

3 formas de financiar transacciones internacionales

Opción 1:

Transacción tradicional

El exportador vende al comprador y determina ya sea:

- Efectivo por adelantado: la opción segura, o
- Términos de crédito de cuenta abierta: una herramienta de ventas efectiva, pero que conlleva cierto riesgo.



Opción 2:

Transacción con un Factor

El Factor compra facturas al exportador a cambio de una tarifa y le paga al exportador de inmediato. Se instruye al comprador extranjero para que pague el Factor antes de la fecha de vencimiento en la factura.



Ventajas:

- › Elimina el riesgo de incumplimiento de pago por parte del comprador extranjero
- › El pago al exportador es rápido, generalmente menos de 10 días.
- › Maximiza el flujo de caja.

Desventajas:

- › Más costoso que el seguro de crédito a la exportación.
- › Generalmente aplicable para ventas con términos de menos de 90 días.

Opción 3:

Seguros a créditos para la exportación

El exportador gana la venta al comprador extranjero al ofrecer términos de crédito de cuenta abierta. El exportador utiliza una póliza de seguro de crédito a la exportación (ECI, por sus siglas en inglés) para asegurar las cuentas por cobrar contra la falta de pago por parte del comprador extranjero.

Con una ECI, las cuentas por cobrar están cubiertas hasta el 95% del monto de la factura. Con un costo de centavos por dólar, la ECI es una alternativa más asequible al factoraje.

Póngase en contacto con un representante de EXIM para una consulta: grow.exim.gov/es/consulta



Acerca de nosotros:

El Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos es una agencia gubernamental federal que apoya el empleo en Estados Unidos facilitando la exportación de bienes y servicios de origen estadounidense.