperaciones de Solunion, recordó que el periodo de pago generalmente promedia entre ocho y 12 años. Además, subrayó, las compañías que ingresan a la Ley 1116 vinculan

Finanzas



a los acuerdos de pago un periodo de gracia que va de dos a tres años, "lo que implica que nuestros clientes quedan con su cartera provisionada y sin gestión mínimo por ese periodo".

Según la Superintendencia de Sociedades, durante los 10 años de vigencia de la Ley 1116 se han acogido 1.620 sociedades. Las estadísticas indican que el 14,4% de los procesos de reorganización concluye en liquidación, lo que retrasa y complica aún más las posibilidades de cobro de una obligación.

### Mejor el Seguro que una Provisión

La adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera -NIIF-, establecida mediante la Ley 1314 de 2009, plantea un escenario propicio para que las empresas incorporen en su modelo de gestión de la cartera el seguro de crédito como mecanismo de protección.

Henry González, director administrativo y financiero de Solunion, explicó que antes de las NIIF las empresas simplemente hacían provisiones de cartera, con todo lo que ello implicaba en el estado de resultados. Pero hoy, pueden reducir el impacto tomando el seguro de crédito.

El directivo explicó que "el seguro de crédito es parte de la evaluación propia del negocio para disminuir los impactos que se tienen por provisiones que realmente no reflejan la realidad; porque en el caso del seguro, la plata la va a poder recuperar a través de la póliza. Entonces, cuando tengo una mora, automáticamente ya no tendré que generar una provisión porque estoy cubierto; por lo tanto, no la constituyo porque puedo recuperar los recursos a través de la compañía de seguros".

González subrayó que, en el pasado, las compañías en Colombia tenían que hacer provisiones sobre cartera, así tuvieran el seguro de crédito. Pero hoy, cada empresa puede construir su modelo e incorporar el seguro que cuesta menos; el valor puede estar entre el 0,15% y el 0,20% de las ventas.

### Pymes, un Reto del Seguro

No obstante, así evidencias, aún en el país es muy baja la penetración del seguro de crédito. El CEO de Solunion, Alejandro Santa María, estima que apenas es del 0,02% del PIB, mientras en otros mercados está entre 1 y 1,5%.

El directivo considera que esto se debe a que quizá los directores financieros evalúan el desempeño de la empresa, ven que no ha tenido siniestralidad y que son pocos los eventos, y por ello no se deciden a tomar el seguro. "Pero realmente hay que evaluar financieramente la liquidez que les puede aportar el seguro de crédito a las empresas y también la metodología para tener una cartera sana", comentó.

Consultado por los mayores desafíos, señaló que mejorar el aseguramiento de las pymes es uno de esos, ya que es el nicho donde más afectaciones se pueden ver en caso de impagos.

Y sobre el sector más retador se refirió a la construcción, porque tiene la mayor siniestralidad y explicó que al cambiar la forma de contratación del Estado y no tener anticipos, las constructoras tuvieron que poner más capital, buscar financiación y pagar intereses. "Hoy el tiempo corre en contra del contratista y le sale costoso", sostuvo.

### Seguro y Desaceleración Regional

Consultado por los efectos que la desaceleración económica en Latinoamérica, el CEO de Solunion en Colombia hizo notar que el menor ritmo de la dinámica en la región indujo al aumento de las insolvencias.

Y así lo confirma el más reciente estudio que al respecto hizo el equipo económico global de Solunion, según el cual en los últimos cinco años las insolvencias en la región aumentaron en promedio 18%.

"En los últimos tres años, los pasivos vinculados a procesos de reorganización empresarial en Colombia se aproximaron a \$3 billones"

## Nuestros Productos

Seguro de crédito interno • Seguro de crédito a la exportación • Póliza SIMPLIFICA • Servicio de recobro

**MEDELLÍN - COLOMBIA**  
Calle 7 Sur No. 42 - 70 Edificio Fórum II Piso 8  
(+57) 4 444 01 45 - [www.solunionseguros.co](http://www.solunionseguros.co)

**BOGOTÁ**  
Av. Carrera 10 No. 100B-02  
(+57) 1 600 33 00 04 - 0992

**CALÍ**  
Carrera 100 No. 97-71  
(+57) 2 270 20 00 04 - 0911 - 0913

**BARRANQUILLA**  
Calle 778 No. 07-414 P. 1105 Centro Administrativo Las Américas 1  
(+57) 3 200 18 00 04 - 0922

**solunion**

Expertos en Seguros de Crédito

## Mercado Seguro de crédito: Una opción para proteger el patrimonio del empresario

Anny Rangel,

Subdirectora Cámara de Responsabilidad Civil de Fasecolda



Este seguro tiene múltiples beneficios para aquellos empresarios con necesidad de cubrir riesgos derivados de la venta de bienes y servicios a crédito a clientes nacionales o extranjeros. A continuación, damos a conocer sus aspectos más importantes.

A pesar de los múltiples beneficios del seguro de crédito, en Colombia tiene muy poca penetración, sus primas solo representaron el 0.005% del PIB a diciembre de 2015, por debajo de países como Chile (0.029%), Ecuador (0.007%) y Argentina (0,006%)<sup>1</sup>.

No obstante, el valor de las primas emitidas para diciembre de 2014 (acumulado) ascendió a la suma de \$42.664 millones de pesos, y para diciembre de 2015 este mismo indicador fue de \$51.698 millones de pesos, por lo que se observó un crecimiento nominal del 21%.

El término crédito al que se hace referencia en esta cobertura es el comercial, es decir, aquel que se realiza entre empresas, donde el proveedor otorga alguna forma de financiación al comprador. Por ejemplo, una compañía farmacéutica que entrega sus productos a un distribuidor de medicamentos y le otorga un plazo de 120 días para pagarlos; o una empresa que presta el servicio de transporte, da a sus clientes 180 días para el pago de los servicios prestados. El crédito comercial generalmente es de corto plazo.

Al respecto es importante destacar que a nivel mundial más del 80% de las transacciones entre empresas se realizan a crédito, por lo tanto, esta es la principal forma de financiación de corto plazo en el sector empresarial<sup>2</sup>. Es tal la relevancia de este mecanismo de financiación, que el Banco Mundial estimó que para el año 2010 el 37% del capital de trabajo de

las empresas colombianas provino del crédito comercial, mientras que el 18% correspondió a créditos en el sistema bancario tradicional. En este marco, el potencial de este seguro es enorme, teniendo en cuenta el número de relaciones comerciales que se establecen entre proveedores y compradores de los sectores industriales, comerciales y de servicios en nuestro país.

Bajo este mecanismo de cobertura el asegurado es el empresario que vende sus productos a su cliente; es decir, si un empresario vende mercancía, al interior o al exterior del país y el pago se hiciera efectivo después de un tiempo pactado, es ideal buscar una cobertura para el valor prometido mediante el uso del seguro de crédito. El riesgo que se ampara es el impago de la cartera por cobrar que tiene la empresa. Este tipo de riesgo, al concretarse y no estar cubierto por un seguro, podría comprometer la continuidad del negocio del empresario.

En concordancia con lo anterior, el empresario se protege del no pago de los créditos que han sido otorgados a sus clientes en la venta de los bienes que comercializa o produce, o en la prestación de servicios que realiza. De esta manera, los factores que influyen principalmente en la materialización del riesgo de impago son: i) la falta de conocimiento al analizar la capacidad de pago de los clientes; deterioro de la situación financiera del cliente; y la quiebra o insolvencia del cliente (comprador).

El papel de la compañía aseguradora va más allá de cubrir el posible impago, brinda al tomador servicio de asesoría antes de que ocurra el siniestro, realiza monitoreo de los compradores y suministra información sobre las condiciones financieras de los clientes del asegurado, lo cual es realizado con base en toda la experiencia que tienen las compañías en este tipo de riesgo.

Entre las coberturas del seguro de crédito se incluyen: La liquidación forzosa o quiebra del comprador; acuerdo de acreedores; concordato; mora prolongada en el pago de las facturas

y riesgo político en las pólizas de exportación.

Como beneficios adicionales para una empresa que cuenta con el seguro de crédito destacamos los siguientes: Con base en la protección y respaldo que ofrece el seguro, las empresas que adquieren este amparo obtienen una mejor calificación al solicitar financiación en los bancos, lo que facilita la aprobación de préstamos; y se dinamizan las ventas a crédito, dado que se mitiga el riesgo de no pago en acuerdos comerciales nacionales e internacionales.

Sin embargo, es importante que el asegurado conozca los eventos que no cubren este tipo de seguros; entre ellos se encuentran: Ventas a crédito a personas naturales no registradas ante la Cámara de Comercio; ventas a crédito entre empresas relacionadas jurídica o familiarmente; el incumplimiento del pago de créditos por ventas efectuadas a compradores públicos; los créditos que sean impugnados o estén en disputa legal (se suspende el pago hasta tanto se produzca la decisión judicial); transacciones con clientes que se encuentren previamente en situación de impago y extemporaneidad en el reporte del aviso de siniestro o en el reporte de ventas.

Finalmente, es relevante indicar que existen dos tipos de productos según la orientación que tenga la empresa: El seguro de crédito interno y el seguro de crédito a la exportación; en el primero se amparan transacciones locales y en el segundo las transacciones internacionales. ▲

### Bibliografía

- Cartilla seguro de crédito. Programa Viva Seguro de Fasecolda.
- Seguro de crédito. Presentación. Comité del Seguro de Crédito Fasecolda.
- Estadísticas del mercado de fianzas y seguro de crédito en América Latina. Reporte actualizado a diciembre 2015 10 años. LatinInsurance. Mayo 3 2016. Indicadores de gestión. Dirección de Estadísticas de Fasecolda 2010-2015.

<sup>1</sup> Según cifras elaboradas por LatinInsurance, presentadas en la Asamblea General de PASA del 2016.

<sup>2</sup> Fuente: EULER HERMES «Credit Insurance Supports Companies Profitable Growth».