

REQUISITOS DEL EXIMBANK USA PARA CREDITO DE EMPRESAS PRIVADAS ECUATORIANAS

Aquí tienes una guía detallada y estructurada de los requisitos generales y consideraciones clave que el **Export-Import Bank of the United States (Eximbank USA)** suele evaluar para otorgar financiamiento a empresas privadas ecuatorianas.

Es crucial entender que **Eximbank no es un prestamista directo**, sino una agencia de garantía y seguro. El financiamiento real proviene de un banco privado (por ejemplo, en EE. UU. o Ecuador), y Eximbank respalda el préstamo para mitigar el riesgo del banco, haciendo así viable la operación.

Resumen Ejecutivo: Proceso y Requisitos Clave

1. **Propósito:** Financiar la exportación de **bienes y servicios estadounidenses** a Ecuador.
2. **Estructura Típica:** Empresa Ecuatoriana (Comprador) → Exportador Estadounidense (Vendedor) → Banco Intermediario → **Garantía/Seguro de Eximbank**.
3. **Requisito Fundamental:** El contenido estadounidense de lo que se exporta debe ser, por lo general, de al menos **65%**.
4. **Cliente Principal:** La evaluación de crédito se centra en la **Empresa Ecuatoriana (el Prestatario)**.
5. **Punto de Partida:** El contacto inicial casi siempre lo realiza el **Exportador Estadounidense**.

Requisitos Principales Agrupados por Área

1. Requisitos del Proyecto y la Exportación

- **Contenido Estadounidense:** El producto o servicio a exportar debe tener un mínimo de **65% de contenido de origen estadounidense** en valor. Este es un requisito no negociable.
- **Elegibilidad del Exportador:** El vendedor debe ser una empresa estadounidense que exporte desde EE. UU.
- **Competitividad:** Eximbank existe para nivelar el campo de juego frente a competidores extranjeros que reciben apoyo crediticio de sus gobiernos. Debe haber una justificación de que sin el apoyo de Eximbank, la venta se perdería frente a un competidor con financiamiento subsidiado.
- **Impacto en EE. UU.:** La operación debe apoyar el empleo en los Estados Unidos.

2. Requisitos del Prestatario (Empresa Ecuatoriana).

Esta es la parte más crítica de la evaluación. Eximbank y el banco intermediario realizarán una due diligence exhaustiva sobre la empresa ecuatoriana.

- **Solidez Financiera y Capacidad de Pago: Estados Financieros Auditados:** Se requieren por lo menos los últimos 3 años (idealmente 5). Deben estar auditados por una firma de prestigio y reconocidos internacionalmente.
 - **Flujo de Caja:** Debe demostrar una capacidad robusta para generar el efectivo necesario para servir la deuda (métricas como DSCR - Debt Service Coverage Ratio).
 - **Endeudamiento:** Niveles de deuda razonables en relación con su capital y flujo de caja (métricas como Debt-to-Equity).
 - **Historial Crediticio:** Un historial impecable con bancos locales e internacionales.
- **Experiencia y Antigüedad en el Mercado:**
 - Se prefiere empresas con una trayectoria operativa sólida (mínimo 3-5 años, dependiendo del monto).
 - Experiencia comprobada en el sector de la empresa.
- **Garantías (Colateral):**
 - Aunque la garantía principal es la de Eximbank para el banco, la **empresa ecuatoriana debe ofrecer garantías** a Eximbank/el banco.
 - Pueden incluir:
 - **Hipotecas** sobre propiedades o activos fijos.
 - **Gravámenes** sobre maquinaria, equipos o inventarios.

- **Garantías personales** de los accionistas principales.
- **Cuentas por cobrar u otros activos líquidos.**
 - La valoración de estas garantías debe ser realizada por un tasador independiente y reconocido.
- **Análisis del Sector y del Negocio:**
 - Se evaluará la salud del sector industrial de la empresa en Ecuador.
 - Se analizará su posición competitiva dentro del mercado ecuatoriano.
 - Se revisará la calidad y experiencia del equipo directivo.

3. Requisitos del Crédito y la Estructura Financiera

- **Monto y Plazo:** El monto del préstamo y el plazo de pago deben ser proporcionales al proyecto y a la capacidad de pago del prestatario. Eximbank puede apoyar plazos a corto (hasta 1 año), medio (1 a 7 años) y largo plazo (hasta 18 años).
- **Pago Inicial:** Para proyectos de largo plazo, Eximbank generalmente requiere que el comprador (empresa ecuatoriana) realice un pago inicial del **15% del valor de contrato** con fondos propios.
- **Condiciones Comerciales:** Las tasas de interés, comisiones y otros términos deben ajustarse a las directrices de la OCDE, de las cuales Eximbank es miembro. No son tasas de mercado, pero son competitivas.

4. Requisitos Legales y Documentación

- **Due Diligencia Legal:** Verificación de la constitución legal de la empresa, poderes notariales, y ausencia de litigios significativos.
- **Licencias y Permisos:** La empresa debe contar con todas las licencias necesarias para operar en Ecuador.
- **Documentación del Préstamo:**
 - Solicitud de Crédito formal.
 - Contrato de Compraventa entre el exportador estadounidense y la empresa ecuatoriana.
 - Propuesta de financiamiento del banco intermediario.
 - Todos los informes financieros y de due diligence.
 - Contratos de garantías legales.
- **Análisis de Riesgo País:** Eximbank evalúa el riesgo soberano y político de Ecuador, lo que puede afectar la disponibilidad y los términos de ciertos productos.

Proceso Paso a Paso

1. **Inicio:** Un exportador estadounidense contacta a Eximbank o a un banco que trabaje con Eximbank, interesado en vender a su cliente en Ecuador.
2. **Pre-calificación:** El exportador y el banco intermediario recopilan información inicial de la empresa ecuatoriana para una evaluación preliminar.
3. **Solicitud Formal:** Se presenta una solicitud completa a Eximbank, con toda la documentación requerida detallada anteriormente.
4. **Análisis y Due Diligence:** Eximbank y el banco realizan un análisis profundo del prestatario, el proyecto y los riesgos.
5. **Aprobación Condicional:** Si todo es satisfactorio, Eximbank emite una carta de compromiso (Commitment Letter) con los términos y condiciones.
6. **Cerrado y Desembolso:** Se firman todos los documentos legales, se perfeccionan las garantías y se procede al desembolso de los fondos al exportador estadounidense, una vez se cumplan las condiciones del contrato.

Recomendaciones para una Empresa Ecuatoriana

- **Mantenga sus Estados Financieros en Orden:** La transparencia financiera es la clave. Trabaje con una auditora internacional reconocida.
- **Fortalezca su Relación con su Banco Local:** Un banco local con una sólida relación puede ser un puente invaluable y potencialmente actuar como el banco intermediario o colaborar con uno.
- **Sea Proactivo con el Exportador Estadounidense:** Colabore estrechamente con su proveedor en EE. UU. para facilitar el proceso. Ellos son su principal aliado en esta gestión.
- **Prepare la Documentación de Garantías:** Tenga claro qué activos puede ofrecer como garantía y tenga valoraciones actualizadas a la mano.
- **Busque Asesoría Especializada:** Contar con un asesor financiero o abogado con experiencia en financiamiento estructurado internacional y, específicamente, con Eximbank, puede marcar una diferencia crucial.

VOLTUUM ENERGY CORP: Tenemos varios años de experiencia en ayudar a nuestros clientes de empresas privadas de varios países latinoamericanos a obtener líneas de crédito de crédito con el aval y garantía de EXIMBANK USA.

Tenemos un BUFFTE de Abogados especialistas en gestión financiera en San Antonio y Houston Texas.

Nuestros Abogados le guiarán paso a paso en la documentación de los proyectos o solicitud de crédito para la compra de bienes o productos de fabricación americana.

Este documento es una guía general. Los requisitos específicos pueden variar dependiendo del caso, el monto, el plazo y los productos específicos de Eximbank utilizados (garantía de préstamo, seguro de crédito a la exportación, etc.).

Las tasas de interés están al 6% anual, plazo máximo 18 años, el tiempo de gracia va a depender del tamaño del proyecto.

CONTACTO:

Contacto: 0986653353

Correo: info@voltiumenergycorp.com

Quito, Ecuador