

| |
|---|
| Protección contra la falta de pago |
| Resumen |
| En esta sesión hablaremos sobre los seguros de crédito a la exportación. Nuestro objetivo es explicar cómo los exportadores pueden protegerse en caso de no recibir pagos de sus compradores en el extranjero. Analizaremos diferentes mecanismos de pago y presentaremos los seguros de crédito a la exportación como una solución que puede disminuir sus costos de transacción y proteger sus finanzas. |
| Introducción |
| <p>Bienvenidos a los podcasts LA Export Series que llegan a ustedes gracias a El Camino College Center para el Desarrollo de Comercio Internacional. Cada <i>podcast</i> se enfocará en un tema específico de la exportación y será presentado por un experto de la industria. Nuestra serie completa lo llevará a través de todas las fases del proceso de exportación, desde cómo comenzar hasta cómo ser remunerado y entregar los bienes.</p> <p>En esta sesión hablaremos sobre los seguros de crédito a la exportación. Nuestro objetivo es explicar cómo los exportadores pueden protegerse en caso de no recibir pagos de sus compradores en el extranjero. Analizaremos diferentes mecanismos de pago y presentaremos los seguros de crédito a la exportación como una solución que puede disminuir sus costos de transacción y proteger sus finanzas.</p> |
| Presentador: Brett Tarnet |
| Nuestra presentadora es Brett Tarnet, corredora de seguros de Brett Tarnet Insurance Services. Brett Tarnet es una corredora de seguros autorizada que se especializa en seguros de crédito nacionales y de exportación. Obtuvo un MBA en UCLA's Anderson School y antes de especializarse en seguros de créditos de exportación, tuvo una exitosa carrera en mercadeo. La experiencia en negocio y finanzas de Brett son fundamentales para la filosofía de Brett Tarnet Insurance Services. Los seguros de crédito son una herramienta financiera que permite el crecimiento empresarial. |
| Balance de riesgo y beneficios |
| <p>Hay varias opciones disponibles al momento de establecer las condiciones de venta en una transacción de exportación.</p> <p>El efectivo por adelantado proporciona los mejores beneficios para el vendedor, pero los mayores riesgos para el comprador. Las transacciones de cuenta abierta proporcionan ventajas de costos y riesgos bajos para el comprador. En medio de un riesgo permanente, puede elegir varios modelos de cobranzas documentarias Emisión de cheques y cartas de crédito.</p> <p>Tenga en cuenta que los pagos con tarjeta de crédito corren el riesgo de ser una transacción fraudulenta. Esta situación puede empeorar si se accede de forma ilícita a la información electrónica de los bancos.</p> |
| Cuenta abierta |
| La opción de cuenta abierta proporciona una ventaja competitiva para el vendedor en el mercado ya que ofrecerá el financiamiento menos costoso a su cliente. Tal vez note que este es un requerimiento en mercados donde su competencia ofrezca estos tipos de condiciones favorables. |
| Conozca a su cliente |
| El primer paso para mitigar su riesgo en cualquier transacción es conocer a su cliente: Conozca a su cliente. Algunas de las medidas que puede emplear para tomar una decisión informada sobre la solvencia de sus clientes y su capacidad para participar de una transacción con su empresa son las visitas personales a la oficina de su comprador, las referencias comerciales, las referencias bancarias, los informes de crédito y los estados financieros. Aunque no planee conceder crédito debe informarse sobre la empresa con la que piensa hacer negocios e identificar los potenciales problemas. |
| Solicitud de crédito del cliente |
| Puede empezar a conocer a su cliente mediante la solicitud de crédito del cliente. El ejemplo presentado es más extenso que el que usted posiblemente utilizaría para un cliente estadounidense. Solicite el nombre legal y DBA, así como también el número de identificación fiscal y la dirección física. Todas estas medidas facilitarán la obtención de información adicional sobre su cliente, especialmente al adquirir un informe de crédito. Tenga en cuenta que en la sección de referencia del vendedor se solicita el nombre de contacto y una dirección de correo electrónico. Es posible que su cliente internacional proporcione una referencia de comercio internacional. Asegúrese de averiguar la denominación de la moneda si le proporcionan una referencia extranjera. |
| Seguro de crédito |
| <p>Una forma adicional de mitigar los riesgos cuando proporciona condiciones de cuenta abierta es mediante la compra de una póliza de seguro de crédito. Esta póliza puede proteger a su empresa en caso de que exista el riesgo de que su cliente no pague. Aparte de los riesgos más comunes de falta de pago existe la posibilidad de que su cliente cierre el negocio o tenga problemas de flujo de efectivo. En una transacción internacional también se pueden riesgos políticos tales como riesgos de moneda, conflictos nacionales o internacionales o incluso embargo comercial.</p> <p>Tal vez note que las condiciones favorables que sus competidores ofrecen se encuentran respaldadas por ese servicio.</p> |
| ¿Qué es un seguro de crédito? |
| <p>Un seguro de crédito es un producto de seguro efectivo. Protege sus activos, las cuentas por cobrar y le permite presentar un reclamo en caso de que la cuenta no convierta el efectivo.</p> <p>En muchos casos, usted notará que el seguro de crédito es asequible y que cuesta, en la mayoría de casos, menos del 1 % del valor de factura con un promedio de 5 %.</p> |

Este seguro se encuentra disponible para transacciones de exportación y para las que no lo son, sin embargo, el riesgo adicional asociado con las transacciones de exportación y las complicaciones alrededor de las cobranzas en mercados extranjeros son razones por las que conviene utilizar este producto en el mercado de la exportación.

Cómo obtener los seguros de crédito

El Export Import Bank (Banco de Importación y Exportación) de los Estados Unidos ofrece seguros de crédito para exportadores de productos hechos en los Estados Unidos y servicios provenientes de los Estados Unidos.

También existe un mercado privado para los seguros de crédito dominado por un pequeño grupo de grandes empresas, muchas de ellas con orígenes en Europa, de donde proviene este producto.

Elección de una solución de seguros de crédito

La mayoría de decisiones de compra empiezan con el precio, sin embargo, el precio no será el único factor que decida su compra de una póliza específica.

Disponibilidad de cobertura para un comprador clave: Un cliente que presente un riesgo alto o una cantidad elevada puede ser importante para usted.

Adquisición de un seguro de crédito

Los aseguradores de seguros de crédito necesitan evaluar el portafolio de riesgo que se les solicita cubrir.

Se le solicitará que proporcione la vigencia de las cuentas por cobrar, la cantidad de ventas por país, las condiciones de venta, una lista de clientes clave, los límites de venta y crédito y las pérdidas de deudas incobrables de los últimos años.

En algunos casos, el asegurador puede solicitar la información financiera y tal vez los procedimientos de crédito y cobranza de su empresa.

La cotización en respuesta a su solicitud incluirá el precio, las autorizaciones de los compradores, el porcentaje de la cobertura y el deducible. La mayoría de este tipo de pólizas cubre alrededor del 90 % de su valor de facturación.

Observaciones de la póliza de seguro de crédito

A diferencia de muchas pólizas de seguros, los seguros de crédito están, con frecuencia, sujetos a cambios durante el año de póliza. A medida que la empresa crece y adquiere nuevos clientes, la cobertura se debe ampliar para ajustarse a los cambios. Una serie de interacciones se producen con su asegurador cada vez que se solicita y aprueba un cambio.

Continuación de las observaciones de la póliza de seguro de crédito

Esta interacción se lleva mejor a cabo si se emplea un corredor que se especialice en seguros de crédito comercial. Su conocimiento de crédito y el proceso de aseguramiento pueden garantizar que la póliza se encuentra correctamente configurada con el costo y carga administrativa más bajo para usted. Tal y como todas las relaciones de corredores, la empresa aseguradora le paga a su corredor de modo que su servicio es un beneficio sin costo alguno para usted.

Reclamos en los seguros de crédito

En general, las pólizas de seguros de crédito requieren la presentación de evidencia documentaria de una transacción asegurada para acceder a obtener un pago por reclamo. Su corredor debe ponerlo al tanto de los requerimientos específicos asociados con su póliza.

Un conjunto básico de documentos requeridos para la mayoría de reclamos incluyen una orden de compra por escrito, una factura y un documento de envío. Asimismo, cada cliente debe poseer un límite de crédito y, por supuesto, la prima debe ser cancelada a tiempo.

Conclusiones de la mitigación de riesgos

En definitiva, las empresas presentan un incremento de riesgo financiero en las transacciones de exportación.

Existe una variedad de métodos para mitigar tales riesgos. Debe considerar las opciones y aceptar internamente sobre una estructura para la administración de crédito y cobranzas para transacciones de exportación, luego negociar la solución más adecuada con sus clientes.

Créditos

Gracias a todos por su atención y en especial a Brett Tarnet, corredora de seguros de Brett Tarnet Insurance Services por compartir su valioso tiempo y sus percepciones sobre negocios internacionales. Eche un vistazo a nuestra línea completa de podcasts LA Export Series en nuestro sitio web www.exportassist.org, donde encontrará información acerca de temas adicionales sobre exportación con herramientas y fuentes complementarias.

Este podcast llega a ustedes gracias a El Camino College Business Training Center, una fuente confiable que brinda asistencia y capacitación de alta calidad para ayudarlo a satisfacer sus necesidades para una mano de obra más productiva y competitiva. El Business Training Center es parte de El Camino College Community Advancement Division y se enorgullece de ser parte de la misión de desarrollo económico del estado para impulsar el crecimiento económico de California y la competitividad global a través de una educación de calidad y servicios centrados en la mejora continua de la mano de obra, implementación de tecnología y desarrollo de negocios. La financiación de este podcast fue proporcionada por El Camino College Center para el Desarrollo de Comercio Internacional y la Colaboración Estatal para las mini-becas de Educación de Sistemas de Información Computarizada para Negocios de Coastline Community College.

