

Seminarios Miércoles del exportador

Captación de fondos del exterior para inversión y capital de trabajo

Lima, 10 de setiembre de 2025

bienvenidos@sostenibilidadempresarial.pe



Jorge Caycho Celle

Índice

1 Necesidades de
Financiamiento

2 Ficha
Técnica

3 Programa

4 Gestión
Profesional de
Relaciones con
Inversores

5 Reflexiones
Finales

Necesidades de Financiamiento

Necesidades operativas de fondos (NOF)

Financiamiento para inversiones


Financiamiento de capital de trabajo

Necesidades de financiamiento coyuntural

Necesidades de financiamiento a largo plazo

FICHA TÉCNICA: Alternativas de Financiamiento

Ámbito: América Latina (fuentes nacionales e internacionales)

TIPO DE FINANCIAMIENTO	ETAPA DEL NEGOCIO	CARACTERÍSTICAS CLAVE	IDEAL PARA 
Bootstrapping (Autofinanciamiento)	Idea – Inicio	Uso de recursos propios. Alta independencia. Bajo riesgo externo.	Emprendedores con pequeños capitales iniciales, negocios digitales, freelance, artesanales.
FFF (Family, Friends & Fools)	Idea – Inicio	Financiación informal por conocidos. Términos flexibles pero con riesgos emocionales.	Negocios en validación de concepto o con fuerte componente personal.
Subvenciones y Concursos de Innovación	Inicio – Validación	No reembolsables. Otorgadas por gobiernos, ONGs o cooperación internacional. Requiere aplicar con propuestas formales.	Startups con innovación social, tecnológica o ambiental.
Capital Semilla	Idea – Validación	Pequeñas inversiones (10-100 mil USD). Aportado por entidades públicas o privadas. En ocasiones con mentoría.	Nuevos emprendimientos con prototipos o MVP funcional.
Aceleradoras e Incubadoras	Validación – Crecimiento inicial	Financiamiento + formación + red de contactos. Toman equity (acciones) o son patrocinadas.	Startups con escalabilidad, innovación, impacto o tracción inicial.
Inversores Ángeles	Validación – Expansión inicial	Individuos que invierten capital propio. Buscan alto retorno a mediano plazo. También brindan mentoría.	Negocios innovadores con potencial de crecimiento. Ideal para tecnología, salud, sostenibilidad.
Capital de Riesgo (Venture Capital)	Expansión – Escalamiento	Fondos especializados. Inversión de alto riesgo en empresas escalables. A cambio de equity.	Startups con alto potencial de crecimiento regional/global. Modelos replicables, tecnológicos, escalables.



TIPO DE FINANCIAMIENTO	ETAPA DEL NEGOCIO	CARACTERÍSTICAS CLAVE	IDEAL PARA
Crowdfunding (Financiamiento Colectivo)	Cualquier etapa	Plataformas digitales. Puede ser de donación, recompensa, préstamo o equity. Requiere estrategia de marketing.	Emprendimientos con base comunitaria, creativos, tecnológicos o de impacto social.
Préstamos Bancarios o Financieras	Operación – Crecimiento	Financiamiento tradicional. Requiere garantías, historial crediticio. Tasa de interés fija o variable.	Negocios con flujo de caja predecible y formalidad administrativa.
Leasing y Renting	Operación – Expansión	Arrendamiento de activos sin comprar. Ideal para equipamiento, tecnología o transporte.	Empresas con necesidad de activos sin comprometer capital
Factoring / Confirming	Operación – Expansión	Adelanto de cuentas por cobrar (facturas). Mejora liquidez sin endeudamiento formal.	Negocios con ventas a crédito y clientes formales.
Fondos de Impacto / ESG	Validación – Escalamiento	Inversiones con retorno financiero y social/ambiental. Pueden ser híbridos (donación + inversión).	Negocios sociales, ambientales o sostenibles, alineados con ODS o ESG.
Criptofinanciamiento / Web3	Inicio – Escalamiento	Uso de blockchain para captar recursos: ICOs, tokens. Alta volatilidad, pero libertad global.	Proyectos tecnológicos, innovadores, con comunidad digital activa.
Cooperación Internacional y ONGs	Idea – Validación	Apoyo financiero y técnico. Enfocados en impacto social, inclusión, desarrollo.	Emprendimientos sociales, rurales, liderados por mujeres, jóvenes o minorías.

Programa dirigido a:

- ❑ Empresas o grupos con al menos 3 años de actividad.
- ❑ Para expansión de actividades o nuevos proyectos.

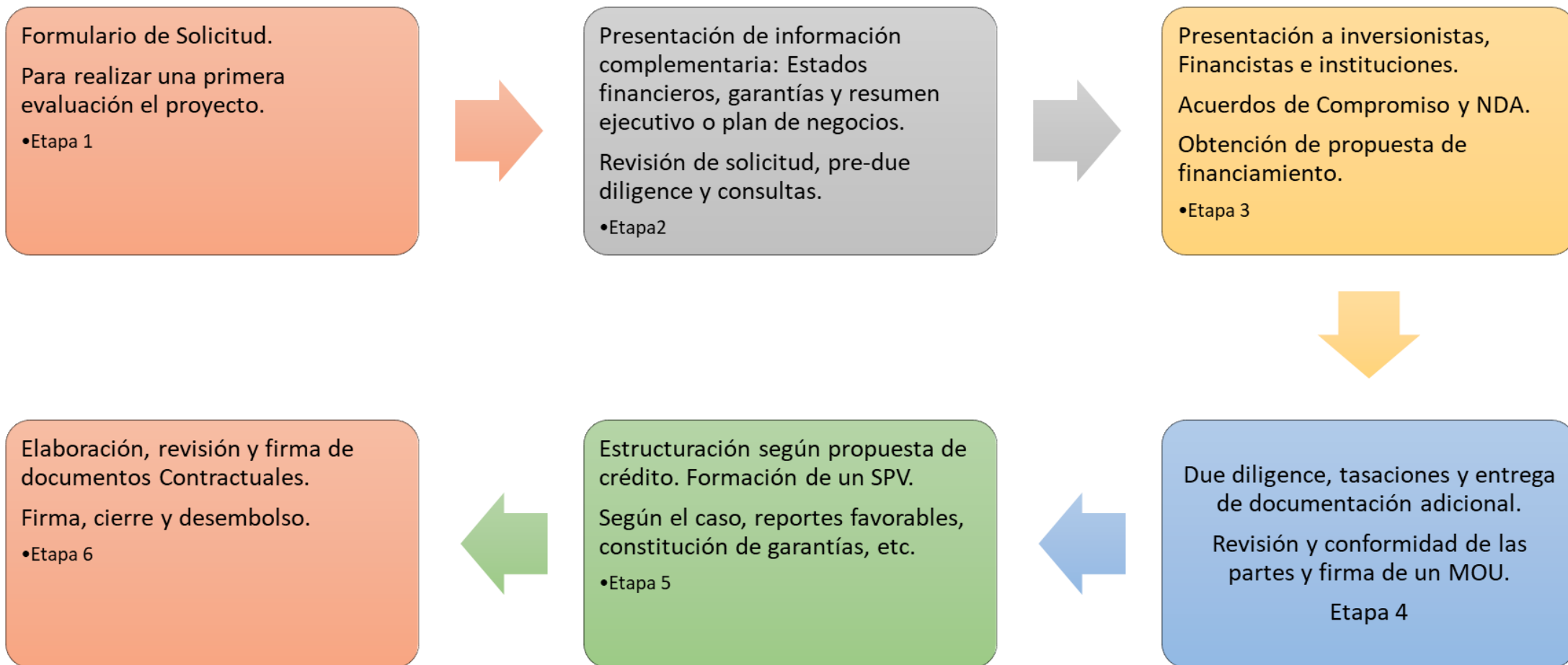
Los financiamientos vienen del exterior (EE.UU., Canadá, Europa) y se pueden aplicar a diferentes sectores económicos, entre los que se pueden destacar:



Características:

1. Financiamiento puente con garantía inmobiliaria para diversos sectores. (hasta 3 años).
 2. Líneas de crédito y factoring para Agroexportadores.
 3. Financiamiento para construcción de proyectos inmobiliarios.(hasta 3 años por etapa).
 4. Financiamiento estructurado de largo plazo para proyectos de expansión, adquisiciones, etc.
- ❑ Tasas de interés (TEA) entre 5% y 12%.
 - ❑ Financiamiento en dólares americanos.
 - ❑ Montos desde 1 millón hasta 50 millones dólares.
 - ❑ Garantías: Loan to value (LTV) entre 50% y 75%.
 - ❑ Posibilidad de periodo de gracia solo para pagos de capital.
 - ❑ Recursos provenientes de fondos privados e institucionales.

Proceso de un financiamiento:



Cronograma:

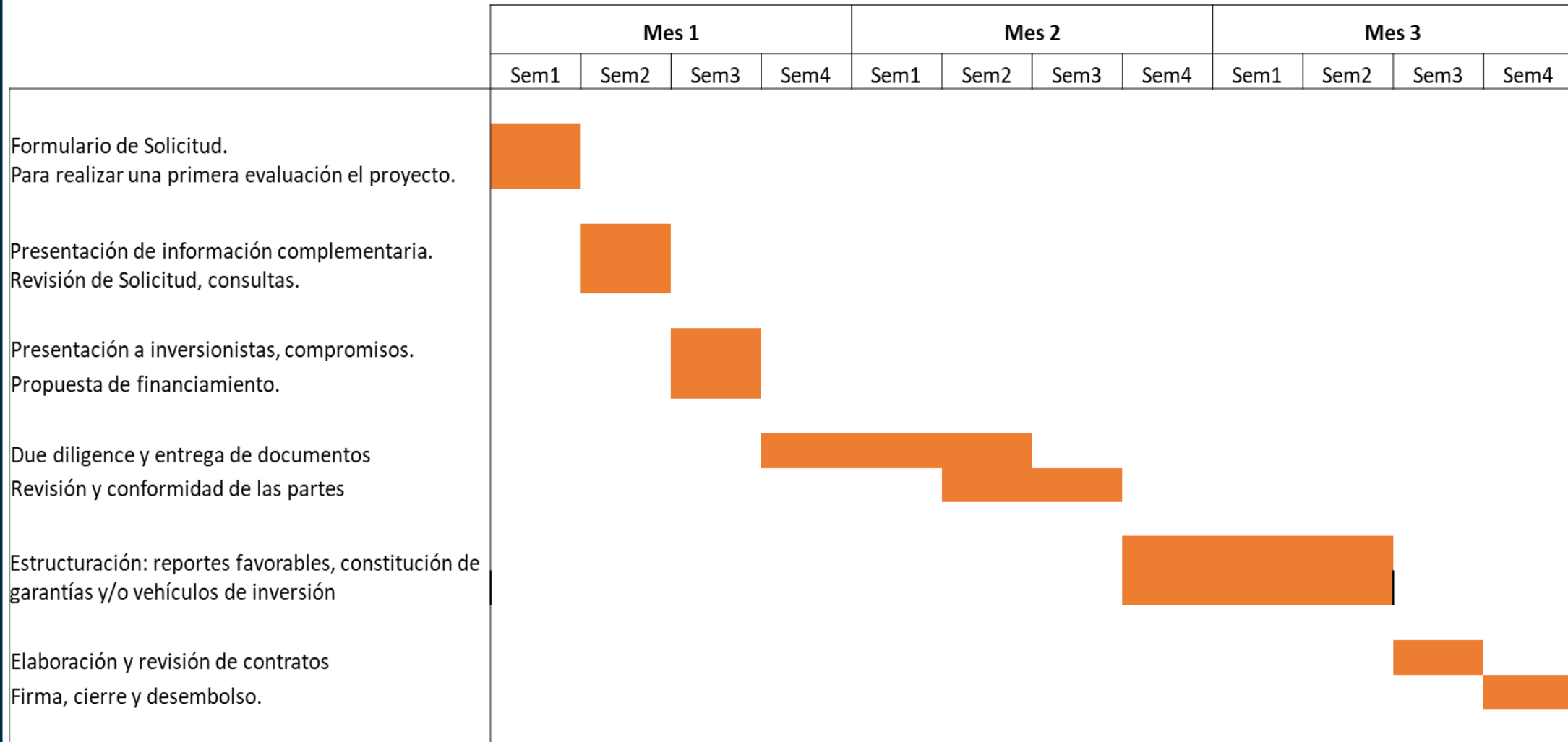


Gráfico de un proceso de financiamiento (3 meses): Tiempo puede variar según la velocidad de respuesta del solicitante, monto del financiamiento y complejidad de la estructuración del crédito.

Documentación requerida

Documentos requeridos en la Etapa 2 :

- Formulario de solicitud.
- Resumen ejecutivo o plan de negocios en inglés
- Estados financieros 3 años.



Documentos requeridos en la Etapa 4 :

- Ficha RUC de la empresa solicitante.
- Últimas 3 declaraciones anuales de impuestos.
- Copia de partida electrónica de la empresa y vigencia de poderes.
- Copia de documento de identidad del representante legal.
- Plan de Negocio con cuadro de amortización y flujo de caja proyectado.
- Presupuesto (uso del financiamiento) total o por etapas.
- Copia del registro de la propiedad en garantía (si aplica)
- Tasación del bien o inmueble en garantía. (si aplica)
- Formatos de Due Diligence.
- Demás documentación adicional sustentatoria.

Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina



Fundamento Estratégico

La gestión de relaciones con inversores (Investor Relations, IR) no es un asunto meramente comunicacional. Es una disciplina estratégica que articula la narrativa financiera, el posicionamiento reputacional, la transparencia de gestión y la visión de largo plazo del portafolio de emprendimientos. En el contexto latinoamericano, esto exige abordar las relaciones con astucia intercultural, solvencia técnica y una ejecución profesional rigurosa.

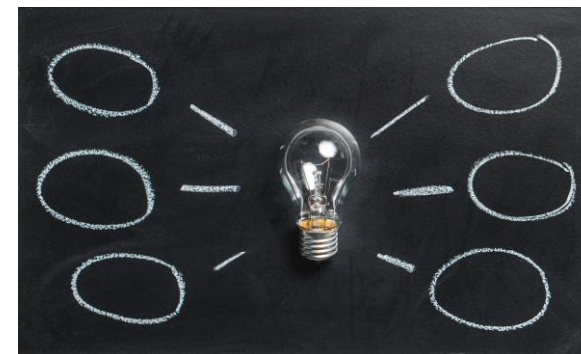
Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina

Fase I: Preparación Estratégica y Diagnóstico

Objetivo: Establecer las bases de la relación sobre información clara, estructura profesional y narrativa coherente.

- **Diagnóstico interno** de la capacidad de relacionamiento: equipo, procesos, experiencia, activos reputacionales.
- **Mapa de stakeholders** inversores (tipología: VC, PE, fondos institucionales, ángeles, fondos soberanos, family offices).
- **Segmentación estratégica:** según tipo de fondo, etapa de inversión, geografía, interés sectorial.
- **Desarrollo de materiales clave (Investor Kit):**
 - Pitch institucional de la incubadora/aceleradora
 - Tesoro del portafolio con taxonomía sectorial y por nivel de madurez
 - Fichas estandarizadas de cada startup invertible
 - Informe de impacto (ESG, SDG, métricas de sostenibilidad si aplica)
 - Políticas de compliance, gobernanza y mitigación de riesgos



Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina

Fase II: Relación y Atracción

Objetivo: Establecer contacto inicial y despertar interés genuino basado en profesionalismo, claridad y confianza.

- **Roadmap de relacionamiento:** agendas de reuniones estratégicas, eventos clave (Web Summit, LAVCA Week, etc.).
- **Estrategia de contacto personalizada:** correos calibrados, presentaciones ejecutivas, sesiones de pitch privado.
- **Cultivo del vínculo:** seguimiento estratégico con información relevante, construcción de interés progresivo.
- **Tono institucional:** mezcla de solvencia técnica, cercanía latinoamericana y claridad global.



Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina

Fase III: Gestión de la Relación

Objetivo: Convertir el vínculo en una relación continua, sistemática y profesional.

- **Calendario de comunicaciones financieras y operativas** (trimestral, semestral):
 - Actualizaciones de portafolio
 - Informes de desempeño
 - Novedades regulatorias o institucionales
- **Espacio digital para inversores (Investor Room Virtual):** con acceso seguro a documentos, dashboards de performance y KPIs.
- **Canal exclusivo de relación** (líder de relaciones con inversores designado).
- **Gestión anticipada de crisis o desviaciones:** narrativa preventiva, transparencia oportuna, propuesta de remediación



Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina

Fase IV: Confianza y Alianzas Estratégicas

Objetivo: Convertir al inversor en aliado estratégico y no solo en fuente de capital.

- **Co-diseño de oportunidades de inversión:** procesos de coinversión, exploración de SPVs.
- **Espacios de gobernanza compartida:** advisory boards, comités técnicos.
- **Activación de inteligencia de red:** vínculo con otros actores del ecosistema.
- **Eventos exclusivos para inversores:** “Investor Days”, visitas inmersivas, sesiones privadas con founders destacados.



Propuesta Metodológica para la Gestión Profesional de Relaciones con Inversores Internacionales

Enfoque desde América Latina

Fase V: Evaluación, Retroalimentación y Mejora Continua

Objetivo: Ajustar y fortalecer la relación con base en resultados, percepción y aprendizajes.

- **Encuestas de satisfacción y clima de relación**
- **KPIs de gestión de relaciones con inversores:**
 - Nivel de participación
 - Tiempo medio de respuesta
 - Tasa de reinversión
 - Participación en eventos
- **Lecciones aprendidas y adaptación de la metodología**
- **Benchmarking con otras incubadoras/aceleradoras líderes (locales e internacionales)**





“El éxito comercial depende de cuánto inviertes en conocimientos y en aprovechar otras experiencias, para acortar el tiempo que toma tener resultados”.

Jorge Caycho Celle



Seminarios Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

Jorge Caycho Celle



bienvenidos@sostenibilidadempresarial.pe

