

Seguro de crédito: una opción para proteger el patrimonio del empresario

Anny Rangel, subdirectora Cámara de Cumplimiento y Responsabilidad Civil
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.

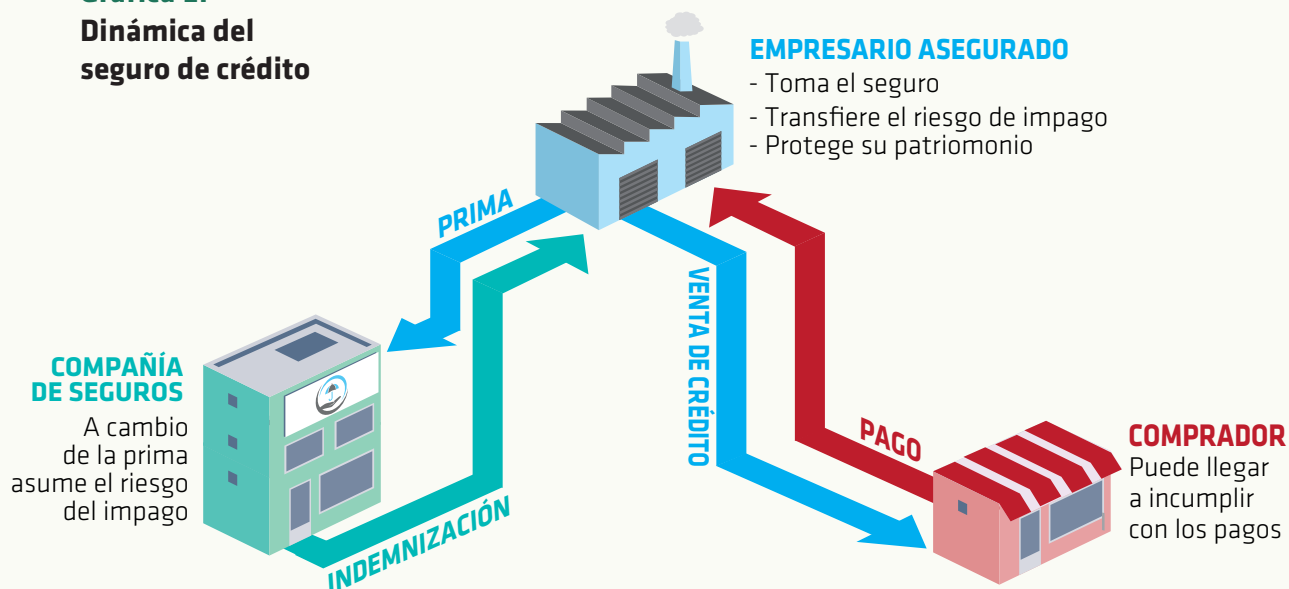
A pesar de los múltiples beneficios del seguro de crédito, en Colombia tiene muy poca penetración, sus primas solo representaron el 0.005% del PIB a diciembre de 2015, por debajo de países como Chile (0.029%), Ecuador (0.007%) y Argentina (0,006%)¹.

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 millo-

nes de pesos, por lo que se observa 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

**Gráfica 1:
Dinámica del
seguro de crédito**



servicio de transporte, da a sus clientes 180 días para el pago de los servicios prestados. El crédito comercial generalmente es de corto plazo.

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.

➔ Más del 80% de las transacciones entre empresas se realizan a crédito.

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 empresarial². Es tal la relevancia de este mecanismo de financiación, que el Banco Mundial estimó que para el 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

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: 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 se cubren en 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.

➔ El riesgo de impago al concretarse y no estar cubierto por un seguro, podría comprometer la continuidad del negocio del empresario.

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. 

1. Según cifras elaboradas por LatinoInsurance, presentadas en la Asamblea General de PASA del 2016.
2. Fuente: EULER HERMES «Credit Insurance Supports Companies Profitable Growth».

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. LatinoInsurance. Mayo 3 2016.
- Indicadores de gestión. Dirección de Estadísticas de Fasecolda 2010-2015