

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
FINANCIAMIENTO Y MEDIOS
DE PAGO INTERNACIONAL**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Presentación del tema	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
Introducción	2
1. Financiamiento de las empresas exportadoras	3
1.1. Alternativas de financiamiento	4
1.2. Alternativas a corto plazo	4
1.3. Alternativas a largo plazo	7
2. Medios de pago internacionales	9
2.1. Transferencia interbancaria	10
2.2. Cobranza documentaria	11
2.3. Cartas de crédito	13
Referencias bibliográficas	15
Sobre PROMPERÚ	16
Contáctanos	16

Presentación del tema



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

Objetivo general

A través de este módulo podrás conocer todo lo concerniente sobre los diferentes tipos de financiamiento que cuentan las empresas exportadoras y los medios de pago internacionales.

Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del subtema “Alternativas de financiamiento” podrás: Conocer los a profundidad los conceptos relacionados al financiamiento con los que cuentan las empresas exportadoras, financiamiento a corto y largo plazo.

A través del subtema “Medios de pago internacionales” el usuario conocerá todo lo concerniente a las transferencias interbancarias, cobranza documentaria y las cartas de crédito.

Introducción

Durante los últimos años el Perú maneja su política económica de forma responsable, sustentada en un manejo fiscal prudente y nivel de deuda pública inferior al 30% hasta el año 2019. La inflación se encontraba dentro del rango meta establecido y preservando una estabilidad de su sistema financiero. Estas actividades permitieron un crecimiento de su PBI a promedio del 5% anual durante los últimos 15 años.

Sin embargo, debido a las duras medidas restrictivas sobre la actividad económica con la finalidad de contener la propagación de la pandemia COVID-19, se afectó de manera bastante negativa el PBI durante el año 2020. Mediante las diferentes medidas en los ámbitos monetarios, fiscales y financieros se logró reducir la caída del PBI a un aproximado del 11%.

En el 2021 especialmente se apreció la necesidad de financiamiento tanto por parte de empresas como del ciudadano de pie, esto con la finalidad de poder cubrir sus diferentes necesidades.

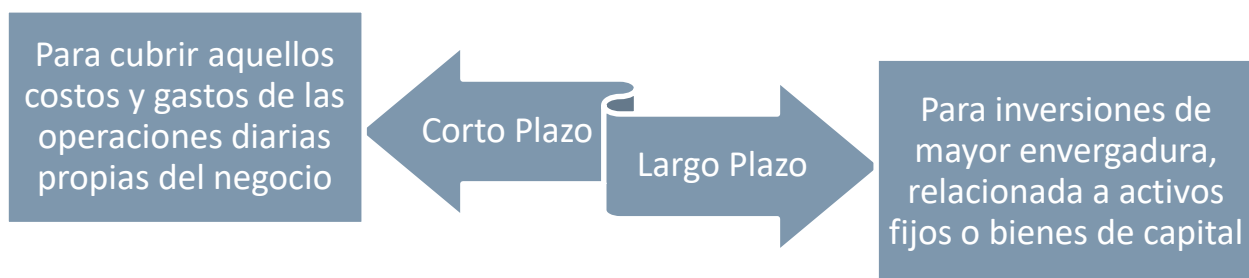
Durante el año 2020 se pudo apreciar un incremento en los créditos otorgados especialmente a las empresas, esto sustentado en los diferentes programas con garantía gubernamental, sin embargo, cabe precisar que ante la incertidumbre económica diferentes entidades financieras ajustaron sus políticas de evaluación crediticia, haciéndolas más estrictas para el otorgamiento de los créditos convencionales que otorgan.

Sin embargo, existen alternativas a los cuales acceder durante estos tiempos difíciles para poder obtener financiamiento, cabe precisar que, si bien no se evalúa de la forma tradicional el otorgamiento del crédito, se debe mantener los principios de una evaluación financiera.

1. Financiamiento de las empresas exportadoras

El financiamiento es el proceso de obtención de fondos para solventar la adquisición de bienes y servicios, o para desarrollar diferentes tipos de inversiones.

Se puede diferenciar dos tipos de financiamiento:



Corto Plazo

Financiamiento de capital de trabajo.

Financiamiento pre y post embarque.

Tarjetas de crédito de capital de trabajo.

Descuento de facturas y letras factoring local e internacional

operaciones de Forfaiting.

Largo Plazo

Préstamos comerciales a largo plazo.

Leasing en sus diferentes modalidades.

Financiamiento de proyectos.

Financiamiento de locales comerciales o industriales.

1.1. Alternativas de financiamiento

El financiamiento tradicional es aquel que es brindado por bancos, financieras, empresas financieras, cajas municipales, etc.

Las tasas y plazo de financiamientos están sujetos a la evaluación crediticia y al producto requerido.

Uno de los principales inconvenientes es que las tasas ofrecidas suelen representar un alto costo financiero para las pymes, por otro lado, las empresas deben contar con dos años de operaciones como mínimo para acceder a financiamiento.

Se debe presentar información financiera para poder ser evaluado crediticiamente.

Existe también, alternativas de financiamiento que pasamos a detallar:

1.2. Alternativas a corto plazo

- **Capital de trabajo:** Es un financiamiento para personas naturales con negocio propio o personas jurídicas que tienen necesidades de comprar mercadería, pagar proveedores, cubrir gastos de negocio y/o financiar sus ventas al crédito.

Un crédito de línea revolvente es la línea de Crédito Capital de Trabajo que, a medida que cancelas las cuotas, genera un saldo disponible para su uso inmediato.

Es posible realizar pagos anticipados (una vez realizado el pago del mes) bajo las siguientes modalidades:

Pago anticipado: monto destinado al pago del Capital del crédito, que reduce intereses, comisiones y gastos al día del pago. Podrá escoger entre: (i) reducción del monto de la cuota con el plazo original del crédito o (ii) reducción del número de cuotas con la consecuente reducción del plazo de crédito.

Adelanto de cuotas: Monto destinado al pago de las cuotas inmediatamente posteriores a las exigibles en el período, sin la reducción de intereses, comisiones y gastos. Cuando se realice un pago menor o igual a dos cuotas (se incluye aquella exigible en el período) y el cliente no haya manifestado su elección, se considerará como adelanto de cuotas, salvo que se solicite expresamente que aplique como pago anticipado.

- **Financiamiento en el Pre y Post embarque:**

El financiamiento Pre Embarque es el que otorga un banco u otra institución financiera a su cliente para la compra o producción de mercadería que va a ser exportada. Financia el lapso de

tiempo que existe entre, la recepción por parte del exportador de: orden de compra, contrato, carta de crédito; hasta el embarque de la mercadería a ser exportada.

Las principales características son:

1. Los plazos usuales de financiamiento van de 30 a 120 días, pudiendo ser hasta 180 días.
2. Es sumamente importante estructurar bien las líneas de financiamiento, para que los plazos sean congruentes con los ciclos de negocios.
3. Se realizan depósitos contra: contratos, órdenes de compra y/o cartas de crédito de exportación.
4. El porcentaje de financiamiento oscila entre 80% y 90% de la orden de compra o carta de crédito, dependiendo del cliente y tipo de negocio (no se financia el 100% ya que se estaría financiando la utilidad).
5. Es usual que los financiamientos Pre Embarque se convierta en Post Embarque.

El financiamiento Post Embarque, es el financiamiento que el banco otorga a su cliente exportador una vez realizado el embarque, para que obtenga liquidez. El periodo de financiamiento comprende desde una vez realizado el embarque hasta la recepción de los fondos por parte del exportador.

Las principales características son:

1. Se financia entre el 80% y el 90%.
2. Los plazos de operación van desde 30 días hasta 180 días.
3. Se realiza el financiamiento contra cobranzas de exportación, cartas de crédito de exportación o copias simples de documentos de embarque.

- **Letras y facturas:** el descuento de letras y facturas, es así como el banco adelanta los fondos de letras o facturas vigentes otorgadas al crédito, teniendo un costo financiero mediante la aplicación de una tasa, es decir convierte en dinero al contado las ventas hechas a crédito (incluso el mismo día en que se solicite).

Modalidad de descuento de letras y facturas (físicas y electrónicas): Letras y facturas físicas y electrónicas.

El estudio de riesgo se realiza sobre el emisor de la letra o factura (sujeto de crédito).

El girador de la factura es quien a su vez asume el riesgo crediticio de los deudores.

Modalidad de descuento de facturas electrónicas: Facturas electrónicas en formato XML.

Es un documento electrónico que emite el proveedor en una transacción comercial (reemplaza la factura física).

Interacción con CAVALI, única entidad autorizada legalmente para convertir las facturas electrónicas en títulos valores.

- **Factoring:** Es un servicio financiero de adelanto o descuento de facturas por ventas realizadas al exterior bajo la modalidad de exportación, que es ofrecido por entidades financieras o empresas financieras especializadas en factoring internacional. La empresa exportadora obtiene el adelanto o descuento de la factura al ceder el cobro de la misma o pasar una evaluación crediticia ante la entidad financiero o empresa de factoring.

Existen dos tipos de factoring:

Factoring sin recursos: en este tipo de operación, en caso de impago es la entidad financiera o de factoring quien asume el riesgo. La empresa exportadora (cedente de la cobranza de la factura) no asume responsabilidad si el comprador del exterior (deudor de la factura) no puede pagar la factura.

Factoring con recursos: Es aquel servicio de factoring en el que la entidad financiera o de factoring que realiza la operación de este servicio, no asume en ningún caso el riesgo de impago por parte del comprador del exterior (deudor de la factura), es decir, únicamente se encarga de tramitar y gestionar el cobro de las facturas de la empresa exportadora.

- **Forfaiting:** el forfaiting es una modalidad de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso, por parte de una entidad financiera, de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de operaciones comerciales de compra/venta. El forfaiting es una operativa por la que la empresa exportadora vende a una entidad financiera un documento de pago internacionalmente aceptado, letra o pagaré, que reconoce un derecho de cobro originado en una operación de compra-venta internacional, transfiriendo todos los riesgos y responsabilidades de cobro y recibiendo el pago al contado con las deducciones propias del descuento.

Los documentos susceptibles de ser financiados son las letras y pagarés y los plazos admitidos suelen estar entre 6 meses y 5 años.

Es una modalidad de financiación flexible y rápida que posibilita el descuento sin recurso de los créditos documentarios de exportación o de documentos financieros (letras o pagarés).

Cuando decimos sin recursos, nos referimos al hecho de que es el banco (forfaiter) quien asume el riesgo de impago por parte del deudor. El banco compra todos los derechos de cobro aplazados, quedando la empresa liberada de todos los riesgos de la operación.

- **Tarjeta de crédito:** las tarjetas de crédito empresarial están diseñadas para impulsar a empresas y negocios, con cargo a los propios ingresos que generen en el futuro. Las compañías de financiamiento comercial son intermediarios orientados a financiar operaciones de corto y mediano plazo, mediante créditos que no exceden en más de tres años el tiempo de duración del contrato. Estas entidades poseen líneas de crédito dirigidas a financiar el consumo, con

herramientas como las tarjetas de crédito y las líneas especiales para compra de vehículos y bienes durables. Su costo es mayor que el del crédito bancario.



Amigo exportador:

Un préstamo comercial a corto plazo tiene una ventana de pago más pequeña que su préstamo promedio, lo que hace que el pago más rápido sea una de sus características integrales. Un préstamo a más largo plazo de un banco, por ejemplo, puede hacer que tenga un período de pago que se extienda por muchos años o décadas.

1.3. Alternativas a largo plazo

- **Préstamo comercial:** Un préstamo comercial es un producto de financiamiento cuyo objetivo es cubrir las necesidades financieras de las empresas. Los empresarios podrán adquirir capital de trabajo, máquinas, equipos, locales comerciales, etc. La ventaja destacable de este tipo de crédito frente a los préstamos convencionales, radica en la flexibilidad de la forma de pago, ya que estos se adecúan a los variados flujos económicos de las empresas.

Un préstamo a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría son para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Un ejemplo es la compra de un nuevo edificio que aumentará la capacidad o de una maquinaria que hará el proceso de manufactura más eficiente y menos costoso. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

- **Leasing:** También conocido como arrendamiento financiero. Es una modalidad de financiamiento a mediano y largo plazo que permite la adquisición de activos fijos, pudiendo ser estos bienes del tipo mueble o inmueble, este se da mediante un contrato de arriendo a un plazo determinado con posibilidad de ampliación si ambas partes se ponen de acuerdo o la opción de comprar el bien. Los bienes a financiar mediante el leasing son maquinarias y equipos (maquinaria industrial), inmuebles (plantas, oficinas, locales comerciales, terrenos) y Vehículos. Existen dos tipos de leasing:
Leasing Financiero: arrendamiento del bien con opción de compra a un plazo determinado.
Leasing Operativo: arrendamiento sin opción a compra.

Al final del contrato de arrendamiento, el arrendatario debe pagar a la compañía de leasing, en caso de que su decisión sea la de adquirir el activo; es decisión opcional y el arrendatario pueden ejercer libremente. El costo se liquida con intereses superiores al del crédito bancario; sin embargo, sus ventajas tributarias pueden conducir a un costo efectivo inferior al de un activo por la vía tradicional, debido a los ajustes por inflación a los que son sujetos y los gastos de depreciación.

- **Desarrollo de proyectos:** En la actualidad existen diferentes opciones para encontrar fondos y poner en marcha una empresa. El financiamiento de proyectos forma parte de una de estas opciones:

Fondos de Capital de riesgo: Los fondos de capital riesgo son una fórmula de financiación muy utilizada por 'startups' y empresas innovadoras que están experimentando un proceso de expansión que requiere de inversión. Estos fondos son gestionados por sociedades anónimas especializadas que invierten sus recursos financieros en las empresas, con el objetivo de vender su participación en un futuro y obtener, así, beneficios.

Incubadoras de startups: Este tipo de instituciones se encargan de acoger a una serie de 'startups' y acelerar su crecimiento, ayudándoles en su etapa inicial a configurar su modelo de negocio, su estrategia de captación de clientes y a captar financiación. Las aceleradoras surgieron a raíz del gran interés del mundo empresarial público y privado en el mundo tecnológico. Funcionan como puente entre emprendedores e inversores, que estén interesados en financiar a las empresas participantes, para que éstas aumenten su impacto positivo y puedan beneficiar a un mayor número de personas-

Campañas de crowdfunding: El 'crowdfunding' consiste, así, en poner en contacto a los emprendedores que necesitan financiación con diferentes inversores que quieran apostar por la empresa. Normalmente, este tipo de procesos se llevan a cabo de forma 'online' a través de diferentes plataformas en las que se describe el proyecto, la cantidad necesaria, el beneficio que saca el inversor si lo hubiera, etc.

Presentar el proyecto a un concurso: Existen cada vez más citas, concursos o eventos en los que a las empresas pueden presentarse en busca de financiación. Por ejemplo, el Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) o los fondos INNOVATE del Ministerio de la Producción (PRODUCE).

- **Hipotecas:** es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Las ventajas de la hipoteca: da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo y al prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Las desventajas de la hipoteca: Al prestamista le genera una obligación ante terceros y existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para, es decir, que el bien no pase a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.



Amigo exportador:

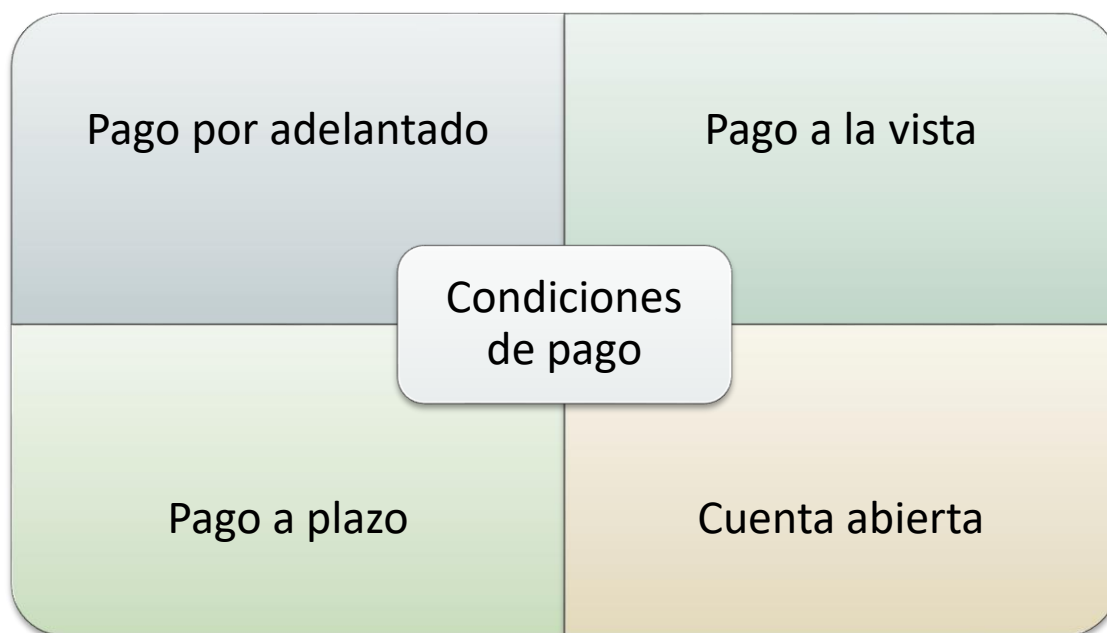
Recuerda que el capital de trabajo inicial debe ser aportado por los propietarios. Al desarrollarse la empresa, el capital de trabajo adicional debe ser aportado por los propietarios o bien, ser financiado por medio de préstamos a largo plazo.

2. Medios de pago internacionales

Un medio de pago es un bien o instrumento que puede ser utilizado para adquirir bienes, servicios o cancelar todo tipo de obligaciones.

Las condiciones de pago indican el tiempo en cual se honrará la adquisición de bienes o servicios, previamente acordados entre el vendedor y el comprador.

Tipos de condiciones de pago



Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia

Los medios de pago internacionales son mecanismos exclusivamente bancarios mediante los cuales, sea de forma directa o indirecta, cancelamos nuestras operaciones comerciales con el exterior.

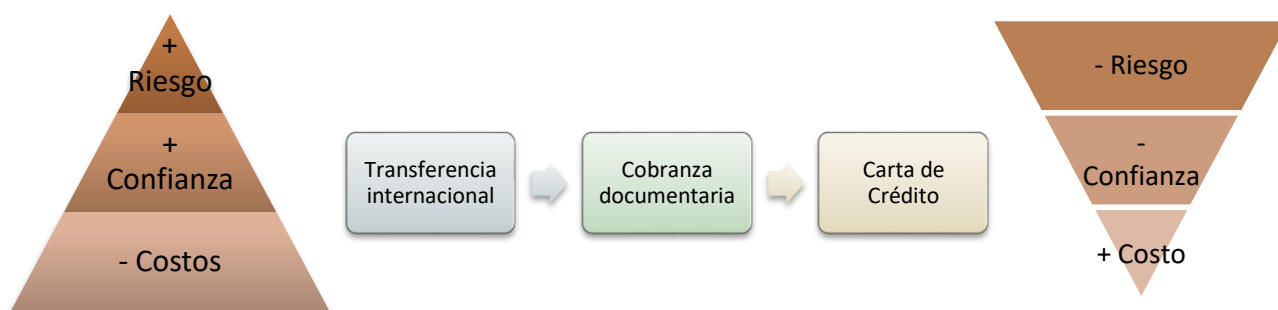
Estos mecanismos pueden ser tanto productos como servicios ofrecidos por las entidades bancarias, los cuales son revisados por los mismos únicamente a nivel documentario, tanto el importador como el exportador deberán mantener contacto directo con sus correspondientes bancos.

El pago adelantado: se refiere a todo pago que recibe el exportador antes de ser embarcado.

El pago a la vista: es pago que recibe el exportador una vez efectuado el embarque, y contra la presentación al importador de los documentos representativos de la mercadería.

El pago a plazos: todo pago que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador. Este plazo será convenido entre importador y exportador y normalmente estará en función a la fecha de embarque, fecha de factura, fecha de presentación de documentos.

Cuenta abierta: modalidad donde el importador compra ahora y paga después.

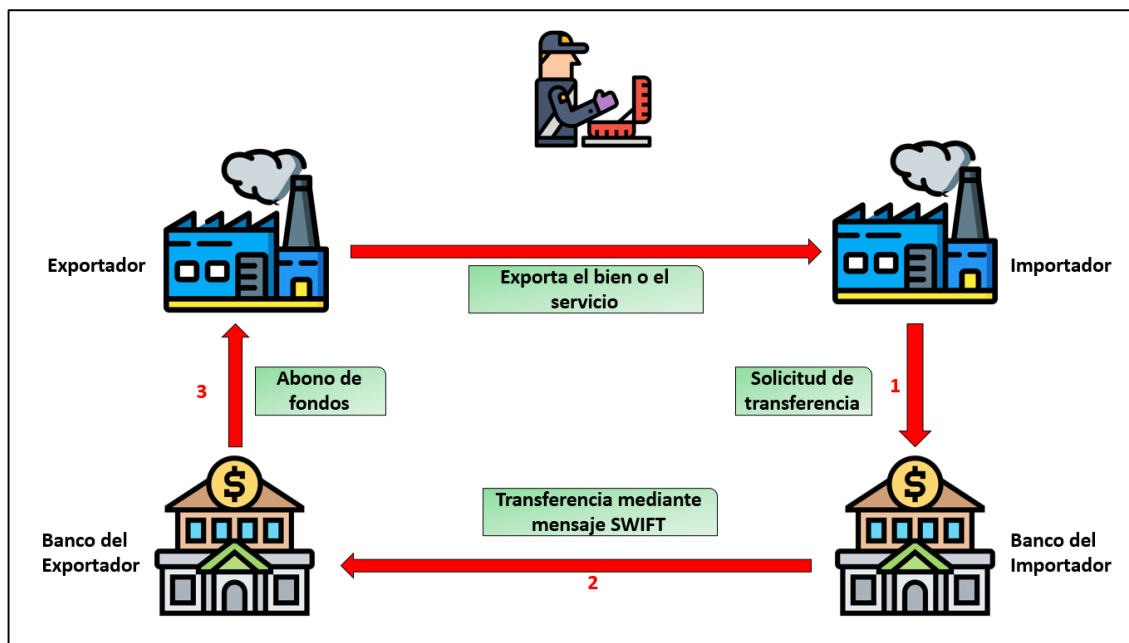


Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia

2.1. Transferencia interbancaria

Es un medio de pago directo realizado entre bancos de diferentes países a solicitud y con cargo a sus clientes. Permite liquidar las operaciones de Comercio Internacional entre exportador e importador.

Realizable cuando los niveles de confianza entre ambas partes son altos, sin embargo, también implica un mayor riesgo de pago por parte del importador (comprador).



Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia

Problemas comunes en una transferencia internacional:

1. La aplicación de comisiones al momento del abono de la transferencia: se recomienda acordar previamente con el importador el pago de las comisiones, sean estas asumidas por el Importador (Our), Exportador (Benf) o compartidas entre ambos (Share).
2. Demoras o rechazos en los abonos de las transacciones: es recomendable confirmar los datos brindados para la transferencia, evita los sobrecostos.
3. No establecer controles de comunicación con el comprador: se debe establecer medidas de control y comunicación directa con el importador.

2.2. Cobranza documentaria

Es un medio de pago por el cual un exportador contrata el servicio de una entidad financiera para que en su representación realice el envío de los documentos comerciales relacionados a la exportación y también el cobro de los mismos mediante el banco del importador.

Tanto el exportador como el importador tienen un nivel medio de confianza, siendo nivel de riesgo también medio para ambas partes.

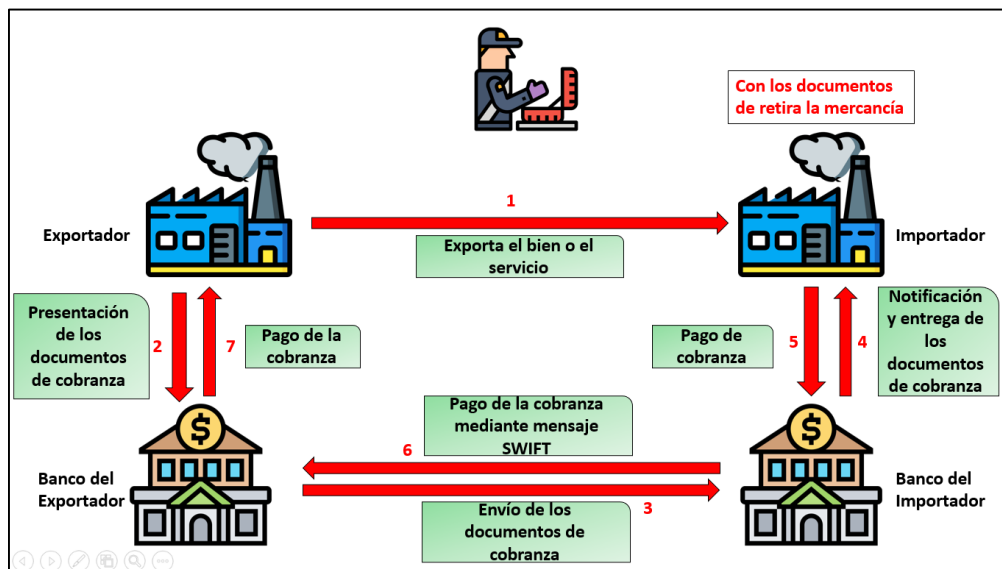


Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia



Amigo empresario, tenga presente que:

Una cobranza de exportación, es la orden efectuada por un exportador a un banco, para que éste se encargue de realizar el cobro al importador, de acuerdo a ciertas instrucciones contenidas en la orden.



Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia

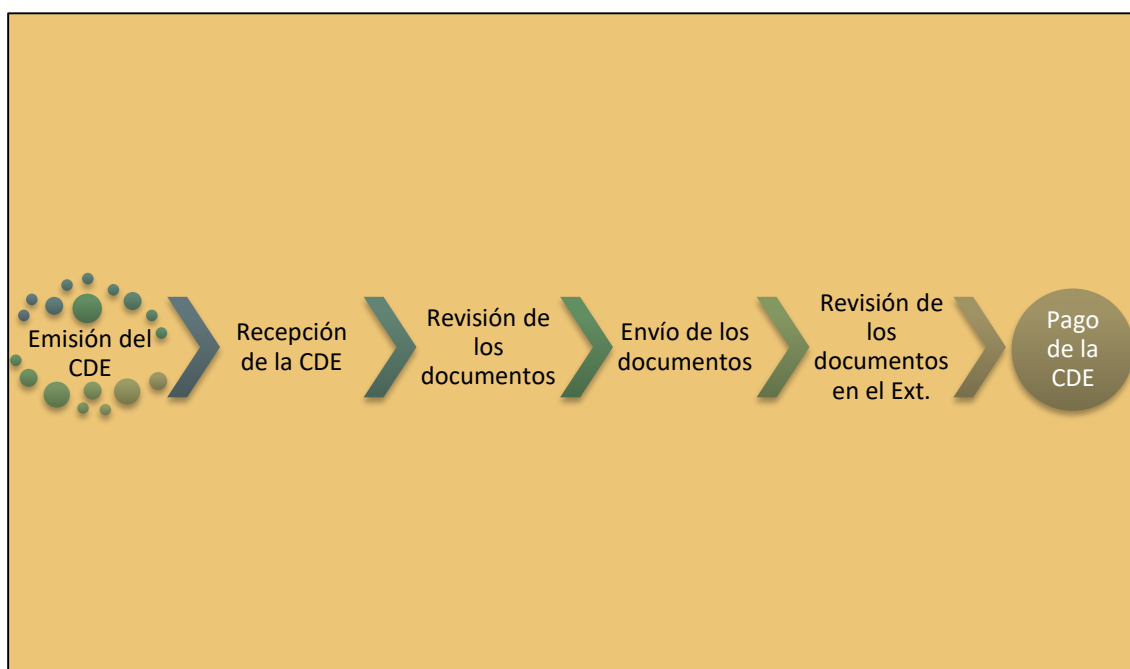
Problemas comunes en la cobranza documentaria:

1. No informar variaciones en las instrucciones de cobranza. Lo acordado entre exportador e importador debe ser comunicado a sus correspondientes bancos.
2. Pagos realizados fuera de la cobranza. Se debe velar que se haga el pago mediante la cobranza.
3. Consignar datos errados en la carta de instrucción/formatos de los bancos para la cobranza. Revisar la consignación de los correspondientes datos a fin de evitar demoras o errores que conlleven a sobrecostos.

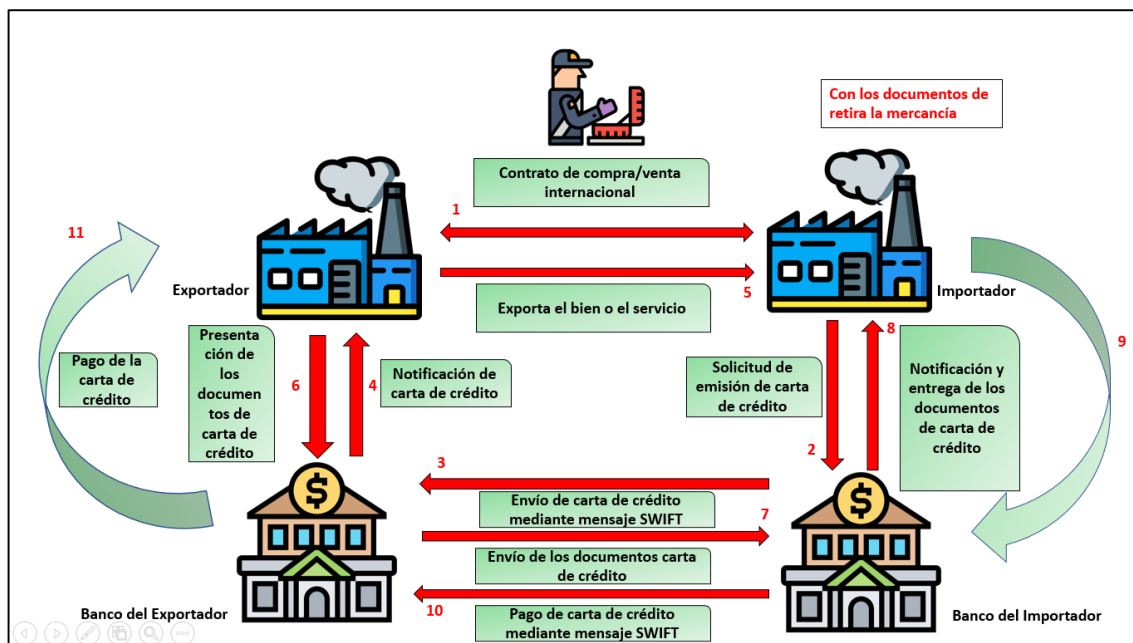
2.3. Cartas de crédito

Es un medio de pago a través del cual tanto exportador como importador plasman los acuerdos comerciales alcanzados en la negociación de la Compra/Venta (Exportación).

Debido a la falta de confianza entre ambas partes, el riesgo de crédito es asumido por el Banco del importador siempre que se cumpla por parte del exportador los términos indicados en la carta de crédito ante su banco local.



Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia



Fuente: Formas y medios de pago internacionales. Elaboración propia

Problemas comunes en la Carta de Crédito de Exportación:

1. Términos establecidos en la carta de crédito incumplibles por parte del exportador. Revisar y negociar entre exportador e importador los términos de la carta de crédito, procurando poder ser cumplidos tanto de forma documentaria como de tiempo.
2. Documentos presentados para revisión errados. La documentación a presentar debe revisarse contra lo indicado en la Carta de Crédito, a fin de evitar demoras y sobre costos.

Referencias bibliográficas

BBVA Conoce las ventajas de descuento en letras y facturas (2023). Perú:
(<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/descuento-de-letras-y-facturas.html>)

BBVA Préstamos comerciales. (2023). Perú:
(<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales.html>)

BBVA Formas de financiar un proyecto. (2023). Perú:
(<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/11-formas-de-financiar-un-proyecto/>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2020) Alternativas de financiamiento en Comercio Exterior. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/597ac777-7fd9-48af-b091-52c5fe565b70/download>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2021) Panorama de acceso al financiamiento para las empresas exportadoras. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/c4ee73d8-861f-402e-9bf4-df971a1453e6/download>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2021) Medios de pagos internacionales. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/80b63743-7008-4c7f-a2c4-d9dcc2d88629/download>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2021) Leasing o arrendamiento financiero. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/ad5db563-f814-401b-ae68-6fc10eec4f4c/download>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2020) Factoring internacional. Perú: PROMPERU
(<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/9ab6266a-8007-4850-b2d3-553395c4a667/download>)

DIARIO DEL EXPORTADOR ¿Qué es el financiamiento Pre embarque y Post Embarque?
(<https://www.diariodelexportador.com/2017/04/que-es-el-financiamiento-pre-embarque-y.html>)

EADE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS. ¿Qué es el forfaiting?(<https://www.eade.es/blog/140-que-es-el-forfaiting>)

GESTIOPOLIS. Fuentes de financiamiento a largo plazo
(<https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>)

INTERBANK. Capital de trabajo. <https://interbank.pe/pequena-empresa/financiamiento/financiamiento/capital-de-trabajo#!tengo-dudas>

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR) (2006) Formas y medios de pago internacionales. PERÚ. MINCETUR.
([https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/E83AED7E81F4015105257EBA0070B801/\\$FILE/1_SERIE_04_FOLLETO_PEPEMYPE.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/E83AED7E81F4015105257EBA0070B801/$FILE/1_SERIE_04_FOLLETO_PEPEMYPE.pdf))


Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.

Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:+51990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:+516045601) | [604-5602](tel:+516045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

