

EL SEGURO DE CRÉDITO EN COLOMBIA
Estudio de la protección del patrimonio de empresas agroindustriales en
Villavicencio – Meta

Camila Barney Cabal¹

RESUMEN

En el presente documento se identifica cuál es el mecanismo idóneo para proteger los activos de las compañías agroindustriales que producen aceite vegetal en la zona de Villavicencio, Colombia. La investigación se apoyó en el enfoque cualitativo de investigación, con un alcance explicativo y de revisión y con la utilización del método hermenéutico crítico y estudio de caso. Las técnicas de investigación fueron la conversación con expertos y la búsqueda de información. Además, se utilizaron algunas de estas herramientas: Scopus, Pubindex, Scielo, entre otros.

PALABRAS CLAVE: liquidez, crédito, cartera, impagos, sector real.

ABSTRACT

This research work aims to identify the ideal mechanism to protect the assets of agro-industrial companies that produce vegetable oil in the area of Villavicencio, Colombia. The research was based on the qualitative research approach, with an explanatory and review scope and with the use of the critical hermeneutic method and case study. The research techniques were the

¹ Abogada de la Universidad Santo Tomás de Bogotá, diplomada en Derecho Comercial y de los negocios, con experiencia en el sector financiero y experiencia enfocada en el derecho comercial para empresas del sector real. ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-7079-9148>. Google Scholar: https://scholar.google.com/citations?view_op=new_articles&hl=es&img=Camila+Barney+Cabal&authuser=1#. CvLAC: https://scienti.minciencias.gov.co/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod_rh=0001813093. Correo electrónico camibar88@gmail.com

conversation with experts and the search for information. In addition, some of these tools were used: Scopus, Pubindex, Scielo, among others.

KEY WORDS: liquidity, credit, portfolio, non-performing loans, real sector.

INTRODUCCIÓN

Como tal, no hay una definición del concepto “sector real” de la Economía, sin embargo, para este documento, se ha adoptado lo declarado por la Superintendencia de la Economía Solidaria de Colombia cuando expresa que “El sector real se define como una agrupación de actividades económicas dentro de las cuales se encuentran los sectores primario o agropecuario, el sector secundario o industrial, y algunas del sector terciario o de servicios” (SUPERSOLIDARIA, S.F). Las empresas que pertenecen a este sector tienen operaciones crediticias con sus clientes para darles un plazo de pago de sus facturas, de esta forma amplía su venta, pero disminuye el flujo de liquidez aceptando un riesgo de impago. El análisis de crédito realizado por estas compañías del sector real es clave para otorgar un plazo de pago, no obstante, muchas veces por los niveles de mora que se alcanzan en el impago de estos créditos hace que el negocio no sea sostenible puesto que tiene una aceptación de un *score* con menos promedios, lo que indica que aceptan una gama más amplia de perfiles crediticios. Ahora bien, no todas las empresas del sector real que otorgan créditos ofrecen cupos pequeños, caso como las industrias, las cuales financian a crédito el pago de sus obligaciones por valores muy altos, y corriendo un riesgo de impago aun mayor por no tener una estructura robusta y políticas de crédito establecidas que les permitan analizar los cupos de crédito a otorgar y que generen controles sobre los clientes.

Es así como, a raíz de las altas cifras de impagos que causan pérdidas económicas a las compañías del sector real, se da la necesidad de trasladar el riesgo de impago de los créditos a las aseguradoras. Lo expresado anteriormente lleva a la pregunta

Pregunta de investigación:

¿Cuál es el instrumento idóneo para proteger los activos de las compañías agroindustriales que producen aceite vegetal en la zona de Villavicencio, Colombia?

Hipótesis:

Las empresas del sector real como compañías que pueden otorgar líneas de crédito para el pago de sus facturas no tienen actualmente un sistema robusto que permita el análisis para

determinar la aprobación o negación de un crédito, causando que exista un riesgo mayor de impago de las acreencias, para lo cual las aseguradoras mediante una póliza de cartera ofrecen cubrir el riesgo realizando procedimientos de verificación, estudio y análisis de riesgos crediticios, a un costo muy alto pero que cubre el riesgo comercial a corto/medio plazo de las condiciones que genera un contrato de compraventa, sirviendo como herramienta de servicio a las empresas que facturen a crédito sus operaciones de venta de productos o servicios.

Objetivo general:

Describir el seguro de cartera como instrumento para proteger los activos de las compañías agroindustriales que producen aceite vegetal en la zona de Villavicencio, Colombia; mediante la revisión de literatura y entrevistas a expertos del sector financiero.

Objetivos Específicos:

Identificar los instrumentos vigentes para la protección de los activos de una compañía, mediante revisión documental, con el fin de comparar con los instrumentos aplicados en el sector agroindustrial que produce aceite vegetal en Villavicencio, Colombia.

Establecer los principales riesgos que comprometen los activos de las compañías agroindustriales en Colombia, a través de entrevistas abiertas a expertos y la revisión documental de publicaciones científicas donde se identifiquen las soluciones presentadas en otros países, para ser aplicadas en Colombia.

Relacionar los diferentes seguros que permiten la protección del patrimonio de los deudores de obligaciones contenidas en títulos valores a favor de las compañías agroindustriales productoras de aceite vegetal en Villavicencio, mediante la recolección documental de información sobre los seguros de deudores y de cartera.

Presentar una propuesta que permita amparar los activos de las compañías agroindustriales que producen aceite vegetal en Villavicencio y por consiguiente otorgar los créditos de forma adecuada,

mediante la técnica de recolección de datos de entrevista abierta con expertos en seguros de responsabilidad colombianos.

CAPITULO PRIMERO

1. Antecedentes

Los antecedentes a los seguros de crédito se remontan al desarrollo del comercio a larga distancia y las transacciones comerciales a crédito. Como asegura Brachfield (2016) “el crédito comercial no es de reciente data, es un concepto de hace siglos” afirma el autor que esta concepción del crédito comercial viene de “antes de la revolución industrial” (p. 20). A medida que las empresas comenzaban a expandirse y a realizar negocios con clientes en otras ciudades o países, se enfrentaron al riesgo de no recibir pagos por parte de sus clientes. Esto dio lugar al desarrollo de los seguros de crédito como instrumentos para proteger a las empresas contra el riesgo de impago.

A lo largo del tiempo, se desarrollaron diferentes tipos de seguros de crédito para satisfacer las necesidades de las empresas en diferentes sectores y con diferentes perfiles de riesgo. Algunos de los antecedentes importantes en el desarrollo de los seguros de crédito son:

Las primeras prácticas comerciales: se basaban en la confianza entre las partes y en los acuerdos verbales. Tal como lo señala Casares (2022) en el paleolítico superior, la creciente relación entre familias y tribus y la disponibilidad de bienes origina unas primitivas relaciones comerciales. El trueque inicia el comercio al intercambiar productos conforme a necesidades e incluso gustos. (p.22).

Es con la extensión del comercio que surgen las empresas y estas a su vez empezaron a demandar herramientas que brindaran protección contra el riesgo de no recibir los pagos por los bienes y/o servicios entregados.

El desarrollo de los bancos: Se afirma que hace más de 5.000 años empezó la actuación de los primeros bancos en la antigua Mesopotamia, su área geográfica, palacios reales y templos se constituyeron en lugares seguros para guardar granos y otras mercancías, sin embargo, la banca como tal surge en la Edad Media. (Posso Ordóñez - Roberto Vinicio, 2016).

A la par que se desarrollaban los bancos se fueron creando instrumentos como cartas de crédito y pagarés los cuales permitieron a las empresas hacer sus transacciones con una mayor percepción de seguridad. Aun así, estos instrumentos no protegían contra el riesgo de impagos.

La aparición de los primeros seguros de crédito: Señala Treilhes (2017b) que hay evidencia del desarrollo de instrumentos jurídicos que se remontan a la edad antigua y son equiparables al seguro de crédito (párr. 4). El mismo autor afirma que, solo al entrar los siglos XVIII y XIX se empieza a identificar lo que vendría a ser posteriormente el seguro de crédito actual, cuyo propósito sería la mutualidad y la compensación; es decir, el aporte de un recurso económico “proveniente de individuos o empresas, a cambio de comprometerse a cubrir las pérdidas en caso de que un tercero no pagase las deudas contraídas con aquellos” (Treilhes, 2017b).

Luego, a principios del siglo XX, se desarrollaron los primeros seguros de crédito en Europa y América del Norte. Estos seguros ofrecían protección contra el riesgo de impago por parte de los clientes y permitían a las empresas expandir su base de clientes al reducir el riesgo crediticio.

La evolución de los seguros de crédito: Luego de la finalización de las guerras mundiales y la consecuente reapertura de las rutas comerciales cerradas hasta ese momento, afirma Trielhes (2017) “muchos países modificaron sus normativas estatales y procedieron a la creación de sistemas de garantía estatal, para favorecer el comercio internacional” (párr. 12). Con el tiempo, los seguros de crédito se han vuelto más sofisticados y se han desarrollado diferentes tipos de seguros para satisfacer las necesidades de las empresas en diferentes sectores y con diferentes perfiles de riesgo. Actualmente, existen seguros de crédito que cubren diferentes tipos de riesgo, como el riesgo político, el riesgo de insolvencia y el riesgo de cambio.

En resumen, los seguros de crédito han evolucionado a lo largo del tiempo en respuesta a las necesidades de las empresas para protegerse contra el riesgo de impago por parte de sus clientes. A medida que el comercio y las transacciones comerciales se vuelven cada vez más complejas, se seguirán desarrollando nuevos tipos de seguros de crédito para satisfacer las necesidades de las empresas.

1.1. El sector real como otorgante de crédito

Usualmente, se relaciona la palabra financiación al sector financiero quien tradicionalmente se dedica a diseñar productos para la captación y colocación de dinero como su principal objetivo de negocio, sin embargo, el sector real, definido como la agrupación de los sectores primario o agropecuario, el sector secundario o industrial, y el sector terciario o de servicios (SUPERSOLIDARIA, S.F) ofrece una forma de “financiación” o pago a crédito a sus clientes para el pago de sus acreencias u obligaciones, principalmente de sus facturas.

El análisis de crédito realizado por las compañías del sector real es clave para otorgar un plazo de pago, no obstante, muchas veces por los niveles de mora que se alcanzan en el impago de estos créditos hace que el negocio no sea sostenible puesto que tiene una aceptación de un *score* con menos promedios, lo que indica que aceptan una gama más amplia de perfiles crediticios. Ahora bien, no todas las empresas del sector real que otorgan créditos ofrecen cupos pequeños, caso como las industrias las cuales financian a crédito el pago de sus obligaciones por valores muy altos, y corriendo un riesgo de impago aun mayor por no tener una estructura robusta para analizar los cupos de créditos a otorgar.

Ahora bien, en general, las empresas del sector real son fundamentales para la economía de Colombia ya que generan empleo, ingresos y contribuyen al crecimiento económico del país. Además, estas empresas tienen una cadena de suministro extensa, que involucra a proveedores y distribuidores, y su actividad económica puede tener un impacto significativo en la economía local y nacional.

Así las cosas, las empresas que pertenecen a este sector desarrollan operaciones crediticias con sus clientes para darles un plazo de pago de sus facturas, de esta forma amplía su venta, pero disminuye el flujo de liquidez aceptando un riesgo de impago y aceptando un riesgo crediticio el cual para (Hernández Corrales , Meneses Cerón, & Benavides, 2005) consiste en el evento en que se incurra en pérdidas y se disminuya el valor de los activos, como resultado de que alguien incumpla sus obligaciones financieras (p.133).

Para las empresas del sector real como facilitadores de créditos para sus clientes, es importante adoptar una respuesta contundente que busque dar seguridad patrimonial a la compañía e impedir la aparición de riesgos en el día a día de las operaciones; por ello, a través de la consulta en centrales de riesgo, recolección de documentación actualizada y debidamente soportada, junto

con un estudio de crédito, busca tener los antecedentes y el estado actual de los potenciales clientes en orden para garantizar la calidad del crédito y sus pagos.

1.2. La evaluación de crédito en las empresas del sector real

Las compañías del sector real usualmente establecen ventas a crédito debido a que esta práctica ofrece beneficios tanto a corto como largo plazo, así lo expresaron los entrevistados durante esta investigación, quienes señalaron como razones de beneficio las siguientes:

- Aumento de las ventas: Al ofrecer crédito a los clientes, las compañías pueden expandir su base de clientes potenciales. Algunos clientes pueden preferir adquirir bienes o servicios a través de un pago diferido en lugar de pagar en efectivo de inmediato. Esto puede resultar en un aumento de las ventas y en la captación de clientes que de otro modo no podrían permitirse pagar el precio total al contado.
- Competencia en el mercado: En muchos sectores y mercados, ofrecer ventas a crédito es una práctica común. Si una empresa no ofrece esta opción, puede perder competitividad frente a otras compañías que sí lo hacen. Al proporcionar opciones de financiamiento, las empresas pueden mantenerse al día con las demandas y expectativas de los clientes, y ser más atractivas en comparación con sus competidores.
- Fidelización de clientes: La venta a crédito puede ayudar a establecer relaciones más sólidas y duraderas con los clientes. Si una empresa demuestra confianza al ofrecer crédito, puede generar lealtad y retención de clientes a largo plazo. Además, las ventas a crédito pueden permitir a los clientes realizar compras recurrentes o adquirir productos o servicios de mayor valor, lo que fortalece los lazos comerciales con la empresa.
- Flujo de efectivo: Aunque pueda parecer contradictorio, las ventas a crédito también pueden contribuir al flujo de efectivo de una empresa. Si bien el pago se retrasa, la empresa sigue generando ingresos y puede utilizar ese flujo de efectivo para cubrir gastos operativos, invertir en el crecimiento del negocio o hacer frente a sus obligaciones financieras. (Elaboración propia a partir de entrevistas)

No obstante, las razones expuestas anteriormente, es importante destacar que las ventas a crédito también conllevan riesgos para las empresas como el incumplimiento de pago por parte de los clientes y la necesidad de gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar. Por lo tanto, las empresas deben establecer políticas y procedimientos sólidos de evaluación de crédito, seguimiento de pagos y gestión de riesgos; para mitigar estos posibles inconvenientes es por lo que se crea el área de cartera.

El área de cartera en una empresa tiene la función principal de administrar y controlar los recursos financieros relacionados con los clientes y las cuentas por cobrar. En concreto, desarrolla la administración de la cartera que según Larrea (2014) consiste en la “evaluación, seguimiento y control de las cuentas por cobrar con el fin de lograr que los pagos se realicen de manera oportuna y efectiva” (p.19). Su objetivo principal es el de garantizar la liquidez de la empresa y minimizar el riesgo de incumplimiento de pago por parte de los clientes. A su vez, realiza las siguientes funciones:

1. Gestión de cuentas por cobrar: El área de cartera se encarga de administrar las cuentas por cobrar de la empresa. Involucra el seguimiento de los pagos pendientes, enviar recordatorios y gestionar los procesos de cobro. También se encarga de registrar las transacciones financieras relacionadas con los clientes y mantener un control preciso de los saldos pendientes de cobro.
2. Evaluación de riesgo crediticio: El área de cartera evalúa el riesgo crediticio de los clientes antes de otorgarles crédito. Incluye el análisis de la capacidad de pago, historial crediticio y otros factores que buscan determinar si es posible o no otorgar crédito a un cliente en particular. La evaluación de riesgo crediticio ayuda a minimizar las pérdidas por cuentas incobrables y a tomar decisiones informadas sobre las condiciones de crédito que se ofrecerán.
3. Cobranza y negociación: Cuando los clientes no cumplen con los pagos acordados, el área de cartera se encarga de gestionar el proceso de cobranza. Esto puede incluir el envío de cartas de cobro, llamadas telefónicas, negociaciones de pago y, en algunos casos, la adopción de medidas legales para recuperar los fondos adeudados.
4. Control de la morosidad: El área de cartera monitorea de cerca los niveles de morosidad en la empresa. Esto implica identificar patrones de pago tardío, implementar medidas

para reducir la morosidad y establecer políticas y procedimientos para lidiar con clientes problemáticos o en riesgo de incumplimiento.

5. Reportes financieros: El área de cartera genera informes financieros relacionados con las cuentas por cobrar, el flujo de efectivo y los indicadores de gestión. Estos informes brindan a la dirección de la empresa una visión clara del estado de las cuentas por cobrar y la salud financiera de la empresa en general. (Culquicondor Neira, 2018; Guanoluisa Castro, 2015; Perez Davila, 2018; Quezada Neyra, 2021; Solli, 2015).

En resumen, el área de cartera es fundamental para la salud financiera de una empresa, ya que se encarga de administrar los recursos financieros relacionados con los clientes, minimizar el riesgo de impago y garantizar la liquidez de la empresa a través de una gestión efectiva de las cuentas por cobrar.

Ahora bien, si nos enfocamos en el análisis de crédito realizado por las compañías del sector real, vemos que es clave para su operación otorgar un plazo de pago, no obstante, muchas veces por los niveles de mora que se alcanzan en el impago de estos créditos hace que el negocio no sea sostenible puesto que tiene una aceptación de un *score* con menos promedios, lo que indica que aceptan una gama más amplia de perfiles crediticios. Ahora bien, no todas las empresas del sector real que otorgan créditos ofrecen cupos pequeños, caso como las industrias las cuales financian a crédito el pago de sus obligaciones por valores muy altos, y corriendo un riesgo de impago aun mayor por no tener una estructura robusta para analizar los cupos de créditos a otorgar.

1.3. Metodología para el análisis de crédito empresarial

En todas las empresas otorgantes de crédito para pago de facturas, es importante tener una metodología que permita evaluar la capacidad crediticia de una empresa y determinar el grado de elegibilidad y posible cupo que tiene el solicitante para obtener ese financiamiento. Como señalan Aguirre, Garro y Alcalde (2020) el análisis o también conocido como evaluación de crédito, se puede definir como las acciones adelantadas para evaluar a un cliente con el fin de establecer su capacidad de endeudamiento; para ello se hace una evaluación cualitativa, que busca determinar la voluntad de pago de la deuda de un cliente; y una evaluación cuantitativa, donde se analizan los

indicadores que permiten evidenciar si el cliente tiene la capacidad de pago para afrontar la deuda. (Aguirre-Landa, Garro-Aburto, & Alcalde-Martínez, 2020).

Es así como en un proceso de análisis de crédito, independientemente de cómo lo maneje estructuralmente cada compañía, es necesario que se realicen algunas actividades básicas que sirven para conocer mejor al cliente y disminuir los riesgos de impago. Parafraseando a Meneses y Macuacé (2011) cuando citan a Hernández, Meneses y Benavides (2005) los autores mencionan como aspectos relevantes para el análisis de crédito, especialmente la capacidad de pago del posible deudor o sujeto de crédito, la coyuntura del negocio en el cual se desarrolla la actividad comercial, y las posibles garantías con las que se puede soportar el pago de la obligación y por último, pero no menos importante, la validación de su historial crediticio (Meneses Cerón & Macuacé Otero, 2011).

De lo anterior se infiere que para establecer una metodología para el análisis de crédito empresarial es esencial tomar decisiones financieras suficientemente informadas, reducir riesgos, asegurar el cumplimiento normativo y mejorar la eficiencia en el proceso de otorgamiento de créditos a empresas. Esto beneficia tanto a las empresas como a los solicitantes, creando un entorno más seguro y confiable para el acceso al financiamiento, y que en todo caso como señalan Meneses y Macuacé (2011), debe tener lo siguiente:

Conocimiento del sujeto de crédito: es un método que se puede enmarcar dentro de una debida diligencia el cual busca analizar cualitativamente al solicitante y su reputación, la disposición de cumplimiento de compromisos con terceros, así como el conocimiento del historial crediticio. En Colombia, se realiza usualmente la búsqueda del solicitante en centrales de información financiera como Datacrédito y la Central de Información Financiera (CIFIN) las cuales permiten conocer con información proveniente de todo el sistema financiero y del sector real, el estado de sus obligaciones. (Meneses Cerón & Macuacé Otero, 2011)

Capacidad de pago: Es un concepto critico en el análisis crediticio ya que permite evaluar la solvencia financiera de una entidad o individuo y determinar si son elegibles para recibir créditos o préstamos. Es un indicador clave para garantizar la sostenibilidad de las finanzas

y evitar riesgos de impago que puedan afectar tanto al solicitante como al otorgante, cuyo calculo se realiza mediante un análisis financiero exhaustivo del solicitante, de tal suerte que refleje la volatilidad de las utilidades generadas históricamente.

La capacidad de pago es una medida utilizada para evaluar la capacidad de un individuo, empresa u otra entidad para cumplir con sus obligaciones financieras. En términos sencillos, es la capacidad de generar suficientes ingresos o recursos para hacer frente a los pagos programados, como préstamos, créditos, arrendamientos, facturas y otras deudas. La evaluación de la capacidad de pago esperada de un deudor es fundamental para determinar la probabilidad de incumplimiento del respectivo crédito.

Para valorar esta solvencia, Según Meneses y Macuacé (2011) el prestamista deberá analizar la solvencia del deudor en función de variables como el nivel de endeudamiento y la calidad y composición de los activos, pasivos, patrimonio y pasivos contingentes del deudor o del proyecto. Además, debe contemplar el historial financiero y crediticio de las centrales de riesgo, agencias evaluadoras de riesgo, del deudor o cualquier otra fuente relevante.

Según los autores, se entiende que cuantas más reestructuraciones emprenda un mismo deudor, mayor será el riesgo de impago de la obligación. Por ello, se deben evaluar los riesgos de contagio, riesgos legales, operativos y estratégicos a los que pueda estar expuesta la solvencia del deudor o del proyecto a financiar. (Meneses Cerón & Macuacé Otero, 2011, p. 70)

Para reforzar el proceso de crédito a clientes se considera (a partir de la experiencia en campo) que se debe realizar el siguiente procedimiento:

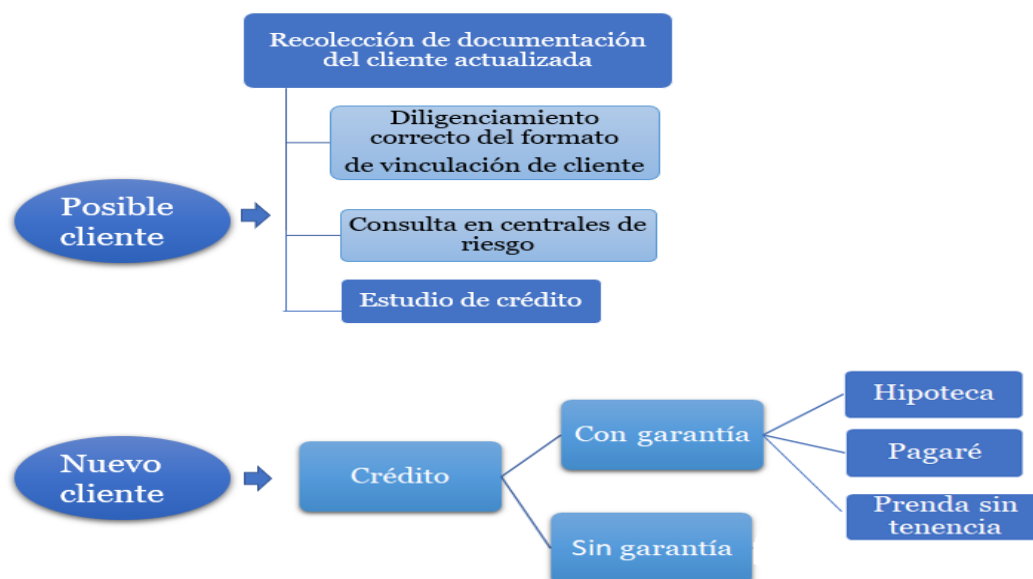
1. Conocimiento del cliente mediante diligenciamiento de formatos y visitas, donde se incluya autorización de consulta en centrales de información financiera, listas restrictivas y autorización de tratamiento de datos personales.
2. Solicitud de documentación actualizada para el análisis crediticio. Solicitar documentación societaria, certificaciones de al menos dos proveedores y los estados financieros anuales de los últimos dos años firmados por el representante legal y el contador o revisor fiscal.

3. Realizar debida diligencia con la documentación aportada. En caso de inconsistencias, los documentos no serán aceptados y se dará aviso al solicitante del cupo de crédito para que proceda a la revisión y presentación de la información corregida en caso de ser viable.
4. Realizar un estudio financiero en el cual se analice el monto de crédito y el plazo solicitados por el cliente, donde se analicen los siguientes aspectos: (i) análisis de las ratios de rentabilidad e indicadores Dupont; (ii) análisis de indicadores de liquidez; (iii) análisis de los indicadores operacionales; y (iv) análisis sobre los indicadores de solvencia e indicadores de endeudamiento.
5. Realizar un estudio jurídico que incluya búsqueda de demandas en contra de la Sociedad, procesos de liquidación o reorganización, entre otros. Incluyendo el análisis de búsqueda de la Sociedad en algunas centrales de información en Colombia.
6. En caso de no ser viable la aprobación del monto solicitado desde el aspecto financiero, se podrá en todo caso evaluar discrecionalmente al solicitante teniendo en cuenta su comportamiento de pago, pagos a proveedores, moras, y bienes de su propiedad entre otros. Lo anterior, se sugiere vaya acompañado de una garantía adicional al pagaré.

Los ítems anteriores son criterios sugeridos para realizar una evaluación de crédito del cliente, no obstante, al existir la posibilidad de impago de las acreencias, se puede optar por la posibilidad de tomar un seguro de crédito o cartera para que las compañías de seguros realicen análisis de riesgo de la cartera de cada cliente, recuperando créditos impagos e indemnice por las cuentas que resulten incobrables.

Cuando hablamos de conocimiento del sujeto de crédito, nos referimos a realizar esa debida diligencia de la contraparte para conocer su historial de cumplimiento de obligaciones, información sobre su comportamiento en el mercado, entre otras, pues la debida diligencia contribuye a la toma de decisiones informadas pues se basa en la recolección de información disponible de una contraparte para deliberar de forma reflexiva la decisión en cuestión, sus riesgos y beneficios.

Ilustración 1. Procedimiento del área de cartera para evaluación de créditos nuevos sin tener un seguro de cartera



Fuente. Elaboración propia para el área de cartera de AAK COLOMBIA

2. Los riesgos que comprometen los activos de las compañías agroindustriales en Colombia

2.1 Generalidades sobre el riesgo

Según la definición dada por (Sepúlveda Rivillas, Reina Gutiérrez, & Gutierrez Betancur, 2012) el riesgo es entendido como “la volatilidad de los resultados esperados” (p. 2) Estos riesgos están presentes en todas las decisiones que enfrenta una organización, por lo que se necesita una identificación y medición eficientes, de modo que se puedan implementar estrategias y planes para minimizarlos.

El riesgo también es definido según la Real Academia de la Lengua Española, como “la contingencia o proximidad de un daño” y así mismo define como riesgo de crédito “el riesgo que sufre una entidad financiera derivado de la no devolución en plazo de los créditos concedidos a sus clientes”. La anterior definición de riesgo de crédito, si bien está enfocada al sector financiero, no está lejana al riesgo de crédito que ocurre con las empresas del sector real pues al ser otorgantes de un plazo para el pago de las facturas a sus clientes, sufren el riesgo de impago el cual afecta su liquidez y estabilidad financiera.

Según Gaytán Cortés (2018) el “riesgo financiero” se refiere potencial pérdida o falta de rentabilidad, o la pérdida de la posibilidad de obtener ingresos adicionales, si el resultado no cumple con las expectativas de las actividades económicas de las instituciones financieras. (p. 123).

El mismo autor citando a (Rosey Hudgins, 2005), (Ciha´k, 2004), (Saunders y Cornett, 2002), (Basel, 2001), distingue cinco clases de riesgo:

- Riesgo legal: pérdida potencial por el incumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, la emisión de decisiones administrativas y judiciales desfavorables y la aplicación de sanciones relacionadas con las actividades realizadas por las instituciones. Esto incluye una mala interpretación de la legislación local cuando se opera en otro país, así como cambios y ajustes a la ley que podrían poner a la empresa en una situación vulnerable o generar costos adicionales, como es el caso de las regulaciones ambientales, que van cambiando día a día.
- Riesgo de liquidez: pérdida potencial debido a la imposibilidad de renovar pasivos o celebrar otros contratos en condiciones normales; por la venta prematura y forzosa de activos con descuentos inusuales para hacer frente a obligaciones o por el hecho de que una posición no pueda venderse en tiempo y forma o cubrirse con la creación de una posición de contraparte equivalente.
- Riesgo de crédito: la pérdida potencial por falta de pago por parte de un prestatario o contraparte, que se puede dividir en riesgo de emisor, de contraparte y riesgo país.
- Riesgo de mercado: la pérdida potencial por cambios en las variables que afectan la valoración de posiciones derivadas de transacciones de pasivo activo, pasivo o contingente, que pueden incluir, entre otros, tasas de interés, tipos de cambio e índices de precios.
- Riesgo operacional: pérdida potencial por fallas o deficiencias en los sistemas de información, controles internos o errores en las operaciones de procesamiento. Esto incluye errores humanos, fraude y desastres causados por fuerzas naturales y accidentes que impiden la continuidad de las operaciones o reducen la capacidad operativa. (Gaytán Cortés, 2018)

Con los riesgos descritos por Gaytán (2018) en mente, es necesario mencionar las consecuencias derivadas de la materialización de los riesgos, dentro de los cuales, la disminución del flujo de caja y la pérdida de estabilidad financiera representan dos de las principales consecuencias del impago, los cuales se describen a continuación.

- Disminución del flujo de caja:

De acuerdo con Mayor y Saldarriaga (2016) citando a Ortiz y Ortiz (2009) el flujo de caja es un informe financiero básico que presenta dinámicamente el movimiento de las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un período determinado, así como la situación de liquidez al final del mismo período. (p. 3)

Cuando una persona o empresa incurre en impagos, se enfrenta a la falta de liquidez y a problemas para obtener fondos para operar sus actividades diarias. Algunas de las principales formas en que el impago puede conducir a la disminución del flujo de caja son:

- a. Incapacidad para pagar proveedores y acreedores: No pagar facturas y deudas pendientes puede restringir el acceso a bienes y servicios de primera necesidad lo cual puede comprometer los procesos de producción y en general de producción.
- b. Menor acceso a créditos: La falta de pagos genera antecedentes que disminuyen la capacidad de acceso a créditos y préstamos. Las entidades financieras no prestan cuando hay de por medio un historial crediticio negativo.
- c. Percepción negativa por parte de los inversores: No cumplir con las obligaciones financieras genera una percepción negativa entre inversionistas y accionistas disminuyendo la inversión o la depreciación del valor de la empresa.
- d. Costos adicionales: Al no pagar las obligaciones vienen las multas, las moras y los cargos por intereses adicionales. Todo ello afecta el flujo de dinero y la recuperación financiera.

- Pérdida de estabilidad financiera:

El impago también puede afectar gravemente la estabilidad financiera de una entidad. La pérdida de estabilidad financiera puede manifestarse en un riesgo de quiebra de la compañía, pues el impago puede llevar a que una empresa se enfrente a situaciones de insolvencia, aumentando el riesgo de quiebra o cierre. Así mismo puede darse una reducción de recursos, lo que afecta a su

vez en la capacidad de operar adecuadamente y que afecta las futuras relaciones comerciales con otros proveedores.

2.2 El riesgo de impago de créditos otorgados en el sector real

Para Meneses y Macuacé (2011) el riesgo de crédito es la posibilidad de que una empresa o entidad sufra una pérdida y el valor de sus activos disminuya debido al incumplimiento de un deudor o contraparte de sus obligaciones (p. 69). En el sector real, el crédito juega un papel fundamental al impulsar la economía y permitir que las empresas puedan expandirse y cumplir sus metas financieras. Sin embargo, junto con los beneficios que ofrece el acceso al crédito, también existe un riesgo inherente: el riesgo de impago. Este riesgo lo sufren la mayoría de las compañías cuando los clientes no tienen un flujo de caja suficiente para el pago de sus obligaciones de contado, por lo tanto, se hace necesario abrir líneas de crédito para el pago de sus facturas, en donde la compañía que lo brinda se está exponiendo a un riesgo crediticio y de impago.

El riesgo de impago, como lo señalan Córdoba y Agredo (2018) es cuando la organización no puede cumplir con sus obligaciones (p. 40). En el sector real, que abarca la industria manufacturera, la construcción, la agricultura y otros sectores productivos, este riesgo puede tener impactos significativos en la economía en su conjunto. Las empresas en este sector dependen en gran medida de la inversión y del acceso al crédito para financiar operaciones, adquirir activos y llevar a cabo proyectos de expansión. Cuando estas empresas no pueden cumplir con sus compromisos crediticios, se pueden desencadenar efectos en cadena que afectan a proveedores, empleados y la economía en general.

Al respecto, cabe resaltar que las empresas del sector agroindustrial si bien es uno de los sectores que presenta mayor crecimiento en Colombia, especialmente las Pymes, son un sector que no tiene desarrollado completamente sus procesos, dentro de ellos el de análisis de riesgos, el cual se convierte en esencial para poder conocer, gestionar y realizar una medición adecuada que permita conocer cuál es plan de acción o de tratamiento del riesgo y así prevenirlo y controlarlo.

2.3 La ley de pago en plazos justos (ley 2024 de 2020)

La Ley de pago en plazos justos encuentra sus antecedentes normativos en el proyecto de Ley 181 de 2018, el cual buscaba materializar una ley mediante la cual las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) estuvieran protegidas de procedimientos de facturación y pago sujetos a condiciones onerosas, que en muchos casos dejaban a los proveedores sin capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones, e incluso en algunos casos en severos problemas con la colocación de mercancías o servicios en el mercado. (Medellín, 2021)

La Ley 2024 de 2020 tiene como finalidad encaminada a lograr que la generalidad de las obligaciones sea cancelada dentro de un término denominado por la ley como justo, para evitar condiciones contractuales gravosas en los procedimientos y pagos efectivos de las referidas obligaciones. (Medellín, 2021)

Su principal finalidad es que las obligaciones monetarias en materia mercantil sean canceladas, especialmente a los proveedores, en plazos que eviten las condiciones gravosas contractuales, en particular, y efectos económicos negativos, en general. (Medellín, 2021).

Esta ley busca, en términos generales, la protección e impulso de las micro, pequeñas y medianas empresas, poniendo un límite a las grandes compañías con las que hacen negocios, de no realizar el pago de sus facturas en términos extensos como se venía presentando en Colombia por falta de regulación. Esto debido a que los plazos para pagos muy largos pueden causar iliquidez, e incluso insolvencia, afectando la estabilidad y perdurabilidad en el negocio. Dentro de los aspectos más importantes de proteger la liquidez de las micro, pequeñas y medianas empresas, se encuentra el hecho de que en el país, al año 2021 según el DANE (2022), existen 5.597.316 micro empresas y 81.725 pequeñas empresas (p. 39), representando casi el 97% de las empresas en Colombia, las cuales ayudan a fortalecer la economía, generan empleo y el desarrollo social.

Y es que en su estudio *Financiamiento Pymes y Emprendedores 2020*, como lo señala Portafolio (2020) la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Ocde) señaló que las cancelaciones en Colombia tardan mucho más que en cualquier otro lugar del mundo.

Teniendo en cuenta lo anterior, y si bien la Ley busca proteger a las empresas especialmente a las pequeñas y medianas en temas de liquidez, y con el objetivo de equilibrar la situación de desventaja en la cual se encontraban estas empresas, esta Ley no alcanza a disminuir todos los riesgos a los cuales se puede ver inmerso una empresa en cuestión de impagos pues hay diversos factores que también implican un riesgo como lo son el factor político, de mercado, etc.

A su vez, con la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las empresas tienen la oportunidad de incluir el seguro de crédito como mecanismo de protección en sus modelos de gestión de cartera. Antes de las NIIF, simplemente tenían acumulaciones de cartera, todas las cuales estaban implícitas en el estado de resultados. Pero hoy pueden mitigar el impacto adquiriendo un seguro de crédito. La reserva impone una penalización sobre el saldo; Con la póliza, el dinero se puede recuperar a través de la gestión de la compañía de seguros. (República, 2018)

2.4 Consecuencias del impago en las empresas agroindustriales en Colombia

En Colombia, el sector agroindustrial desempeña un papel crucial en la economía, generando empleo y contribuyendo significativamente a la producción de alimentos y materias primas. Sin embargo, como en cualquier industria, las empresas agroindustriales enfrentan desafíos financieros, y uno de los más preocupantes es el impago. El impago, principalmente generado por acreedores, puede tener un impacto profundo en la sostenibilidad y el funcionamiento de estas empresas, así como en la cadena de suministro y la economía en general. Las empresas a nivel general en Colombia, su buen funcionamiento y durabilidad en el tiempo está sujeto al riesgo de liquidez y crédito, sin embargo, en el caso de las pymes que tienen gran importancia en la economía, genera un gran impacto el riesgo de impago porque puede liquidar la empresa en el caso de una deuda con un precio considerablemente alto.

El impago en las empresas agroindustriales puede tener un efecto dominó en toda la cadena de suministro. Los proveedores de insumos, desde semillas hasta fertilizantes y equipos, dependen de los pagos para mantener sus operaciones. Cuando las empresas agroindustriales no pueden

cumplir con sus obligaciones financieras, los proveedores pueden enfrentar dificultades para mantener sus propias operaciones, lo que a su vez afecta la disponibilidad y calidad de los suministros para las empresas.

Por otro lado, el impago reiterado puede deteriorar la confianza de los proveedores y clientes en la empresa. La reputación de las empresas agroindustriales es vital para mantener relaciones sólidas con los actores clave en el mercado. Las noticias sobre impagos pueden disuadir a los inversores potenciales y hacer que los proveedores sean reacios a trabajar con la empresa, lo que a largo plazo puede limitar su capacidad para operar de manera eficiente y competitiva.

De igual forma, las empresas agroindustriales dependen de un flujo constante de recursos para mantener sus operaciones en marcha, por lo que el impago puede llevar a la reducción de la producción o incluso a la interrupción completa de las actividades. Esto no solo afecta los ingresos de la empresa, sino que también puede tener un impacto en la calidad de los productos, ya que los recortes presupuestarios pueden conducir a la reducción de los estándares de producción y la inversión en tecnología y procesos.

En el último escenario encontramos el riesgo de insolvencia. La acumulación de impagos puede poner en riesgo la viabilidad financiera de las empresas agroindustriales. Si no se toman medidas para abordar los problemas financieros y reestructurar las deudas, la empresa podría enfrentar la posibilidad de la quiebra y el cierre. Esto no solo afectaría a los empleados y a la economía local, sino que también tendría un impacto en la seguridad alimentaria y la oferta de materias primas en el país.

Los anteriores riesgos ayudan a concluir que, las consecuencias del impago en las empresas agroindustriales en Colombia van más allá de los aspectos económicos y financieros. Tienen el potencial de afectar la cadena de suministro, socavar la confianza, comprometer la producción y calidad, e incluso llevar al cierre de estas empresas. Para garantizar la sostenibilidad y el éxito continuo del sector agroindustrial, es esencial que las empresas tomen medidas proactivas para gestionar su salud financiera, dentro de las cuales encontramos como una medida idónea, los seguros para proteger el patrimonio. (Córdoba Restrepo & Agredo Leiva, 2018).

3. Los seguros y la protección del patrimonio de las compañías agroindustriales productoras de aceite vegetal en Villavicencio.

3.1 Generalidades de los seguros en el sector real

Las empresas del sector real se caracterizan por operaciones de deuda e importantes riesgos de activos, por lo que, se hace necesario realizar evaluaciones periódicas para mitigar el riesgo crediticio y evitar una posible insolvencia.

Si bien existen diversas herramientas de control de riesgo de crédito, y si bien los informes comerciales y financieros son la opción más económica y sencilla de utilizar en las empresas para medir el riesgo y analizar los indicadores financieros con modelos estadísticos más rigurosos en comparación con modelos tradicionales, estos en muchas oportunidades no son suficientes para mitigar el riesgo de un impago, y menos en compañías del sector real específicamente en compañías del sector de alimentos. Es por lo anterior que, el seguro de crédito cobra especial relevancia y aunque como se ha mencionado, es un producto que puede tener un precio elevado para el tomador del seguro pues su prima se calcula con base en sus ventas anuales, genera grandes ventajas para la permanencia de las empresas en el sector, y provee herramientas al tomador para el análisis de futuros clientes, no solo nacionales sino también internacionales.

3.2 El seguro de cartera

El seguro de crédito o seguro de cartera, según Borja (2004) es un acuerdo de voluntades entre una compañía de seguros o asegurador y una empresa (cliente o asegurado) por el cual se garantiza al asegurado contra pérdidas crediticias extraordinarias causadas por el incumplimiento del cliente o deudor al pagar una determinada prima [...] tipo de protección de contribución venta o a plazos compartiendo riesgo con una compañía de seguros autorizada para operar en el ámbito del crédito. A cambio de recibir una bonificación, el riesgo de la operación de crédito se comparte con especialistas (compañías de seguros de crédito). (Borja Tovar, 2004).

Para ampliar un poco más la definición, cabe citar a (Rodriguez, 2008-2009) toda vez que brinda claridad en el tema del seguro que nos atañe al indicar que el seguro de crédito se emite por cuenta propia, por lo que el tomador/asegurado es la misma persona, y al pertenecer a riesgos altos, las disposiciones de esta condición (General – Particular - Especial) tienen rango normativo. Se puede observar que existe una etapa crítica en la que se da la relación contractual entre la compañía de seguros y el asegurado, pues según la declaración del asegurado en la solicitud de seguro, esta declaración es parte integral del contrato y marcará el contrato y el sistema de seguros. (p. 37).

Según Trielhes (2017a), el seguro de crédito se basa en tres pilares de servicios básicos:

- Análisis de riesgos de carteras de clientes.
- Cobrar el crédito impago.
- Compensación por cuentas incobrables. (párr. 4).

Tal y como reflexiona el autor, el seguro de crédito proporciona algo más que la compensación debida. Al fin y al cabo, proteger la solvencia, la liquidez y la viabilidad financiera de una empresa va de la mano de garantizar el crédito de los clientes y gestionar una cartera de inversiones en toda su colección. (párr.5)

Esto debido a que las aseguradoras además de la indemnización brindan un soporte de calificación de riesgo de los clientes existentes o de los posibles clientes que van a acceder a una línea de crédito que permite catalogar los clientes y evidenciar si es conveniente, o no, abrir una línea de crédito y de ser posible, establecer un monto máximo por el cual es viable conceder dicha línea de crédito.

Adicional a ese servicio de evaluación de crédito (servicio que finalmente ayuda a la aseguradora a disminuir sus riesgos) el seguro tiene una finalidad principal y esa es el ancla para los asegurados: parafraseando a Treilhes (2017a) si la cuenta no está pagada, la aseguradora "implementa un sistema de cobro" y si la cuenta no se puede recuperar, la aseguradora "continúa reembolsando al asegurado el valor del importe de la póliza del cliente que generó el impago, de

esta forma cumple su objetivo con los asegurados que es principalmente el de “preservar el flujo de caja y la estabilidad financiera del asegurado”.

El seguro de crédito nace desde la necesidad, pues la garantía del crédito está destinada a favorecer el comercio. Al remontarnos a los inicios del comercio, se evidenciaba que a medida en la que aumentaban las transacciones grandes y extensas, se venía utilizando paralelamente el crédito, partiendo desde la confianza en las transacciones, sobre todo en las de transporte marítimo. La razón principal del surgimiento del seguro de crédito es que, con el aumento de las transacciones comerciales, los especuladores ingresaron al campo de los seguros para proteger sus inversiones.

Así las cosas, el seguro de crédito busca proteger las cuentas por cobrar de las empresas que venden a crédito, cuyo producto posterior a la venta una vez entregado queda sin protección en manos del tercero llamado “cliente” el cual puede que tenga una trayectoria de vinculación con el otorgante de crédito, no obstante, puede entrar en una situación de default o una situación en que se genere un impago y no pueda cumplir con sus obligaciones.

El esquema del seguro de crédito busca que, una empresa que venda a crédito, y no solo por una venta sino en el largo plazo, mensualmente procederá a reportar dichas ventas a crédito a la aseguradora quienes, en caso de retraso en el pago por más de noventa (90) días entrará a identificar cuál es el problema del cliente frente a sus obligaciones y si es posible solucionar mediante un acuerdo, en caso que no se pueda solucionar, las compañías de seguro indemnizan al asegurado en un noventa por ciento 90% del valor de la factura.

Aunado a lo anterior, es pertinente mencionar que el principal de los objetivos del seguro de crédito es cubrir las empresas aseguradas cuando sus clientes se acogen a una ley de insolvencia, o cuando el cliente por diversas situaciones económicas del mercado, cambio de las tasas de la moneda, alza en los precios de los commodities, o situaciones socio políticas del país influyen para que deje de efectuar los pagos de las facturas, para concluir que, el seguro de crédito es una herramienta no solo para la prevención del riesgo de pérdida por cartera sino también una herramienta para ampliar los mercados para conseguir nuevos clientes apoyados en el seguro de crédito.

3.3 Los seguros como medio de protección del patrimonio de las empresas agroindustriales productoras de aceite

Uno de los objetivos de esta investigación, era poder identificar los instrumentos vigentes para la protección de los activos de una compañía. Los seguros son uno de los valiosos instrumentos para proteger los activos de las compañías agroindustriales. A nivel general, los seguros ofrecen una mayor seguridad financiera en un entorno comercial en constante cambio, permitiendo mitigar el riesgo crediticio, mayor estabilidad financiera, facilita el acceso al financiamiento ya que actúa como una garantía adicional el hecho de que la empresa puede cumplir con sus obligaciones contractuales y financieras, permite la toma enfrentar desafíos e imprevistos como recesiones económicas, fluctuaciones en los precios de las materias primas y cambios en la demanda del mercado. El seguro de crédito proporciona una capa de seguridad financiera que ayuda a las compañías a adaptarse y responder a estos cambios sin comprometer su estabilidad.

Desde la experiencia del área de crédito y cartera de la compañía de aceites AAK COLOMBIA S.A.S., el seguro de cartera es un plus ya que, en el entorno económico del mercado, del país y del mundo, el tener un respaldo y seguridad a la hora de otorgar un cupo a otra entidad desde el área de cartera facilita la operación al momento de gestionar el recaudo en términos de que la cobranza esté respaldado por una aseguradora.

Desde el área de cartera se realiza un análisis de crédito teniendo en cuenta Centrales de riesgo, bases de datos financieras, historial de crédito del cliente, y demás procedimientos establecidos por la compañía, para posteriormente enviarlo a la aseguradora para su posterior análisis. Ahora bien, si la aseguradora indica que el cliente es de alto riesgo, o que es un cliente no asegurable, genera una exclusión de la póliza, por lo cual se deberá analizar si a discreción de la empresa y de sus políticas es posible incluir el cliente a riesgo propio para otorgar un cupo de crédito.

Mediante la suscripción del seguro de crédito, las aseguradoras ofrecen adicionalmente una adecuada gestión de cobranza para cobrar la cartera, si pasados 90 días desde el reporte de la

obligación impagada no se ha recaudado la cartera, la aseguradora procede a cubrir ante el asegurado el 90% de la cartera vencida.

4. Propuesta para el amparo de los activos de las compañías agroindustriales que producen aceite vegetal en Villavicencio

4.1 Las compañías agroindustriales productoras de aceite vegetal en Villavicencio

Las empresas agroindustriales productoras de aceite vegetal en Villavicencio, y en general en el país, son empresas generadoras de empleo, generadoras de oportunidades para regiones donde el desarrollo del agro es su principal actividad y fomenta la continuidad de la siembra y cultivo de palma africana como sustento de muchas familias, y que una vez realizados los procesos físico químicos, provee a las familias del país un producto fundamental en la canasta familiar de los colombianos, tal y como lo es el aceite vegetal. Es por esta razón que cobra especial relevancia proteger los activos de estas compañías agroindustriales que en muchos escenarios se ven afectadas por la informalidad en sus procesos empresariales y que puede causar la quiebra de las mismas por cuestiones de iliquidez. Dentro de los beneficios de la protección de los activos de las empresas agroindustriales, se encuentran la creación de empleo, el incremento de la competitividad de las empresas, el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de Villavicencio y la sostenibilidad de las empresas en la región.

4.2 El seguro de cartera y el fortalecimiento de la evaluación de crédito como protección de los activos

A lo largo de esta investigación se ha tratado de demostrar la necesidad que tienen las empresas del sector real de trasladar el riesgo de impago a las aseguradoras, bajo el entendido que la mayoría de empresas del sector real no poseen mecanismos y procedimientos adecuados para otorgar créditos o formas de financiación del pago de sus productos de una forma eficiente, en la que se disminuya el riesgo de impago puesto que su sistema actualmente se ha demostrado que no tiene una estructura robusta y clara como que la que tiene el sector financiero en Colombia.

Es por lo anterior, que se considera necesario, además de evidenciar la necesidad, diseñar una solución jurídica que permita a las empresas del sector real dejar de sufrir estos riesgos ante el impago de sus acreedores y que les permita adaptarse a los nuevos escenarios de ventas que han venido evolucionando en las diferentes actividades económicas.

Esa solución jurídica que permite a las empresas del sector agroindustrial productores de aceite en Villavicencio disminuir el riesgo de impago es el seguro de cartera, también llamado seguro de crédito interno junto con el fortalecimiento de la evaluación de crédito. Ambas propuestas deben ir de la mano por tanto la aseguradora en el momento de analizar si es posible amparar bajo su póliza un nuevo cliente deberá a su vez realizar un análisis de crédito que permita clasificar a los deudores de las compañías tomadoras del seguro. El seguro de crédito puede ser una herramienta valiosa para proteger los activos de las compañías agroindustriales en Villavicencio, ofreciendo una mayor seguridad financiera en un entorno comercial en constante cambio.

Tal como lo señala Giménez Rodríguez (2008) desde el punto de vista contable, la contratación de este tipo de seguros minimiza al mínimo el posible impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias causado por el impago del deudor, que, en su caso, puede afectar significativamente al patrimonio o a las expectativas y, por tanto, poner en riesgo proyectos empresariales en los negocios celebrados propensos a un impago. (p.39).

BIBLIOGRAFÍA

Aldana Joya , Y., Garavito León , M., & Ramos Botia , I. (2019). *Diseño de un modelo para la evaluación del riesgo financiero en las microempresas del sector textil en la ciudad de Bogotá*. Universidad de la Salle. Recuperado el 21 de enero de 2021, de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1559&context=finanzas_comercio

Cabrera , W., Gutiérrez Rueda, J., Mendoza, J., & Melo Velandia, L. (septiembre de 2011). Reporte de Estabilidad Financiera. Relación entre el riesgo sistémico del sector real y el sistema financiero. *Temas de Estabilidad Financiera*(62). Recuperado el 22 de enero de 2021, de https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/ref_tema_5_sep_2011.pdf

Córdoba Restrepo, L., & Agredo Leiva, L. (enero-junio de 2018). Análisis del Riesgo Financiero de Impago en Las Pymes del Sector Manufacturero de Colombia, Subsector Elaboración de Alimentos. *Revista Science of Human Action*, 3(1), 34-64. Recuperado el 19 de enero de 2021, de <https://www.funlam.edu.co/revistas/index.php/SHA/article/view/2711/pdf>

Cortés Cortés , M., & Iglesias León, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación* (Primera ed.). Universidad Autónoma del Carmen. Recuperado el 22 de noviembre de 2020, de https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-12/Doc/metodologia_investigacion.pdf

Hernández Barros, R. (2015). Los riesgos de las entidades aseguradoras en el marco del Enterprise Risk Management (ERM) y el control interno. *Innovar, Edición Especial*, 61-70. Recuperado el 12 de enero de 2021, de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/download/53194/54544>

Hernández Corrales , L., Meneses Cerón, L., & Benavides, J. (septiembre de 2005). Desarrollo de una metodología propia de análisis de crédito empresarial en una entidad

financiera. *Estudios Gerenciales*, 21(97), 129-165. Recuperado el 24 de enero de 2021, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232005000400007

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW-HILL e Interamericana Editores, S.A. de C.V. Recuperado el 28 de septiembre de 2020, de https://periodicooficial.jalisco.gob.mx/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf

López, L. (2013). La hermenéutica y sus implicaciones en el proceso educativo. *Sophia, Colección de Filosofía de la Educación*(15), 85-101. Recuperado el 23 de febrero de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/4418/441846100003.pdf>

Martínez Carazo, P. (2006). El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica. *Pensamiento & Gestión*(20), 165-193. Recuperado el 23 de febrero de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>

Meneses Cerón , L., & Macuacé Otero, R. (julio-diciembre de 2011). Valoración y riesgo crediticio en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 3(2), 65-82. Recuperado el 28 de enero de 2021, de https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/647/1/FPE_3-2_A05_Meneses-Macuac%C3%A9_valoracion-y-riesgo-crediticio-en-colombia.pdf

Rodriguez, D. G. (2008-2009). Obtenido de Universitat de Barcelona: http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/DavidGimenez.SeguroCredito.pdf

Romero Garzón, O. (2019). *Riesgos en el Sistema Financiero*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia. Recuperado el 26 de enero de 2021, de https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13983/1/2019_Riesgos_Sistema_financiero.pdf

Salazar Villano, F. (2013). Cuantificación del riesgo de incumplimiento en créditos de libre inversión: un ejercicio econométrico para una entidad bancaria del municipio de Popayán, Colombia. *Estudios Generales*(29), 416-427. Recuperado el 22 de enero de 2021, de

<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0123592314000783?token=E6AA0C11500DF65DE89B72CB7A878F9CAA1500BB4B7631F59F395C9C169F369FD26596A10D2FA6E1E3A5ED7C892DC395>

Sepúlveda Rivillas, C., Reina Gutiérrez, W., & Gutiérrez Betancur, J. (2010). *Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia*. Universidad EAFIT. Recuperado el 23 de enero de 2021, de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/267>

Sepúlveda Rivillas, C., Reina Gutiérrez, W., & Gutierrez Betancur, J. (julio-septiembre de 2012). Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(124), 169-190. Recuperado el 20 de enero de 2021, de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v28n124/v28n124a10.pdf>

Valencia Patiño, M., & Chaparro Soto, M. (2019). *Riesgos Financieros a que estan Expuestás las Pymes del Sector Comercial en Colombia, Periodo 2007-2017*. Universidad Santiago de Cali. Recuperado el 29 de enero de 2021, de <https://repository.usc.edu.co/bitstream/handle/20.500.12421/146/RIESGOS%20FINANCIEROS.pdf;jsessionid=D05627070D5D1C15DDA69EBBA0042297?sequence=1>

Villarreal Ramos, R. (julio-diciembre de 2010). El mercado de crédito colombiano, un análisis desde las reformas financieras. *Equidad y Desarrollo*(14), 67-83. Recuperado el 1 de febrero de 2021, de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1028&context=eq>

Aguirre-Landa, J. P., Garro-Aburto, L. L., & Alcalde-Martínez, E. A. (2020). Evaluación de un crédito en las microfinanzas: cartografía conceptual desde la socioformación. *Revista ESPACIOS. ISSN, 798*, 1015.

Borja Tovar, M. Á. (2004). El seguro de crédito en México. *Revista de Derecho Privado*(9), 3-35.

Brachfield, P. (2016). Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad. In: Mexico: McGrawHill.

Casares Ripol, J. (2022). El comercio rural. Recuperando las raíces y huyendo de los tópicos. *DISTRIBUCIÓN Y CONSUMO*, 3.

Culquicondor Neira, G. (2018). Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export EIRL.

- Córdoba Restrepo, L. Y., & Agredo Leiva, L. P. (2018). Análisis del riesgo financiero de impago en las Pymes del Sector Manufacturero subsector Elaboración Alimentos de Colombia. *Ciencia de la Acción Humana*, 3(1), 34-64.
- DANE. (2022). *Boletín Directorio Estadístico de Empresas 2019-2021*. Retrieved from <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/registro-estadistico/boletin-directorio-estadistico-empresas-2019-2021.pdf>
- Gaytán Cortés, J. (2018). Clasificación de los riesgos financieros. *Mercados y negocios*(38), 123-136.
- Guanoluisa Castro, M. F. (2015). *Diseño e implementación de un sistema de control interno para el departamento de cartera y cobranzas en la empresa aseguradora Seguro Unidos SA*.
- Hernández Corrales, L., Meneses Cerón, L. Á., & Benavides, J. (2005). Desarrollo de una metodología propia de análisis de crédito empresarial en una entidad financiera. *Estudios Gerenciales*, 21(97), 129-165.
- Larrea Vásquez, E. F. (2014). *Análisis Financiero de la Gestión de Recuperación de Cartera Vencida y propuesta de Plan Operativo Anual del Departamento de Gestión de Cartera de la Empresa Eléctrica Regional Centrosur CA*. Universidad del Azuay,
- Mayor García, I. C., & Saldarriaga Gómez, C. A. (2016). El flujo de efectivo como herramienta de planeación financiera para la empresa X. *Revista de investigación en ciencias estratégicas*, 3(1).
- Medellín, C. d. C. d. (2021). *Lo que debe saber sobre las normas de pago en plazos justos en el ámbito mercantil* Retrieved from Medellín, Colombia: https://www.google.com/search?q=Separata+jur%C3%ADdica+2%2F2021+marzo+2021%2C+Camara+de+Comercio+de+Medellin&rlz=1C1CHZN_esCO930CO930&oq=Separata+jur%C3%ADdica+2%2F2021+marzo+2021%2C+Camara+de+Comercio+de+Medellin&aqs=chrome..69i57j69i59.579j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8#:~:text=normas%20de%20pago%20en%20plazos%20justos%20en%20el%20%C3%A1mbito%20mercantil
- Meneses Cerón, L. Á., & Macuacé Otero, R. A. (2011). Valoración y riesgo crediticio en Colombia. *Finanzas y Política Económica*, 3(2), 65-82.
- Perez Davila, A. S. (2018). La cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Corporacion Universitaria Americana.
- Posso Ordóñez - Roberto Vinicio. (2016). HISTORIA DE LA CREACIÓN DE LA BANCA CENTRAL LATINOAMERICANA -El pretérito es la base de un presente prominente. *HISTORY OF THE CREATION OF CENTRAL BANKS IN LATIN AMERICA -The past as the foundation of an essential present-*. 17(2), 166-187. doi:10.22267/rtend.161702.9
- Pérez, M. C. (2020). Pago a proveedores: el país, entre los demorados. *Portafolio*. Retrieved from <https://www.portafolio.co/economia/pago-a-proveedores-el-pais-entre-los-demorados-545240>
- Quezada Neyra, L. F. (2021). Implementación de políticas de gestión en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Refermat SAC, periodo 2020.
- República, L. (2018). El seguro de crédito es el mejor respaldo para las empresas *La República*.
- Rodríguez, D. G. (2008-2009). *Universitat de Barcelona*.
- Sepúlveda Rivillas, C., Reina Gutiérrez, W., & Gutierrez Betancur, J. C. (2012). Estimación del riesgo de crédito en empresas del sector real en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(124), 169-190.
- Solli, J. (2015). ¿Qué ocurre con los clientes que caen en mora? In: The Smart Campaign. Obtenido de <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org>
- SUPERSOLIDARIA. (S.F). Organizaciones del Sector Real de la Economía. Retrieved from https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/data/proyecto_modificacion_titulo_3_y_4_circular_basica_juridica_0.pdf
- Treilhaes, L. (2017a). Cómo funciona el seguro de crédito y cómo puede ayudar a tu empresa. Retrieved from <https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-funciona-el-seguro-de-cr%C3%A9dito-y-puede-ayudar-tu-empresa-laurent>

Treilhaes, L. (2017b). Los seguros de crédito: orígenes y futuro en un mundo complejo. Retrieved from <https://es.linkedin.com/pulse/los-seguros-de-cr%C3%A9dito-or%C3%ADgenes-y-futuro-en-un-mundo-laurent-treilhaes>