

*Póliza de seguro de crédito
de exportación:*

EQUITY EXPRESS SELECT

Aumente sus ingresos
a través de las
exportaciones
con EXIM



EXIM
EXPORT-IMPORT BANK
OF THE UNITED STATES



¿QUÉ ES EL SEGURO EQUITY EXPRESS SELECT?

Su pequeña empresa es nueva en la exportación y ha identificado un comprador internacional. Se ha negociado el precio, pero el comprador quiere condiciones de crédito a cuenta abierta. ¿Cómo gestiona su empresa el riesgo de falta de pago? Asegurar sus cuentas por cobrar en el extranjero a través de Equity Express Select (EQS) de EXIM es un buen lugar para comenzar.

Una póliza Equity Express Select cubre las cuentas por cobrar generadas por las ventas internacionales.

EQS es una póliza de seguro para empresas menos atendidas, entre las que se incluyen empresas propiedad de minorías, mujeres, veteranos, zonas rurales y personas con discapacidad. La póliza cubre las cuentas por cobrar creadas al vender a un comprador internacional con condición de crédito a cuenta abierta. Con una política establecida, su empresa puede ofrecer condiciones de crédito a cuenta abierta (60 días, 120 días, etc.) para captar nuevos clientes y aumentar las ventas a los compradores existentes, reduciendo al mismo tiempo el riesgo de falta de pago.

Otro beneficio de asegurar las facturas internacionales es que las entidades crediticias suelen aceptarlas como garantía, ampliando su capacidad de endeudamiento y mejorando el flujo de caja.

Una póliza de seguro Equity Express Select:

- ✓ Aumenta su capacidad para competir en los mercados internacionales
- ✓ Protege sus cuentas por cobrar en el extranjero contra la falta de pago
- ✓ Amplía su capacidad de endeudamiento para mejorar la liquidez



¿POR QUÉ ELEGIR EQUITY EXPRESS SELECT?

Aumentar las ventas

Todas las pequeñas empresas quieren ser más competitivas. Proporcionar condiciones de crédito a cuenta abierta es muy atractivo para los compradores internacionales y puede ser la diferencia entre ganar y perder una operación. Ofrecer condiciones de crédito a cuenta abierta también elimina los retrasos en la entrega asociados con las cartas de crédito o el envío de efectivo por adelantado, y los clientes existentes a menudo aumentan el tamaño de sus pedidos cuando tienen tiempo para pagar.

Reducir riesgos

El desafío para los exportadores, especialmente para las pequeñas empresas, es claro. Vender a compradores internacionales con condiciones de crédito a cuenta abierta puede ser riesgoso. Si los compradores no pagan, hay muy pocos recursos para una empresa con sede en EE. UU. y el impacto financiero puede ser significativo. Equity Express Select cubre las facturas internacionales generadas por las ventas a clientes internacionales, reduciendo el riesgo de falta de pago y capacitando a las pequeñas empresas exportadoras para captar nuevos clientes y vender en nuevos mercados.

Acceso a efectivo

Cuando su empresa necesita efectivo para cumplir con los pedidos de exportación o pagar las operaciones, a menudo recurre a una entidad crediticia local. Es más probable que las entidades crediticias incluyan cuentas por cobrar e inventario en el extranjero en su capacidad de endeudamiento cuando esas cuentas están aseguradas, lo que le da acceso a financiamiento adicional y mejora el flujo de caja.



Beneficios de la póliza

El excepcional equipo interno de atención al cliente de Equity Express Select (EQS) está preparado para guiarle en cada paso del proceso, desde la explicación de los beneficios de la póliza y la revisión de los requisitos hasta la agilización de la solicitud y la resolución de cualquier duda que pueda tener en todo momento.

- ✓ Cobertura del 95%
- ✓ Sin deducible
- ✓ Sin tarifas de emisión de solicitudes o pólizas
- ✓ Equipo de servicio interno dedicado
- ✓ Pague una prima solo cuando realice el envío

Criterios de calificación

Para calificar para la cobertura de EQS, debe:

- ✓ Mostrar una certificación/verificación que acredite que su negocio es propiedad de minorías, mujeres, veteranos, discapacitados, o está ubicado en una zona rural*
- ✓ Ser una pequeña empresa, según la definición de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, por su sigla en inglés)
- ✓ Obtener y mantener un registro activo en SAM.gov, incluida la emisión de un Identificador Único de Entidad (UEI, por su sigla en inglés)
- ✓ Tener un número DUNS de Dun & Bradstreet
- ✓ No haber utilizado anteriormente otros productos de seguro de EXIM

¿Tiene preguntas? ¡Solo háganoslas!

Programe una consulta gratuita con un miembro del equipo de EQS hoy mismo.

bit.ly/exim-egs

* La calificación de zona rural se basa en el código ZIP del exportador.





¿CUÁNTO CUESTA?

Las primas de Equity Express Select se calculan en función de las condiciones de pago que ofrezca a su comprador.

Aquí hay un ejemplo de las tarifas premium por cada \$100 de su factura, para un comprador del sector privado:

<i>Plazo de pago</i>	<i>Tarifa de la prima para el sector privado *</i>
De 1 a 60 días	\$ 0.55
De 61 a 120 días	\$ 0.90
De 121 a 180 días	\$ 1.15

Ejemplo de precios

Tiene un pedido de \$25,000 para un distribuidor en México. La empresa del comprador es del sector privado y ha acordado condiciones de crédito a 30 días.

El costo de asegurar este pedido de \$25,000 sería de \$137.50. La mayoría de las empresas incorporan el costo de esta prima en su precio de venta.

Para ventas futuras con compradores del sector privado bajo términos de crédito de 60 días, su tarifa seguirá siendo de \$0.55 por cada \$100, independientemente del monto de la factura. Otros cálculos de facturas serían:

<i>Monto de la transacción</i>	<i>Prima por una tarifa de \$0.55</i>
Factura de \$10,000	\$ 55.00
Factura de \$50,000	\$ 275.00
Factura de \$225,000	\$1,237.50

CONSEJO: puede obtener un descuento del 25% en las tasas anteriores si su empresa también tiene un [préstamo de capital de trabajo de EXIM](#) o de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) de los EE. UU.

* Se muestran las tarifas de los compradores del sector privado. Se aplican diferentes tasas para los compradores soberanos a los que puede estar vendiendo.

¿CÓMO FUNCIONA EL SEGURO EQUITY EXPRESS SELECT?



Paso 1:

Su empresa identifica un comprador internacional y solicita un seguro de exportación.



Paso 2:

EXIM proporciona decisiones sobre el crédito a su comprador.

Paso 3:

Su empresa ofrece las condiciones de crédito al comprador aprobado.



Paso 4:

Su comprador internacional acepta los términos del acuerdo.

Paso 5:

Su empresa envía su producto y factura a su comprador.



Paso 6:

Su empresa informa sobre los envíos y paga una prima sobre la cantidad enviada.

Paso 7:

El comprador paga. Si no lo hace, EXIM es quien paga.



¿QUE SIGUE?

EXIM está aquí para ayudarle en su viaje hacia las exportaciones. Ofrecemos una amplia gama de herramientas de financiamiento para las necesidades únicas de su empresa, así como consultas gratuitas, material educativo, recursos para exportadores y más.



Hable con un experto

Los especialistas de EXIM están listos y esperando para darle una consulta gratuita:

bit.ly/exim-eqs



Conozca los conceptos básicos de exportación

La *Guía básica para exportar* le enseñará todo lo que necesita para comenzar:

grow.exim.gov/export-guide



Conozca la división MWOB de EXIM

Utilizar nuestro equipo especializado de MWOB es como tener un experto en finanzas de exportación en su nómina:

exim.gov/community/minority-women-owned-businesses



Este es un resumen descriptivo a ser utilizado solo como una herramienta introductoria de referencia general. Los términos y condiciones completos de la póliza se establecen en el texto de la póliza, las aplicaciones y los endosos.