

Plan de gestión del riesgo crediticio en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos del departamento de Alto Paraná-Paraguay

Eje temático: procesos cooperativos y asociativos

Autor: Herrera, Wilson Fernando; wilsonherrera_10@hotmail.com

Coautor: Soler Frutos, Richard David; soler_py@hotmail.com

Orientadora: Ríos Ramírez, Andrea Natalia; natyrios78@hotmail.com

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Nacional del Este

Resumen

Introducción: La economía paraguaya tiene entre sus principales ejes de dinamismo al sector la agrícola. Productos como la soja, el maíz, el trigo, arroz, entre otros, representan rubros tradicionales de producción. En la cadena de distribución de estos productos, se tiene a los acopiadores, los cuales compran la producción a los agricultores para su reventa en el país o en el extranjero; ellos muchas veces financian a los agricultores para que estos produzcan los cereales. **Objetivo:** Determinar las estrategias de gestión del riesgo crediticio en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos del departamento de Alto Paraná. **Materiales y métodos:** El trabajo de investigación es de enfoque cualitativo, así también su alcance es de carácter observacional, explicativo y transversal pues busca una aproximación al fenómeno estudiado. La población estuvo compuesta por 19 empresas del departamento de Alto Paraná y la muestra en $n=4$. **Resultados:** La morosidad e incobrabilidad que se les pueda presentar a las empresas del sector investigado, es el resultado de la definición e implementación de las políticas y procedimientos de créditos y cobranzas en cada una de ellas, la morosidad mencionada fluctúa entre un 5% al 50%. Resultaría conveniente que se desarrolle una base de datos común, entre las empresas del sector, respecto a los antecedentes crediticios de los clientes que solicitan créditos. **Conclusión:** De acuerdo a los resultados de la investigación se puede concluir que se validó la hipótesis planteada: La aplicación de un plan de gestión del riesgo crediticio, reduce la probabilidad de pérdidas económicas en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos.

Palabras clave: empresas acopiadoras de granos, gestión de riesgo crediticio, cobro.

Introducción

La economía paraguaya tiene entre sus principales ejes de dinamismo al sector la agrícola. Productos como la soja, el maíz, el trigo, arroz, entre otros, representan rubros tradicionales de producción. En la campaña 2017/2018, según datos estimados de la Cámara Paraguaya de Exportadores y Comercializadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO), la producción de soja alcanzó 9.500.000 toneladas, la de maíz fue de 4.125.000 toneladas y la del trigo superó las 700.000 toneladas.

En la cadena de distribución de estos productos, se tiene a los acopiadores, los cuales compran la producción a los agricultores para su reventa en el país o en el extranjero; ellos muchas veces financian a los agricultores para que estos produzcan los cereales.

Particularmente el Departamento de Alto Paraná, se ha convertido en uno de los principales departamentos del país, que produce diferentes tipos de cereales y donde están establecidas varias empresas acopiadoras.

Sin embargo, los clientes de estas empresas acopiadoras, muchas veces solicitan que se les financien sus compras, lo cual genera el riesgo para la acopiadora que no se le pague oportunamente o sencillamente no se le pague la mercadería entregada, lo cual afecta sus finanzas; si las acopiadoras no cuentan con estrategias adecuadas para gestionar el riesgo crediticio, pueden constantemente incurrir en ese tipo de pérdidas.

Por lo expuesto, el problema que se buscó abordar con la investigación fue el siguiente: ¿Cuál es el plan de gestión del riesgo crediticio en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos en el Departamento de Alto Paraná?

La hipótesis que se planteó fue la siguiente: La aplicación de un plan de gestión del riesgo crediticio adecuado, reduce la probabilidad de pérdidas económicas en las empresas acopiadoras

de granos.

Justificación

La investigación se justificó desde los siguientes aspectos:

- Para la profesión de administración de empresas, la investigación resalta la necesidad de que los empresarios contraten a profesionales en la especialidad, que les ayuden a implementar con éxito sus estrategias de gestión de riesgos.
- Para ese sector de empresas, constituye un aporte que permite que la gerencia de las mismas, cuenten con estrategias adecuadas para su gestión de riesgos crediticios.
- La Facultad de Ciencias Económicas de la UNE, no contaba con una investigación relacionada con el sector de empresas del Departamento de Alto Paraná.
- Para los investigadores, fue una oportunidad para fortalecer su formación y especialización sobre el tema del Riesgo Crediticio.

Objetivos

El objetivo General que se planteó en la investigación fue: Determinar las estrategias de gestión del riesgo crediticio en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos del departamento de Alto Paraná.

Del objetivo general mencionado, se desprendieron los siguientes objetivos específicos:

- Evaluar el entorno del sector en el que se desenvuelven los clientes de las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos.
- Analizar las políticas y procedimientos de otorgamiento y de gestión de créditos de las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos.
- Diseñar una matriz de riesgo, para determinar los niveles de riesgo.

Marco teórico

Definición del Riesgo

El riesgo es una cuestión inherente a toda actividad empresarial. Surge desde el momento en que se invierte un capital, para desarrollar una determinada actividad económica, en función a objetivos previamente planteados. Tal como lo establece el Informe COSO, en sus versiones I, II y III, desde el momento que una organización formula sus objetivos, ya sea de manera explícita o implícita, surge la necesidad de identificar los riesgos que pueden ocasionar que no se alcancen dichos objetivos.

Por supuesto, tal como el COSO lo indica, para cada riesgo identificado, habrá que establecer su probabilidad de ocurrencia y la importancia de su impacto si es que ocurriera.

El riesgo empresarial es la posibilidad de que los flujos en efectivo de una empresa sean insuficientes para cubrir los gastos de operación. Los gastos de operación son los que una empresa ocupa al realizar sus operaciones normales. Estos incluyen los salarios, el alquiler, las reparaciones, los impuestos, el transporte y la venta, los gastos administrativos y los gastos generales. Sin el flujo de caja suficiente para pagar estos gastos, las empresas se vuelven más propensas a fallar. El riesgo empresarial se refiere a la probabilidad de que esto ocurra y se divide en dos tipos: el riesgo sistemático y el riesgo no sistemático (Guzmán, 2009).

El Riesgo Crediticio

Existe riesgo en cualquier situación en que no se sabe con exactitud lo que ocurrirá al futuro; el riesgo es sinónimo de incertidumbre, es la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá. Es importante conocer el riesgo en el ámbito empresarial; la mayoría de las decisiones financieras de importancia son en base a predecir el futuro y no se da en base a lo que se ha previsto. (Añez, s.f.)

Hay quienes se rehúsan a aceptar riesgos y quienes no son tan reacios, en todos los

casos la idea es asumir el menor riesgo posible en la medida de las posibilidades. Pero no siempre el riesgo es malo, se puede convivir con él a través de un incentivo; es decir se acepta más riesgo en la medida que haya recompensa, es por ello que existe una relación muy estrecha entre riesgo y rentabilidad.

Los factores que determinan el riesgo crediticio pueden ser de fuentes internas o de fuentes externas. Los factores internos, son los que dependen directamente de la administración propia y o capacidad de los ejecutivos de cada empresa; los factores externos, son los que no dependen de la administración, tales como la inflación, la devaluación de la moneda local, desastres climáticos, entre otros; resulta importante el estado de los equilibrios básicos macroeconómicos que comprometan la capacidad de pago de los prestatarios. (Añez, s.f.)

Entre los factores internos que afectan el riesgo crediticio están:

- Volumen de crédito: a mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos.
- Políticas de créditos: cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo crediticio.
- Mezcla de créditos: cuanto más concentración crediticia existe por grupo empresarial, mayor es el riesgo que se está asumiendo. (Añez, s.f.)

El Riesgo de Impago

El impago es un suceso que se define como la omisión del pago de una deuda vencida, es decir, la no entrega en el momento pactado de un bien económico, que generalmente es de naturaleza monetaria, aunque también puede ser de naturaleza real, por parte de quien se ha obligado a ello previamente. (Alayón y Pérez, 2014)

En cuanto a los sucesos de tipo financiero, éstos se deben principalmente a que la empresa tiene una estructura financiera inadecuada o a una política de distribución

de beneficios errónea que, en última instancia, influyen en la capacidad que ésta tiene para devolver los recursos financieros que ha captado o para captar nuevos recursos.

Se considera que un impago ha ocurrido con respecto a un deudor en particular cuando uno o más de los eventos siguientes haya tenido lugar:

- Se determina que es improbable que el deudor cumpla por completo con las obligaciones contraídas.
- Una pérdida que modifica el riesgo de crédito asociado a cualquier obligación de pago, tales como la dotación de una provisión o la renegociación de las condiciones financieras que suponga la condonación o nuevo aplazamiento de la deuda pendiente de liquidar, los intereses, u otros gastos.
- El deudor se retrasó más días de los que tolera usualmente el acreedor.
- El deudor ha solicitado quiebra o una protección similar de sus acreedores. (Alayón y Pérez, 2014).

Variables en la medición del riesgo de crédito

Las variables a considerar pueden ser cuantitativas o cualitativas. Las variables cuantitativas son aquellas que buscan explicar el estado en el que se encuentra el deudor, representan aspectos propios de la empresa, de naturaleza cuantitativa, destacando las tres siguientes:

- Los ratios financieros.
- Los flujos de caja.
- Las variables relacionadas con los activos financieros emitidos por la empresa deudora, principalmente, acciones y obligaciones, negociados en mercados de valores. (Alayón y Pérez, 2014)

El sector financiero y el financiamiento agrícola

Según la versión digital del diario 5 Días del pasado 18 de febrero, considerando la cuota de mercado de créditos por actividad económica, el sector de cultivos agrícolas

con US\$ 2.315,35 millones fue el que más colocaciones recibió en el año 2017, obteniendo el 18,73% del sistema bancario. El sistema de financiamiento es otorgado en plazos que se negocian con cada agricultor, de acuerdo a la duración de la campaña, salvo que se trate de activo fijo, en cuyo caso los plazos son mayores. Así mismo, siempre según la nota de ese diario, se verifica que tres son las entidades que lideran dentro de este segmento:

- en primer lugar, el Banco Regional con el 19,10% del mercado y US\$ 444,40 millones en créditos,
- luego BBVA con una proporción del 16,69% y US\$ 388,27 millones en préstamos, y
- el Banco Continental con el 15,26% y US\$ 359,95 millones.

Las empresas acopiadoras de granos en Paraguay

La empresa acopiadora de cereales, tiene como actividad principal el acopio de granos para su posterior comercialización. Esa comercialización puede asumir dos formas: la compraventa o la consignación; la primera es cuando el acopiador adquiere la mercadería para luego venderla por su cuenta y la consignación cuando el acopiador vende el cereal a terceros por cuenta del productor. (Melazzi, 2011)

Estas empresas también prestan servicios varios como el acondicionamiento, almacenamiento de granos en planta propia o alquilada, administración de la logística de transporte de terceros, pueden además prestar servicios de transporte, y efectuar ventas de insumos para producción agrícola, como semillas, fertilizantes, agroquímicos y combustibles. Los acopios también suelen realizar explotación agropecuaria, ya sea con campos propios o de terceros.

Una actividad muy frecuente es el canje. Los canjes en el sector agropecuario están orientados a la compra de agroquímicos, fertilizantes, herbicidas, combustibles. Este tipo de operativa le permite al sector

agropecuario financiar al productor, con negocios a futuro; el productor de esta manera logra contar con los insumos y se compromete a la entrega de cereal en el futuro. En este caso el productor entrega cereal por la adquisición de insumos al acopiador y dicho cereal recibido en propiedad por el acopiador, como pago de los insumos comprados. (Melazzi, 2011).

Materiales y Métodos

De acuerdo con el problema que se plantea en el presente estudio, este trabajo es de enfoque cualitativo, porque se busca comprender la perspectiva de los participantes (individuos o grupos pequeños de personas a los que se investigará) acerca de los fenómenos que los rodean, profundizar en sus experiencias, perspectivas, opiniones y significados, es decir, la forma en que los participantes perciben subjetivamente su realidad (Sampieri, 2010), en este caso entender las estrategias de gestión del riesgo crediticio en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos del Departamento de Alto Paraná. Así mismo su alcance es de carácter observacional, explicativo y transversal pues busca una aproximación al fenómeno estudiado y a partir de ello la obtención de datos que ayuden a analizar el entorno del sector o sea a los clientes de las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos.

Es observacional porque los investigadores registran información sobre los participantes sin cambiar nada ni manipular el entorno natural en el que existen. Es explicativo porque pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian, en este caso las políticas y procedimientos de otorgamiento y de gestión de créditos de las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos y sus clientes. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o

más variables. Es transversal porque se recogen datos en un momento único.

Se utilizaron dos técnicas: el análisis documental y la entrevista, a través de un cuestionario, con ejecutivos de las empresas seleccionadas como muestra. Tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir (Sampieri, 2010). Las entrevistas se plantean como un contexto en el cual pueden ser administrados los cuestionarios (Sampieri, 2010).

La población consistió en todas las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos ubicadas en el departamento de Alto Paraná, las cuales son un total de 19 empresas.

Se realizó un muestreo no probabilístico e intencional por conveniencia. Fueron seleccionadas las empresas de reconocida trayectoria e influyentes en el rubro, manteniendo el anonimato total tanto de sus nombres como de algunas informaciones que no permitieron divulgar.

La muestra definitiva fue de $n=4$ empresas que corresponde al 21% de la población total estimada.

La validación del instrumento fue mediante juicio experto con ayuda de profesores orientadores, para verificar la comprensión y el ajuste del lenguaje, fue puesto a prueba con una empresa del rubro de modo a comprobar la correlación de las preguntas.

La indagación fue realizada en el Paraguay, departamento del Alto Paraná en las ciudades de Los Cedrales, Minga Porá, Hernandarias y Minga Guazú. Las entrevistas fueron realizadas entre los meses de agosto y noviembre del 2018.

Los datos obtenidos fueron digitalizados, procesados y analizados con el uso de herramientas informáticas, aplicando Microsoft Office Excel© y Word© y presentados en forma narrativa.

Los investigadores bajaron información por Internet, de los sitios Web que tenían

información relevante a la investigación. También buscaron en bibliotecas y empresas, revistas y diarios que contenían temas de interés.

Resultados y Discusión

La morosidad e incobrabilidad que se les pueda presentar a las empresas del sector investigado, es el resultado de la definición e implementación de las políticas y procedimientos de créditos y cobranzas en cada una de ellas.

Resultaría conveniente que se desarrolle una base de datos común, entre las empresas del sector, respecto a los antecedentes crediticios de los clientes que solicitan créditos.

Con relación a la pregunta **¿Cuál ha sido el comportamiento de la morosidad de la cartera de clientes en los últimos tres años?**

Entrevistado 1: Aproximadamente el 50% se cobran antes del vencimiento. El restante se cobra hasta en 90 días, en algunos casos 180 días.

Entrevistado 2: En cuanto a la morosidad estamos tratando de bajar día a día, con trabajo arduo y algunas modificaciones en nuestro sistema informático. En 2016 estaba alrededor de 16.17%, en 2017 bajó a 6,54% y en 2018 no debemos sobrepasar el 8%.

Entrevistado 3: Promediando, entre las dos empresas que hemos pasado estaría en torno del 5 % de morosidad de los últimos tres años.

Entrevistado 4: NO CONTESTÓ
Según las respuestas obtenidas, la morosidad es variable en cada caso, salvo el caso de la empresa entrevistada 4, que no contestó a esta pregunta; la morosidad mencionada fluctúa entre un 5% al 50%.

Con relación a la pregunta **¿Cuál es el nivel de incobrabilidad que se ha tenido y se tiene de la cartera en los últimos tres años?**

Entrevistado 1: 20% en su mayoría pagarés en caución por empresas que quebraron, entre 2012 y 2014. El nivel de la cartera de difícil cobro, llegó a un

promedio del 8% de la totalidad de los últimos 3 años (2015/2016/2017), como también existieron años en donde nos vimos obligados a estructurar las deudas.

Entrevistado 2: La Incobrabilidad es casi nula, pues el mayor % de ventas son a socios que tienen garantías, por lo tanto, si llega al punto de no pagar, se le embarga su inmueble.

Entrevistado 3: Cuentas incobrables estaría en torno del 1 %, varía mucho de una empresa a otra.

Entrevistado 4: NO CONTESTÓ
Los modelos de Matriz de riesgos propuestos en esta investigación, son herramientas adecuadas para que las empresas del sector estudiado las implementen para una adecuada gestión del Riesgo Crediticio.

Modelo de la Matriz de Riesgo de la Gestión del Área de Créditos

Primero se establecen los procesos sobre los cuales hay que identificar los riesgos que deben identificarse. Estos procesos, por supuesto, son los que están relacionados con la gestión de créditos, ellos son:

Tabla N°1 Procesos del área de Créditos

1. Formulación y aplicación de un Plan de Gestión a corto y mediano plazo para el área de Créditos.
2. Establecimiento de una política de créditos amplia y detallada, acorde con la realidad del mercado.
3. Diseño e implementación de un Plan Organizacional al área de Créditos, acorde con las necesidades de la empresa.
4. Dotación suficiente de los recursos materiales y financieros al área de Créditos, para el desempeño eficiente y eficaz del personal.
5. Contratación de personal competente para el área de Créditos, de acuerdo a las necesidades del Plan Organizacional.
6. Diseño e implementación de procedimientos acordes a la Política de Créditos.
7. Supervisión permanente a la gestión del área de Créditos.

Elaboración propia

A continuación, se identifican los riesgos inherentes a cada proceso, como se muestra en la tabla abajo.

Tabla N°2 Riesgos identificados por cada proceso del área de Créditos

Proceso	Riesgo
1. Formulación y aplicación de un Plan de Gestión a corto y mediano plazo para el área de Créditos.	a. Falta de un Plan de Gestión. b. Inadecuada aplicación del Plan de Gestión.
2. Establecimiento de una Política de Créditos amplia y detallada, formalmente establecida.	a. Falta de una Política de Créditos. b. Existencia de una inadecuada Política de Créditos.
3. Diseño e implementación de un Plan Organizacional al área de Créditos, formalmente establecido.	a. Falta de un Plan Organizacional. b. Existencia de un inadecuado Plan Organizacional.
4. Dotación suficiente de los recursos materiales y financieros al área de Créditos, para el desempeño eficiente y eficaz del personal.	a. Insuficientes recursos materiales y financieros.
5. Contratación de personal competente para el área de Créditos, de acuerdo a las necesidades del Plan Organizacional.	a. Insuficiencia de personal en el área de Créditos. b. Falta de competencia del personal de créditos.
6. Diseño e implementación de procedimientos formalmente establecidos.	a. Falta de Procedimientos. b. Existencia de inadecuados procedimientos.
7. Supervisión permanente a la gestión del área de Créditos.	a. Falta de supervisión al área de Créditos. b. Deficiente supervisión al área de Créditos.

Elaboración propia

A continuación, se establecen dos dimensiones para la valoración de cada riesgo identificado, una es la probabilidad de ocurrencia y el otro es el impacto, definiendo en las tablas 3 y 4, las escalas para cada dimensión:

**Tabla N°3
Valoración de la
Probabilidad de
ocurrencia**

Valor	Significado
1	Irrelevante
2	Baja
3	Media
4	Alta
5	Crítica

**Tabla N°4
Valoración del
impacto del
riesgo**

Valor	Significado
1	Irrelevante
2	Baja
3	Media
4	Alta
5	Crítica

La valoración final del riesgo, al combinar ambas dimensiones se puede apreciar en la Tabla N°5.

Tabla N°5 Valoración del Riesgo

Probabilidad	Impacto				
	1 Irrelevante	2 Bajo	3 Medio	4 Alto	5 Crítico
5 - Crítica	5	10	15	20	25
4 - Alta	4	8	12	16	20
3 - Media	3	6	9	12	15
2 - Baja	2	4	6	8	10
1 - Irrelevante	1	2	3	4	5

Con lo anterior, se podrá armar una Matriz de Riesgos de la Gestión del área de Créditos que se puede apreciar en la Tabla N°6. La Matriz cuenta con ocho columnas, sobre las columnas del 1 al 5, ya se ha explicado en los párrafos anteriores, la columna 6 “Acción a Realizar”, se refiere el precisar cómo se debe proceder para mitigar al riesgo valorado, usualmente de tratarse una valoración del área verde de la Tabla N°5, la respuesta sería “ninguna”, inclusive si está en un casillero amarillo, sin embargo de tratarse de valoraciones en los casilleros naranjas o rojos, se deben precisar las acciones que contribuyen a mitigar el riesgo, lo que implica que en la columna 7 “Responsable”, se debe indicar quién es la persona o el área que se hará cargo de las acciones; finalmente en la columna 8 “Fecha Máxima”, se debe establecer una fecha tope, en que han de haberse concluido las acciones a realizar. Dicha Matriz constituye una excelente herramienta para el responsable del área de Créditos, así como para la Auditoría Interna y la Alta Dirección, para supervisar el fortalecimiento del área.

Tabla N°6 Matriz de Riesgos de la Gestión del área de Créditos

Proceso (1)	Riesgo (2)	Probabilidad (3)	Impacto (4)	Valoración del Riesgo (5)	Acción a Realizar	Responsable (7)	Fecha máxima (8)
1. Formulación y aplicación de un Plan de Gestión a corto y mediano plazo para el área de Créditos.	a. Falta de un Plan de Gestión. b. Inadecuada aplicación del Plan de Gestión.						
2. Establecimiento de una Política de Créditos amplia y detallada, formalmente establecida.	a. Falta de una Política de Créditos. b. Existencia de una inadecuada Política de Créditos.						
3. Diseño e implementación de un Plan Organizacional al área de Créditos, formalmente establecido.	a. Falta de un Plan Organizacional. b. Existencia de un inadecuado Plan Organizacional.						
4. Dotación suficiente de los recursos materiales y financieros al área de Créditos, para el desempeño eficiente y eficaz del personal.	a. Insuficientes recursos materiales y financieros.						
5. Contratación de personal competente para el área de Créditos, de acuerdo a las necesidades del Plan Organizacional.	a. Insuficiencia de personal en el área de Créditos. b. Falta de competencia del personal de créditos.						
6. Diseño e implementación de procedimientos formalmente establecidos.	a. Falta de Procedimientos. b. Existencia de inadecuados procedimientos.						
7. Supervisión permanente a la gestión del área de Créditos.	a. Falta de supervisión al área de Créditos. b. Deficiente supervisión al área de Créditos.						

Elaboración propia

En el caso de esta Matriz, se contará con dos dimensiones, una referida al Perfil del Cliente/Proyecto y la otra al Monto del Crédito.

El Perfil del Cliente/Proyecto se divide en seis categorías, las cuales a su vez se subdividen en sub categorías, tal como se presenta en la Tabla N°7.

Tabla N° 7 Perfil del Cliente/Proyecto

Categorías		Sub categorías	
Descripción	Ponderación	Descripción	Ponderación
1. Antecedentes crediticios	20%	a. Información	20%
		b. Entidades financieras	20%
		c. Otras empresas del sector	20%
		d. Con la empresa	40%
2. Situación económica y financiera del solicitante	15%	a. Liquidez	30%
		b. Solvencia	40%
		c. Rentabilidad	30%
3. Situación económica del Sector	15%	a. Mercado local	30%
		b. Mercado internacional	70%
4. Situación de seguridad de la Zona de los Cultivos	15%	a. Conflictos campesinos	40%
		b. Conflictos armados	60%
5. Garantías ofrecidas por el solicitante	20%	a. Reales	40%
		b. Financieras	40%
		c. Personales	20%
6. Rentabilidad neta estimada del proyecto a financiar	15%	a. Rentabilidad	100%

Elaboración propia

Las seis categorías de la Tabla N°7, establecen los aspectos relevantes que deben ser considerados para valorizar el

Perfil del Cliente/Proyecto en una escala del 1 al 5, donde según la Tabla N°8 pueden valorarse de la siguiente manera.

Tabla N°8 Valoración del Perfil Cliente/Proyecto

Valor	Significado
1	Excelente
2	Muy bueno
3	Regular
4	Malo
5	Pésimo

Asimismo, en la Tabla N°7 cada categoría tiene asignada una ponderación, que representa la importancia de cada una con respecto al resto, la suma de todas es de 100%. El valor obtenido para cada categoría se multiplica por su ponderación, para luego sumar todos esos resultados, con lo que se obtiene el Valor del Perfil Cliente/Proyecto, el cual será alguno de los establecidos en la Tabla N°8.

De igual manera, cada categoría está dividida en sub categorías, tal como se aprecia en la Tabla N°7, cada sub categoría dentro de cada categoría tiene una ponderación, que sumadas todas ellas dentro de cada categoría debe de dar 100%. Al valorizar cada sub categoría según los valores de la Tabla N°8, se les aplica su ponderación, cada uno de esos resultados se suma y con ello se determina el valor de la categoría.

Cada empresa que aplique este modelo, puede establecer sus propios criterios para consignar el valor de cada sub categoría. Asimismo, las ponderaciones asignadas a las categorías y sub categorías, es una sugerencia de los investigadores, que puede ser variada por cada empresa que aplique el modelo propuesto.

Conclusiones

De acuerdo al desarrollo de toda la investigación y al análisis efectuado a las informaciones recolectadas, se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

La actividad agrícola es el Paraguay, es uno de los sectores que dan dinamismo a la economía, el apoyo desde las políticas de gobierno es fundamental para su desarrollo, así como de políticas que incentiven a la agroindustria.

La adecuada administración del riesgo crediticio, es fundamental para las empresas que otorgan créditos a las empresas del sector agrícola, puesto que una inadecuada administración puede generar pérdidas económicas importantes. Las últimas campañas agrícolas, en promedio han generado buenos resultados económicos a las empresas del sector, sin embargo, se han incrementado los costos de los insumos, así como se han intensificado los cambios climáticos, que han hecho disminuir la rentabilidad esperada.

Las empresas del sector, materia de la investigación, cuentan con políticas y procedimientos bien definidos para el otorgamiento de créditos, sin embargo, no aplican una matriz de riesgos para llevar a cabo sus evaluaciones. También podemos afirmar que tienen definidas sus políticas y procedimientos de cobranzas.

De acuerdo a los resultados de la investigación se puede concluir que se validó la hipótesis planteada: La aplicación de un plan de gestión del riesgo crediticio, reduce la probabilidad de pérdidas económicas en las empresas acopiadoras y comercializadoras de granos.

Referencias Bibliográficas

- Alayón, J. y Pérez, J. (2011) *Análisis y medición del riesgo de crédito*. Tesis de grado de la Universidad de La Laguna, Escuela de Empresa y Turismo. La Laguna, España.
- Añez, M. (2004) *El riesgo crediticio*. Consultado el 20/09/2018 desde: <https://www.gestiopolis.com/analisis->

[de-riesgo-credificio-en-instituciones-financieras/](#)

- Arias, F. (2006) *El Proyecto de Investigación*. Editorial Episteme. Caracas.
- Buhigas Tallon, F. (2016). *La gestión del riesgo de crédito comercial*. Consultado el 30/10/2018 desde: <https://gerenciaderiesgosyseguros.com/123/la-gestion-del-riesgo-de-credito-comercial/>
- GESTIOPOLIS. (2002) *¿Cuál es la función de un departamento de riesgo crediticio?* Consultado el 30/10/2018 desde: <https://www.gestiopolis.com/cual-es-la-funcion-de-un-departamento-de-riesgo-credificio/>
- Guzmán, O. (2009) *¿Qué es el riesgo empresarial?* Consultado el 20/09/2018 desde: <https://pyme.lavoztx.com/qu-es-el-riesgo-empresarial-4339.html>
- Hernández Sampieri, Roberto y otros. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta edición. México: McGrawHill Education.
- Lainez de Rivas, L. (2016). *Matriz de riesgo crediticio*. Consultado el 31/10/2018 desde: <https://prezi.com/uazeqwsdsoly/matriz-de-riesgo-credificio/>
- MAG – Ministerio de Agricultura y Ganadería (2015) *Paraguay: Situación y Perspectivas de Políticas de Gestión de Riesgos Agroclimáticos*. Asunción.