

LAS 10 PREGUNTAS

más comunes de las
empresas pequeñas
sobre la financiación
de las exportaciones

LAS 10 PREGUNTAS MÁS COMUNES

Aprenda más sobre lo que las empresas pequeñas de los EE. UU. preguntan sobre exportar.

Cuando se trata de exportaciones, las empresas basadas en los EE. UU. que están considerando la posibilidad de vender sus productos y servicios internacionalmente, o que tienen experiencia limitada y quieren ampliar su huella, tienen inquietudes parecidas. Aquí están sus preguntas más frecuentes.

01

Protección por impagos

P: *¿Qué es el Seguro de Crédito a la Exportación y cómo ayuda?*

R: El Seguro de Crédito a la Exportación es una póliza de seguro, como la póliza de un hogar o de un automóvil. En este caso, la póliza proporciona cobertura para las cuentas por cobrar que se generan de sus ventas internacionales.

Usted puede ofrecer a los compradores extranjeros términos de crédito de cuenta abierta, con la seguridad de que los créditos están cubiertos si el comprador no paga por razones comerciales (por ejemplo, insolvencia, bancarrota), o políticas (por ejemplo, guerra, transferencia de moneda).

02

Clientes confiables

P: *He hecho negocios con mi cliente internacional por muchos años, y confío en ellos. ¿Por qué debería asegurarlos?*

R: Entendemos que las mejores relaciones se crean sobre la confianza. La realidad es que las empresas tienen dificultades, a menudo debido a fuerzas externas, como una recesión económica o una pandemia, y tal vez usted no lo sepa hasta que sea demasiado tarde.

El Seguro de Crédito a la Exportación no es una señal de desconfianza; es una estrategia prudente para proteger los activos financieros de su empresa.



03

Términos de crédito competitivo

P: *¿Los términos de crédito en cuenta abierta son realmente necesarios para crecer mi negocio de exportación?*

R: Según Chad Remp, exportador de empresa pequeña, las razones para ofrecer términos de crédito en cuenta abierta son: el cliente lo requiere; hacen que los negocios sean más fáciles; promueven la lealtad del cliente; los clientes con cuentas abiertas hacen más pedidos.

04

Efectivo por adelantado

P: *Mis compradores extranjeros quieren condiciones de crédito, pero yo requiero efectivo por adelantado. No quiero perder esas ventas. ¿EXIM puede ayudar?*

R: El efectivo es el rey y se lo lleva con usted, si lo puede conseguir. Pero, insistir en efectivo por adelantado es también una gran manera de dar a sus competidores una ventaja si ellos ofrecen condiciones de crédito en cuenta abierta.



CONSEJO: Para ver esto en acción, [aprenda sobre cómo Coral Steel perdió sus clientes, los recuperó y consiguió nuevos negocios.](#)

05

Financiación para el crecimiento

P: *La expansión es genial, pero necesito dinero para ayudar a crecer mi negocio de exportación. ¿Cómo puede ayudarme EXIM?*

R: La Garantía de Préstamo de Capital de Trabajo de EXIM ofrece una garantía a los prestamistas para que presten dinero para comprar o fabricar bienes y servicios destinados a la exportación. La garantía para el préstamo es el inventario mismo, incluido el WIP (trabajo en proceso; WIP, por sus siglas en inglés), además de las cuentas extranjeras por cobrar generadas de la venta de los productos.



06

Plazos ampliados de pago

- P:** *Vendo equipos de capital construido en los EE. UU. y mis compradores extranjeros necesitan varios años para pagarlo. No puedo afrontar esperar tanto tiempo para el cobro. ¿Qué puedo hacer?*
- R:** EXIM tiene relaciones con prestamistas comerciales que están deseosos de financiar al comprador por usted. Una vez que el prestamista comercial verifica que su comprador es solvente para la cantidad de la venta, y que usted presenta los documentos de envío al prestamista, ellos le dan el efectivo y crean un pagaré entre ellos mismos y su comprador. EXIM respalda esta transacción protegiendo al prestamista comercial del impago por parte de su comprador.

07

Mínimo de garantías

- P:** *Mi comprador requiere que yo abra una carta de crédito standby por 10 por ciento del precio del contrato como garantía de cumplimiento. Esa es una cantidad considerable de dinero en efectivo para una empresa pequeña. ¿Hay algo que EXIM pueda hacer para ayudar?*
- R:** El uso de los fondos bajo la Garantía de Préstamo de Capital de Trabajo de EXIM incluye fianzas de licitación y ejecución, y solamente usted necesita la garantía del préstamo al 25 por ciento del valor nominal de la carta de crédito standby. Entonces, si su comprador quiere abrir una carta de crédito por \$100,000, usted solamente necesita garantizar \$25,000 de los \$100,000, y así libera capital de trabajo para otras prioridades.



08

Calificaciones de tamaño

- P:** *Tengo una empresa muy pequeña, acabamos de empezar a exportar un producto hecho en EE. UU. Nuestro volumen de ventas es solamente \$75,000, hace un año. ¿Soy demasiado pequeño para EXIM?*
- R:** ¡Claro que no! EXIM tiene pólizas especiales para pequeñas empresas que han estado en el negocio por al menos un año, tienen un número DUNS, tienen y mantienen un registro activo en SAM.gov incluyendo la emisión de un identificador único de entidad (UEI en inglés), y tienen declaraciones financieras o retorno de impuestos. La póliza de cobertura es hasta 95 por ciento del valor de la factura, sin deducible. Además, usted paga las primas solamente sobre lo que usted envía, cuando lo envía. No hay pérdida de dólares de primas, y usted solamente paga la prima sobre el valor bruto de la factura de sus envíos reales. No hay una prima mínima, y ¡ninguna empresa y ningún trato es demasiado pequeño!

09

Proveedores de servicios

- P:** *Mi empresa proporciona un servicio, no un producto físico. ¿Yo califico?*
- R:** Sí. Muchos piensan que exportar es como vender bienes de consumo duraderos en todo el mundo; lo que no se entiende bien es que, los servicios de EE. UU., incluidos las finanzas, la educación, el software, el entretenimiento, la ingeniería, la arquitectura, los legales y muchos otros, tienen una alta demanda en todo el mundo. Si su pequeña empresa proporciona excelentes servicios y está buscando crecer, [¡el mundo lo está esperando!](#)

10

Respaldo para empresas especiales

- P:** *¿EXIM tiene programas para empresas que son propiedad de veteranos, mujeres y minorías?*
- R:** Sí, EXIM tiene un equipo de desarrollo de empresas dedicado a [empresas propiedad de veteranos, minorías y mujeres](#) que proporciona información y educación a las empresas que quieren les que tienen un foco comercial minoritario para ayudar a informar a las audiencias sobre la financiación de EXIM y para crear oportunidades para empresas listas para exportar y las que están interesadas en estar listas para exportar.

PRÓXIMOS PASOS

Solicite una consulta gratuita con un especialista de EXIM en su localidad para discutir cómo las soluciones de financiación de exportación ofrecidas por EXIM pueden apoyar su negocio.

Elena Méndez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/elena-mendez

Sandra Donzella

Directora Adjunta Gerencial

✓ grow.exim.gov/es/sandra-donzella

Abby Martinez

Directora Regional

✓ grow.exim.gov/es/abby-martinez

¿No está preparado para hablar con un experto?

Mire como EXIM puede ayudarle u obtenga respuestas a preguntas frecuentes.



Esto 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.