



Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Panorama de Acceso a Financiamiento para las empresas Exportadoras

Lima, 7 de septiembre de 2022

**Máster
Gianina Angeles Maslucan**

Gerente



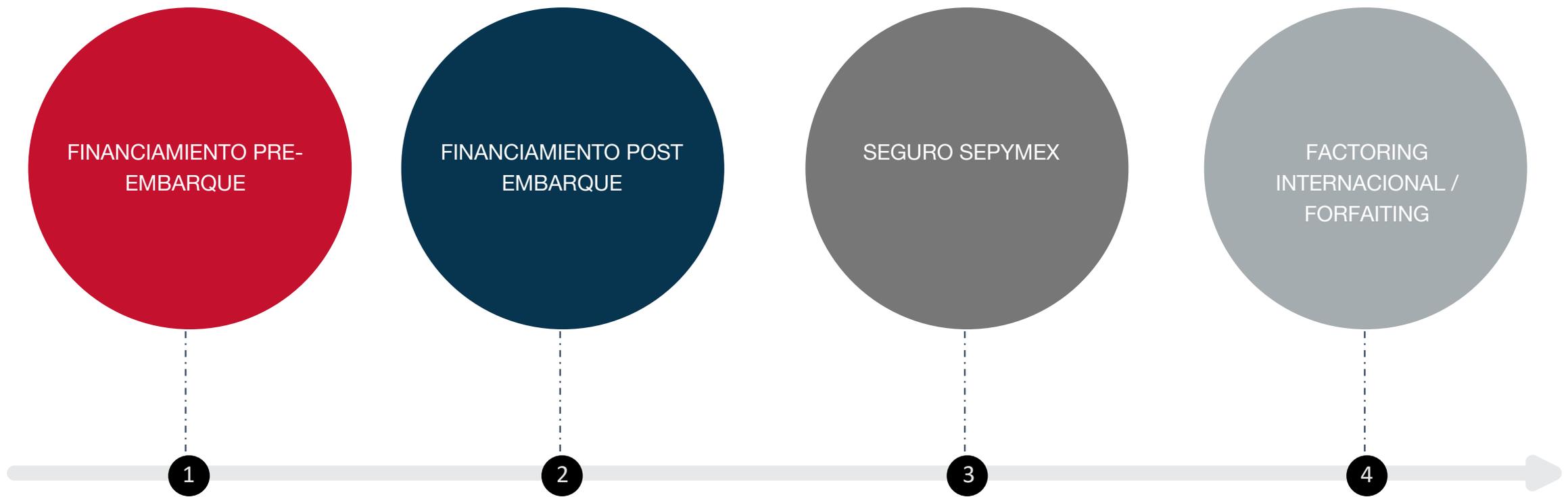
IBEROAMERICAN
& CANADIAN
GROUP

angeles.dg@iberocan.net

Título



FINANCIAMIENTO BANCARIO

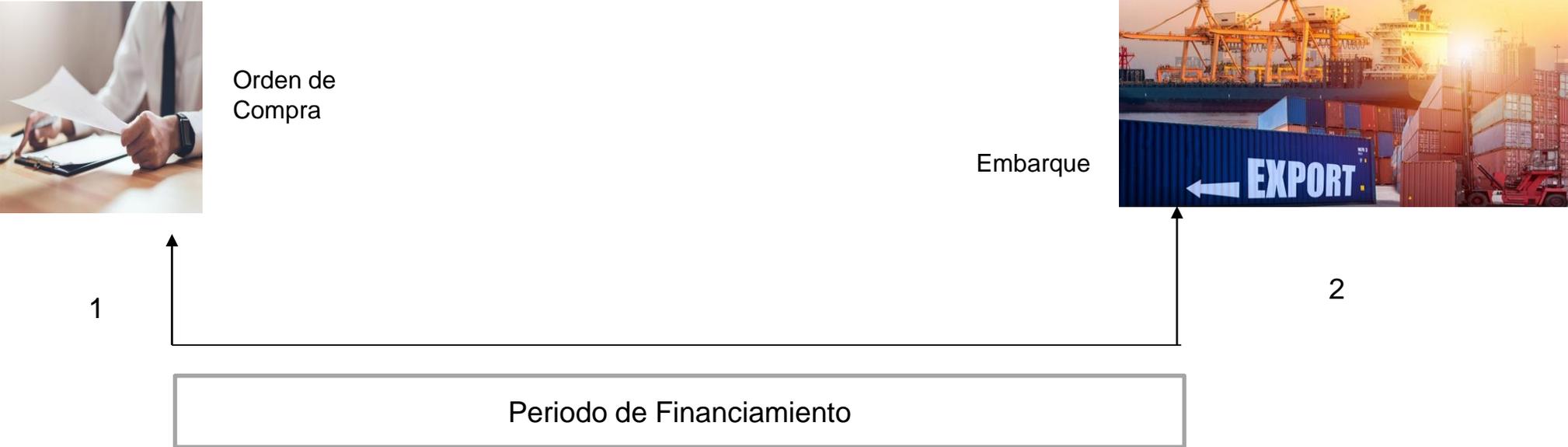


FINANCIAMIENTO PRE-EMBARQUE. BANCOS

Es la modalidad de Financiamiento que otorga el BANCO al EXPORTADOR para el periodo que se inicia con la recepción del Pedido de Compra y terminar con el despacho de los productos o mercadería al importador en el extranjero.

Es el financiamiento brindado por el BANCO al EXPORTADOR, con la finalidad de financiar el PERIODO de fabricación de los productos o mercadería.

Una vez realizado el embarque de los productos, el EXPORTADOR, tendrá la obligación de presentar al BANCO, la documentación que respalde el embarque de los productos al Importador.



Destino del Financiamiento Pre-Embarque

El destino del financiamiento Pre-Embarque, se emplea para preparar el pedido solicitado, financiando lo siguiente:

- Compra de Materia Prima
- Pago a proveedores nacionales
- Costos de fabricación de la productos.
- Compra de envases o embalajes.
- Pago de la empresa encargada de la gestión logística (Transporte)
- Capital de Trabajo (Activo Corriente- Pasivo Corriente)
- Ciclo Operativo



Beneficios para el exportador

- ❑ **LIQUIDEZ:** El Exportador MYPE, tendrá suficiente liquidez para comprar, preparar y producir los productos que serán exportados.
- ❑ **TIEMPO DE DESEMBOLSO RELATIVAMENTE RAPIDO:** Los bancos suelen desembolsar el financiamiento en promedio en 48 horas dependiendo de la conformidad de los documentos.
- ❑ **FACIL ACCESO Y AVALADO POR POLIZA DE SEGURO SEPYMEX :** El financiamiento Pre-Embarque es de fácil acceso para el exportador debido a que se puede solicitar una Poliza SEPYMEX (Cubre el 50% del Préstamos Solicitado al Banco).
- ❑ **PLAZO DE FINANCIAMIENTO:** Entre 90 a 180 días.
- ❑ **MONTO DE FINANCIAMIENTO:** Depende de la evaluación del Banco, no existe un toque máximo de préstamo.
- ❑ **COSTO:** Costo varia entre 16% a 30% TEA a 360 días. Pre- embarque (GNB) 20% soles, 19% dólares. Y Post embarque igual TEA. Banco Pichincha Pre y Pos embarque 25% (soles y dólares) TEA a 360 días. Tasas COMEX BCP, Pre y Post Embarque 30% Soles. Financiamiento Pre y Post embarque 16% BBVA. TEA en soles y dólares.
- ❑ **FINANCIAMIENTO PRE-EMBARQUE SE PUEDE CONVERTIR A POSTEMBARQUE.**



BANCOS	Financiamiento Pre Embarque S/ TEA	Financiamiento Post Embarque S/ TEA	Financiamiento Pre- Embarque USD TEA	Financiamiento Post Embarque USD TEA
Banco GNB	20%	20%	19%	19%
Banco Pichincha	25%	25%	25%	25%
Banco BBVA	16%	16%	16%	16%
Banco BCP	30%	30%		
Banco Interbank	26.25%	26.25%	24.92%	24.94%
Banco El Comercio	25%	25%	21%	21%

Requisitos a cumplir para acceder al financiamiento Bancario. Pre-embarque

01



PRESENTAR LOS DOCUMENTOS QUE AVALAN LA EXPORTACION.

- 1) Orden de Compra de Importador al Exportador.
- 2) Factura Pro Forma
- 3) Copia del Contrato de Compra Venta-Internacional.

02



CUENTA CORRIENTE ABIERTA EN BANCO

- 1) Ser cliente de Banco y aperturar una Cuenta Corriente.
- 2) Presentar una solicitud de Financiamiento de Pre-Embarque al Banco.

03



PAGARE

- 1) Pagaré firmado por el Exportador o sus correspondientes Representantes Legales.

04



CARTA DE CREDITO

- 1) Carta de Crédito (Medio de Pago), abierto a favor del exportador, necesariamente tiene que ser canalizado a través del banco que va otorgar el financiamiento.

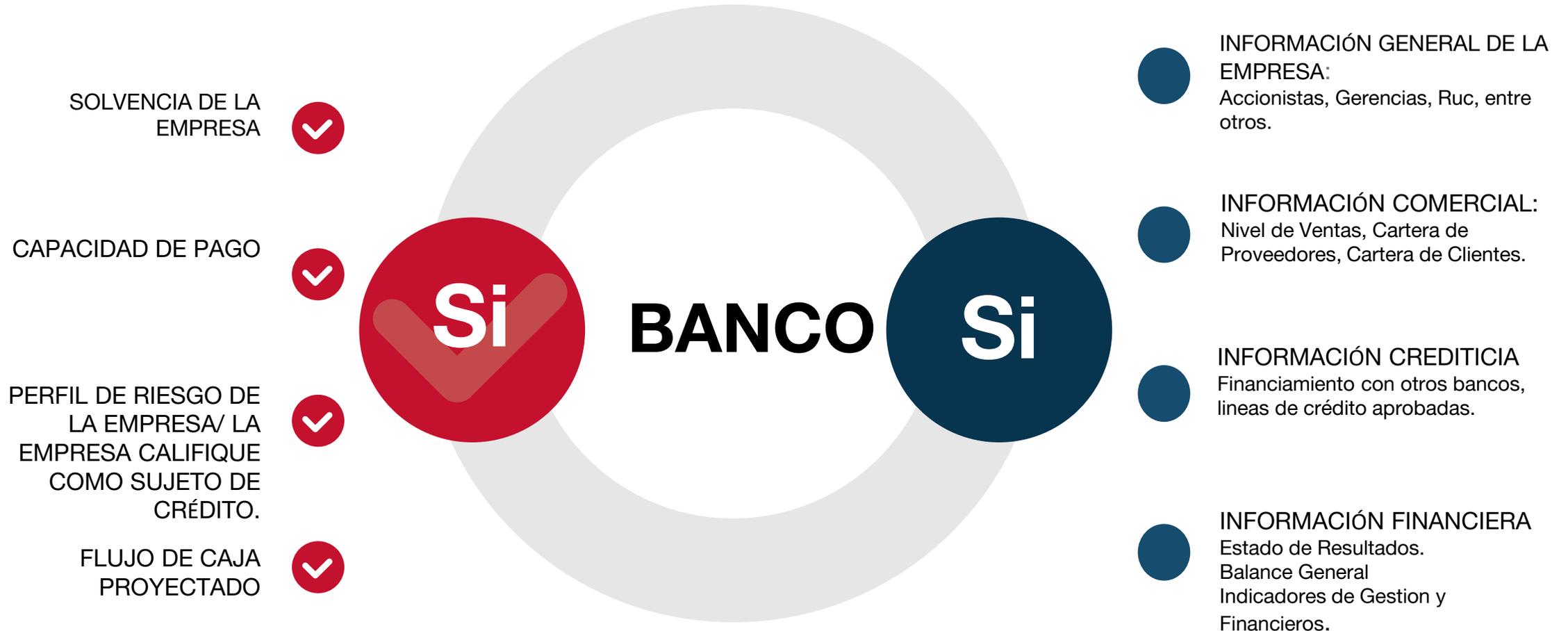
05



EE.FF Y DECLARACION IMPUESTOS SUNAT

- 1) Presentar Estados Financieros de la empresa (2 últimos EE.FF).
- 2) Presentar la Declaración de Impuesto a SUNAT (2 ó 3 últimos)

Qué evalúa el banco para otorgar el financiamiento al exportador



Tipos de Garantías que avalan el financiamiento bancario



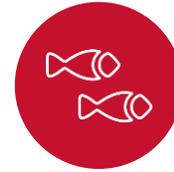
AVAL SOLIDARIO

Es el compromiso de pago solidario a favor del banco, adquirido por una tercera persona. Se ejecuta en caso la empresa exportadora no cumpla con el pago.



WARRANTS

El warrant es un título valor (certificado de depósito) emitido por un almacén, en representación de las mercaderías almacenadas, mediante el endoso permite a los dueños acceder a financiamiento de capital de trabajo u operaciones de exportación, ya que lo usan como garantía para obtener un financiamiento bancario.



POLIZA SEPYMEX



GARANTIA FOGEM

Garantiza Operaciones de Pre y Post Embarque hasta por 12 meses.
Cobertura hasta 50% del valor del prestamos.
Valor de la Garantía hasta por.
\$ 30,000 dolares Micro empresas.
\$ 150,000 pequeñas empresas.
\$ 2,000,000 en caso de Gran empresa.

Poliza Sepymex



FACILITA ACCESO A CREDITOS PRE Y POST EMBARQUE

Debido a que mejora el perfil de riesgo de la empresa. Opera a través de la compañía de seguros SECRES



CUANDO UTILIZARLA

Es beneficiosa para el exportador que no cuenta con activos para preñar y solicita un financiamiento Pre-Embarque



CUANTO CUBRE

Cubre el 50% de financiamiento Bancario y el 70% del Financiamiento Bancario, si la empresa es nueva



PLAZO DE GARANTIA

Garantiza hasta \$ 6,000 dolares x deudor.
El Plazo de Crédito que garantiza es hasta 360 días.
Costo de la cobertura 0.35 flat ípor 360 días.

BANCOS OTORGAN FINANCIAMIENTO AVALADOS POR SEPYMEX Y FOGEM



FINANCIAMIENTO POST-EMBARQUE

Es la modalidad de Financiamiento , otorgada por el BANCO al EXPORTADOR, con la finalidad de adelantar el pago de la Exportación, se desembolsa el financiamiento cuando los productos han sido despachados a los mercados internacionales.

El financiamiento Post-Embarque es considerado como un Avance en Cuenta, es el anticipo del Pago Total o Parcial de un venta al exterior.

El Crédito otorgado por el BANCO, se cancela cuando el EXPORTADOR, reciba los fondos del exterior.



1

Productos
Enviados



2



Importador
Recibe la
Mercaderia

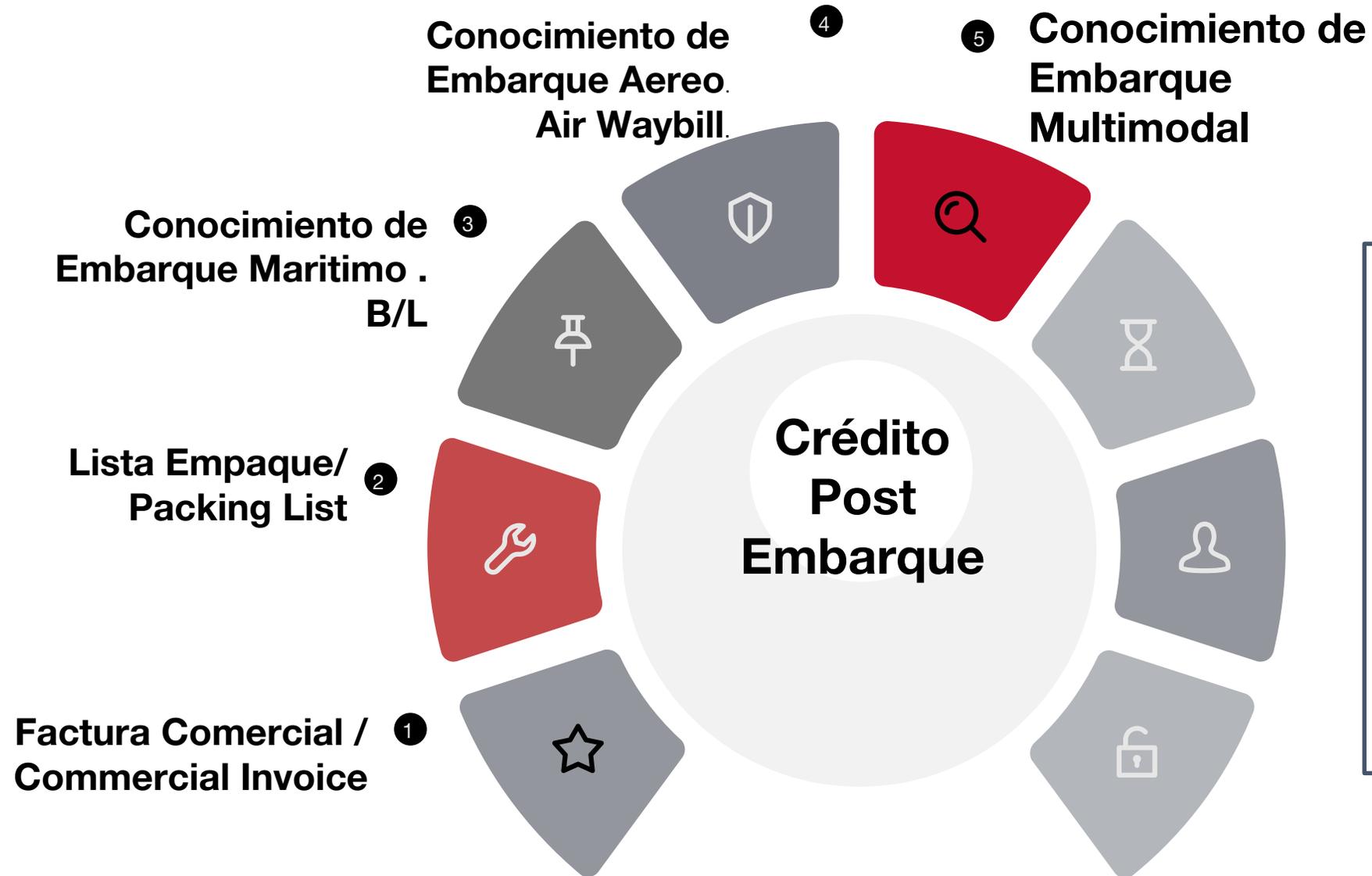
Financiamiento otorgado por el Banco cuando la mercadería ha sido despachadas, es un adelanto o anticipo del pago total o parcial de una exportación.

Beneficios para el exportador

- ❑ **LIQUIDEZ:** El EXPORTADOR tendrá niveles de liquidez inmediata y no requerirá de esperar los días acordados de pago con el IMPORTADOR
- ❑ **ACCESO AL FINANCIAMIENTO FACIL:** Debido a tener el sustento de haber realizada la operación de exportación (Los documentos que avalan la operación de exportación).
- ❑ **MONTO MAXIMOS DEL PRESTAMO:** No existe un monto máximo de financiamiento.
- ❑ **TASAS:** Las tasas varían de 16% al 30% TEA a 360 días.
- ❑ **FINANCIAMIENTO CONTRA UNA COBRANZA O CARTA DE CREDITO:** El BANCO otorga el financiamiento al exportador, teniendo como respaldo los siguientes medios de pago: Cobranza o Carta de Crédito.
- ❑ **PERIODO DEL FINANCIAMIENTO:** Inicial desde el momento de envío de la mercadería y finaliza al momento del cobro de la venta.



Requisitos a cumplir para acceder al financiamiento Bancario. Post-embarque



La empresa que solicitara el financiamiento Post-Embarque debe de presentar al BANCO, los documentos que sustenten la operación realizada.

FINANCIAMIENTO . FACTORING Y FORFAITING

FACTORING

- ❑ Documento de Soporte: **Las Facturas.**
- ❑ Servicio: **Financiamiento y otros** (Gestión de Cobro, Cobertura de riesgos, investigación comercial del importador, administración contable de las facturas cedidas)
- ❑ Riesgo: Lo asume la empresa de factoraje
- ❑ Donde se puede gestionar esta herramienta financiera: BCP, Interbank, Ban Bif, entre otros

FORFAITING

- ❑ Documento de Soporte: **La Carta de Crédito** (Medio de Pago aceptado Internacionalmente).
- ❑ Servicio: Únicamente de Financiación.
- ❑ Plazos: Normalmente 90 días.
- ❑ Riesgo: Lo asume el Banco Corresponsal
- ❑ Donde se puede gestionar: En casi todos los bancos del Perú que realizan financiamiento al exportador.

Financiamiento a través de las Cajas de Ahorro y Crédito Municipales

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito:

Actualmente, las Cajas Municipales cuentan con créditos para exportadores en 2 modalidades:

1) CRÉDITO PRE_EMBARQUE:

Tiene como finalidad financiar la compra de :

Insumos, pago de mano de obra, gastos en general de producción y comercialización, cualquier otro costo de bienes y servicios antes de su exportación.

Crédito de Corto Plazo.

2) CRÉDITO POST EMBARQUE:

Tiene como finalidad financiar la etapa de Post- Embarque, se considera un adelanto de las exportaciones de bienes y servicios de la empresa.

de Corto Plazo.



Financiamiento de las Cajas Municipales

VENTAJAS

Las principales ventajas de elegir un financiamiento de exportación a través de las Cajas Municipales son:



TASAS DE INTERES

Tasas de interés más bajas que los bancos, condiciones preferenciales de tasas.



ANALISIS CREDITICIO

El análisis crediticio es más flexible, no tan riguroso como un banco.



GARANTIAS

Préstamos con o sin garantía real, dependiendo del nivel de riesgo de la empresa y negocio.



PLAZOS

.Plazos serán de acuerdo con el ciclo operativo del negocio.



MYPES

Financiamiento diseñado especialmente para el segmento, Mediana y Pequeña Empresa. Mypes.



MONTO A FINANCIAR

. hasta el 90% del importe señalado en las facturas

Mipymex y Cajas Municipales que las otorgan

El producto financiero mediante el cual se otorga el financiamiento Pre y Post Embarque en las Cajas Municipales, se denomina “ Mipymex” tu crédito de exportación.

Son 5 las Cajas Municipales que brindan el mencionado Producto Financiero:

Caja de Piura

Caja de Sullana

Caja de Arequipa

Caja Municipal de Ica

Caja de Huancayo



Financiamiento a través de las FINTECH

Financiamiento a través de las FINTECH

Las FINTECH son empresas que combinan **los servicios financieros y productos financieros con la Tecnología**, brindan servicios financieros soportados por Plataformas digitales, tienen la característica de ser servicios, ágiles, innovadores.

Las FINTECH, han desarrollado diversos servicios financieros, que van desde billeteras digitales, hasta préstamos enfocados en Mypes, en los últimos 7 años han crecido un 20%, anual. **Las Fintech esta moviendo operación por \$ 15 a \$ 20 millones de dólares (Fuente: Emprendimiento e Innovación de la Incubadora de ESAN, Innova ESAN)**

Una de los beneficios de la FINTECH, es que fomentan la inclusión financiera, es que todas las personas y empresas que no podían acceder al sistema financiero, cuentan con la oportunidad de obtener financiamiento o servicios a través de estas plataformas.

Se convierte en una opción interesante para las MYPES, que no puede acceder al sistema financiero, optando por una FINTECH tienen la posibilidad de acceder a préstamos de capital de trabajo, factoring (compra de facturas), descuentos de letas, entre otros.

Las transacciones son rápidas y las tasas de interés más atractivas en comparación con el sistema financiero.



FINTECH

Se aprecia los diferentes Tipos de Fintech en el mercado Peruano y los servicios ofertados.



FINTECH DE PAGO
Se enfoca en realizar transacciones de Pago.
Servicio de Pagos
Transferencias bancarias
Transacciones de envío de dinero nacional e internacional
Pasarela de pagos
Culqui, Pay U, Wally
Izipay, Pago Efectivo,

1

2

FINTECH DE FINANCIAMIENTO
Con fondos o recursos propios, ofrece financiamiento.
Prestamype, Innova Funding (Factoring), Agroinvesting (Capital y Tecnología), Latin Fintech, Factureando, Leasy Peru.S

3

FINTECH DE TIPO DE CAMBIO
Se enfoca en brindar el servicio de cambio de divisas, cambio de una moneda por otra.
Billex, Kambista, Luquita, Tkambia.

4

FINTECH DE GESTION DE FINANZAS EMPRESARIALES
Se enfocan en brindar recursos para gestión de activos y pasivos.
Kontigo, Crediinova, Rebajatus cuenta, Tienda Pago, Leaseln, Ayllu.

5

FINTECH DE CROW FUNDING
Financiamiento Participativo
Inversiones.io, Red Capital
Peru.com, KapitalSocial.

6

FINTECH DE PUNTAJE CREDITICIO
Se enfocan en brindar perfil de riesgo crediticio de la personas Naturales Y Juridicas.
Sentinel, Equifax, entre otros

7

FINTECH DE SEGUROS
Se enfocan en brindar seguros
Segro Simple, Patka, Hello Zum.

8

FINTECH DE FINANZAS PERSONALES
Se enfocan en brindar asesoría a persona para la gestión de sus ingresos y egresos.
Mibolsillo, Comparabien, TasaTop, Inkalabs.

FINTECH DE FINANCIAMIENTO

PrestaMype

La mencionada Fintech Brinda financiamiento, con fondos o recursos propios, destinados a:

A) **Capital de Trabajo**.- comprar de nueva mercadería, insumos, herramientas con el fin de mejorar la competitividad de las empresas.

- Préstamo para capital de trabajo: S/ 20,000 soles a S/ 1 millón de soles.
- Tasa: 22.3%

b) **Asset Management**.-

Facilita, recursos a las MYPES, las cuales obtienen liquidez al ceder sus facturas por cobrar.

Los pagadores de estas facturas a plazo son empresas grandes y con excelente trayectoria en Perú.

Este servicio no está supervisado por SMV.

Innova Funding

- **Factoring dirigido a Mypes**.-
- Es una alternativa de financiamiento para las MYPES, consiste en que estas venden o traspasan sus facturas, negociadas a plazos 30, 60, 90 días a la Fintech, a cambio la MYPE obtiene liquidez inmediata.
- **Ventajas**.-
- Empresas de factoring en el Perú, como Innova Funding, evalúan al pagador de la factura y no a la Pyme que la vende, esto genera una ventaja ya que no es necesario presentar múltiples documentaciones, ni garantías o cartas poder. Además de ello, acceder a esta solución financiera no tiene montos mínimos, ni máximo

FINTECH DE CROW FUNDING

Inversiones IO

Esta Fintech, se encarga **de recadación de fondos de forma colectiva**), reúne a empresas o Proyectos que requieren financiamiento con Inversionistas

Consiste en juntar demandantes de dinero para financiar proyectos con ofertantes de dinero o inversionistas.

Esta supervisada por la (SMV).

Ventajas:

- 1) Alternativas de financiamiento de corto y largo plazo
- 2) A través de la Plataforma digital, acceso a una gran variedad de inversionistas.
- 3) Acceso simple y rapido al financiamiento.
- 4) Costo financiero reducido frente a las otras opciones financieras.

Red Capital Peru.com

- **Factoring.-** servicio por el cual la MYPE, obtiene liquidez adelantado el pago de sus facturas, debido a que son vendidas o cedidas a la Fintech.
- **Créditos.-** Ofrece créditos para las Mypes, no hay un monto mínimo ni máximos de financiamiento.
- **Creditos sin Garantia.-** Dirigido a Mypes que recién inician operaciones en el mercado.
- Como data a tener en cuenta, es que esta Fintech ha financiado hasta la fecha a 1,100 PYMES.
- Un monto total de \$ 100 MM de dólares a la fecha.
- A una rentabilidad promedio de 13.5%.

Fintech Por tipo:

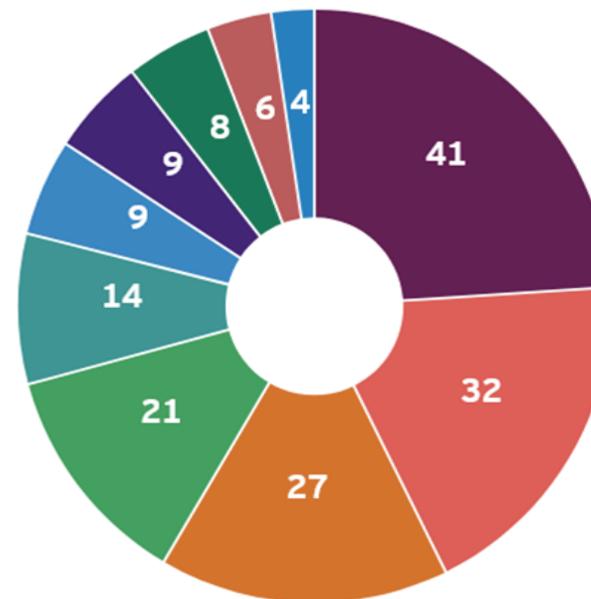
1. FINTECH POR TIPO

Segun data del Centro de Emprendimiento de la Universidad del Pacifico y informe de EY, en el Perú funcionan 171 Fintech, setiembre 2021, creciendo en un 16% respecto al año anterior, existen diversos tipos de Fintech, brindado los servicios de:

Préstamos, Factoring,
Pagos/ Billeteras,
Casas de Cambio, entre otras.

Solamente: 41 se dedicand a Préstamos y 21Crowdfunding.

■ Préstamos ■ Casas de cambio ■ Pagos / Billeteras ■ Gestión de Finanzas Empresariales ■ Gestión de Finanzas Personales ■ Techfin ■ Cryptos
■ Crowdfunding ■ Puntaje crediticio ■ InsurTech



Source: EY

171 Total *FinTech* peruanas*

*El listado de empresas que se muestra es referencial. No se ha cotejado que a la fecha todas esas empresas estén operativas.

Financiamiento a través del Programa PAI

PROGRAMA PAI- FINANCIAMIENTO NO REEMBOLSABLE A LAS EXPORTACIONES



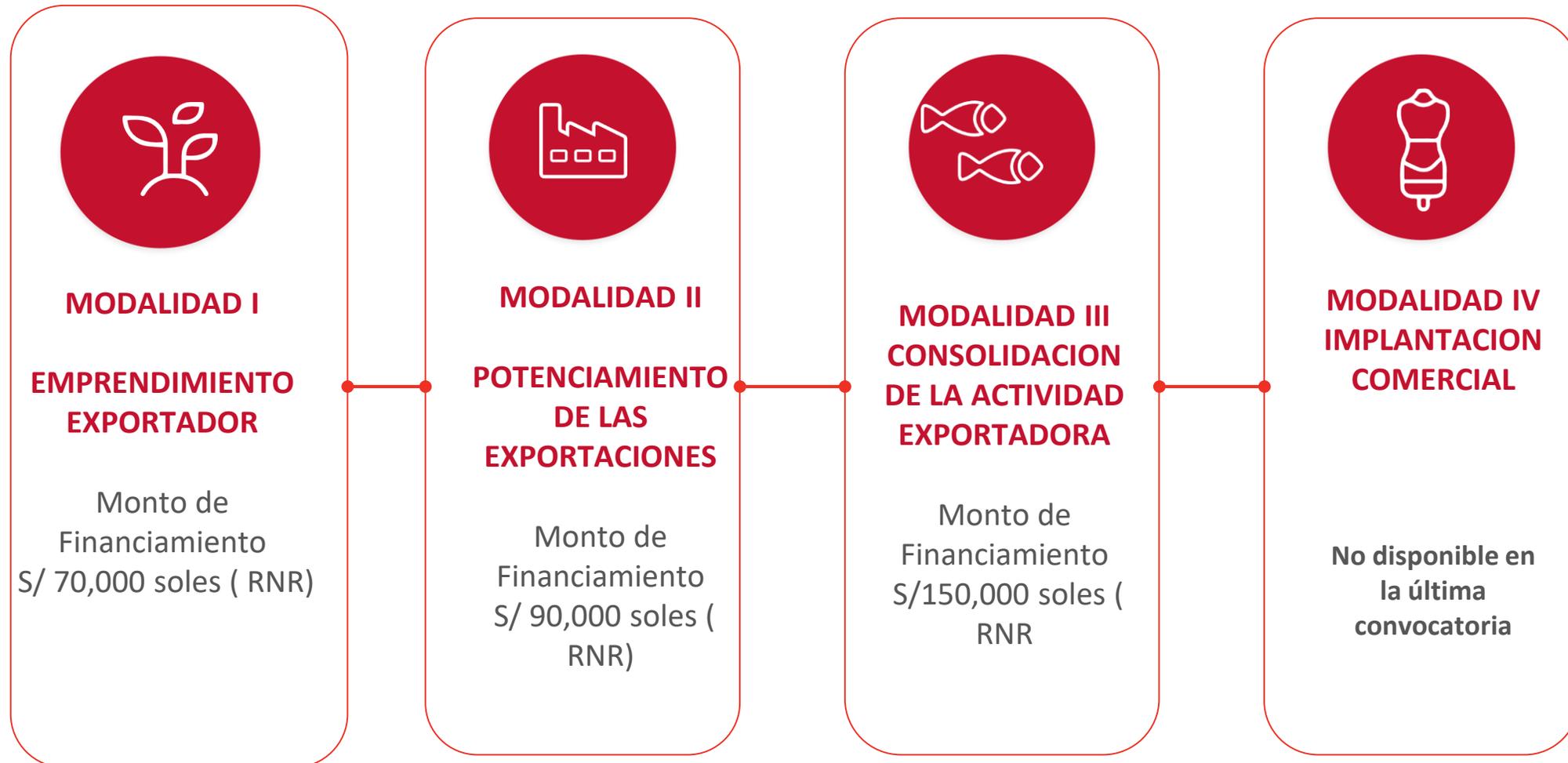
¿Qué es ?

Es un programa del gobierno Peruano dirigido al apoyo de las Internacionalización de las empresas peruanas en los mercados del exterior, creado por el MINCETUR con fondos de Mipyme emprendedor.

¿Cuál es el Objetivo de PAI?

Es un fondo concursable cuyo objetivo es **co-financiar** proyectos de las empresas exportadoras peruanas según **el grado de internacionalización** , que cuentan con proyectos para exportar por primera vez, o ya se encuentran exportando y se enfocan a potenciar sus exportaciones o consolidar sus exportaciones en los mercados internacionales.

¿Cuáles son las Modalidades en las que pueden participar las empresas Exportadoras?



MODALIDAD I: EMPRENDIMIENTO EXPORTADOR

- No estar por debajo de la Categoría CPP (en central de Riesgo), SBS.

Completar el Test Exportador de Promperú, en un tiempo, no mayor a 3 meses.

- Tener un producto o servicio con alto potencial exportador

Ventas anuales desde 60UIT a 2,300 UIT

Presentar un Proyecto de Iniciativa de Internacionalización a ProInnovate



Contar con un especialista en Negocios Internacionales dentro de la empresa.

Enfocada a empresas que **no tienen experiencia exportadora**, sin embargo cuentan con un producto con **gran potencial para exportar** en los mercados internacionales Otra . Alternativa de es en forma grupal.

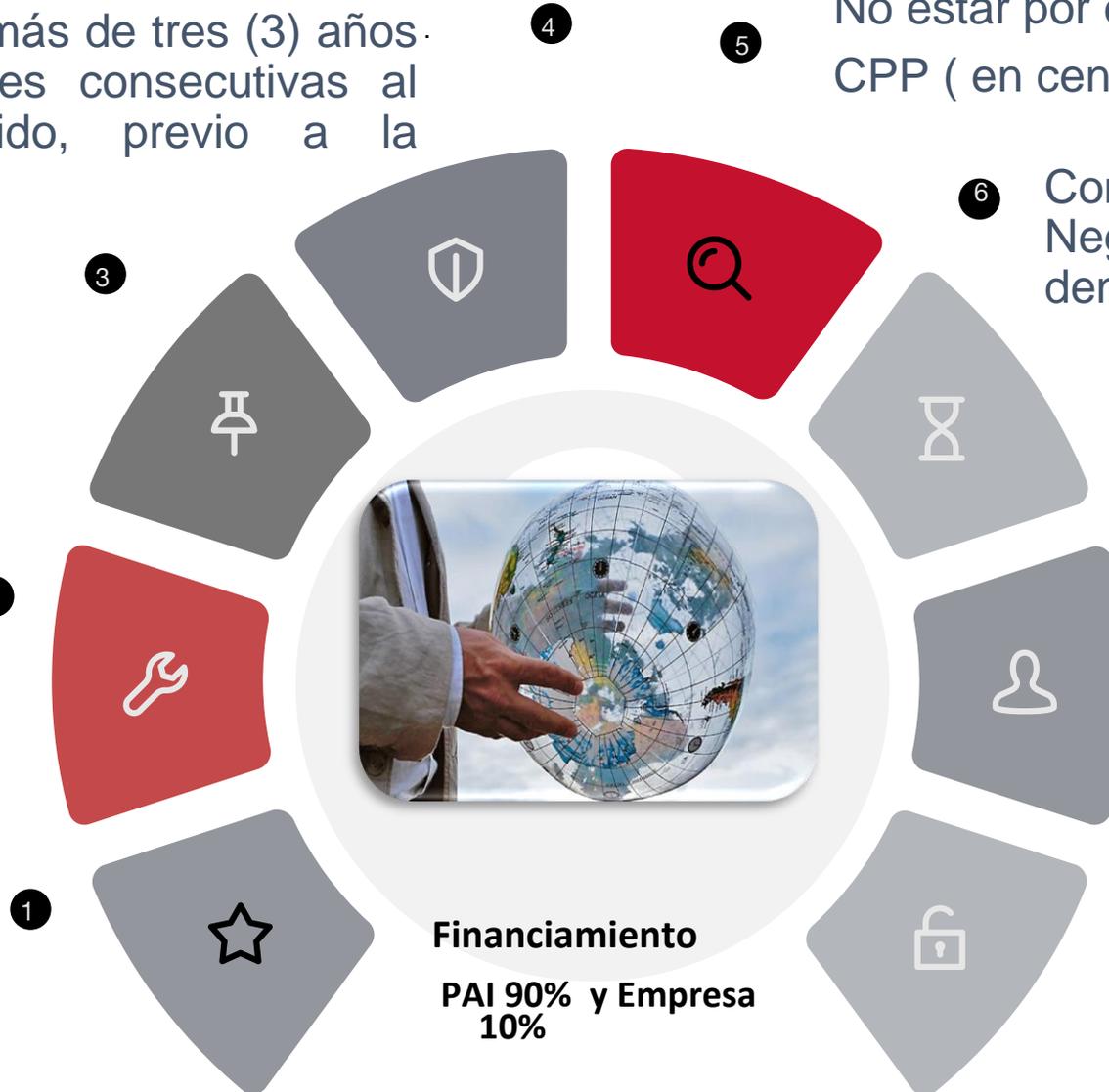
MODALIDAD II: POTENCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

- No contar con más de tres (3) años de exportaciones consecutivas al mercado elegido, previo a la postulación.

No tener más de 4 años de exportaciones

Ventas anuales desde 60UIT a 2,300 UIT

Presentar un Proyecto de Iniciativa de Internacionalización a ProInnovate



No estar por debajo de la Categoría CPP (en central de Riesgo), SBS

6 Contar con un especialista en Negocios Internacionales dentro del Staff de la empresa.

Enfocada a empresas que **no son exportadoras regulares**, sin embargo han realizado una exportaciones por lo menos 1 año.

MODALIDAD III: CONSOLIDACIÓN DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

- No contar con más de cuatro (04) años de exportaciones consecutivas al mercado elegido, previo a la fecha de cierre de postulación

• Ventas anuales desde desde 100 (cien) UIT hasta USD 30 000 000 (treinta millones de dólares americanos) en el período que se establezca en las bases

Presentar un Proyecto de Iniciativa de Internacionalización a ProInnovate



No estar por debajo de la Categoría CPP (en central de Riesgo), SBS

Completar el Test Exportador de Promperú, en un tiempo, no mayor a 3 meses

Contar con un especialista en Negocios Internacionales dentro del Staff de la empresa.

Enfocada en empresas que han registrado exportaciones en los últimos dos años

PROGRAMA PAI- FINANCIAMIENTO NO REEMBOLSABLE A LAS EXPORTACIONES



PAI
Programa de Apoyo a la
Internacionalización

¿Qué ventajas obtengo como empresa exportadora?

- Financiamiento No Reembolsable del Gobierno.
- Desarrollo de un Plan de Internacionalización.
- Asesoría y acompañamiento de un Tutor Exportador.
- Asesoría de un Representante Comercial/ Gestor Comercial.
- Mayor competitividad en los mercados internacionales.
- Los recursos están enfocados en: Promoción Comercial Internacional en ferias, Promoción en Canales E-Commerce, Adaptación del Producto al Mercado de Destino, Comercialización del Producto en Plataformas E-Commerce,

Qué gastos financia el Programa PAI-Fondos No reembolsables

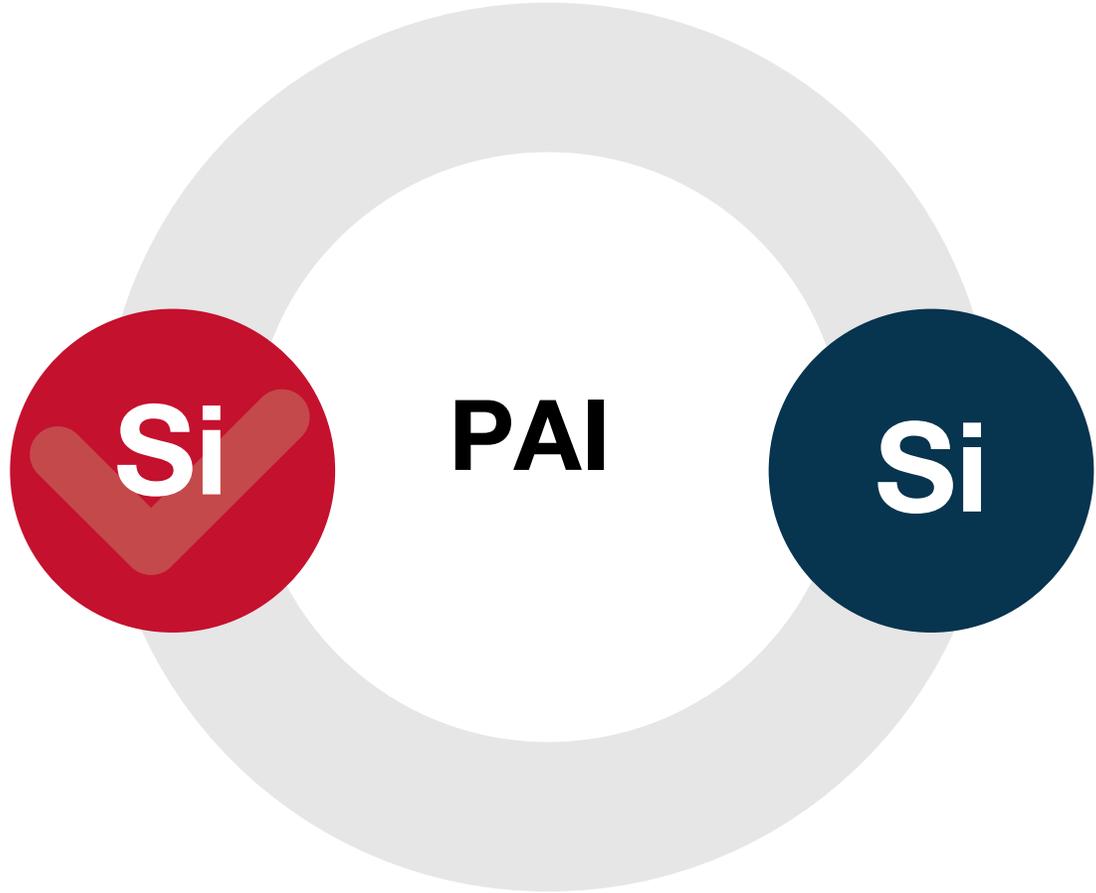
DISEÑO DE PAGINA WEB EN EL MERCADO ELEGIDO, HERRAMIENTAS E-COMMERCE 

REGISTRO DE TU MARCA EN EL MERCADO ELEGIDO 

CERTIFICACIONES RELACIONADAS A COMERCIO INTERNACIONAL. 

PROSPECCION DE MERCADO 

ENVIO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL



 PROMOCION COMERCIAL INTERNACIONAL EN FERIAS ESPECIALIZADAS , MISIONES,EVENTOS EN EL MERCADO DE DESTINO.

 GASTOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD

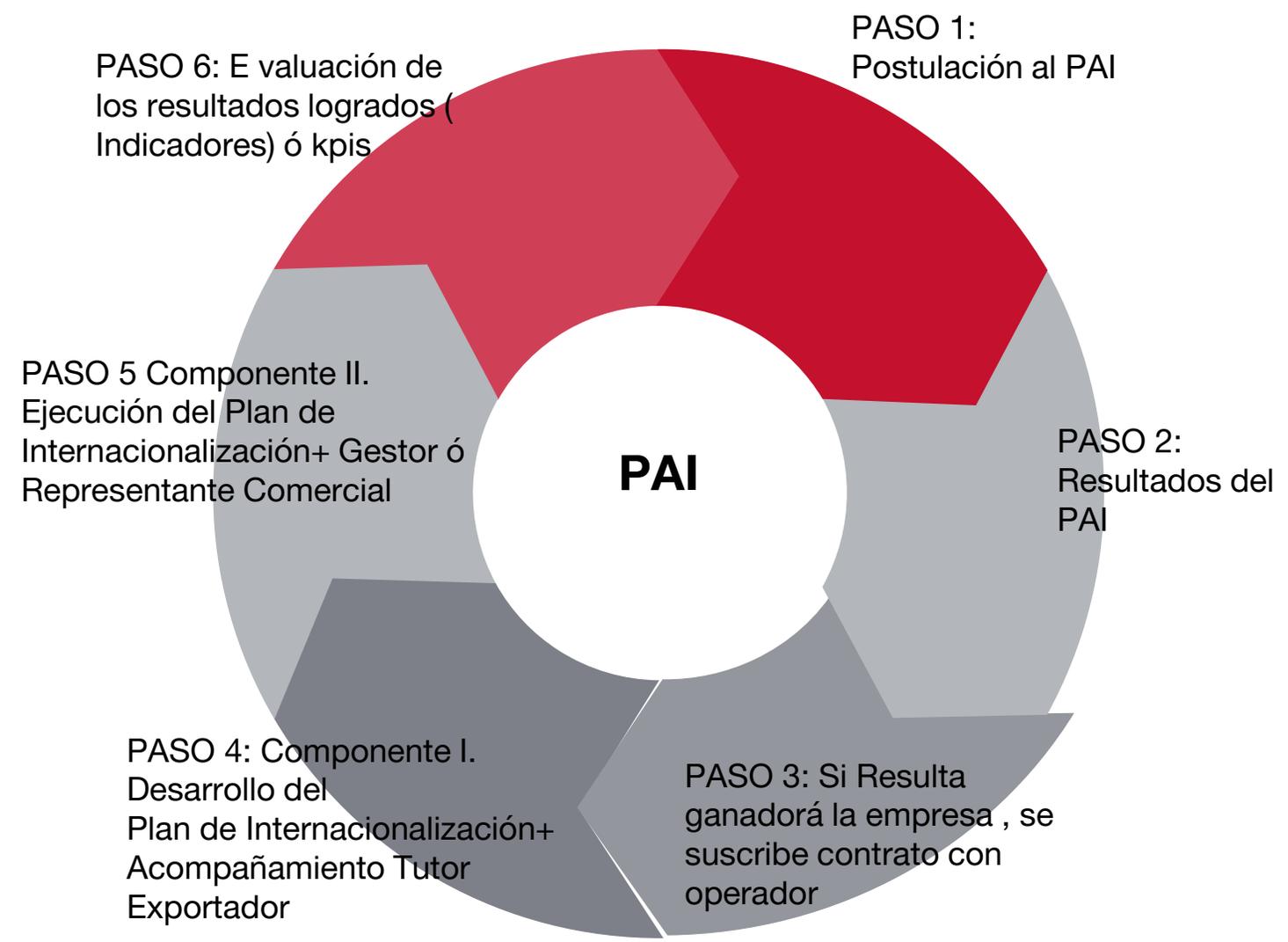
 ASESORIA PARA LA ADECUACION DEL PRODUCTO

 DESARROLLO DE PIEZAS DE COMUNICACION

 ASESORÍA LEGAL PARA IMPLEMENTACIÓN DE FRANQUICIA EN EL MERCADO SELECCIONADO.

Proceso del Programa PAI

Mayor información sobre postulaciones al PAI, en la siguiente website:
<http://pai.pe/>



RECOMENDACIONES

- ✓ Analiza cada una de las alternativas presentadas y selecciona la que se adapta a tus necesidades y este de acuerdo a la madurez o etapa de tu negocio.
- ✓ Las Fintech se presentan como alternativa de financiamiento innovador, especialmente las Fintech de Tipo Crowdfunding y las Fintech de Financiamiento empresarial.
- ✓ Se puede acceder a Financiamiento pre y post embarque bancario, y se puede disminuir el riesgo con una póliza Sepymex, si seleccionas esta alternativa no te olvides de solicitar la Poliza.
- ✓ Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito ofrecen financiamiento a tasas más competitivas y con requisitos más flexibles que los bancos.
- ✓ Como exportador puede emplear las herramientas de Factoring internacional y Fortaiting para obtener liquidez .
- ✓ El gobierno mediante el Programa PAI, cuenta con más de 3 Modalidades de Financiamiento a los exportadores, según la etapa de madurez del negocio.