

JANUS UNDERWRITERS, LTD.

Raleigh, North Carolina • San Juan, Puerto Rico • Santo Domingo, República Dominicana
Underwriting@SuretyOne.com • TradeCreditPolicy.com

SOLICITUD DE SEGURO DE CRÉDITO COMERCIAL

Toda la información proporcionada en esta Solicitud será tratada con la más estricta confidencialidad y se utilizará únicamente para evaluar el riesgo y determinar si pueden indicarse términos. Si se emite una póliza, esta Solicitud, todos los anexos y toda información adicional suministrada (oral o escrita) formarán la base de la póliza y quedarán incorporados a ella. Exprese todas las cifras monetarias en dólares estadounidenses; si utiliza otra moneda, indíquelo claramente. Si el espacio es insuficiente, continúe en hoja aparte y adjúntela.

1. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE

Nombre legal del Solicitante:
Nombre comercial (si aplica):
Dirección:
Ciudad / Estado / Código postal: País:
Nombre de contacto: Cargo:
Teléfono: Correo electrónico:
Sitio web: RNC / EIN / No. de registro:
Año de fundación: Estado / país de constitución:

¿Se solicita cobertura para alguna subsidiaria o compañía afiliada? Sí No

En caso afirmativo, indique cada entidad a incluir como asegurado nominado:

Nombre completo de la afiliada	Dirección / País	Relación
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Moneda de la cobertura solicitada: Moneda de las cifras de esta Solicitud:

2. PERFIL DEL NEGOCIO

Productos o servicios vendidos (Bienes Asegurados):

Sectores / industrias a los que vende:

Naturaleza del negocio:

Fabricante Distribuidor / Mayorista Comercializador Proveedor de servicios

Otro:

Años en operación: Años vendiendo a crédito:

Plazo estándar de pago (ej., 30 días): Plazos extendidos ofrecidos, si aplica:

Días promedio de cobro (DSO): Período entre contrato y embarque:

¿Es estacional su negocio? Sí No

En caso afirmativo, proporcione detalles:

Características especiales del negocio, si aplican:

Mercancía en consignación Obra en proceso Fabricación por pedido Contratos a largo plazo

Pago contra cobro Comercio recíproco Facturación por avance / servicios futuros

Otro:

¿Conserva prueba clara de venta (factura, contrato, orden de compra) por cada transacción? Sí No
¿Obtiene prueba de recepción / aceptación de la mercancía por parte de sus clientes? Sí No

3. COBERTURA SOLICITADA

Cobertura requerida:

Solo doméstica Solo exportación Doméstica y exportación combinadas

La cobertura se solicita para:

Todas las ventas a crédito (facturación total) Solo cuentas clave / nominadas Comprador único

Razón(es) principal(es) para buscar cobertura:

Protección contra impago Requerida por banco / institución financiera Respaldo de financiamiento de cartera

Expansión a nuevos mercados Otro:

Ventas anuales a crédito estimadas para las que solicita cobertura:

Fecha de inicio de póliza solicitada:

¿Desea asegurar las ventas desde la fecha del pedido (pre-embarque) en lugar de la fecha de embarque? Sí No

¿Se nominará un beneficiario de pago (Loss Payee) en la póliza? Sí No

En caso afirmativo, indique nombre, dirección y contacto del beneficiario:

4. SEGURO DE CRÉDITO VIGENTE, FACTORAJE Y GARANTÍAS

¿Tiene actualmente, o ha tenido antes, una póliza de seguro de crédito? Sí No

En caso afirmativo, aseguradora, alcance y fecha de vencimiento:

¿Factoriza, descuenta o cede de otro modo sus cuentas por cobrar? Sí No

En caso afirmativo, nombre del factor / banco y naturaleza del acuerdo:

¿Mantiene garantías, cartas de crédito, gravámenes u otra seguridad sobre algún comprador? Sí No

En caso afirmativo, proporcione detalles:

¿Alguna aseguradora ha cancelado, declinado o rehusado renovar seguro de crédito al Solicitante? Sí No

En caso afirmativo, proporcione detalles:

5. HISTORIAL DE VENTAS Y PÉRDIDAS INCOBRABLES

Proporcione cifras de los tres ejercicios fiscales más recientes y del año en curso. "Pérdidas" significa cuentas incobrables por impago del comprador; no incluya castigos de montos disputados.

Cierre fiscal (Mes/Año)	Ventas totales	% Export.	Pérdidas incobrables	No. de pérdidas	Mayor pérdida individual (comprador y monto)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Para cada pérdida significativa anterior, indique el comprador, país y causa de la pérdida (insolvencia, mora prolongada, disputa, etc.):

Ejercicio fiscal	Nombre del comprador	País	Causa de la pérdida
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

6. CUENTAS POR COBRAR

a. Saldo total de cuentas por cobrar al cierre de los últimos cuatro trimestres:

31 de marzo	30 de junio	30 de septiembre	31 de diciembre

b. Antigüedad actual de la cartera. Al (fecha):

Categoría de antigüedad	Monto pendiente	% del total
Corriente (no vencida)		
1–30 días de vencida		
31–60 días de vencida		
61–90 días de vencida		
Más de 90 días de vencida		
TOTAL		

7. PERFIL DE LA CARTERA DE COMPRADORES

Número total aproximado de compradores activos: Al (fecha):

Distribución de saldos pendientes por tamaño:

Rango de saldo pendiente (US\$)	No. de compradores	Saldo total pendiente
0 – 10,000		
10,001 – 50,000		
50,001 – 100,000		
100,001 – 250,000		
250,001 – 500,000		
500,001 – 1,000,000		
1,000,001 – 5,000,000		
Más de 5,000,000		
TOTAL		

8. COMPRADORES PRINCIPALES — LÍMITES DE CRÉDITO SOLICITADOS

Enumere sus diez compradores más grandes para los que solicita cobertura. Incluya la razón social registrada cuando la conozca.

Comprador y ciudad / país	Límite de crédito solicitado	Ventas anuales al comprador	Plazo de pago	¿Mora >30 días en últimos 12 meses? (S/N)

9. VENTAS POR PAÍS (SOLICITANTES EXPORTADORES)

Complete solo si solicita cobertura de exportación. Excluya ventas a afiliadas y, salvo que solicite cobertura de comprador público, a entidades gubernamentales.

País	No. de compradores	Ventas últimos 12 meses	Ventas proyectadas próximos 12 meses	Exposición máx. simultánea	Plazo de pago

10. CUENTAS VENCIDAS Y PROBLEMÁTICAS

Enumere todas las cuentas con más de 60 días de vencidas, las que generen preocupación, aquellas con embarques suspendidos y cualquier obligación reprogramada en los últimos 12 meses.

Al (fecha):

Comprador y país	Monto pendiente	Vencimiento original	Motivo y acción tomada

Aparte de condiciones generales de país o industria, ¿conoce hechos o circunstancias sobre algún comprador que probablemente den lugar a una pérdida?

Sí No

En caso afirmativo, proporcione detalles:

11. PRÁCTICAS DE GESTIÓN DE CRÉDITO

¿Cuenta con una función o personal dedicado de control de crédito responsable de evaluar el riesgo crediticio?

Sí No

¿Establece límites de crédito internos para cada comprador?

Sí No

¿Tiene un manual formal y escrito de procedimientos de crédito? (Si es así, adjúntelo.)

Sí No

¿Obtiene estados financieros de sus compradores mayores?

Sí No

¿Está computarizado su sistema de contabilidad / cartera?

Sí No

¿Verifica el estado de la cuenta antes de liberar un nuevo embarque?

Sí No

¿Remite las cuentas morosas a terceros (agencia o abogado) para su cobranza?

Sí No

Información utilizada para establecer crédito a compradores nuevos:

Informes de agencias de crédito

Estados financieros del comprador

Referencias comerciales / bancarias

Solicitud interna de crédito

Otro:

Si usa agencias de crédito, nombre de la agencia:

¿Quién tiene autoridad para aprobar un límite de crédito nuevo, aumentar uno existente o cambiar plazos de pago?

Nombre y cargo	Función	Límite de autoridad (US\$)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

¿Con cuántos días de mora se bloquea el crédito / se suspenden los embarques?:

Describe su proceso de escalamiento de cobranza (recordatorio, intimación, agencia, legal):

12. ANEXOS REQUERIDOS

Estados financieros del Solicitante (y de cada afiliada a asegurar) de los dos ejercicios más recientes, auditados o revisados si los hay.

Listado actual de antigüedad de cuentas por cobrar (detalle por comprador).

Manual escrito de procedimientos de crédito, si existe (Sección 11).

Hojas de continuación para cualquier sección con espacio insuficiente.

13. DECLARACIÓN

El suscrito declara que las manifestaciones e información contenidas en esta Solicitud y todos sus anexos son, a su leal saber y entender, verdaderas y completas, y que no se ha ocultado ni tergiversado información material alguna. El suscrito no conoce circunstancia sin revelar que pudiera influir en la evaluación del riesgo. El Solicitante se obliga a informar a Janus Underwriters, Ltd. y a la aseguradora de cualquier cambio material que ocurra antes del inicio de la póliza. El suscrito entiende que la presentación de esta Solicitud no obliga ni al Solicitante ni a aseguradora alguna, pero que si se emite una póliza, esta Solicitud y toda información complementaria formarán la base de la póliza, serán objeto de confianza bajo la misma y quedarán incorporadas a ella. El suscrito garantiza estar debidamente autorizado para firmar y presentar esta Solicitud en nombre del Solicitante y de todas las afiliadas listadas.

Nombre del firmante: Cargo:

Firma: Fecha:

Por y en nombre de (razón social completa del Solicitante):

Devuelva esta Solicitud completada, con todos los anexos, a Underwriting@SuretyOne.com

PARTE II — INTERROGATORIO SUPLEMENTARIO DE SUSCRIPCIÓN

Las siguientes preguntas complementan la Solicitud y son materiales para la evaluación del riesgo. Deben responderlas la(s) persona(s) directamente responsable(s) de las decisiones de crédito del Solicitante. Donde se solicite una narrativa, responda con especificidad y no en términos generales; "ninguno" o "no aplica" son respuestas aceptables cuando sean ciertas. Todas las respuestas forman parte de la Solicitud y, si se emite una póliza, de la base de la póliza.

14. SELECCIÓN DE COBERTURA Y MOTIVACIÓN

a. Enumere los compradores que NO desea asegurar e indique específicamente por qué se excluye cada uno (ej., pago anticipado, garantizado, preocupación crediticia):

b. ¿Qué evento o cambio específico motivó esta solicitud en este momento (cuenta nueva, requisito bancario, lentitud de pago de un comprador, pérdida previa, otro)?

c. ¿Quién inició la compra de este seguro? Solicitante Banco / prestamista Otro

d. ¿Se cederá o pignoraré la póliza, o sus beneficios, a un banco o factor? Sí No

En caso afirmativo, nombre del banco / cesionario y naturaleza del financiamiento:

15. DILUCIÓN E INTEGRIDAD DE PLAZOS

a. Ventas brutas facturadas, últimos 12 meses: b. Notas de crédito / contracargos / devoluciones, últimos 12 meses:

c. Describa las causas principales de notas de crédito y contracargos (ajustes de precio, faltantes, descuentos promocionales, disputas de calidad, etc.):

d. ¿Difieren las prácticas reales de pago de los plazos contractuales declarados? Indique sus plazos contractuales, su plazo promedio efectivo y explique cualquier brecha:

e. ¿Concede alguna vez extensiones del vencimiento original sin enmienda escrita? Sí No

En caso afirmativo, describa las circunstancias y la duración típica de la extensión:

16. DISCIPLINA DE CRÉDITO EN LA PRÁCTICA

a. Identifique las últimas tres cuentas puestas en bloqueo de crédito o suspensión de embarques, con fechas aproximadas y resolución:

Comprador	Fecha de bloqueo	Motivo	Resolución
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

b. Identifique una relación comercial que abandonó o rehusó renovar en los últimos dos años por razones de crédito, y por qué:

- c. La compensación de ventas se devenga al: Embarque / registro Cobro Mixto / otro
- d. ¿Puede el personal de ventas anular o influir en una decisión de crédito? Sí No
- En caso afirmativo, describa las circunstancias y quién tiene la autoridad final:

17. EMBARQUES EN MORA Y DEPENDENCIA DE COMPRADORES

- a. ¿Ha continuado embarcando a un comprador con mora material en los últimos tres años? Describa la situación, su razonamiento y el desenlace:

- b. Para sus tres compradores mayores, estime la proporción de las compras totales de su categoría de producto que usted suministra:

Comprador	Su proporción estimada de las compras del comprador (%)	¿Proveedor único / primario / secundario?
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- c. ¿Alguno de sus compradores actúa también como su proveedor (exposición de compensación / contra)? Sí No

En caso afirmativo, identifique las relaciones y los saldos compensables aproximados:

- d. ¿Algún comprador individual representa más del 20% de sus ingresos totales? Sí No

En caso afirmativo, identifique el(los) comprador(es) y porcentaje(s):

18. EXPERIENCIA CON ASEGURADORAS ANTERIORES

- a. ¿Alguna aseguradora anterior redujo, restringió o retiró un límite de crédito sobre algún comprador durante la vigencia? Sí No

En caso afirmativo, identifique cada comprador, la acción tomada y la razón declarada por la aseguradora, si la conoce:

Comprador	Acción (reducido / retirado / restringido)	Fecha aprox.	Razón declarada
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- b. ¿Alguna solicitud de límite fue declinada en su totalidad por una aseguradora anterior? Sí No

En caso afirmativo, identifique el(los) comprador(es):

- c. ¿Alguna vez le denegaron o redujeron una reclamación bajo una póliza de seguro de crédito? Sí No

En caso afirmativo, describa la reclamación y el fundamento de la denegación o reducción:

19. IDENTIDAD DEL OBLIGADO Y DOCUMENTACIÓN

- a. Para sus cinco compradores mayores, ¿la entidad a la que factura es la operadora, una subsidiaria compradora o una tenedora? Identifique cualquier caso donde la entidad facturada difiera de aquella en cuya solidez crediticia usted confía:

- b. Donde confía en la solidez de una matriz, ¿posee una garantía corporativa escrita de la matriz? Sí No

En caso afirmativo, para cuáles compradores:

c. Para cada cuenta principal, ¿podría hoy presentar una orden firmada o contrato marco, prueba de entrega y una factura no disputada, suficientes para probar la deuda en la jurisdicción del comprador? Sí No

Si no, o no está seguro, explique:

d. Exportadores: indique sus Incoterms, la moneda de factura frente a la moneda de pago, y si el pago se remite desde el país del comprador o desde una afiliada o tesorería en el exterior:

20. EXPEDIENTES DEL LÍMITE DE CRÉDITO DISCRECIONAL

Si solicita un límite de crédito discrecional, identifique tres compradores aprobados bajo su propia autoridad de crédito en los últimos 12 meses. Adjunte el expediente de crédito de cada uno (informe de agencia, estados financieros o referencias utilizadas, registro de aprobación).

Comprador	Límite interno aprobado	Fecha de aprobación	Base (informe de agencia / financieros / referencias / experiencia comercial)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Se adjuntan los expedientes de crédito de los tres compradores identificados arriba.

21. DECLARACIÓN SUPLEMENTARIA

El suscrito, siendo directamente responsable de las decisiones de crédito del Solicitante, declara que las respuestas dadas en esta Parte II son verdaderas y completas a su leal saber y entender, se dan tras la debida indagación, y forman parte de la Solicitud de Seguro de Crédito Comercial junto con la Parte I y todos los anexos.

Nombre del firmante: Cargo:

Firma: Fecha: