



HERRAMIENTAS Y OPORTUNIDADES

para los

EXPORTADORES DE PUERTO RICO

AUMENTO DE INGRESOS

Con el 95% de los consumidores del mundo ubicados fuera de los Estados Unidos y sus territorios, las empresas de Puerto Rico pueden hacer crecer su negocio exportando sus bienes y servicios fabricados en los EE. UU. a todo el mundo. Los niveles récord de exportación de Estados Unidos subrayan la gran oportunidad. En 2023, las exportaciones de bienes y servicios de EE. UU. aumentaron un 1.1%, a \$3.05 mil millones de dólares, según la Oficina del Censo de EE. UU. y la Oficina de Análisis Económico, del Departamento de Comercio de EE. UU. Puedes formar parte de este flujo de ingresos con la ayuda de EXIM Bank.

Los 5 principales mercados de exportación de bienes de Puerto Rico en 2023:

<i>Países</i>	<i>Ventas Totales de dólares EEUU</i>
Países Bajos	\$4.8 mil millones
España	\$4.0 mil millones
Bélgica	\$1.9 mil millones
Japón	\$1.8 mil millones
China	\$1.4 mil millones

EXPORTACIONES EN UN VISTAZO



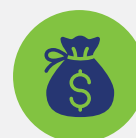
\$22.5 mil millones

Total de bienes exportados en 2023



9.4%

Aumento de bienes de exportación desde 2022 hasta 2023



PRINCIPALES INDUSTRIAS

Productos Químicos
Manufacturas Diversas
Equipos Eléctricos
Informática y Electrónica
Alimentos Procesados

www.bea.gov/news/blog/2024-03-07/2023-trade-gap-7798-billion#

www.trade.gov/data-visualization/tradestats-express-state-trade-partner-countries-and-regions





SEGURO DE CRÉDITO PARA EXPORTACIÓN

Imagínese esto: su empresa en los EE. UU. ha identificado a un comprador internacional para su producto, ha acordado los precios y su comprador desea condiciones de crédito bajo cuenta abierta. ¿Cómo gestionará su empresa el riesgo de impago por parte de su comprador extranjero? Asegurar sus cuentas por cobrar internacionales a través del Seguro de Crédito para Exportación de EXIM es el primer paso para comenzar.

El Seguro de Crédito para Exportación es una póliza de seguro que cubre los créditos por cobrar extranjeros.

El Seguro de Crédito para Exportación mitiga su riesgo de impago mientras que le permite competir con la oferta de condiciones de crédito del mercado. Su empresa puede utilizar términos de crédito de cuenta abierta para ganar nuevos clientes y aumentar las ventas a los compradores existentes.

Otro beneficio de asegurar cuentas por cobrar internacionales es que los prestamistas aceptarán la pignoración de las pólizas como respaldo, lo cual amplía su base de crédito disponible y mejora el flujo de caja.

El Seguro de Crédito para Exportación:

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



LOS BENEFICIOS:

Incremento de ventas

Cada negocio quiere ser más competitivo. Proporcionar términos de crédito de cuenta abierta es muy atractivo para compradores extranjeros y puede ser la diferencia entre ganar y perder un trato. Cuando se les da más tiempo para pagar, los clientes existentes tienen la flexibilidad financiera para aumentar el tamaño de sus pedidos. Incluso la velocidad de entrega de los bienes puede verse afectada positivamente por los términos de crédito de cuenta abierta, ya que se evita el retraso asociado con una carta de crédito o efectivo por adelantado.

Reducción de riesgos crediticios

El reto para los exportadores, en particular para las pequeñas empresas, es claro. Vender a compradores internacionales en condiciones de crédito de cuenta abierta puede ser riesgoso. Si los compradores no pagan, hay muy pocos recursos para la empresa ubicada en los Estados Unidos y el impacto financiero puede ser significativo. El seguro de crédito para exportación mitiga el riesgo de impago al asegurar cuentas por cobrar en el extranjero.

Administración de efectivo

Cuando su negocio necesita dinero en efectivo para cumplir con las órdenes o pagar las operaciones, consulta a su prestamista local. Estos prestamistas son más proclives a incluir cuentas por cobrar en el extranjero e inventario en su base elegible para su préstamo. Cuando esos créditos por cobrar están asegurados, le da acceso a financiamiento adicional y mejora el flujo de caja.

“¡Globalícese, crezca localmente! Las empresas que alcanzan nuevos mercados internacionales pueden generar interés mundial por sus productos, lo que se traduce en mayores ingresos.”

Leo Clavijo

Director Regional de EXIM



¿Qué impide que — su empresa — EXPORTE?

Riesgo de impago del comprador

— Usted necesita: —



Seguro de Crédito para Exportación (ECI)

EXIM ayuda a las empresas exportadoras a mitigar los riesgos financieros para lograr éxito.

- ✓ Protege y asegura las cuentas por cobrar internacionales
- ✓ Cubre hasta el 95% del valor de la factura
- ✓ Se puede aplicar a solo uno o varios compradores extranjeros

— Con este seguro, puede: —



Ofrecer plazos de crédito para aumentar sus ventas



Solicitar préstamos contra las cuentas extranjeras por cobrar aseguradas



Vender sus productos a los mercados globales

Acceso al flujo de caja

— Usted necesita: —



Garantía de Préstamo de Capital de Trabajo (WCLG)

EXIM le ayuda a conseguir un préstamo a través de una garantía a su banco comercial.

- ✓ Garantiza el 90% del préstamo
- ✓ Apoya anticipos de inventario y cuentas por cobrar de exportación

— Con esta garantía, puede: —



Utilizar el préstamo para materia prima, mano de obra y producción



Incluir en su base de colateral productos en proceso de fabricación para obtener más capital



Bajar el requisito de colateral para licitaciones - cartas de crédito Stand-by bonos de oferta o rendimiento

Esto es un resumen descriptivo para usar únicamente como un instrumento introductorio de referencia general. Todos los términos y condiciones de la póliza o garantía se establecen en sus respectivos documentos.

Comience su viaje:
grow.exim.gov/es/consulta



¿QUÉ OPCIONES DE PÓLIZA SE OFRECEN?

Seguro Express

Aplicable a las pequeñas empresas con menos de cinco años de experiencia crediticia a clientes en el extranjero.

Las características incluyen:

- ✓ Cobertura del 95%
- ✓ Sin deducible
- ✓ Primas de pago por uso
- ✓ Solicitud es un formulario de dos páginas

Seguro de múltiples compradores

Opciones para cubrir todo o parte de su cartera de exportación.

Las características incluyen:

- ✓ Cobertura del 95%
- ✓ Sin deducible*
- ✓ Primas de pago por uso

Seguro de comprador único

Cubre a un comprador por un período predeterminado y la cantidad límite de crédito.

Las características incluyen:

- ✓ Cobertura del 90%
- ✓ Sin deducible
- ✓ Pólizas individuales para cada comprador extranjero
- ✓ Las pólizas pueden cubrir todas las transacciones de un único comprador

*El Seguro de Riesgo Selecto de Múltiples Compradores ofrece una opción para excluir determinadas transacciones de menor riesgo y tiene un deducible.



MÁS INFORMACIÓN

La información presentada en este folleto proviene de las [Country Commercial Guides](#) (CCGs), del Servicio Comercial de los Estados Unidos, que incluyen informes detallados sobre las condiciones del mercado, las oportunidades, las regulaciones y las costumbres comerciales para más de 140 países. Preparados por el personal de las Embajadas de los Estados Unidos en todo el mundo y actualizados anualmente, los CCG son la principal fuente confiable de inteligencia de mercado.

Hable con un experto:

Obtenga asistencia comercial

¿Está listo para empezar? Póngase en contacto con un especialista en comercio internacional en el Servicio Comercial de los Estados Unidos. Estos pueden proporcionar asistencia general para la exportación o ayudar a determinar si México es el mercado adecuado para usted. [Encuentre la oficina más cercana](#) en los Estados Unidos y otros países.

Siguientes pasos:

Prepararse para exportar

Cuando piense en exportar a nuevos países, es importante tener en cuenta los cambios que debe realizar en sus productos para venderlos allí. En esta guía encontrará información sobre adaptaciones de productos, cuestiones de ingeniería, estrategias de envío y mucho más. [Solicite su ejemplar gratuito.](#)

Siguientes pasos:

Acceso a apoyo financiero

Como exportador, se enfrenta a desafíos que la mayoría de las empresas nunca se plantean. [Descargue la Guía de pagos de exportación](#) para conocer los tipos de condiciones de venta, cómo ofrecer crédito y mucho más. O [solicite una consulta gratuita](#) para saber cómo EXIM puede ayudarle a proteger su negocio.



Esto un resumen descriptivo para usar únicamente como un instrumento introductorio de referencia general.
Todos los términos y condiciones de la póliza or garantía se establecen en sus respectivos documentos.