

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

Estudio de factibilidad para el seguro de crédito para los grandes clientes en Seguros
Generales Suramericana S.A.

DANIEL JOSÉ MAHECHA ZUÑIGA

Escuela de Administración MBA

Universidad EAFIT

Marzo de 2014

Medellín

Contenido

1. Introducción	3
2. Contexto	4
3. Antecedentes	5
4. Alcance.....	9
5. Justificación	9
6. Pregunta.....	11
7. Objetivo.....	12
8. Marco de referencia conceptual	12
8.1 Bibliografía acerca de la metodología del proyecto: ¿Cómo extraer información de las variables que determinen si la idea es factible o no?	12
8.2 Bibliografía acerca de la teoría que enmarca el seguro de crédito: ¿En qué consiste el seguro de crédito y qué características lo enmarcan?	16
8.2.1 <i>El seguro de crédito</i>	16
8.2.2 <i>El coste del seguro</i>	19
9. Metodología	20
10. Resultados esperados	22
11. Desarrollo	22
12. Resultados.....	36
13. Conclusiones	37
14. Referencias bibliográficas	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 1.....	
Anexo 2.....	
Anexo 3.....	

1. Introducción

A lo largo de la historia las organizaciones han evolucionado según el entorno en el que están enmarcadas y según la actividad que desempeñan. Sin embargo, desde una perspectiva capitalista su razón de ser es la de generar valor y ser sostenibles en el largo plazo; la segunda implica una tarea que muy pocas hacen y es la de gestionar sus riesgos.

La gestión de riesgos se inicia identificando los tipos de eventos que pueden afectar a las organizaciones, los cuales pueden ser: riesgo de liquidez, operacional, de crédito, legal, estratégico, reputacional y de mercado. Estos riesgos están presentes en todo tipo de empresas, independientemente del tamaño de las mismas y del sector al que pertenezcan. El seguro nace como la mejor alternativa para la gestión de riesgos porque financieramente es más costoso asumir un riesgo que transferirlo, y, es el seguro la mejor solución que permite la permanencia y crecimiento de las organizaciones en el largo plazo.

Ahora, de manera análoga, el crédito es la mejor alternativa para generar valor en una empresa, ya que en la práctica el apalancamiento es necesario para mejorar la liquidez en el corto y largo plazo, y para financiar grandes inversiones que permitan el crecimiento y la rentabilidad de las compañías. El mundo, para bien o para mal, se mueve a través del crédito, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico; un equilibrio y manejo responsable del crédito es clave en el progreso de cualquier economía.

Si unimos estos dos elementos, el seguro y el crédito, en un producto, obtenemos una solución aplicable a la gran mayoría de las empresas con el fin de respaldar las ventas a crédito y así poder protegerse ante un posible incumplimiento de un tercero, el cual pueda desencadenar en dificultades financieras e incumplimiento en sus propias obligaciones.

2. Contexto

El contexto en el que se desarrolla este caso de estudio es el ambiente empresarial en la economía colombiana; consiste en revisar a uno de los clientes atendidos por la Sucursal Corporativa Medellín de la compañía de Seguros Suramericana S.A. Se analizará la factibilidad con la información de la cartera de la línea triangular de Factoring Bancolombia.

El contexto económico en el que se desenvuelve el desarrollo de esta idea se enmarca en dos hechos contemporáneos. El primero se trata de la liquidación de la firma comisionista de bolsa más grande del país, la cual (sin aún esclarecerse los verdaderos hechos) entró en quiebra debido a la falta de liquidez al realizar operaciones con repos hasta el punto de no tener cómo pagar una deuda de hasta \$300.000 millones de pesos y haber realizado operaciones de hasta \$1,6 billones de pesos para incrementar, de manera ficticia, el precio de la acción de Fabricato. Este hecho denota que, sin importar su tamaño, cualquier organización está expuesta a riesgos financieros y de crédito cuando se toman decisiones irresponsables por falta de un gobierno corporativo claro y de las regulaciones efectivas apropiadas.

Y el segundo se enmarca en un contexto macroeconómico mundial que indica que aún estamos en recesión, pues a pesar de que quienes están en crisis son Estados Unidos y la Unión Europea, a excepción de China que también está en desaceleración mas no en crisis, el resto del mundo depende de estos dos bloques económicos, en donde uno no crece y el otro está a punto de derrumbarse. Este proyecto tiene implicaciones financieras para analizar, ya que las carteras de crédito de las entidades financieras y el movimiento del dólar en Colombia siempre estarán influenciados por las decisiones en las tasas de interés de estos países, en donde estímulos o restricciones de estos gobiernos frente al crédito son claves para expandir o regular las economías, impactando directamente en el PIB y la inflación.

3. Antecedentes

A continuación se mencionarán los principales textos que han sentado un antecedente acerca del caso de estudio.

- El artículo titulado “Seguro de crédito financiero”, el cual es una adaptación de un trabajo de grado de la abogada Gloria Cortés Duarte, es un estudio realizado con el fin de analizar la posición de la Superintendencia Bancaria a la luz de los antecedentes legislativos de este seguro en Colombia, para concluir que los seguros que amparen la insolvencia de los deudores de créditos otorgados por entidades financieras no están prohibidos en el país.

La autora, desde un punto de vista legislativo y normativo, efectúa un análisis comparativo del seguro de crédito financiero respecto de otras figuras que buscan proteger el patrimonio de los acreedores, tales como el seguro de cumplimiento, la fianza y los Credit Default Swaps (CDS), cuyas características son similares a las de dicho seguro; con el propósito de aclarar si ellas cubren completamente el ámbito que podría cubrir el seguro de crédito financiero o si, por el contrario, éste puede entrar a amparar necesidades aún descubiertas por los productos actualmente existentes.

La autora concluye:

Que en comparación con otros productos del mercado que buscan cubrir el incumplimiento de obligaciones, el seguro de crédito estaría amparando necesidades aún descubiertas por otros productos. Como por ejemplo, el seguro de cumplimiento, la fianza y los “credit default swaps”, que si bien otorgan protección frente al incumplimiento de los deudores, algunos no cubren obligaciones derivadas de relaciones de crédito financiero, o no tienen regulación aplicable que les permita contar con sistemas más transparentes y efectivos.

Que las aseguradoras se enfrentarían a un mercado cautivo, al que deberán conquistar a través de un sistema que les permita tener una adecuada suscripción (se debería asegurar toda la cartera o gran parte de ella para que haya dispersión del riesgo), un clausulado claro y preciso (que el asegurado conozca cuáles son los amparos y cuáles son las exclusiones) y por último una eficiente administración de cartera (que le permita a las entidades financieras

ahorrarse tiempo y dinero tratando de recuperar el dinero que se encuentra en mora) (Duarte, 2010).

- El siguiente texto relevante que analiza el tema del seguro de crédito, pero a nivel internacional, corresponde a un DNB Working Paper (De Nederlandsche Bank) escrito en octubre de 2010 titulado: “The Private Credit Insurance Effect on Trade”, en el cual el autor intenta determinar la relación y el impacto del seguro de crédito otorgado por las instituciones financieras privadas sobre las exportaciones de los países de la Unión Europea. Dicho impacto se estudia a través de un análisis estadístico bilateral profundo de los datos de las exportaciones de veinticinco países europeos a ciento ochenta y tres países de destino –entre 1992 al 2006– de las principales aseguradoras privadas en seguros de crédito (llamadas las Big Three pues cubren el 87% del mercado mundial: Euler Hermes (36%), Atradius (31%) y Coface (20%), las cuales otorgan cobertura a riesgos políticos y comerciales de corto plazo.

Tras dicho análisis, el autor encuentra un nivel de significancia positivo en el efecto del seguro de crédito privado sobre las exportaciones, bajo el siguiente argumento:

Existe un multiplicador promedio de corto plazo de 2,3, lo que significa que por cada euro de exportaciones aseguradas bajo un seguro de crédito se generan 2,3 euros del total de exportaciones. Este factor multiplicador es impresionante, y este *paper* es único en su enfoque en el rol de las compañías aseguradoras privadas de crédito y su relación con las exportaciones, lo cual implica que este seguro incentiva el crecimiento económico del país ya que

estimula exportaciones a países donde otras firmas no entrarían a asumir el riesgo, por lo que se mejora la reputación y se reduce la necesidad de usar seguros de alto costo (Veer, octubre de 2010).

- Finalmente, el pasado mes de enero (2014), la Superintendencia Financiera le dio licencia a la compañía francesa Coface para operar en el ramo del seguro de crédito, de manera directa, en el mercado colombiano, después de un proceso que le tomó alrededor de dos años.

Recordemos que esta compañía ya ofrecía pólizas a las empresas colombianas a través de una firma local, Mundial de Seguros, quien ocupa la tercera posición en el mercado colombiano de seguros de este tipo. Sin embargo, la meta es que en los próximos meses puedan ampliar su participación con la visión de que en el mediano plazo se conviertan en los líderes en este ramo. Al día de hoy Coface en América Latina cuenta con una participación de mercado de aproximadamente el 37%.

Colombia es atractiva para la compañía francesa en la medida en que según sus directivos el potencial del mercado es muy grande. Algunos estiman que del total de empresas en el país tan solo unas quinientas tienen contratada hoy una póliza de seguro de crédito para garantizar y proteger su activo más importante: sus cuentas por cobrar. Según Manuel Arévalo, presidente de Coface en Colombia el objetivo más importante es el de poder compartir con sus clientes en Colombia la experiencia e información que emiten periódicamente sobre el análisis de riesgo de las economías, los sectores económicos y el comportamiento de pagos, entre otros elementos.

Esta noticia, indudablemente, es una amenaza de alto impacto y de último momento, ya que entra al mercado uno de los jugadores más importantes a nivel mundial de este ramo, justo cuando Seguros Generales Suramericana S.A. estudia lanzar el producto.

4. Alcance

El alcance corresponde al número de clientes a los cuales se les podrá ofrecer el producto para estudiar su factibilidad. Por tanto, este estudio estará enmarcado en su viabilidad del seguro de crédito en el ámbito empresarial, aplicado al principal aliado de Seguros Generales Suramericana S.A. en la línea de Bancaseguros: Bancolombia, en la línea triangular de Factoring.

5. Justificación

Seguros Generales Suramericana S.A. ha decidido someter a aprobación de la Superintendencia Financiera de Colombia el Ramo de Crédito Comercial, con el objetivo de desarrollar un instrumento que brinde a las empresas acreedoras (asegurado) una cobertura o indemnización contra la falta de pago de los créditos comerciales por insolvencia de sus clientes, debido a operaciones correspondientes a la actividad asegurada.

Las coberturas estarán enfocadas en las razones fundamentales por las que una persona natural o jurídica se declare en insolvencia, tales como caso fortuito o fuerza mayor, liquidación forzosa mediante resolución de autoridad competente en firme y ejecutoriada, solicitud de quiebra mediante resolución judicial firme, aprobación de un concordato ante autoridad administrativa o judicial siempre que ello se traduzca en una condonación o reducción del crédito asegurado y acuerdo extrajudicial de acreedores, entre otros; la solución a ser desarrollada se diseñará bajo la premisa de que los asegurados puedan establecer un adecuado nivel de cobertura del riesgo inherente a sus operaciones comerciales, reduciendo la incidencia que los créditos impagados producen en los resultados empresariales, es decir, en la liquidez y en la estabilidad de la empresa en el largo plazo.

Seguros Generales Suramericana S.A. ha realizado acercamientos y referenciacines para comenzar a desarrollar el seguro de crédito, con el fin de evaluar los riesgos inherentes a la actividad y determinar las características de la solución que se comercializará a través de entidades bancarias, financieras o comerciales. A continuación se relacionan algunas a considerar:

- La solución será el vehículo de asegurar la financiación de corto plazo que otorgan las entidades.
- Ser obligatorio para los clientes objetivos, evitando los problemas de selección adversa.

- El seguro tendrá una planificación crediticia y vigilancia permanente de la solvencia de los clientes del asegurado/tomador/beneficiario, con el fin de reducir y estimar las pérdidas de cada negocio, clasificando y estudiando los clientes actuales y potenciales.
- Por medio de un modelo financiero se estimarán los límites de exposición al riesgo crediticio y los cupos adecuados que se le otorgará al asegurado.
- Se tendrá acceso a la información financiera y al historial crediticio para el análisis de las empresas y comerciantes individuales.
- La aseguradora se reserva el derecho de ampliar, limitar o cancelar los límites de crédito de un cliente específico de acuerdo a la situación financiera.
- La gestión de reclamación y recuperación de créditos impagados estará a cargo de la aseguradora, ejerciendo el derecho de subrogación y garantizando el reporte negativo en las centrales de riesgo de acuerdo a los términos de caducidad que determina cada una con lo establecido en la Corte Constitucional.

La solución apunta al segmento de clientes de acuerdo a la estructura organizacional, a los límites de exposición crediticia y la pérdida tolerada, al otorgamiento de crédito, las garantías, el seguimiento, el control de los riesgos y la recuperación de la cartera, con el fin de garantizar la transparencia de los riesgos cubiertos y tomar todas las medidas necesarias para mantener la exposición total en línea con el patrimonio y la tolerancia al riesgo de la compañía.

6. Pregunta

¿Es factible entregar una propuesta de apertura del ramo de seguro de crédito como solución al riesgo de incumplimiento de pago e insolvencia por parte de los proveedores de los Grandes Grupos de Seguros Generales Suramericana S.A. en la Sucursal Corporativa Medellín?

7. Objetivo

Analizar la factibilidad de implementación del seguro de crédito como protección al riesgo de incumplimiento de pago e insolvencia por parte de los clientes de los Grandes Grupos¹ atendidos por Seguros Generales Suramericana S.A. en la Sucursal Corporativa Medellín.

8. Marco de referencia conceptual

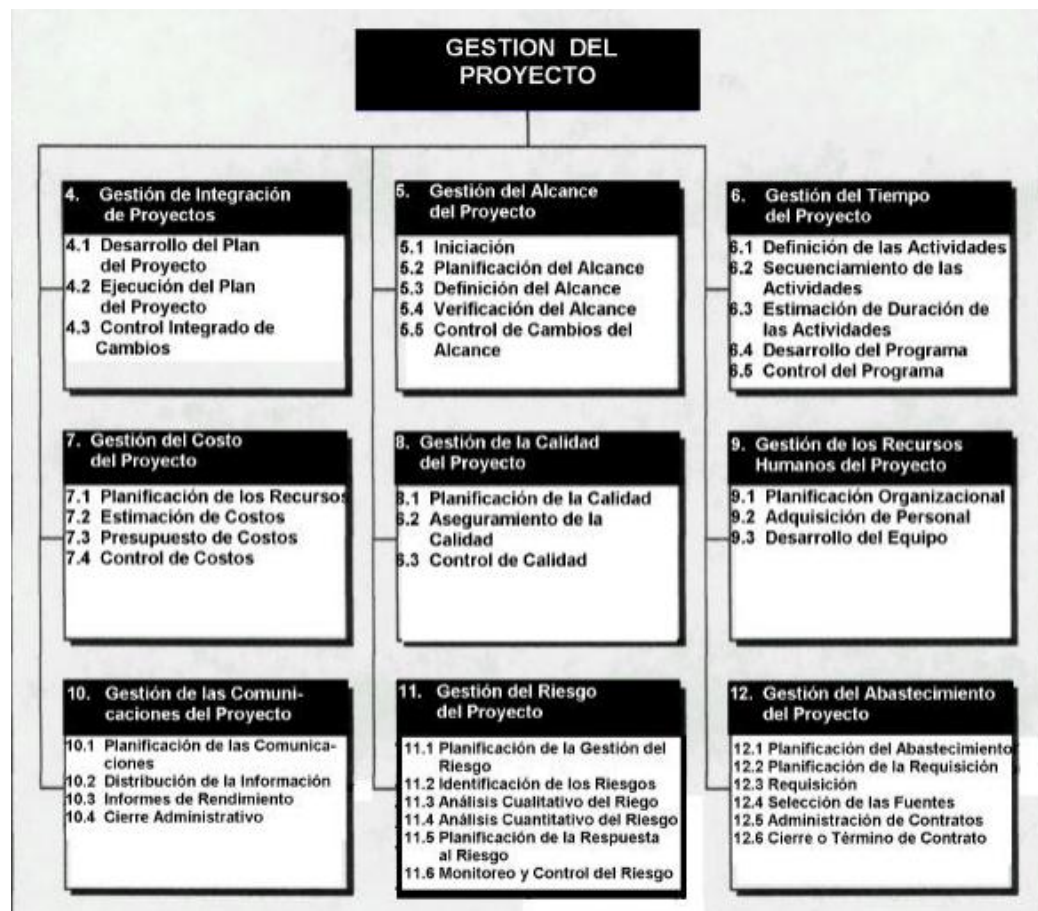
En este marco se presenta una elaboración de la bibliografía comentada que ilustra el conjunto de conceptos que enmarcan, describen y explican la situación en estudio, y que sirven para la interpretación de los datos. Para el presente caso de estudio se pretenden mirar dos elementos claves en la bibliografía:

8.1 Bibliografía acerca de la metodología del proyecto: ¿Cómo extraer información de las variables que determinen si la idea es factible o no?

¹ Grandes Grupos: denominación otorgada por la clasificación de clientes jumbo que se reconocen como el Grupo Empresarial Antioqueño (GEA), tales como: Grupo Nutresa, Grupo Argos, Grupo Bancolombia y Grupo Sura.

Para esta primer parte nos basaremos en los conceptos propuestos en la “Guía para la gestión de proyectos (PMBOK Guide)” del Instituto de Gestión de Proyectos de Newton Square, Pensilvania, Estados Unidos, el cual establece los siguientes elementos a tener en cuenta para determinado proyecto:

Gráfica 1. Descripción general de las áreas del conocimiento de la gestión de proyectos y procesos de gestión de proyectos



Fuente: Instituto de Gestión de Proyectos (2000).

El Capítulo 4, “Gestión de integración de proyectos”, describe los procesos requeridos para asegurar que se coordinen adecuadamente los distintos elementos del proyecto. Estos consisten en el desarrollo de un plan de proyecto, la ejecución del plan de proyecto y en el control integrado de cambios.

El Capítulo 5, “Gestión del alcance del proyecto”, describe los procesos necesarios para asegurar que el proyecto incluya todo el trabajo requerido, y sólo el trabajo requerido, a fin de completar el proyecto exitosamente. Se trata de la iniciación, la planificación, la definición, verificación y el control de cambios en el alcance

El Capítulo 6, “Gestión de duración (tiempo) del proyecto”, describe los procesos para asegurar el término a tiempo del proyecto. En este capítulo se definen las actividades, su secuencia, estimación de la duración y desarrollo del programa, además del control del programa.

El Capítulo 7, “Gestión de costos del proyecto”, describe los procesos requeridos para asegurar la ejecución total del proyecto dentro del presupuesto aprobado. Consiste en la planificación de los recursos, la estimación de los costos, la preparación de presupuestos de costos y el control de costos.

El Capítulo 8, “Gestión de calidad del proyecto”, describe los procesos requeridos para asegurarse de que el proyecto satisfará las necesidades para las cuales fue

ejecutado; estos procesos son la planificación, el aseguramiento y el control de calidad.

El Capítulo 9, “Gestión de recursos humanos del proyecto”, describe los procesos requeridos para realizar un uso más eficiente y eficaz de las personas involucradas con el proyecto; la planificación organizacional, la adquisición de personal y el desarrollo del equipo.

El Capítulo 10, “Gestión de comunicaciones del proyecto”, describe los procesos requeridos para asegurar la generación, recopilación, disseminación, almacenamiento y disposición final de la información del proyecto en forma adecuada y a tiempo. Consiste en la definición de la planificación de las comunicaciones, la distribución de la información, el reporte del rendimiento/desempeño y el cierre administrativo.

El Capítulo 11, “Gestión de riesgos del proyecto”, describe los procesos que tienen que ver con la identificación, el análisis y la respuesta al riesgo del proyecto.

En este capítulo se diferencian la planificación de la gestión de riesgos, la identificación de los riesgos, el análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos, la planificación de las respuestas a los riesgos y el monitoreo y control de los riesgos.

El Capítulo 12, “Gestión de abastecimiento de proyectos”, describe los procesos requeridos para adquirir bienes y servicios desde fuera de la organización ejecutante. La planificación de la adquisición, la planificación del requerimiento, la requisición, la selección de la fuente, la administración y el término del contrato.

8.2 Bibliografía acerca de la teoría que enmarca el seguro de crédito: ¿En qué consiste el seguro de crédito y qué características lo enmarcan?

Teniendo en cuenta que la doctrina más importante a nivel mundial en seguros y reaseguros se centra en los países europeos, tales como Alemania, España, Suiza e Inglaterra; y que en Colombia, al día de hoy, no es un ramo muy explorado ni regulado, nos centraremos en este caso en la información presentada por el libro *El seguro de crédito. Protección contra el incumplimiento de pago* de Jean Bastin, publicado por la Editorial Mapfre, siendo Mapfre una de las más importantes aseguradoras y reaseguradoras españolas a nivel mundial (Bastin, 2003).

8.2.1 *El seguro de crédito*

Bastin define el seguro de crédito después de agregarle varios elementos en las formas de cobertura, modernizándolo de la siguiente manera: “Es un sistema asegurador que permite a los acreedores, a cambio de una remuneración, estar cubiertos contra la falta de pago de los créditos que les adeudan determinadas

personas previamente identificadas y en situación de incumplimiento de pago” (Bastin, 2003:81).

Las cuatro facetas de un riesgo de crédito son: el sujeto de la cobertura, la naturaleza de la operación que hay que cubrir, su objeto, y la causa de riesgo, el cual puede darse por incumplimiento de pago clásico por parte de los comerciantes o los no comerciantes, y los incumplimientos de pago con carácter político (Bastin, 2003:89).

Se entenderá que existe insolvencia definitiva del deudor en los siguientes supuestos:

- Cuando haya sido declarado en quiebra mediante resolución judicial firme.
- Cuando haya sido aprobado judicialmente un convenio en el que se establezca una condonación del importe.
- Cuando se haya destituido mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bienes para el pago.
- Cuando el asegurado y el asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.

La cuantía de la indemnización, una vez que se produzca el siniestro, vendrá determinada por un porcentaje previamente fijado en el contrato, de la pérdida final, que resulte de añadir al crédito impagado los gastos originados por las gestiones de recobro, los gastos procesales y cualesquiera otros expresamente

pactados. Dicho porcentaje no podrá comprender los beneficios del asegurado ni ser inferior al cincuenta por ciento de la pérdida final

El seguro de crédito interno y el seguro de crédito a la exportación son las dos modalidades de crédito que existen. Dicho seguro constituye toda una garantía de cara a las transacciones comerciales de cualquier empresa. Los servicios más importantes que presentan estas modalidades de seguros son los siguientes:

- Planificación crediticia y vigilancia permanente de la solvencia de los clientes del asegurado.
- Gestión de reclamación y recuperación de créditos impagados.
- Indemnización de los importes no recobrados.

Los clientes potenciales de este tipo de cobertura de riesgo, teniendo en cuenta que es un seguro orientado a todo tipo de empresas en general, estarán compuestos por fabricantes, almacenistas, distribuidores, importadores y exportadores, es decir, todas aquellas empresas que fabriquen, importen, exporten y distribuyan toda clase de bienes o servicios mediante venta en firme con cargo aplazado de su importe. Ello excluye, por consiguiente, las entregas de mercancías en depósito y las ventas con pago al contado. Hay también algunos sectores que presentan características que dificultan la contratación del seguro, como pueden ser, turismo, hotelería, agencia de viajes, etc.

8.2.2 *El coste del seguro*

En un contexto macroeconómico, como primera medida que influye el coste, se debe analizar la situación social y política de los países donde se radica la cartera de clientes hacia donde exporta el asegurado de la póliza, se identifica la concentración por país y se analiza el riesgo país. Como segunda medida se analiza la situación financiera general con los estados de resultados y consultas a centrales de riesgo de cada país. Como tercera medida se revisa el coste dado por el nivel de riesgo a asegurar y que depende en consecuencia del volumen de negocio de cada empresa y el sector en el que actúa. Las pólizas establecen una tasa de prima que es aplicable directamente sobre el importe de las ventas aseguradas, mientras que algunas compañías establecen un tipo específico para cada una de las distintas duraciones de los créditos (treinta días, sesenta días, noventa días, etc.), otras, sin embargo, utilizan un tipo único dentro de una escala de plazos (duraciones de los créditos entre treinta y ciento ochenta días aplican la misma tasa de prima).

El importe de prima puede establecerse de dos maneras: una con base a las ventas reales facturadas donde el costo de la prima corresponderá a una declaración mensual o trimestral de dichas ventas multiplicada por la tasa de la póliza, y otra con base en las ventas presupuestadas; como naturalmente la prima que tiene que pagar el asegurado variará con respecto a las ventas reales, se pacta que al finalizar la vigencia de la póliza se realizará un ajuste de prima, es decir, si las ventas son menores a las previstas la empresa aseguradora realizará la devolución

del exceso de prima y las primas extras en caso contrario. No obstante lo anterior, es común que las compañías aseguradoras pacten una prima mínima anual, con lo cual obliga al asegurado a hacer una previsión de las ventas lo más exacta posible.

El coste del servicio se puede incrementar con el estudio y clasificación crediticia de clientes, el cual se realiza para cada firma propuesta. Los gastos de estudio variarán según se trate de clientes ya conocidos o no y, también, por el importe de ventas a realizar.

9. Metodología

La metodología del presente trabajo consiste en utilizar la Guía para Gestión de Proyectos PMBOK presentada en el numeral anterior del marco de referencia conceptual, y aplicarla para tomar las variables y la información necesaria que permita alimentar el siguiente estado de pérdidas y ganancias (PyG). Para las compañías de seguros este término contable equivale a un resultado industrial, es decir, una utilidad neta antes de impuestos. Como un resultado industrial contiene los rendimientos de las inversiones financieras, se puede llegar a distorsionar el análisis, por lo que necesitamos evaluar únicamente el resultado del ejercicio del negocio, es decir, una utilidad bruta, que en seguros se llama Resultado Técnico (RT).

El RT se construye matemáticamente a partir de las siguientes variables:

Tabla 1. Formato de Resultado Técnico

Tipo de póliza	Indicadores	Total
----------------	-------------	-------

SEGURO CRÉDITO	. Producción emitida seguros	
	. Prima cedida a reaseguradores	
	. Prima retenida seguros	
	. Ajuste de reserva y fondos	
	. Prima retenida devengada seguros	
	. Siniestros pagados	
	. Reembolsos por siniestros	
	. Ajuste de reserva de siniestros	
	. Participación reaseguro en ajuste de siniestros pendientes	
	. Siniestros incurridos retenidos	
	. Descuento de reaseguro	
	. Gastos varios de seguros	
	. Gastos de intermediación seguros	
	. Valor ajuste provisión para protección de cartera	
	Resultado técnico seguros	

Fuente: Seguros Generales Suramericana S.A.

El objetivo es diligenciar el anterior cuadro de acuerdo a los resultados que arroje el PMBOK del cliente seleccionado para obtener una modelación o simulación que permita calcular el resultado técnico de la póliza en dinero y en porcentaje, siendo el porcentaje el más determinante para analizar.

El RT se representa matemáticamente como:

$$RT (\%) = \frac{\textit{Resultado Técnico Seguros}}{\textit{Producción Emitida Seguros}}$$

10. Resultados esperados

El resultado esperado se medirá con base en el resultado técnico que arroje cada cliente en el modelo. La idea es medir la viabilidad del producto siempre y cuando el porcentaje de resultado técnico supere el 12,5% para el año 2013, ya que es el valor reportado en el porcentaje de gastos administrativos de la compañía de Seguros Generales Suramericana S.A. en dicho año. Para las proyecciones de los siguientes años, hasta el 2018, se espera que el porcentaje de resultado técnico supere también el 12,5%; con este valor se cubrirá como mínimo el 8%, cifra meta de gastos administrativos estipulada por las políticas de la compañía según el área de planeación estratégica para el 2018, más un porcentaje de utilidad conservadora sin contar inversiones financieras del 4,5%. Que se supere dicho valor en todos los años indicará entonces que al menos el producto no arrojará pérdidas con este cliente piloto.

11. Desarrollo

Del análisis preliminar extraído de la metodología PMBOK se logró el Anexo 1, el cual tiene información de la póliza actual con la línea Crediseguro de Mapfre y la parte de resultados como propuesta del producto a ofrecérsele en cuanto a condiciones técnicas por parte de Seguros Generales Suramericana S.A. Por otro lado, la parte financiera la analizaremos a continuación teniendo en cuenta que la simulación de la factibilidad se hará para el cliente Factoring Bancolombia en su línea triangular con los datos históricos desde el 2009 hasta el 2012 y proyecciones hasta el 2017. Se asegurará una cartera de crédito para ventas nacionales únicamente, teniendo en cuenta los siguientes datos:

- Producción emitida de seguros: corresponde a la prima bruta anual pagada por el asegurado sin incluir IVA, es decir, es la cantidad dinero desembolsado a Seguros Generales Suramericana S.A para pagar la póliza. Se pacta que el pago de la prima se hará sobre el valor mensual declarado de desembolsos. Como el resultado técnico lo veremos totalizado por un periodo de tiempo anual, el cual corresponde a la vigencia de la póliza, el total de la producción será la suma de los doce meses.

Matemáticamente corresponde a la siguiente fórmula:

$$\text{Producción emitida seguros} = \text{Valor asegurable} \times \text{Tasa}$$

- Valor asegurable: para el seguro de crédito se entiende como el valor total de las facturas compradas por Factoring a cada cliente del proveedor en un año hasta un plazo máximo de ciento ochenta días.

Para los años 2013 en adelante se tomó como base el crecimiento del año anterior, que fue del 23%, teniendo en cuenta que año a año crece de acuerdo con el PIB sectorizado dependiendo de la participación por sectores de la economía en la cartera de la línea triangular (estos cálculos pueden verse en el Anexo 3).

- Tasa: se parte de una tasa de mercado de 1,0 (por mil), referenciándonos en la tasa que tiene actualmente de 1,16 (por mil) con la póliza de Mapfre Crediseguros.

- Prima cedida a reaseguradores: como la mayoría de seguros generales este no será un ramo retenido en un 100% por la compañía aseguradora debido a que se manejan altas exposiciones de capital por riesgo, que deben ser protegidos

mediante un respaldo de reaseguramiento a través de la negociación de un contrato automático de reaseguro.

La prima cedida a los reaseguradores nace de dicho contrato para este ramo. Estructuralmente es un contrato cuota parte, es decir, un contrato proporcional en el cual la cedente asume un porcentaje de retención, que para este caso será del 20%, y unos reaseguradores asumirán el porcentaje restante del 80%, tanto en primas como en siniestros. La estructura del mismo se evidencia según el Anexo 2 y se menciona que es un contrato automático porque operativamente la compañía recibe las primas de los clientes, construyendo así por ramo una cartera de primas que alimentan automáticamente dicho contrato y por lo tanto son respaldados por este. En el detalle la compañía recibe el 100% de la prima bruta y le entrega mensualmente al intermediario su comisión y trimestralmente al reasegurador sus primas netas descontando la comisión que se pactó. El contrato puede suscribirse con uno o varios reaseguradores, y aunque se negocien las condiciones con todos es común que el reasegurador que participe en mayor porcentaje sea quien lidere la negociación, y quienes lo hacen en menor porcentaje actúen como seguidores de las decisiones de la líder.

La dispersión y diversificación del riesgo con varios reaseguradores es favorable para ambas partes y evidencia entonces el negocio del reaseguro, las cuales son compañías con un músculo financiero muy grande que se dedican a participar en carteras de riesgos o “buenos riesgos” de diferentes ramos y productos de compañías aseguradoras.

Lo usual es que este tipo de contratos se pueda pactar por un periodo multianual con cláusula de revisión anual, donde se analizan las primas y la siniestralidad del año en curso y dependiendo del comportamiento se renueva en iguales condiciones o se ajusta. En términos generales, se revisa que el porcentaje de siniestralidad después de la recuperación de la cartera sea inferior a un 35%.

En un inicio se analizó la posibilidad de realizar una negociación similar a la que tienen las compañías de seguros colombianas que ofrecen este producto, es decir, realizando un *fronting* con las compañías de seguros tradicionales en Europa como Coface o Euler Hermes. La primera trabaja en exclusividad con Mundial de Seguros y la segunda, a pesar de pertenecer al Allianz Group, trabaja con Mapfre Seguros en su producto Crediseguro. No obstante, estas dos compañías son las más importantes a nivel mundial. Vale la pena aclarar que el *fronting* es una manera de ceder el ciento por ciento de los riesgos. Mientras la compañía de seguros recibe un *fee* o comisión por expedir la póliza todo el trabajo de suscripción lo hace la compañía reaseguradora; por esta razón se corre con el riesgo crediticio, reputacional y de no pago en caso que el reasegurado decida no pagar un siniestro pero la compañía aseguradora sí, pues el contrato de seguro y el de reaseguro no son vinculantes. Además, la rentabilidad sólo depende de la comisión negociada, es por esta razón que no es atractivo como negocio para Seguros Generales Suramericana S.A.

Finalmente, el reasegurador con el cual se negoció el contrato de reaseguro fue Swiss Reinsurance Company Ltda., a través de:

Guillermo Eslava
Senior Casualty Underwriter

Swiss Re Reinsurance Company Ltda.
Oficina de representación Miami, USA
Direct: +19148288169 Fax: +19148287169 Mobile: +19145140703
E-mail: Guillermo_Eslava@swissre.com

Reiteramos que el porcentaje de participación logrado fue del 80% en el contrato cuota parte. Las razones por las cuales se realiza el contrato con dicho reasegurador se soportan según el análisis hecho por la Vicepresidencia de Riesgos de Suramericana en el cual se mira la calificación de fortaleza financiera y crediticia según las calificadoras de riesgos AM Best, Moody's, S&P, y Fitch. Por los acuerdos de confidencialidad con algunas de estas calificadoras no podemos revelar dicho análisis minucioso, el cual en resumen indica que cuenta con una sólida posición competitiva y posicionamiento a nivel internacional en la emisión de pólizas de reaseguro para los ramos de generales. Adicionalmente, cuenta con el respaldo de su casa matriz, Swiss Reinsurance Company Ltda., el segundo grupo reasegurador más grande del mundo, y operativamente goza de un robusto respaldo patrimonial, crecimiento en su suscripción, eficiencia en los gastos, adecuada razón combinada y constante generación de resultados técnicos positivos, incluso en periodos de difíciles condiciones para el mercado. Se concluye entonces que ésta entidad cuenta con una adecuada fortaleza financiera para el respaldo de sus obligaciones derivadas de contratos de reaseguro.

Según lo anterior se calcula la prima cedida a los reaseguradores:

$$\text{Prima cedida a R/A} = (\text{Producción emitida seguros}) \times (\% \text{ cedido a R/A según contrato})$$

Prima retenida seguros: matemáticamente significa:

Prima retenida seguros: Prima emitida seguros – Prima cedida a R/A

De acuerdo con el numeral anterior, corresponde al 20% de las primas brutas, las cuales la cedente había acordado retener según el contrato de reaseguro y se asumirá como un valor constante para los años a simular, ya que serán las condiciones del contrato de reaseguro por los cuatro años siguientes.

- Ajuste de reserva y fondos: este valor dependerá del momento en que se mire el informe del RT, es decir:

Conceptualmente, cuando una aseguradora recibe la prima de un seguro no puede asumir que ese dinero es suyo y que se lo ha ganado. Según el Decreto 839 de 1991, por el cual se dictan normas en relación con el régimen de reservas técnicas y su inversión por parte de las entidades aseguradoras, las compañías deben reservar el 80% de la prima retenida (porque es la que realmente es suya, la restante se la cedió a los reaseguradores) liberable anualmente, es decir, mes a mes se van liberando esas reservas en un porcentaje distribuido a lo largo de los doce meses y se va causando o devengando contablemente. El cálculo se rige según lo estipulado en el Artículo 3° “Régimen general para el cálculo de la reserva de riesgos en curso” donde para el cálculo se aplicará el sistema de “octavos”, el cual se basa en el supuesto de que la emisión de las pólizas se realiza a la mitad de cada trimestre y la reserva se calcula con base en las fracciones de octavo de primas no devengadas (Presidencia de la República, 1991).

Al final de los doce meses habrá un total de reservas constituidas y un total de reservas liberadas, que en la sumatoria neta no necesariamente serán iguales a cero

ya que los porcentajes de prima retenida asignadas a cada mes crean un desequilibrio en la distribución de la liberación. Lo anterior lo podemos observar según el Anexo 3.

- Prima retenida devengada seguros: matemáticamente significa:

Prima retenida devengada seguros: Prima retenida seguros – Ajuste de reserva y fondos

Después de ver el concepto anterior, esto quiere decir que a pesar de que ya tengo una prima retenida con la que la compañía se queda después de cederle una parte al reasegurador, ésta no se la ha ganado automáticamente sino que por la constitución y liberación de reservas la va devengando mensualmente y por lo tanto se debe saber en un momento determinado cuánto de esa prima es la que legalmente le pertenece a la compañía, así la tenga toda en sus manos.

- Siniestros pagados: para el cierre del año 2012 Factoring Bancolombia tenía en todas sus líneas un porcentaje de provisión de cartera sobre el total de desembolsos del 0,9%, y para la línea triangular de 0,56%.

Para asumir un escenario pesimista lo que se hizo fue tomar el histórico de la cartera mayor a cuarenta y cinco días de la fecha de vencimiento total de la obligación pactada, pues a partir de esta fecha la póliza asume que hay un siniestro o un “no pago”.

Para el año 2013 en adelante se tomó un porcentaje de provisión de cartera correspondiente a un promedio simple de los últimos cuatro periodos, más un 0,15% de protección en caso de que aumente.

- Reembolsos por siniestros: corresponde al mismo porcentaje mencionado en el contrato de reaseguro en el cual los reaseguradores asumen un porcentaje sobre los siniestros pagados, que para nuestro caso es del 80%. En la realidad la compañía de seguros paga de su patrimonio el 100% del siniestro y posteriormente, en un periodo trimestral, de la misma manera que se le pagan a los reaseguradores las primas, los reaseguradores del contrato le reembolsan a la aseguradora el porcentaje que a ellos les corresponde de cada siniestro. Esto es preferible hacerlo de manera trimestral, primordialmente por la parte operativa, por cuanto habrán muchas reservas de siniestros, y en muchas ocasiones el mismo cliente logrará hacer el recobro a tiempo y no se constituirá al menos la totalidad del siniestro reportado evitando, de esta manera, cruces de dinero por siniestros que en el momento son muy probables que no se materialicen. Significa entonces:

$$\text{Reembolsos por siniestros} = (\text{Siniestros pagados}) \times (\% \text{ cedido a R/Asegún contrato})$$

- Ajuste de reserva de siniestros: es la variable que más fluctúa y su análisis depende mucho del momento en que se analice el resultado técnico del negocio. Las reservas dependen directamente del aviso del asegurado de un posible incumplimiento de pago; en ese momento el siniestro se crea y se reserva la cantidad de dinero que el asegurado estima se incumpla, independientemente si en el día 31, 61 o 91 después de que se incumpla el plazo el crédito sea pagado por el acreedor. Sólo en ese momento la reserva se disminuye o se cierra en ceros si es el caso.

Continuando con la misma línea de un escenario pesimista en donde los siniestros pagados iban a ser igual a la cantidad de cartera superior a cuarenta y cinco días, naturalmente iba existir un porcentaje de esa cartera que se iba a recuperar independientemente del tiempo posterior al siniestro que se reservó o pagó en la póliza. En este caso los ajustes iban a ser positivos, es decir, reembolsos a favor del cliente y por lo tanto de la aseguradora. Se tomó del histórico de recuperación de cartera aportado por el cliente según lo expuesto en el Anexo 3, en donde el 2012 cerró con una recuperación de cartera del 70%.

Del año 2013 en adelante se tomó como porcentaje de recuperación un promedio simple de los últimos cuatro años, ya que se considera que la compañía no desmejorará la gestión de la recuperación de cartera teniendo en cuenta la conveniencia que implica el desembolso realizado.

- Participación de reaseguro en ajuste de siniestros pendientes: corresponde al mismo porcentaje de participación del reasegurador que se menciona en el contrato de reaseguro, el cual respaldará en el ajuste de la reserva de siniestros, es decir, de manera similar a los siniestros pagados y la producción emitida. Así como a la compañía se le devolvió en su totalidad cierto dinero por la recuperación de cartera en la proporción que se pactó (80%), se debe devolver a los reaseguradores dicha recuperación. Significa entonces:

Participación de reaseguro en ajuste de siniestros pendientes

$$= (\text{Ajuste de reserva de siniestros}) \times (\% \text{ cedido a R/A según contrato})$$

- Siniestros incurridos retenidos: es el dinero que contablemente Seguros Generales Suramericana S.A. sacará de su patrimonio por los siniestros, bien sea que se hayan pagado o estén reservados. Corresponde a:

Siniestros incurridos retenidos

= Siniestros pagados – Reembolso por siniestros

+ Ajuste de reserva de siniestros

– Participación de reaseguro en ajuste de siniestros pendientes

Este es el valor por el cual la aseguradora se subrogará hacia los clientes del proveedor de facturas para recuperar los montos en mora.

- Descuento de reaseguro: es la comisión que el reasegurador le paga a Seguros Generales Suramericana S.A. por haberle cedido primas por determinado negocio o cartera de negocios. Está estipulado en el contrato de reaseguro. Corresponde a:

*Descuento de reaseguro = (Prima cedida a R/A) * (% de Comisión de Reaseguro)*

El fundamento de este pago es que los reaseguradores pactan con la cedente una comisión por haberle ofrecido una cartera de “buenos” negocios o “buenos” riesgos. Si esta comisión no existiera es como si el reasegurador fuera una aseguradora y Seguros Generales Suramericana S.A. sólo estuviese haciendo un *fronting* de la póliza, sin asumir operatividad o gasto administrativo alguno ni asumiendo ningún porcentaje de riesgo, es decir, una cesión facultativa al 100%. Lo anterior no es el *core* del negocio de una compañía reaseguradora; estos verdaderamente se dedican a diversificar sus riesgos por todo el mundo, por lo que reciben carteras de diferentes

ramos en muchas compañías aseguradoras y por estas carteras reciben unas comisiones sobre las primas cedidas.

La comisión de reaseguro pactada es del 35% sobre las primas cedidas. Este porcentaje proviene de una negociación comercial con la compañía reaseguradora con la que se firmó el contrato de reaseguro, que en este caso es Swiss Reinsurance Company Ltda. A ella se le propone, como base, la comisión de reaseguro del ramo de cumplimiento y de garantía extendida, el cual tiene líneas similares a la estudiada y una comisión del 42,5%.

- Gastos varios de seguros: estos corresponden a los gastos en que incurre la compañía directamente en la administración de la cuenta y varía según el ramo. Por ejemplo, para los seguros de daño material pueden causarse las diferentes inspecciones que se realizan a los riesgos, para pólizas colectivas de empleados (salud, vida, hogar) pueden ser gastos en campañas de salud, publicidad y acompañamientos como asesorías o ferias. Para el caso del seguro de crédito corresponden a dos elementos básicamente:
- Software Informa Colombia: este es un software usado por el suscriptor (colaborador de Suramericana) encargado de la administración y cotización de la póliza con el fin de realizar consultas de la información financiera: estados de resultados y balance general, y documentos de existencia y representación legal emitidos por la Cámara de Comercio para aquellos clientes proveedores de facturas que no suministran la información completa, o que no la tienen disponible y que se necesita para conocer qué límite máximo de indemnización se le puede asignar. A este límite máximo de indemnización también se le denomina “cupó”, y hace referencia a la máxima

responsabilidad de Seguros Generales Suramericana S.A. en caso de siniestro para ese cliente según el riesgo que represente.

Para la utilización del software se paga una licencia fija mensual que ronda los COP \$1.560.000.

- Consultas CIFIN: esta información corresponde a consultas muy puntuales que debe hacer el suscriptor con el fin de conocer los reportes del manejo crediticio de un proveedor de facturas. Dicha información es emitida por las entidades financieras del país, y menciona entre otras cosas la cantidad y tipo de cuentas bancarias, vinculaciones en bancos, créditos abiertos, atrasos o moras en alguna cuota de un crédito y finalmente una clasificación crediticia básica (A: al día con el pago de la obligación, B: retiro voluntario, C: castigado). Cabe aclarar que aunque aparentemente puede ser una información delicada, estas consultas no ofrecen respuestas cuantitativas, sino cualitativas, es decir, mencionan si tiene cuentas de ahorro o corriente abiertas y con qué bancos, más no los registros de los montos; menciona si está al día con el pago o si en algún momento estuvo en mora con el pago de una obligación, pero no de cuánto valor era el crédito, ni de cuánto valor era la cuota que incumplió.

El precio por consulta es de COP \$3.262. El número estimado de clientes de todos los proveedores de facturas de la línea triangular a 2012 fue de 2.278. La distribución de la cartera para 2012 se distribuyó en un 71% para clientes de tipo empresarial y un 29% tipo PYME. Para hacer un estimado real sólo se tomarán los clientes tipo PYME, pues son aquellos con los que se puede contar con menos información financiera. La relación es de una consulta por razón social. El incremento del número de clientes del

2013 en adelante se basó en el crecimiento proyectado del PIB sectorial con relación a la cartera de la línea triangular.

El valor total de los gastos varios será la suma de estos dos ítems, uno fijo y el otro variable.

- Gastos de intermediación de seguros: existen dos tipos de gastos de intermediación: la administración de seguros y la comisión de intermediación. Los expondremos a continuación y argumentaremos cuál de los dos aplica:

- Administración de seguros: este es un valor que se le pagará al asegurado, en este caso a Factoring, por asumir a través de su red de asesores en todo el país el ofrecimiento en el momento de la negociación de la cuenta con cada proveedor de facturas (cliente de Factoring), porque comercialmente ellos están obteniendo de entrada toda la fuerza comercial para impulsar la venta de la póliza. El área comercial de Factoring ofrecerá el producto explicando las coberturas, exclusiones y costos, diligenciará los formularios y documentos correspondientes para su ingreso en la póliza y se los remitirá al área de seguros y de cartera para cruzar con estos los cupos asignados a cada cliente por el área de riesgos frente a los asignados por la compañía de seguros, pues no en todos los casos estos pueden ir al 100% del asignado por Factoring. De esta manera, mes a mes se hacen actualizaciones de dichos cupos y por esta labor operativa y comercial y administrativa Factoring recibirá un 10% de las primas emitidas.

- Comisión de intermediación: este es un valor de la prima bruta que se le paga al intermediario de seguros por la administración a nivel operativo que se pueda generar durante la anualidad de la póliza. Entre la gestión que debe hacer esta la de apoyar el recaudo de cartera del tomador (Factoring) a Seguros Generales Suramericana S.A. en cuanto a primas del seguro, recopilar la información de nuevos ingresos (clientes) para el análisis, clasificación y asignación de cupos en la póliza, y asumir toda la gestión comercial: asesoría técnica y crecimiento de ventas. Sin embargo, como explicamos anteriormente, la experticia de Factoring en este campo le permite asumir este rol por lo que se omitirá la comisión de intermediación, que puede llegar a ser alrededor del 15% de las primas emitidas, así que el negocio se realizará de manera directa.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gastos de intermediación} = \% \text{ de Gastos de administración} * \text{Producción emitida}$$

- Resultado técnico: análogamente en seguros a la contabilidad tradicional esto es lo que llamaríamos una utilidad bruta, es decir, que le queda a la compañía en el ejercicio puro del negocio; “primas menos siniestros y gastos directos”, sin incluir los gastos administrativos ni las inversiones financieras propias de los seguros

Matemáticamente corresponde a:

Resultado técnico

$$= \text{Prima retenida devengada seguros} - \text{Siniestros incurridos retenidos} \\ + \text{Descuento de reaseguro} - \text{Gastos varios} - \text{Gastos de intermediación}$$

12. Resultados

- La deteriorada relación entre Factoring Bancolombia y Mapfre Crediseguros,² según el diagnóstico inicial en el que se mencionó que la póliza era muy operativa y poco eficiente, y por el contrario, la ascendente relación comercial entre Bancolombia y Seguros Generales Suramericana S.A., ocasionó que la póliza con Mapfre Crediseguros no se renovara en este 2014, y que Bancolombia decidiera esperar la propuesta de Seguros Generales Suramericana S.A.
- La simulación arrojó un RT de 27,0% para el año 1; 32,2% para el año 2; 31,4% para el año 3; 30,6% para el año 4 y 30% para el año 5. Lo anterior indica que el negocio es factible técnicamente ya que arroja márgenes superiores al 5%, que es el porcentaje de gastos del ramo de cumplimiento, pues se toma como referencia un ramo similar, y superior al 12,5%, que es el porcentaje de gastos administrativos total de la compañía (Seguros Generales Suramericana S.A.) para el año 2013, y también es superior al 8% que será el porcentaje de gastos administrativos estipulado para el año 2018.
- La simulación, de acuerdo a los datos del RT del ítem anterior, demostró que es capaz de soportar una siniestralidad superior al 65%, y que es posible ofrecer una tasa comercial menor de 1,00 (por mil) teniendo en cuenta que el factor clave es mantener una recuperación de cartera de al menos el 70% para que el negocio sea

² En enero de 2014 Mapfre Crediseguros desapareció y surgió Solunion, una firma española que entró a cubrir el mercado de los seguros de crédito en Colombia, Chile y México en alianza con Euler Hermes y Mapfre (Mapfre Crediseguros). Para efectos prácticos, en adelante nos seguiremos refiriendo a Mapfre Crediseguros.

rentable para la compañía y para que el reasegurador que respalde dicha cartera. Siempre y cuando exista una estabilidad jurídica y económica a nivel país que garanticen un porcentaje de efectividad en el recobro.

En resumen, los resultados obtenidos fueron muy positivos por cuanto la compañía está a punto de abrir el ramo de seguro de crédito en el segundo semestre de 2014.

13. Conclusiones

Según los anteriores resultados arrojados por la modelación financiera del resultado técnico de la póliza de seguro de crédito del cliente Factoring Bancolombia en representación de uno de los Grandes Grupos, Grupo Bancolombia, atendido en la Sucursal Corporativa Medellín, se concluye que es factible implementar, crear o matricular el ramo del seguro de crédito en la compañía Seguros Generales Suramericana S.A., ya que el cliente recibe un producto adecuado para gestionar el riesgo del incumplimiento de pago de las facturas que compró y recibe el valor agregado que Seguros Generales Suramericana S.A. ofrece en temas de administración de riesgos; además, la compañía aseguradora recibe primas por el aseguramiento de una buena cartera de riesgos que es capaz de rentabilizar en el tiempo.

El éxito del ejercicio del presente artículo se debe a dos variables muy importantes a tener en cuenta.

- La primera de ellas se trata de un crecimiento de la primas de manera conservadora, ya que a pesar de indexar la producción de acuerdo con las perspectivas de crecimiento del PIB en los próximos cinco años, según Fedesarrollo, los datos del

mercado reflejan crecimientos en años anteriores de entre el 30% y el 40%, esto demuestra las intenciones de entes como el Banco de la República frente a la incentivación o restricción al crédito desde su papel de regular las tasas de interés, pues un producto financiero como el Factoring, que proviene del banco más grande del país, refleja simplemente las necesidades de financiación de las empresas de cualquier sector en Colombia. En la medida que este ente mantenga las tasas de interés según el contexto microeconómico y macroeconómico, y que no haya exceso de endeudamiento en las calles, se tendrá sostenibilidad en el crecimiento del producto.

- La segunda se trata de que en la medida que los organismos de control lo permitan, Factoring Bancolombia además de ser asegurado en la póliza permitirá que el negocio sea rentable si realiza una impecable gestión de recuperación de cartera como lo ha venido haciendo hasta el momento. En conjunto con Seguros Generales Suramericana S.A., Factoring Bancolombia cuenta con las herramientas necesarias para hacer el recobro y recibe un alto porcentaje de administración de seguros para asumir, entre otros procesos operativos, este que es el más importante.

14. Referencias bibliográficas

“Aumenta riesgo de no pago en tarjetas de crédito” (10 de octubre de 2012). *Portafolio*. Bogotá.

- Bastin, J. (2003). “La protección contra la insolvencia y el incumplimiento de pago por medio del seguro de crédito”. En: *El seguro de crédito. Protección contra el incumplimiento de pago*. Madrid: Mapfre S.A.
- Dankwa, D. (agosto de 2012). *Credit insurers tighten underwriting, brace for spike in insolvencies*. Charlottesville: SNL Financial LC.
- Duarte, G. C. (2010). “Seguro de crédito financiero”. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, pp. 157-159.
- Instituto de Gestión de Proyectos (2000). “Guía fundamental para la elaboración de proyectos (PMBOK GUIDE)”. Disponible en: <http://www.willydev.net/InsiteCreation/v1.0/willycrawler/2008.05.04.tutorial.ingenieria%20del%20software%20-%20gestion%20de%20proyectos-guia%20pmbok.pdf>
- Presidencia de la República (marzo 27 de 1991). Decreto 839 de 1991. “Por el cual se dictan normas en relación con el régimen de reservas técnicas y su inversión por parte de las entidades aseguradoras”. *Diario Oficial*. Bogotá.
- República de Colombia (julio de 2012). *Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República*. Bogotá.
- Veer, K. (octubre de 2010). “The Private Credit Insurance Effect on Trade”. *DNB Working Paper*. Núm. 264, p. 47.

Anexo 1. Ficha técnica análisis seguro de crédito Factoring Bancolombia

PRODUCTO	SEGURO DE CRÉDITO FACTORING BANCOLOMBIA	Es un instrumento que brinda a la empresa acreedor (asegurado/tomador/beneficiario) una cobertura o indemnización contra la falta de pago de los créditos comerciales por insolvencia de sus clientes, debido a operaciones correspondientes a la actividad asegurada
FACTORING	Línea triangular	Alternativa que permite al proveedor obtener liquidez inmediata sobre las cuentas por cobrar a sus clientes a través de un sistema en el cual Factoring Bancolombia le cancela la deuda de su comprador (cliente)
RAMO	Crédito	Solicitud de aprobación para el ramo de crédito comercial ante la Superintendencia Financiera
ASEGURADO/TOMADOR/BENEFICIARIO	Factoring Bancolombia S.A.	Instrumento de cobertura o indemnización contra la insolvencia provisional de sus clientes, definida bajo el Código de Comercio
MODALIDAD	No mandatorio: no aplica para toda la cartera, el cliente elige cuales proveedores se aseguran	
VIGENCIA	Vigencia anual, con revisión de condiciones previa al vencimiento y cotización del programa en el mercado asegurador	
PLAZO MÁXIMO DEL CRÉDITO ASEGURADO	Noventa días, con posibilidad de ampliarlo a ciento ochenta días (pendiente por decidir)	
COBERTURA	<p>Cobertura de las obligaciones comerciales debido a una insolvencia provisional mayor a noventa días de la fecha del vencimiento total de la factura</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Caso fortuito o fuerza mayor -Liquidación forzosa mediante resolución de autoridad competente en firme y ejecutoriada -Solicitud de quiebra mediante resolución judicial firme -Aprobación de un concordato -Acuerdo extrajudicial de acreedores
LÍMITE MÁXIMO DE COBERTURA	El límite máximo de cobertura es treinta veces el valor de la prima, es el número de veces que la cartera está expuesta ante un incumplimiento por parte del cliente	
OBJETIVO	Por medio de la póliza de crédito, Factoring Bancolombia podrá ampliar el segmento de mercado al cual está dirigido el servicio, ya que se compartirá el riesgo de <i>default</i> con la aseguradora y disminuirá el riesgo de sus cuentas por cobrar y riesgo país	
A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO	Segmento de clientes de Factoring Bancolombia	<p>Grandes empresas Pymes Microempresas</p>
PARTES QUE INTERVIENEN	<ul style="list-style-type: none"> -Proveedor -Comprador -Factoring Bancolombia -Seguros Generales Suramericana S.A. 	<ul style="list-style-type: none"> -Proveedor: empresa que vende a crédito a sus clientes -Comprador: cliente de Factoring Bancolombia límite máximo de endeudamiento aprobado y disponible -Factoring Bancolombia: intermediario financiero autorizado para cancelar al proveedor los documentos crediticios expedidos por él, para luego efectuar el cobro de los documentos al comprador (cliente) -Seguros Generales Suramericana S.A.: se encargará de asumir el riesgo de impago de los clientes de Factoring Bancolombia

PORCENTAJE DE COBERTURA	90% (100%, menos el deducible del 10% aplicable a toda y cada pérdida)	
NOTIFICACIÓN DE LAS VENTAS A CRÉDITO	Mensual	
SINIESTROS	Mayor a cuarenta y cinco días de la fecha de vencimiento total de la obligación pactada	
HISTÓRICO SINIESTROS	117 Noel 90 Colcafé (abierto) 2011 - 0 2012 - 1= 64mm	
CARTERA VENCIDA	0,56%	
DEFINICIÓN DE CUPOS	Factoring Bancolombia le asigna un cupo al cliente al tomar inicialmente la obligación, este cupo debe ser verificado con la aseguradora de acuerdo a unos criterios de medición de riesgo financiero	COMPLETO: este se presenta cuando el cupo solicitado es igual al cupo concedido, es decir, se asigna el total del cupo solicitado
		LIMITADO: se presenta cuando se asigna un cupo inferior al cupo solicitado. Cupos solicitados de eliminar en la póliza por parte de Factoring Bancolombia
		REDUCIDO: este cupo se presenta cuando existe una disminución de algún cupo asignado con anterioridad, es decir, cuando la compañía de seguros considera que las condiciones bajo las cuales se le había otorgado un cupo a un cliente se deterioran, incrementando el riesgo, lo cual genera como resultado un menor valor asegurado
		ELIMINADO: en la mayoría de las situaciones este estado indica que el asegurado ya no va utilizar el cupo, es decir, el cliente está completamente inactivo. En el caso específico de Factoring Bancolombia aquellos clientes que se encuentren con estado eliminado es por una carga especial para retirar de la póliza clientes que no se revisaban entre 2006 y 2007, y que además tampoco habían sido reportados en estos dos años, por tal motivo se consideraron inactivos. Actualmente se está realizando una depuración
		EXCLUIDO: se excluye el cupo cuando el cliente no cumple los parámetros internos de clasificación, por tal motivo se niega o se suspende la inclusión dentro de la póliza. Las razones únicas de Mapfre Crediseguro son autónomas
VENTA	Responsables: asesores comerciales de Bancolombia	
RECAUDO DE LA PRIMA	El recaudo de la prima será directamente por Factoring Bancolombia, al ser el asegurado/tomador/beneficiario	
ANTECEDENTES	MAPFRE CREDISEGUROS	Generalidades de la póliza: <ul style="list-style-type: none"> • Vigente desde el 1 de julio del año 2006 • Periodicidad anual, renovable automáticamente • Plazo máximo del crédito asegurado: 180 días • La cifra mínima del crédito individual es de \$5.000.000 • El porcentaje de cobertura del 85% • La notificación de las ventas a crédito es mensual • El pago de la prima es mensual (mes vencido) • Las tasas por plazo no aplican para Mapfre Crediseguros, actualmente se tiene parametrizada en el sistema una tasa equivalente con base en 1,17% efectiva anual • Mapfre Crediseguros notifica la insolvencia de los clientes con un plazo de 45 días • La póliza no cubre facturas vencidas • La actual póliza cubre los productos línea triangular, línea triangular internacional, plus sin recurso y

		confirming sin recurso; sin embargo, actualmente el sistema sólo permite realizar la marcación para el producto línea triangular, por lo que las garantías que en su momento estaban siendo aprobadas para los productos plus y confirming se perdieron • En comparación con FNG esta póliza cubre el 85% del capital (VMD) aprobado y la tasa es mucho más baja (la del FNG es del 2,7% debido a la alta siniestralidad)
TASA PURA DE RIESGO (Factoring Bancolombia)		1,16% E.A.
REASEGURO		Suscripción mediante contrato proporcional. Cesión: 80%, retención: 20%
PROPUESTA DE NEGOCIO		Comisionamiento
GASTOS ADMINISTRATIVOS		Canal de comunicación Gastos de publicidad Gasto de recaudo Formación Nómina-Analista Reportes en Datacrédito / SIFIN: \$ CIFIN-\$2.262/consulta

Anexo 2. Contrato de reaseguro
Cuota Parte para el seguro de crédito al comercio

ENTRE: SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.
Y: SWISS REINSURANCE COMPANY LTDA.
SECCIÓN: SEGURO DE CRÉDITO
MODALIDAD: PROPORCIONAL CUOTA PARTE
PERÍODO: 02 de septiembre de 2013 al 02 de septiembre de 2015

1. Objeto	<p>Todas las pólizas de Seguro de Crédito, suscritas, emitidas o garantizadas por SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A., y relacionadas como RIESGOS AMPARADOS según se define en este numeral.</p> <p>RIESGOS AMPARADOS: es una solución que indemniza las pérdidas que genera la insolvencia o cesación de pago de los deudores del ASEGURADO y BENEFICIARIO por operaciones correspondientes a su actividad comercial.</p> <p>De presentarse un reclamo por vía judicial, en adición a la suma asegurada, el REASEGURADOR cubrirá, en proporción a su participación, los gastos, costos e intereses del proceso y todo gasto o costo que SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A. legalmente deba sufragar</p>
2. Ámbito territorial	República de Colombia
3. Sistema contable	Año suscripción
4. Base de cesión	Por riesgo
5. Características del contrato	
Tipo	Proporcional, Cuota Parte
Límite de suscripción	De acuerdo con la tabla de precios acordada por actividad
Límite de cesión	Ochenta por ciento (80,0%) del límite de suscripción de la Cuota Parte
Retención de la cedente	Veinte por ciento (20,0%) del límite de suscripción de la Cuota Parte

Responsabilidad del reasegurador	80% parte del 100%
Comisión de reaseguro	35%
Depósito de reserva para riesgo en curso	Veinte por ciento (20%) de las primas cedidas
Ajuste de contribución a favor del reasegurador	0,50% calculado sobre primas cedidas. Este ajuste se pagará trimestralmente
Comisión de utilidad	<ul style="list-style-type: none"> • 35,0% con arrastre de pérdidas hasta su extinción • Esta comisión será liquidada tres (3) años después de finalizada la vigencia del contrato • Gastos de administración del REASEGURADOR para la liquidación de la Comisión de Utilidad: 12,5% (doce con cinco por ciento)
6. Aviso y cobro de siniestros de contado	No aplica
7. Borderaux de siniestros pendientes	Serán enviados al REASEGURADOR trimestralmente
8. Exclusiones generales aplicables a todos los contratos proporcionales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los seguros y reaseguros a base de exceso de pérdidas, así como las coberturas primarias, por tramos o por capas 2. Reaseguro facultativo 3. Fronting 4. Los reaseguros obligatorios 5. Pólizas suscritas a través de line slips, binding authorities, broker covers, captive pools, pools o asociaciones o mediante agencias 6. Riesgos políticos y sociales 7. Los pools y riesgos atómicos o nucleares de cualquier índole según la cláusula de exclusión NMA 1975 – Riesgos nucleares 8. Contaminación radioactiva de acuerdo con la cláusula 356 A - Cláusula de exclusión de contaminación radiactiva Aclaración: a menos que se haya acordado específicamente, para un siniestro asegurado relacionado con material nuclear en determinadas circunstancias, la cobertura de este reaseguro no incluye pérdidas, daños, costos o gastos de cualquier naturaleza que directa o indirectamente hayan sido ocasionados por, se deriven de o estén relacionados con energía nuclear o cualquier tipo de radioactividad, incluyendo pero no limitándose a cualquiera de los eventos o causas mencionados a continuación, independientemente de cualquier otro

	<p>evento o causa que haya contribuido al siniestro de forma concurrente o secuencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Radiación ionizante o contaminación radioactiva por cualquier combustible o residuo nuclear o por la combustión de un combustible nuclear • Las propiedades radioactivas, tóxicas, explosivas o de cualquier forma peligrosa o contaminante de cualquier instalación nuclear, reactor u otro grupo de componentes nucleares • De cualquier arma de guerra o dispositivo que emplee la fisión o fusión atómica o nuclear o cualquier otra reacción, fuerza o sustancia radioactiva similar <p>9. Pagos ex gratia y en general cualquier tipo de indemnización de siniestros que según los términos y condiciones de la póliza o del presente contrato de reaseguro estén excluidos expresamente, y no obstante esta exclusión, la compañía de seguros tome la decisión unilateral de indemnizarlos</p> <p>10. Cláusula “Cut Through”, es decir, aquellas cláusulas que vinculan contractualmente al asegurado original con el reasegurador, otorgándole derecho al primero para reclamar directamente cualquier siniestro a este último</p>
<p>9. Exclusiones generales aplicables al contrato de seguro de crédito</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las coberturas retroactivas tanto de siniestros como de incidentes o circunstancias conocidas susceptibles de ocasionar un siniestro 2. La responsabilidad relativa a siniestros pendientes transferida al reasegurado por otro reasegurador
<p>10. Exclusiones particulares aplicables al contrato de Seguro de Crédito</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los deudores del asegurado sin establecimiento comercial fijo y abierto a terceros y debidamente registrados ante la Cámara de Comercio 2. La insolvencia del deudor a consecuencia de los supuestos contemplados en el artículo 44 de la LCS (guerra, motín, terrorismo, terremoto e inundaciones) 3. Filiales o agencias del asegurado, o familiares hasta el segundo grado del asegurado, o firmas en las que el asegurado tenga un interés económico como socio o partícipe 4. Las acciones u omisiones imputables a entidades financieras, transportistas, comisionistas, representantes u otras personas físicas o jurídicas que intervengan en el desarrollo o la gestión de la venta 5. El impago de los intereses de mora, los gastos de reclamación, devolución o negociación de créditos, las pérdidas bancarias, multas o penalidades contractuales 6. Los créditos correspondientes a ventas no comprendidas en la actividad indicada en este seguro u operaciones de ilícito comercio 7. Vínculos de parentesco del asegurado por consanguinidad con el deudor 8. Los créditos cuya legitimidad sea discutida total o parcialmente por los deudores del asegurado en tanto no sean reconocidos por sentencia judicial en firme o laudo arbitral definitivo 9. Los créditos vencidos e impagados por causas del asegurado

Hecho en dos ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto y firmado en Medellín, Colombia, a los
xxxx días del mes de xxxxxxx de 2013.

SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.

REASEGURADOR

