

POLÍTICA DE CRÉDITO, CARTERA Y COBRANZAS

1. INTRODUCCIÓN

Esta política se ha definido con la finalidad de establecer directrices claras y precisas, que faciliten el otorgamiento de créditos directos, así como la de definir lineamientos, prácticas y criterios bajo los cuales se evaluarán y administrarán los riesgos de crédito inherentes a las alternativas de financiación que se estructuren para nuestros clientes.

DEFINICIÓN DE CRÉDITO DIRECTO NITROFERT

Originación de cupos de crédito (compromiso de pago futuro por venta de productos a un término acordado en la factura) otorgados directamente por Nitrofert para venta a plazos hasta 60 días, con estudio, análisis de riesgo de crédito y gestión de cobranza propia, con el respaldo de la póliza de cartera de Solunion u otras garantías admisibles, que se definan dentro de esta política de crédito.

CONSIDERACIONES GENERALES DE LA POLÍTICA DE CRÉDITO, CARTERA Y COBRANZAS

En esta política se definen los parámetros y procedimientos que normarán las relaciones con nuestros clientes en función al otorgamiento de crédito, plazos de pago, despachos de mercancía, descuentos, gestión de cobros y cualquier otro aspecto que incida directamente en la administración de las cuentas por cobrar. De la misma manera, quedará definido el alcance, los responsables y sus deberes y el marco conceptual de esta política.

COMITES DE CRÉDITO Y CARTERA

Se crea el COMITÉ CENTRAL DE CREDITO, como estamento superior de la compañía, el cual tendrá, entre otras, las siguientes funciones principales:

Establecer las políticas generales de la compañía para el crédito y la cobranza.
Promover el cumplimiento de las políticas y procedimientos de otorgamiento de crédito y de velar que el proceso de toma de decisiones de crédito y cobranzas se cumplan en forma precisa y consistente.

Revisar periódicamente las políticas y procedimientos, con el fin de asegurar que estén cumpliendo con los objetivos inherentes a la administración de riesgo de crédito y que estén alineadas con las definiciones comerciales y financieras del negocio.

Aprobar el riesgo de crédito y financiero en operaciones, transacciones con clientes nuevos o existentes, de acuerdo con sus atribuciones.

Miembros del Comité Central de Crédito:

CÓDIGO: PL-FIN-01

VERSIÓN: 1

FECHA: 02/12/2021

Presidente: Andrés Eduardo Piñero Veitia
 Vicepresidente Operaciones: Jorge Luis Pacheco
 Vicepresidente Cadena de Suministro: Carolina Cleves
 Vicepresidente Financiero: William Otero
 Gerente Comercial: Victor Tovar
 Gerente de Medios de Financiación: Juan Carlos Suárez

Periodicidad: MENSUAL (Para aprobaciones que requieran autorización y/o decisión inmediata se podrán utilizar mecanismos digitales como correos electrónicos, WhatsApp o Power Automate).

ESTAMENTOS DE APROBACIÓN

Los ESTAMENTOS DE APROBACIÓN y sus atribuciones de crédito se otorgan con el fin de aprobar, objetar o rechazar una operación crediticia (asignación de cupo y/o venta específica con condición especial de plazo y garantía), con un juicio absolutamente independiente al evaluar la factibilidad de la operación dentro de las normas, políticas y procedimientos de la compañía, velando por su integral cumplimiento.

Con base en esto, se definen de la siguiente manera:

Estamentos	Integrantes	Acción**	Atribuciones
Comité de Medios de Financiación	Gerente Comercial	Recomienda	Operaciones hasta el límite de cobertura de la póliza de crédito Solución y plazos de venta hasta 60 días.
	Gerente de Medios de Financiación	Aprueba	
Comité Financiero	Gerente Comercial	Recomienda	Operaciones hasta \$10.000.000.000 y plazos de venta hasta 180 días*
	Gerente de Medios de Financiación	Recomienda	
	Vicepresidente Financiero	Aprueba	
Comité Central de Crédito	Gerente Comercial	Recomienda	Operaciones superiores a \$10.000.000.000 y plazos de venta superiores a 180 días*
	Gerente de Medios de Financiación	Recomienda	
	Vicepresidente Financiero	Recomienda	
	Vicepresidente Operaciones	Recomienda	
	Presidente	Aprueba	

* En ningún caso se podrán superar los límites definidos en la presente política en términos de ventas con plazos superiores a los 60 días y ventas sin garantías.

** Para los casos en donde no se llegue a un consenso entre los integrantes de un comité, se escalará con el siguiente estamento de aprobación.

ESTUDIO Y ANALISIS DE CRÉDITO

La calidad de los procesos y su ejecución son responsabilidad de la Gerencia de Medios de Financiación.

El análisis de un cupo de crédito será centralizado en la Gerencia de Medios de Financiación con el objetivo de asegurar el control del proceso, tener mayor conocimiento de los clientes y garantizar la seguridad de la información de los clientes.

El estudio de crédito se basa principalmente en el adecuado conocimiento del cliente a partir de varios elementos de análisis: 1. Comportamientos de pago (Revisión de comportamiento de cartera y habito externo con Transunion) 2.

Características Cuantitativas (Modelo Análisis Financiero e INFORMA Colombia) 3. Características Cualitativas (Formulario de Vinculación, informe de visita y expediente del cliente). Dentro de estos elementos: Ética del cliente (SARLAFT), experiencia en el negocio, capacidad administrativa, capacidad económica, ciclo operativo de su negocio y descripción de clientes, centrales de riesgo y referencias con proveedores.

Los cupos de crédito tendrán una vigencia máxima de 1 año, sin perjuicio de que los Estamentos de Aprobación, puedan suspender un cupo cuando por consideraciones de riesgo así lo estimen conveniente, previa notificación a la Gerencia Comercial.

El cliente y su actividad comercial debe tener un alto componente de conocimiento por parte de la fuerza comercial y de ventas de Nitrofert, por medio de investigación detallada, visitas periódicas a realizar con el Gerente de Medios de Financiación y tendrán ellos la responsabilidad de recopilar y actualizar toda la información cualitativa de sus clientes a dentro del expediente de cada cliente.

EL PROCESO DE ANALISIS DE CRÉDITO



GARANTÍAS Y MECANISMOS DE COBERTURA DE RIESGO DE CRÉDITO

Con el objetivo de mejorar nuestra posición de riesgo de crédito frente a los clientes en los casos que lo amerite, se debe contar con garantías idóneas para

cubrir un posible incumplimiento y tener un menor impacto en las provisiones de cartera. Los tipos de garantías aceptables son:

Seguro de crédito: Es el mecanismo naturalmente utilizado como cobertura de riesgo de crédito, a través del cual una compañía aseguradora acepta y respalda los cupos otorgados por Nitrofert para que en caso de que el cliente no atienda sus obligaciones, este nos indemnice.

Otras figuras de aval: Es un mecanismo de cobertura de crédito que permite el respaldo de operaciones de crédito, asumiendo el costo adicional de aval. Es una alternativa adicional para mitigar el riesgo de la cartera, sin embargo, se debe tener en cuenta que tiene un costo superior y debe ser trasladado vía precio a los clientes, para los casos que aplique (Por ejemplo: Covifactoría de Covinoc o Fondos Nacionales/ Regionales de Garantías o Finagro)

Pagaré: Es el acto o contrato en virtud del cual una persona jurídica o natural acepta asumir obligaciones crediticias a nombre propio o en forma solidaria para otro deudor, el cual permite acciones legales de cobro de obligaciones previamente contraídas que son incumplidas.

Otras Garantías Reales: Otras garantías reales que permitan cubrir las obligaciones adquiridas de los clientes para pago de facturas a plazos con Crédito Directo Nitrofert (Por ejemplo: Garantías mobiliarias, Fideicomisos, Hipotecas, Cheques, entre otras)

EXCEPCIÓN para ventas sin garantía:

Se define un porcentaje máximo del 5% de la cartera para ventas sin garantía. Un valor máximo de cartera de \$3.500.000.000 sin garantía. Las ventas por Factoring Bancario (sin responsabilidad) no tienen restricción de garantía.

La aprobación por estamentos de esta excepción será así:

Comité Financiero hasta \$2.500.000.000
Comité Central de Crédito más de \$2.500.000.000

EXCEPCION para firma de Pagaré:

Se puede excluir de firma de pagaré a las compañías que presenten ventas anuales superiores a los \$20.000.000.000.

* Estas excepciones será monitoreadas permanentemente dentro del Comité Central de Crédito y será en este escenario donde se defina su permanencia, modificación de condiciones o su continuidad.

PLAZOS DE CRÉDITO

Los plazos de venta para facturas a plazos con el Crédito Directo Nitrofert, tendrán un máximo de 60 días, sin embargo, bajo mecanismo de excepción y previo cumplimiento de prerequisites generales de la política (% máximo/cartera y objetivo de rotación de cartera), se podrán realizar ventas hasta plazo de 180 días (con viabilidad previa de descuento con Factoring y trasladando el costo al cliente vía precios). Esta alternativa es excepcional, dado que para llegar a plazos más largos para los clientes se debe dar usos a los diferentes convenios de Factoring Bancario disponibles, como primera opción.

EXCEPCIÓN para ventas con plazos superiores a los 60 días:

Se define un porcentaje máximo del 15% de la cartera para ventas con plazos superiores a los 60 días.

Un valor máximo de cartera de \$10.000.000.000 con plazos superiores a los 60 días.

La Rotación de Cartera no puede estar excediendo los 30 días promedio.

La aprobación por estamentos de esta excepción estará de acuerdo en lo definido en las atribuciones y para cualquier caso debe contar con la cobertura de Solucion y/o garantía admisible. Las ventas por Factoring Bancario (sin responsabilidad) no tienen restricción de plazo de factura.

* Esta excepción será monitoreada permanentemente dentro del Comité Central de Crédito y será en este escenario donde se defina su permanencia, modificación de condiciones o su continuidad.

RENOVACIONES, AUMENTOS Y EXTRACUPOS

RENOVACIONES DE CUPOS DE CRÉDITO

La vigencia de los cupos aprobados es de 1 año. Se define un proceso de evaluación automática de renovaciones de cupos, donde a partir de la información de comportamiento de pagos principalmente, se actualizará su el cupo en el sistema y será responsabilidad del equipo comercial, realizar la actualización de documentos correspondiente. Para los casos que el proceso lo determine, deberán pasar por proceso de revisión completo por la Fábrica de Crédito (análisis de crédito individual en Fabrica de Crédito para definición en los estamentos de aprobación).

AUMENTOS DE CUPOS

Los aumentos de cupos tendrán el mismo proceso de solicitud que para un cliente nuevo, asegurando actualización de la documentación, pero tendrá un proceso de análisis más centrado en su comportamiento de pago interno.

EXTRACUPOS

Se entenderá como Extracupo aquella operación que se realiza por un término de vigencia no mayor a 90 días. Al vencimiento de esta operación temporal, el

cupo de crédito vuelve a su monto original. El Comité Financiero tendrá atribución de aprobar estos Extracupos hasta un 10% del cupo aprobado.

DESPACHOS DE PRODUCTOS

Se restringirán los despachos de ventas a crédito, diferenciando esta política según los perfiles a definir en la segmentación de clientes, en los siguientes casos:

Clientes con cartera vencida con mora superior a 8 días calendario.

Clientes SIN cupo de crédito disponible.

Cliente con línea de crédito No Vigente

Para cualquiera de los casos anteriores, la autorización de pedidos estará en potestad de la Gerencia de Medios de Financiación, donde se evaluarán las condiciones específicas del cliente para aplicar alguna excepción (acuerdos de pago, negociaciones especiales, pagos en canje, cartas de compromiso, entrega de documentos en curso, entre otros).

Nota: Para los pedidos de venta de contado, la liberación para despacho se realizará una vez sea confirmado el pago efectivo en nuestras cuentas bancarias.

GESTIÓN DE COBRANZAS

Gestión Comercial y Preventiva	Cartera Vencida Mora 9 – 30 Días	Cartera Vencida Mora 31 – 60 Días	Cartera Vencida Más de 60 Reporte a Solucion máximo al día 85 de mora
<ul style="list-style-type: none"> - Gestión Comercial - Envío periódico de Estados de Cuenta (<i>Cartera Medios de financiación desde SAP BO</i>) - Seguimiento al proceso de facturación electrónica - Confirmación de fechas de pago - Revisión de plataformas de pago - Anticiparnos a novedades comerciales o de producto 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de Cobranzas - Llamadas telefónicas de cobranzas - Correos de cobranza temprana - Cobro de intereses de mora - Visita / Reunión con clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de Cobranzas - Llamadas telefónicas de cobranzas - Correos de cobranza intermedia - Notificación de reporte en Centrales de Riesgos - Cartas físicas de cobranzas - Visita / Reunión con clientes - Gestión con áreas de compras y/o finanzas 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de Cobranzas - Llamadas telefónicas de cobranzas - Correos de cobranza avanzada - Notificación de reporte a Solucion o cobro Pre Jurídico - Visita / Reunión con clientes - Gestión con áreas de compras y/o finanzas 

DESCUENTOS Y AUTORIZACIONES DE CONDICIONES FINANCIERAS ESPECIALES

Cualquier tipo de excepción sobre aplicación de descuentos o sobre condiciones financieras o condiciones de plazos acordadas previamente con los clientes, deben tener el VoBo de la Gerencia Comercial (Victor Tovar), para la

CÓDIGO: PL-FIN-01

VERSIÓN: 1

FECHA: 02/12/2021

aprobación y aplicación en el área de Medios de Financiación y dependiendo de los casos (evaluar criterio de relevancia, de acuerdo con la segmentación de clientes) con aprobación del Comité de Crédito.

NOTA ESPECIAL SOBRE LAS EXCEPCIONES: Todas las excepciones incluidas dentro de la presente política están enfocadas únicamente para aquellos clientes con gran envergadura que corresponden en efecto a aquellos listados en el Anexo que se integra en este documento.

LISTA DE CLIENTES DE GRAN ENVERGADURA DE NITROFERT PARA EXCEPCIONES

RELACIÓN DE PRINCIPALES CLIENTES

Tipo de Cliente		DDP	
Principales Clientes DPP octubre - noviembre 2021			
N°	Etiquetas de fila	CANT/TN	VALOR TOTAL (COP)
1	CLAZUCARES Y MIELES	9.200	23.232.169.760
2	DISAN COLOMBIA SA	3.000	8.809.563.000
3	MANUCHAR COLOMBIA	1.000	2.850.000.000
4	NUTRICION DE PLANTAS	300	846.000.000

Tipo de Cliente		Distribuido Directo	
Principales Clientes Sin incluir DPP octubre - noviembre 2021			
N°	Etiquetas de fila	CANT/TN	VALOR TOTAL (COP)
1	COOPERATIVA DEPARTAMENTAL DE CAFICULTORES DEL HUILA LTDA	5.080	13.821.000.000
2	COOPERATIVA MULTIACTIVA AGROPECUARIA DEL HUILA COAGROHUILA	2.150	5.626.500.000
3	AGRICULTURA Y SERVICIOS	1.575	4.398.800.000
4	AGROPAISA SAS	1.331	4.317.180.000
5	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DE SALGAR	1.255	3.783.425.000
6	ORF	1.084	2.769.750.000
7	DIABONOS	1.000	2.690.000.000
8	COOPERATIVA COLANTA	1.000	2.699.730.000
9	SUPERAGRO GLOBAL SAS	875	2.600.000.000
10	PLANTACIONES UNIPALMA DE LOS LLANOS S.A.	850	2.456.500.000
11	COOPERATIVA MULTIACTIVA UNIAGRO	840	2.345.000.000
12	PALMERAS DE YARIMA S.A	818	2.495.500.000
13	BODEGA CAMPESINA	770	2.304.400.000
14	FEDEPAPA ANTIOQUIA	754	2.244.100.000
15	COOPERATIVA SERVIARROZ LTDA	714	2.075.700.000
16	DIANA AGRICOLA S.A.S	700	2.331.000.000
17	CENTRAL DEL AGRO SAS	630	1.901.500.000
18	C.I. TECNICAS BALTIME DE COLOMBIA S.A.	600	1.614.000.000
19	MI CULTIVO GROUP SAS	595	1.785.000.000
20	SOLUGRAL	595	1.755.250.000
21	ORF S.A.	550	1.797.000.000
22	JAIRO ABEL ZAMBRANO CORDOBA	526	1.590.750.000
23	FEDEPAPA CUNDINAMARCA	525	1.622.250.000
24	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL CAUCA	525	1.456.000.000
25	HACIENDA LA ILUSION	520	1.497.600.000

Tipo de Cliente		Distribuido Directo	
Principales Clientes Sin incluir DPP octubre - noviembre 2021			
N.º	Etiquetas de fila	CANT/TN	VALOR TOTAL (COP)
26	INPUTS BROKERS GROUP S.A.S	510	1.505.200.000
27	COOPERATIVA DE PRODUCTOS LACTEOS NARIÑO LTDA	507	1.347.000.000
28	CASA DEL GRANJERO	500	1.500.000.000
29	COOPERATIVA DE PALMICULTORES DE COLOMBIA COPALCOL	500	1.550.000.000
30	JOSE ALBEIRO ROJAS LOPEZ	500	1.436.700.000
31	INSUMOS AGROSERVILLA	490	1.435.000.000
32	SOLUGRAL SAS	490	1.445.500.000
33	GRUPO CENAGRO	490	1.153.250.000
34	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL OCCIDENTE DE ANTIOQUIA	470	1.459.000.000
35	BLANCA DILCIA ESPINOSA	455	981.750.000
36	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DE ANTIOQUIA LTDA	440	1.320.000.000
37	CALFERQUIM	420	989.900.000
38	ALBEIRO ROJAS	420	899.400.000
39	COMPAÑIA ADH SAS	420	1.207.142.860
40	COOPERATIVA OCCIDENTE DE NARIÑO	420	1.277.500.000
41	INSAPRO	418	1.219.200.000
42	COOPERATIVA DEPARTAMENTAL DE CAFICULTORES DEL RISARALDA	410	1.253.400.000
43	AGROCENTRO SIGLO XXI BUESACO SAS	396	1.051.850.000
44	INSAPRO	360	1.152.000.000
45	DISTRIBUCIONES TIERRA FERTIL	335	956.500.000
46	AHABAH AGRO SAS	335	1.005.000.000
47	UNION DE BANANO DE URABÁ	330	854.000.000
48	AGROGANADERA S.A.S	320	698.400.000
49	COOPERATIVA DE CAFICULTORES DE ANDES LTDA	305	922.000.000
50	FEDERACION NAL CAFETEROS / COMITE CALDAS	300	900.000.000

Nota: Este listado se revisará mensualmente dentro del Comité Central de Crédito, para actualización o ajustes.