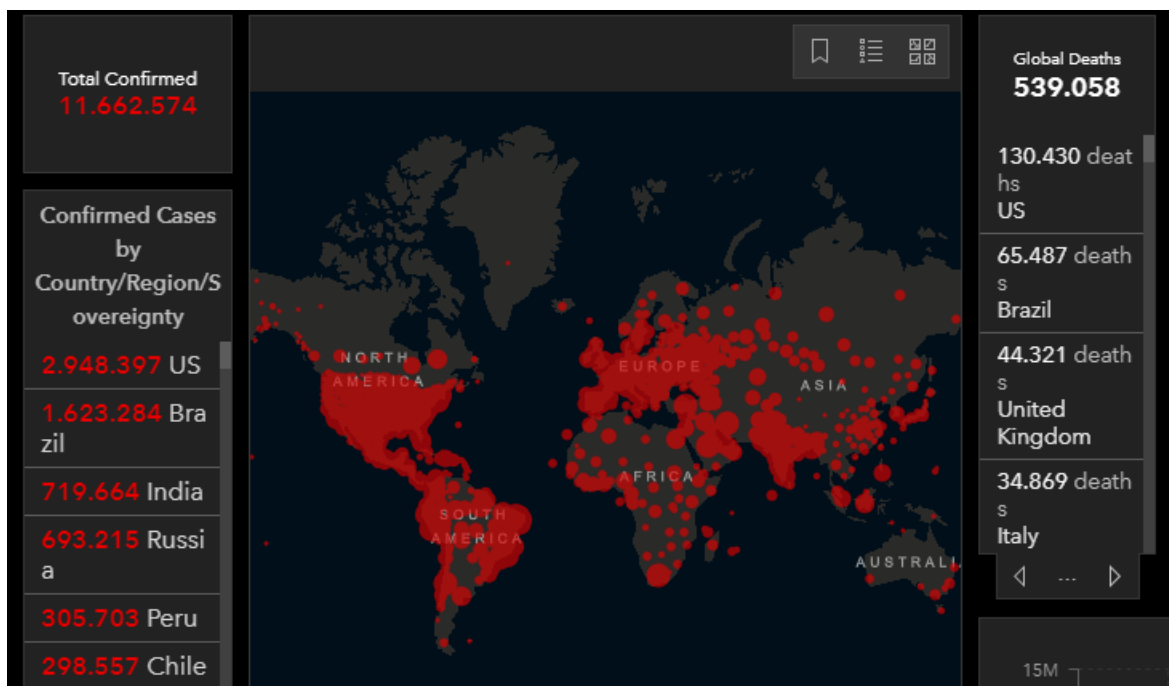


El Seguro de Crédito - Su evaluación en tiempos de Coronavirus



Sin duda estamos atravesando un momento bisagra e impensado, que nos llevará a replantearnos ciertos paradigmas. El seguro bien entendido, es una herramienta que el hombre utiliza hace miles de años para protegerse de adversidades, porque cubre precisamente la incertidumbre, lo que podría ocurrir. La existencia del seguro nos garantiza que alguien responderá si los riesgos se presentan y se convierten en problemas reales, en sucesos negativos.

Hoy en día podemos decir que casi todos nuestros riesgos pueden tener cobertura, por eso para quienes todavía no lo utilizan es el momento de analizar en profundidad estos beneficios.

Los números de esta pandemia son alarmantes y aún no son los definitivos. Hasta la fecha, más de 11.6 millones de personas en todo el mundo han sido infectadas con COVID-19 y alrededor de 539 mil han muerto como resultado del virus.

El avance de la epidemia de Coronavirus seguramente va a traer muchos cambios a la forma de hacer negocios. Muchas empresas están viendo cómo se rompe la cadena de pagos y como les afecta a todas las que dependen del flujo de fondos que les genera la cobranza.

El impacto sobre todas es innegable. Grandes y pequeñas son afectadas y es momento de replantear la forma de minimizar estos riesgos.

Las consecuencias del Coronavirus, por lo tanto, en el mejor de los casos conducirán a un aplazamiento del pago por un plazo prolongado, y en el peor a una pérdida irrecuperable.

Pensando en cómo mitigar los riesgos de impagados, creemos que este es el momento de evaluar un Seguro de Crédito para preservar las cobranzas de las exportaciones, que será el activo líquido necesario para seguir trabajando.

El Seguro de Crédito es considerado a nivel mundial como uno de los sistemas más confiables para protegerse frente al impago de un crédito comercial. Éste permite transferir los riesgos asumidos en una venta a créditos a un tercero (la compañía de seguros), asegurando el derecho de cobro sin importar si se trate de venta de productos

o servicios. El mismo cubre tanto contra pérdidas por insolvencia o por mora prolongada por parte de los compradores.

La cobertura del seguro no solo protege nuestras Cuentas por Cobrar, sino que también ofrece seguridad en la estrategia comercial de la compañía siendo que nos permite tener información acerca del riesgo de nuestros clientes.

Además, la compañía de seguros gestiona el recobro en caso de impagos, como así también nos da cobertura frente a los riesgos políticos que pueda tener el país de destino.

Beneficios que aporta el seguro de crédito

- Permite tener un Departamento de Riesgos que trabaja para usted, estudiando, analizando, clasificando y monitoreando cada uno de sus clientes.
- Permite consolidar la estrategia comercial en mercados actuales, y explorar otros sin preocuparse por los riesgos crediticios a asumir.
- Permite tener un Departamento de Cobranzas que puede gestionar por usted los recobros de las facturas impagadas y realizar todas las gestiones judiciales y extrajudiciales necesarias.
- Frente a un impago, ni su cuadro económico ni su flujo de fondos se ven afectados siendo que la compañía de seguros indemnizará el mismo.
- Brinda un instrumento de negociación importante a la hora de negociar una cobranza difícil, siendo que, si el comprador sabe que su cuenta está asegurada, seguramente priorizará su pago para evitar daños adicionales (como por ejemplo la pérdida de su prestigio empresarial, siendo que la aseguradora podría denunciarlo en registros de morosidad impactando su capacidad de tomar nuevos créditos hacia adelante).

Mitos del seguro de crédito

- “Gestionar una póliza de Seguro de Crédito es muy burocrático”: actualmente la tecnología ha permitido reducir drásticamente el papelerío necesario para su gestión, sin contar con que el bróker tiene un rol vital para gestionar y minimizar cualquier trámite innecesario (esto no tiene ni representa ningún costo adicional para el tomador de la póliza)
- “El Seguro de Crédito sólo cubre a los buenos clientes”: está claro que nadie va a cubrir un crédito insolvente. Sin embargo, gracias al análisis de la compañía de seguros usted puede saber de antemano si su cliente puede o no solventar sus créditos. Además, usted puede estar tranquilo que en el eventual escenario de un deterioro de su cliente que lo lleva a transformarse en insolvente, sus créditos quedarán cubiertos más allá de lo que pase con el mismo.
- “El seguro de crédito es caro”: las primas a pagar no alcanzan el 1% de las ventas cubiertas, pero a cambio usted obtiene todos los beneficios arriba descriptos (cobertura

frente a impagos, un departamento que analiza nuestros clientes por nosotros y un departamento que gestiona los impagos por nosotros).

- “El seguro de crédito impide ventas y frena la expansión comercial”: en primera instancia, la compañía de seguros es la primera interesada en que usted expanda sus negocios (recuerde que cobran prima sobre las ventas cubiertas). Adicional a esto, la aseguradora le permite acceder a información relevante para tomar una decisión de venta, sobre todo en clientes o mercados nuevos donde la asimetría de información suele ser tan alta que podría llegar a frenar la operación.
- “No es negocio siendo que pago más prima que las indemnizaciones que recibo” si así fuera, el enfoque del análisis planteado deja de lado un aspecto extremadamente irrelevante, que es tomar en consideración cuanto riesgo realmente cubrió esa prima pagada.

Tengamos presente que la compañía indemniza por los impagos finalmente recibidos, situación que no es posible determinar con exactitud al momento del cierre de la operación comercial. Si finalmente los impagos terminan siendo mucho mayores, porque los riesgos asumidos fueron mayores, el asegurado no verá impactado su cuadro económico dándole así una mejor estabilidad en su negocio.

Oportunidades en Argentina

En el país actualmente hay 3 compañías operando (tanto a nivel doméstico como internacional), pero fuera del mismo hay más de 20 compañías con diferentes modalidades complementarias con lo que ofrecen las aseguradoras locales, las cuales llevan más de 50 años de actividad ininterrumpida.

Un asesoramiento personalizado sobre esta cuestión no solo abarca las formalidades del uso del seguro, sino también permite tener múltiples opciones de gestión y posibilidad de maximizarlo.

Creemos que el Seguro de Crédito es una oportunidad excelente para los exportadores, y por eso queremos acercar nuestros servicios profesionales sin que esto implique un costo adicional para usted. Contamos con la experiencia necesaria para poder acompañarlos a explotar los usos de esta herramienta.

United Risk Consultants cuenta con más de 40 años de experiencia operando en diferentes partes del mundo, con oficinas en Argentina, Colombia, México y Uruguay. Nuestro equipo de trabajo está liderado por Adriana Gonzalez, ex Gerente Corporativa de Créditos de una de las empresas más grandes del país, por lo que hoy aporta su vasta experiencia en la materia. Este tema posee muchas aristas adicionales que solo especialistas, técnicos y profesionales como los que integran este equipo, podrá seguir brindándoles a través de consultas y charlas virtuales.



Julieta Bayugar / Matrícula 95110 / Cel. +54 9 11 22727580

Adriana I Gonzalez / Matrícula 95556 / Cel. +54 9 221 5643188