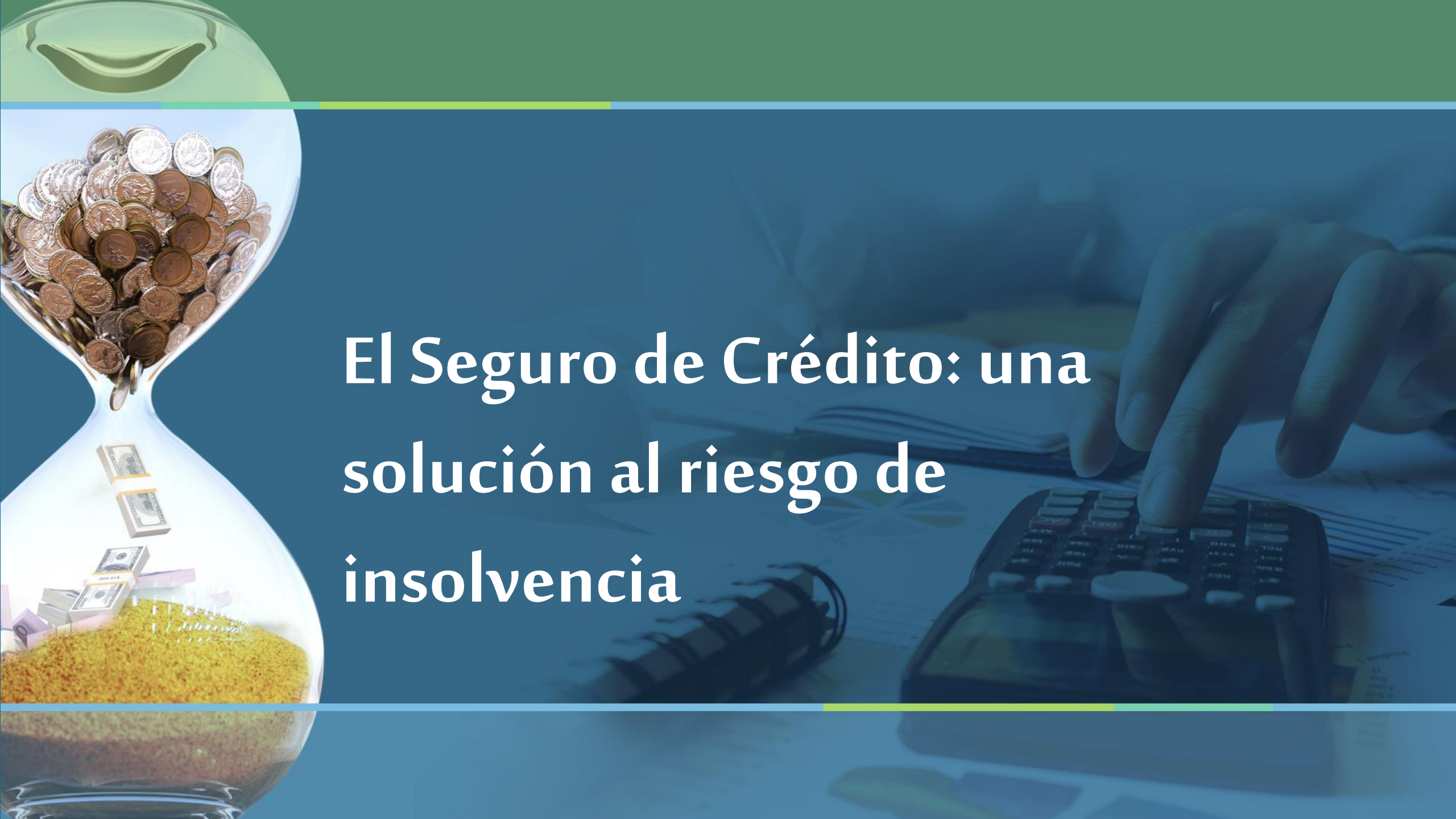


El Seguro de Crédito: una solución al riesgo de insolvencia

“SI NO CUIDAS A TUS CLIENTES, ALGUIEN MÁS LO HARÁ POR TI”

John Tschohl. Fundador del Service Quality Institute

- PRIMERA LEY DEL COMERCIANTE:
  “LO ÚNICO PEOR QUE NO VENDER ES VENDER MAL”

- SEGUNDA LEY DEL COMERCIANTE:
  “TODO CLIENTE ES BUENO HASTA QUE DEJA DE PAGAR”

- TERCERA LEY DEL COMERCIANTE:
  “EL DEUDOR LLEVA SIEMPRE LAS DE GANAR”

- CUARTA LEY DEL COMERCIANTE:
  “EL VENDEDOR ES EL ÚLTIMO QUE SE ENTERA QUE EL COMPRADOR ESTÁ EN DIFICULTADES”

- QUINTA LEY DEL COMERCIANTE:
  “LA JUSTICIA NUNCA IRÁ A LA VELOCIDAD DE LOS NEGOCIOS”

¿Cuándo hay crisis empresarial?

Cuando la empresa no tiene mercado, o

Cuando no puede participar en el mercado en condiciones que le permita competir rentablemente, o

Cuando a consecuencia de la pérdida de su capital de trabajo no puede atender el cumplimiento de sus obligaciones en forma oportuna, o

Cuando presenta un estado patrimonial que lesione o amenace gravemente el interés de los acreedores y la satisfacción normal y ordenada de sus créditos.

ES EL *PASADO* EL QUE NOS QUIEBRA…

¿Cómo se detecta la crisis?

Pago moroso de cuentas por pagar

Dificultad para comunicarse con persona encargada de efectuar pagos

Embargos de cuentas por pagar y cuentas corrientes – múltiples procesos ejecutivos

Atraso en el pago de nómina, seguridad social e impuestos

Diagnóstico

¿Cuál fue la causa del problema? ¿Tiene solución?

Detección y atención de alertas tempranas

Estrategia

¿Cómo se puede solucionar?

- Soluciones Operativas y financieras
- Reestructuración financiera
- Reorganización Empresarial
- Reconversión Empresarial
- Banca de inversión
- Liquidación

Implementación

¿Cómo se hace?

- Planes de negocio y seguimiento a planes
- Negociacion privada con acreedores
- Acuerdos Ley 1116
- Reestructuración administrativa y de gobierno corporativo
- Capitalización, venta parcial/total, fusión
- Proceso liquidación

Hechos reveladores de la crisis

Iliquidez

Los recursos que genera la operación son insuficientes para atender el pago oportuno de las obligaciones

Insolvencia

El activo realizable a corto plazo es inferior al pasivo exigible a corto plazo

Cesación de pagos

El activo realizable es inferior al pasivo exigible

CAUSAS DE LA CRISIS

INTERNAS

EXTERNAS

MEDIATAS

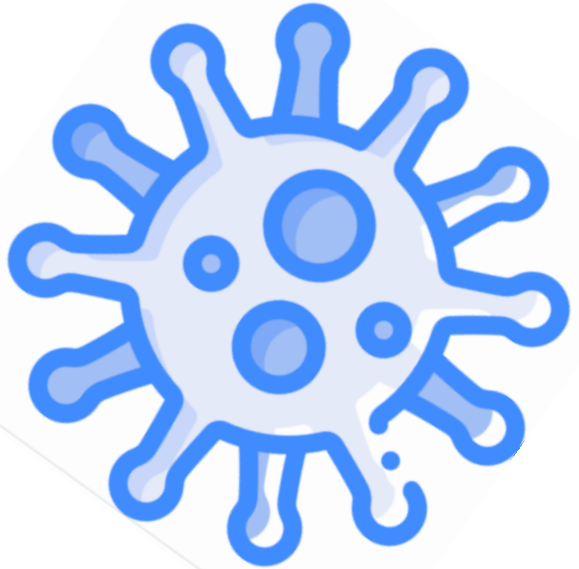
INMEDIATAS

REMEDIABLES

IRREMEDIABLES

Decreto 560 de 2020 – Medidas del Gobierno en materia de reorganización empresarial para afrontar la crisis del COVID-19

El Decreto tiene por objeto mitigar los efectos negativos generados por la emergencia económica pandémica, y fomentar la recuperación y conservación de la empresa colombiana.



¿AGONÍA O STOP-LOSS?

LAS CUATRO MEDIDAS PRINCIPALES DEL DECRETO PARA AFRONTAR LA CRISIS DEL COVID-19

1

Negociaciones expeditas

2

Mecanismos de alivio financiero y reactivación económica

3

Beneficios tributarios

4

Suspensión de normas de tiempos estables

DESARROLLO DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR EL DECRETO

Negociaciones expeditas

- Procesos de reorganización rápidos (3 meses) ante Cámaras de Comercio
- Negociación de emergencia de acuerdos de reorganización.

Mecanismos de alivio financiero y reactivación económica

- Liquidez - Permite la venta de activos fijos no necesarios, para respaldar la operación y el pago de acreencias laborales y de proveedores, SIN autorización del juez del concurso.
- Se implementa la capitalización de acreencias, pactos de deuda sostenible, entre otros.

Beneficios tributarios

- La no retención en la fuente
- La reducción del 50% de retención en la fuente al IVA
- La no liquidación de renta presuntiva por el año gravable 2020 a sociedades en reorganización o en ejecución de acuerdo.

Suspensión de normas (Ley 1116)

- Suspende la causal de incapacidad por pago inminente. Evita que toda compañía ingrese a insolvencia.
- Suspende el trámite de liquidación por adjudicación, que da tranquilidad a quienes están negociando acuerdos de reorganización.

FACTURO LUEGO EXISTO

$$\sum C + G < P * Q$$

TRATAMIENTO DE LAS GARANTÍAS

¿OLFATO O GERENCIA DE RIESGOS?

El Seguro de Crédito como mecanismo de mitigación del riesgo de insolvencia

FINALIDAD

Proteger a las empresas contra los riesgos de **insolvencia,** iliquidez y mora prolongada en los pagos de sus clientes

OPERACIONES

Se cubren operaciones mercantiles nacionales y respaldan el pago de exportaciones

VENTAJAS

La principal ventaja es contar con una **garantía de pago** respecto de sus clientes y la profesionalización del estudio de riesgo de insolvencia de los mismos. **El riesgo de insolvencia se traslada al asegurador.**

VENTAJAS

Contar con un aliado que contribuye directa o indirectamente al **mejoramiento de la gestión del riesgo de crédito y a la optimización de procesos de administración de cartera.**

¿A qué riesgos está expuesto el empresario que vende a crédito?

- **Falta de información financiera al analizar la capacidad de pago de sus clientes**
- **Deterioro de la situación financiera del cliente, incluso tratándose de un “buen” cliente**
- **La quiebra o insolvencia del cliente**

➡ **Estos riesgos pueden comprometer la continuidad del negocio del empresario**

NADA ES MÁS CONTAGIOSO
QUE UNA QUIEBRA

¿A qué le apunta el SEGURO DE CRÉDITO?

A indemnizar al empresario que otorga créditos a sus clientes en la venta de bienes y servicios, por el no pago de dichos créditos.

PRINCIPAL FUNCIÓN:

- **Transferir a la aseguradora el riesgo de impago.**
- **Al transferirse este riesgo, se protege el patrimonio de la empresa asegurada: se evita que a su vez tenga problemas de liquidez o insolvencia.**

¿Quién es quién?
¿Quién hace qué?

¿Qué situaciones de impago están cubiertas?

Siempre habrá que remitirse al contenido de la póliza.
Sin embargo generalmente
están **cubiertas** las siguientes situaciones:

- Liquidación forzosa o quiebra del comprador
- Acuerdo de acreedores
- Concordato
- Mora prolongada en el pago de las facturas
- Riesgo político en las pólizas de exportación

¿Qué no ampara el seguro?

Generalmente están **excluidas** las siguientes situaciones:

- Ventas a crédito a personas naturales no registradas ante 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 en un proceso judicial: se suspende el pago hasta tanto se produzca la decisión judicial.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué tipo de transacciones se pueden cubrir?

- Transacciones locales e internacionales
- Se puede cubrir la totalidad o una porción de la cartera de las empresas.

¿Cuál es la vigencia del seguro?

La vigencia del seguro suele ser anual y prorrogable. El seguro ampara las transacciones realizadas durante el período de vigencia de la póliza.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Cómo se define el valor de la prima? ¿Es muy cara?

- Depende de la actividad y el sector del empresario, el volumen de sus negocios, la proyección de sus ventas, el plazo de pago de sus facturas, la calidad de sus clientes, entre otros
- La tasa oscila entre el 0,06% y el 1% del valor de las ventas aseguradas
- El Seguro de Crédito es un instrumento de protección mucho más accesible que otros mecanismos como la carta de crédito.

¿Qué es el valor asegurado?

Es el valor máximo de responsabilidad de la aseguradora en caso de la ocurrencia de uno o varios siniestros

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es el siniestro?

El siniestro se produce cuando hay una situación de impago o insolvencia derivado de una situación amparada en la póliza.

¿Qué debe hacer el empresario en caso de impago de sus facturas?

- Dar aviso a la aseguradora quien incialmente, presta el servicio de recuperación de la cartera.

- Si pasado el tiempo pactado en el seguro la recuperación no ha sido exitosa, se configura el siniestro y procede el pago de la indemnización.

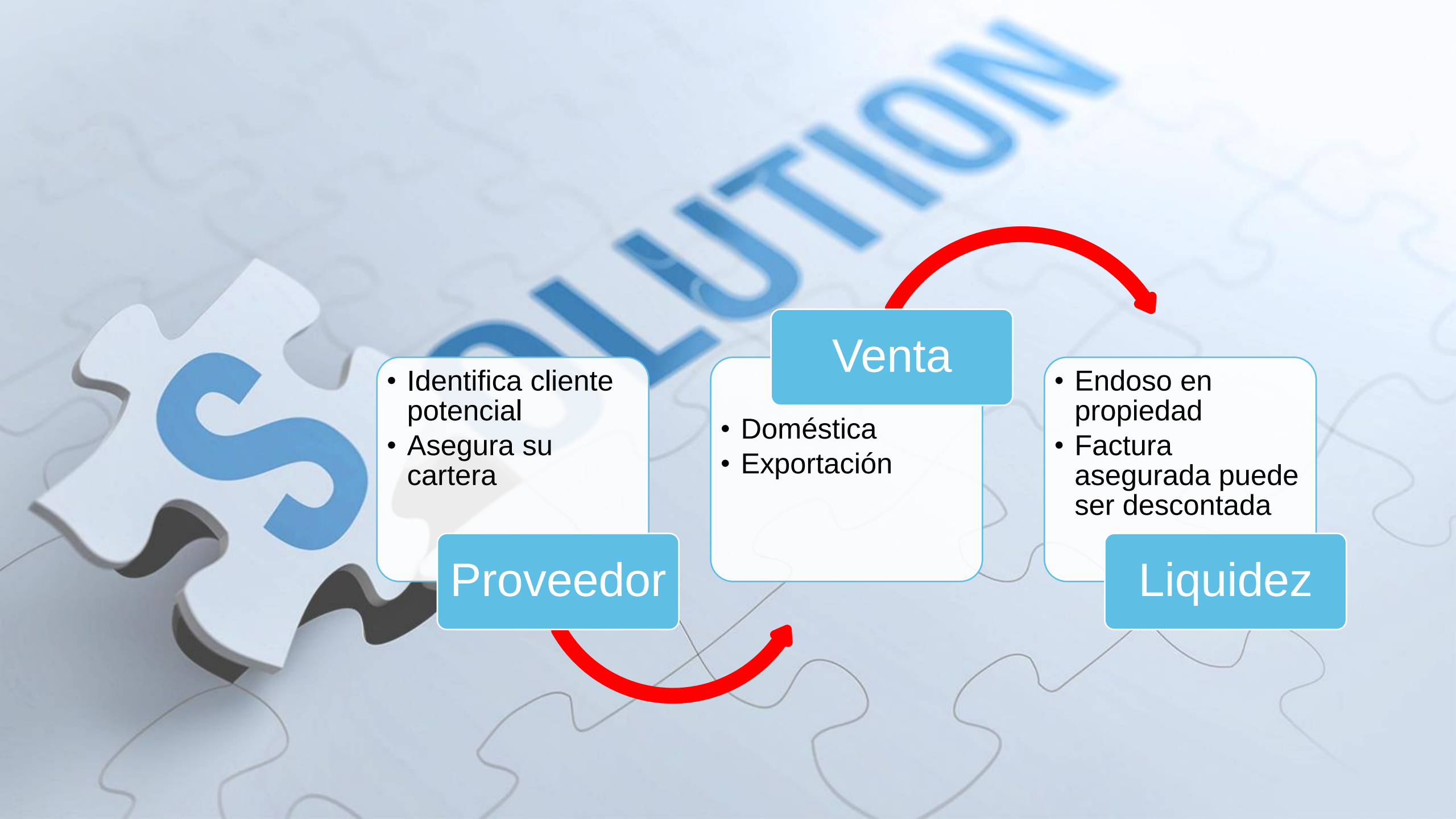
Beneficios secundarios del seguro

- **Realizan acciones de monitoreo y suministran información sobre las condiciones financieras de los clientes del empresario.**
- **Abre las puertas a la financiación: los bancos califican mejor a aquellas empresas que cuentan con un seguro de crédito.**
- **Viabiliza las ventas a crédito y la expansión del negocio: se hacen posibles transacciones nacionales e internacionales que, de no estar aseguradas, implicarían grandes riesgos.**

EL CRÉDITO MÁS COSTOSO…

…ES EL QUE NO SE TIENE

TESORERÍA = OXÍGENO


SOLUTION
Proveedor
• Identifica cliente potencial
• Asegura su cartera
Venta
• Doméstica
• Exportación
Liquidez
• Endoso en propiedad
• Factura asegurada puede ser descontada

EL SEGURO: ¿COSTO O INVERSIÓN?

Casos de la vida real

Caso de la vida real

El asegurado: Compañía “El Cuaderno Feliz” desarrolla su actividad en el sector papelería. El valor de sus ventas anuales para el año 2019 fue de aproximadamente $120 mil millones de pesos.

El seguro: Para amparase patrimonialmente tomó un seguro de crédito y pagó una prima de $ 200 millones de pesos.

El siniestro: Uno de sus principales deudores empieza a alargar sus plazos de pago manifestando que era un tema coyuntural y requería le aumentara el plazo de pago y le siguiera suministrado las mismas cantidades de producto. A los pocos meses el deudor manifiesta que se encuentra realizando acuerdos privados con la banca y por lo tanto no pagará las facturas vencidas ni las próximas a vencer, pues todo dependerá que los bancos lo ayuden. A los pocos días la Aseguradora hace la validación y concluye que los bancos no aceptan la propuesta del deudor por considerarlo inviable, con lo cual se configura el siniestro con una cartera por valor de $5.000 mil millones de pesos.

La indemnización: Una vez configurado el siniestro la compañía aseguradora pagó una indemnización por valor de $4.500 millones de pesos.

Caso de la vida real

El asegurado: Compañía “El Químico”, desarrolla su actividad en el sector de distribución de químicos. El valor de sus ventas anuales para el año 2019 fue de aproximadamente $7.000 millones de pesos.

El seguro: Para amparase patrimonialmente tomó un seguro de crédito y pagó una prima de $ 21 millones de pesos.

El siniestro: El deudor del asegurado, una compañía con más de 30 años en el mercado, dejó de cumplir sus compromisos de pago con sus proveedores del sector, y se amparó bajo un proceso de reorganización empresarial. Después de un año, la Superintendencia de Sociedades determinó liquidar la empresa.

La indemnización: Una vez configurado el siniestro la compañía aseguradora pagó una indemnización por valor de $378 millones de pesos.

COMPAÑÍAS AUTORIZADAS

Solunion Colombia Seguros de Crédito S.A.

Segurexpo de Colombia S.A.

Compañía Mundial de Seguros S.A.

Coface Colombia Seguros de Crédito S.A.

MUCHAS GRACIAS