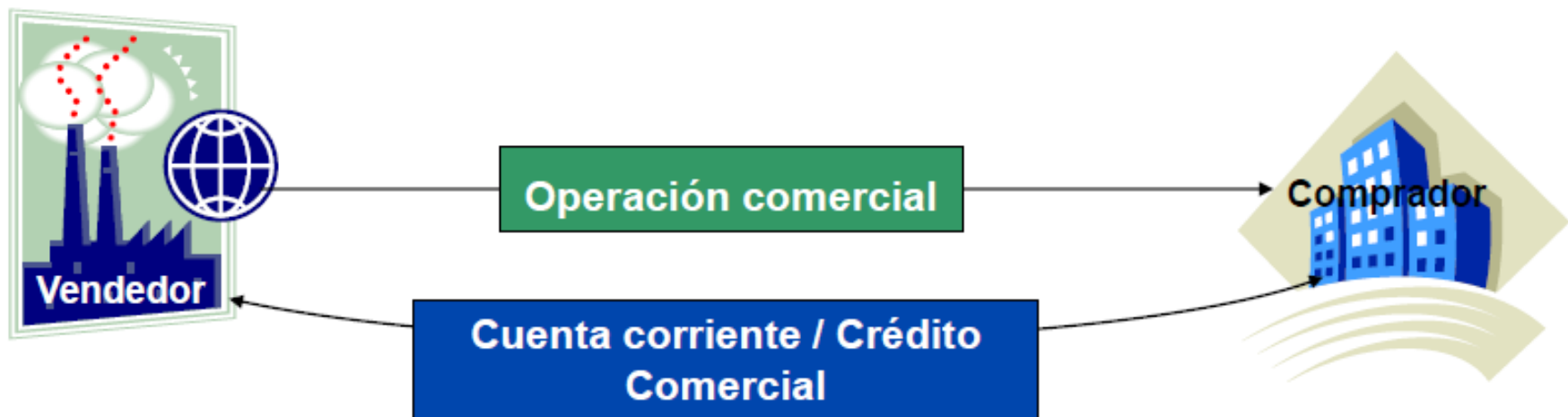


¿Qué es el seguro de crédito?

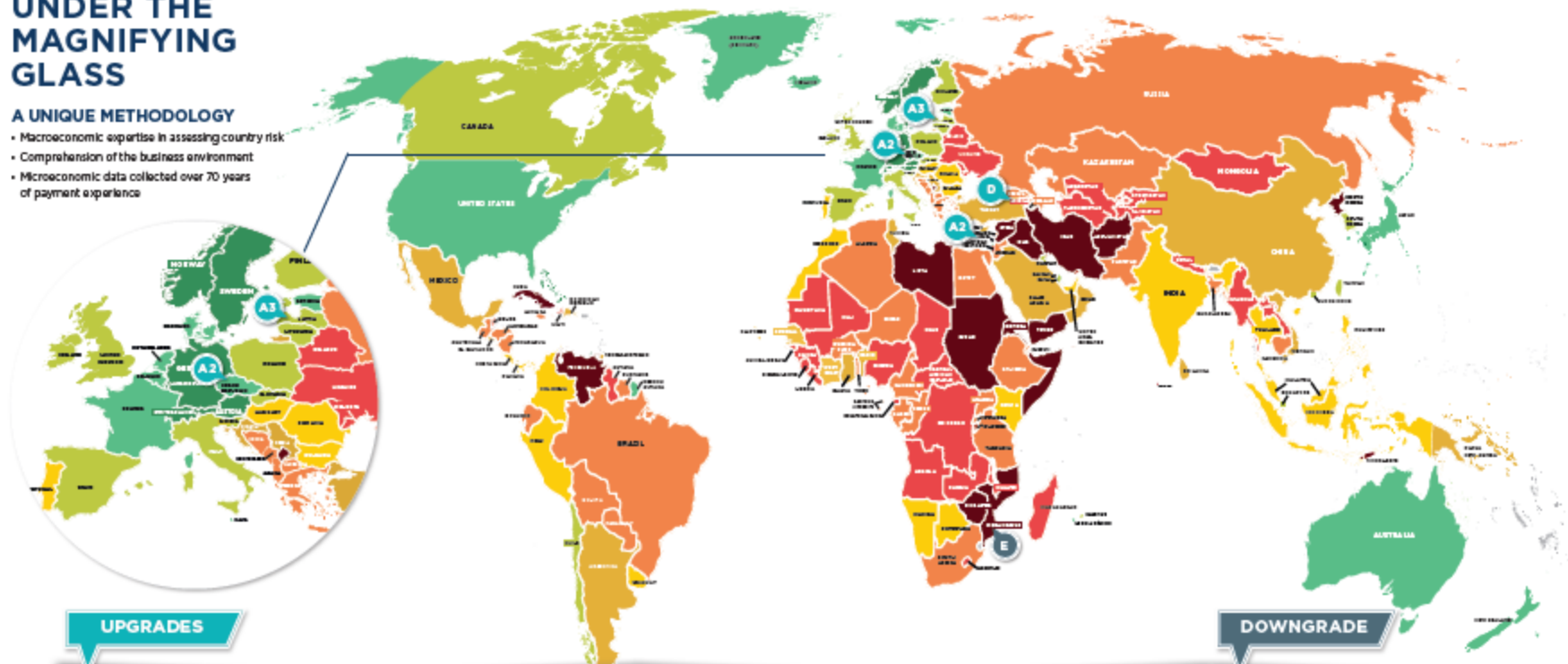


160 COUNTRIES UNDER THE MAGNIFYING GLASS

A UNIQUE METHODOLOGY

- Macroeconomic expertise in assessing country risk
- Comprehension of the business environment
- Microeconomic data collected over 70 years of payment experience

RISK OF BUSINESSES DEFAULTING



UPGRADES

ARMENIA

D

- Russia's recovering economy will boost activity and improve business confidence
- Growth in industrial production and retail sales
- Outlook for the Russian rouble, along with a modest recovery in growth, are reducing currency volatility

CZECH REPUBLIC

A2

- Fair growth of 2.6% expected for 2017, up from 2.4% in 2016
- Strong household demand, thanks to low unemployment and growth in wages
- Exports are boosted by German demand
- The automotive sector is benefiting from solid sales dynamics in the EU
- Possible rebound in public investments
- Solid banking system

ISRAEL

A2

- Real GDP growth came in at 5% in 2016 - considerably above expectations
- Annual current account surpluses since 2003
- Low level of unemployment (3.4%) and inflation are supporting household purchasing power and brightening the outlook for domestic-oriented sectors, such as consumer electronics, construction and retail

LATVIA

A3

- Upturn in the economy expected in 2017, with 2.8% growth
- Rebound in investments following their fall last year, due to delays in the use of EU investment funds
- Good situation on the labour market will support domestic demand as the main growth driver
- A financial system dominated by solid and stable Swedish banks

MOZAMBIQUE

E

- The IMF suspended its aid program in April 2016, following the revelation of previously undisclosed public borrowing which pushed the country into debt distress
- The government defaulted on interest payments to bondholders on January 18 2017
- Political stability will remain under threat, with fierce rivalries within the ruling party (Frelimo) at the next elections

DOWNGRADE

¿Porqué asegurar los créditos comerciales?

- Experimento alguna vez pérdidas por **clientes morosos**?
- Sufrió el impacto por la **quiebra o convocatoria** de alguno de sus clientes?
- Posee una política comercial de desarrollo de **nuevos clientes / mercados**?
- Precisa mejorar el **cash flow** de su negocio?
- Su competencia ofrece **condiciones mas flexibles** a sus clientes?

¿Porqué asegurar los créditos comerciales?

1. Los créditos comerciales generalmente representan el 40% de los activos de una empresa
2. 1 de cada 4 quiebras son provocadas por impagos de clientes
3. El 50% de los impagos proviene de clientes con buen historial de pagos
4. La probabilidad de ocurrencia de un impago es muy superior al riesgo de un incendio. Son mas vulnerables
5. Son mas vulnerables ante cambios en los ciclos económicos
6. Para tercerizar el riesgo, enfocando los recursos en el crecimiento rentable y la estrategia comercial del negocio.



Funcionamiento:

1. Análisis de la cartera
2. Monitoreo
3. Recobro
4. Indemnización

Partes Intervinientes:

- Asegurado
- Aseguradora
- El Deudor
- Beneficiario (Entidad financiera)

Clases de Pólizas

1. Individuales (Single Buyer)
2. Global (toda la cartera)

Principios del Seguro de Crédito:

- Participación en el Riesgo (10% o 20% por cuenta del asegurado)
- Naturaleza de las pérdidas cubiertas (Financiera, no deterioro o pérdida de merc.)
- Cumplimiento de contrato (no se cubren disputas comerciales)
- Cobranza (responsabilidad del exportador)
- Diferencia con el Aval (no es de título ejecutivo)

- Riesgo Ordinario:
 1. Naturaleza comercial, falta de solvencia económica.
 2. Mora
 3. Quiebras

- Riesgo Extraordinario:
 1. Guerra Civil
 2. Revolución
 3. Sublevación
 4. Confiscación
 5. Expropiación
 6. Prohibición de importar
 7. Prohibición de giro de divisas.

Carta de crédito Vs. Seguro de crédito

| | Seguro de Crédito | Carta de Crédito |
|--------------|---|--|
| Objetivo | Proteger al exportador de eventuales riesgos que pudieran impedirle el cobro de los créditos otorgados a compradores en el exterior | Compromiso de pago al exportador/vendedor, de una determinada cantidad de dinero, por parte del importador/comprador |
| Costo | Son relativamente bajos. Varían entre el 0,4 % y el 2,6 % | Es más costosa porque comprenden los gastos de: apertura, utilización, modificaciones, y el financiamiento en sí de la carta de crédito. |
| Facilidad | Evita demoras en la entrega de documentos, discrepancias, y otros obstáculos administrativos Terceriza la gestión de recobro de deudas y su seguimiento. | Presenta una mayor cantidad de operaciones y transacciones |
| Flexibilidad | Monitoreo y evaluación constante al cliente extranjero, midiendo su capacidad y moral de pago de sus deudas. No afecta la línea crediticia de su cliente – comprador-. | Requiere tener abierta una cuenta de crédito (del ordenante) en el banco emisor Afecta el margen crediticio del importador. |
| Privacidad | Los importadores son evaluados y calificados en forma confidencial | La apertura debe ser gestionada y abierta por el importador a pedido y solicitud del Exportador |