

# Exportando con **Exporberto**



**TEMA:  
FINANCIAMIENTO DE LAS  
OPERACIONES DE  
COMERCIO EXTERIOR**

## Contenido

Indicaciones generales	1
Fundamentación del módulo	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	2
<b>2.    Financiamiento de las operaciones de comercio exterior</b>	<b>3</b>
<b>2.1.    Medios de pago</b>	<b>3</b>
<b>2.2.    Financiamiento</b>	<b>6</b>
<b>2.3.    Coberturas y garantías</b>	<b>9</b>
<b>2.4.    Seguros a la exportación</b>	<b>10</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>12</b>
Sobre PROMPERÚ	13
Contáctanos	13

---

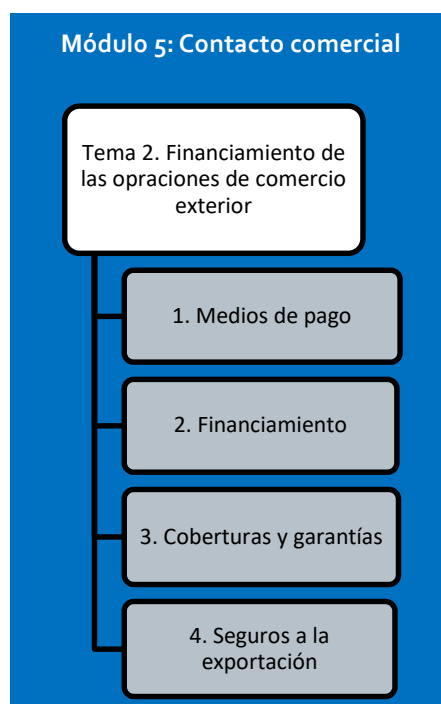
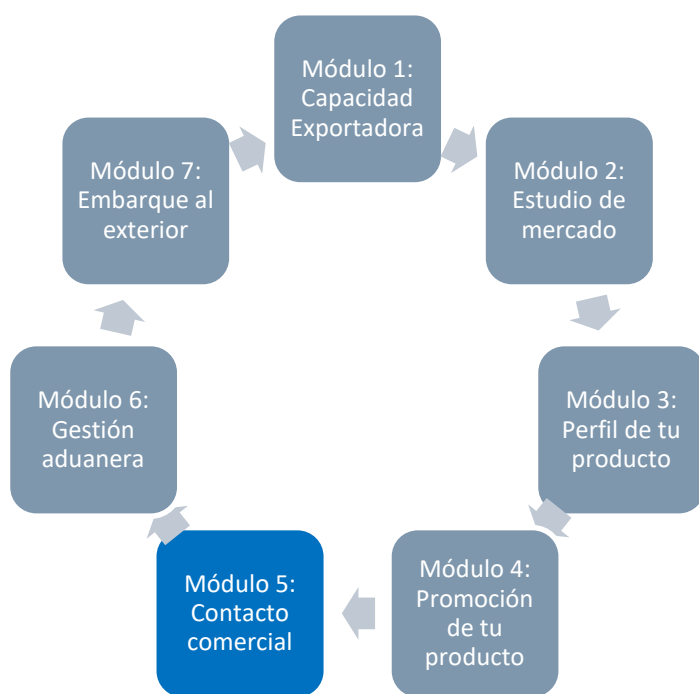
## Indicaciones generales



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.

¿Dónde nos encontramos en el curso?



## Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los productos y servicios financieros de comercio exterior más importantes para la negociación comercial.

### Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del tema "Financiamiento de las operaciones de comercio exterior", podrás:

- Reconocer los conceptos relacionados a los medios y formas de pago, y sus ventajas y desventajas.
- Identificar los conceptos relacionados al financiamiento de comercio exterior y sus tipos, y reconocer sus ventajas en relación a los demás financiamientos.
- Identificar los conceptos relacionados a las coberturas y garantías de comercio exterior y sus tipos, y reconocer su importancia en el comercio internacional.
- Identificar los conceptos relacionados a los seguros a la exportación, sus beneficios y el proceso de contratación.

### 2. Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

Como se indicó anteriormente, las operaciones de comercio exterior llevan asociadas un riesgo superior que las realizadas en el mercado local, debido al factor distancia. Si centramos este riesgo adicional en el objetivo de la cobranza, algunas de sus razones pueden ser debidas al desconocimiento y a la distancia existente entre las partes, a las diferentes legislaciones y prácticas comerciales, a la mayor complejidad del transporte internacional y/o a los posibles problemas que se presentan en las aduanas de otros países. Estos riesgos no solo afectan al exportador que puede quedarse sin cobrar su venta internacional, sino también al importador, que puede haber pagado una mercancía y encontrarse con otra diferente o en malas condiciones.

Por otra parte, un riesgo importante proviene del panorama económico y político y del marco legal del país del importador. Estas condiciones determinan, en última instancia, la posibilidad de obtener el pago por la exportación en la forma, inicialmente, deseada. Por ejemplo, existen países que por condiciones particulares de regímenes políticos ejercen control sobre la salida de divisas al extranjero.

Una de las formas más importantes para minimizar el riesgo de impago de las exportaciones está en la negociación de medios y formas de pago más adecuados y en la identificación de financiamientos y herramientas de cobertura, garantías y seguros que ayuden a cubrir estas eventualidades.

#### 2.1. Medios de pago

En el módulo 1 "capacidad exportadora" se presentaron los conceptos relacionados a los medios y formas de pago en el comercio exterior. De acuerdo a la certeza de la información de la contraparte y sus antecedentes comerciales, se podrá tomar una decisión adecuada sobre la forma de cobranza de una operación de comercio internacional. Con ello, se podrá llevar a cabo una mejor negociación de la forma y medio de pago entre el vendedor y el comprador para beneficio de ambos.



#### ¡Recuerda!

Los medios de pago y cobro son los mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada y se definen como instrumentos financieros que posibilitan el pago del importador al exportador por los bienes y servicios. Las formas de pago internacionales son los acuerdos entre el comprador y el vendedor para determinar el momento de pago de la mercancía o servicio, el cual guarda relación con el embarque y la entrega del bien o servicio.

La correcta combinación entre el medio y forma de pago en la negociación de las condiciones de compraventa internacional será fundamental para minimizar el riesgo de impago.



### Medios de pago

- **Pago en efectivo personal:** es viable cuando el importador se encuentra en el país del exportador y puede realizar el pago en persona y en efectivo.
- **Pago con títulos valores (cheques y letras):** operaciones poco usuales y requiere conocer los aspectos formales de cada uno.
- **Pago con tarjeta de crédito:** modalidad difundida para operaciones menores, debido a su alto costo de operación.
- **Pago con remesas:** modalidad que consiste en enviar dinero (cantidades menores) generado por personas naturales.
- **Pago con transferencia de cuenta o cuenta o transferencias internacionales:** tanto el exportador como el importador deben contar con una cuenta bancaria, para que el comprador ordene la transferencia de dinero del banco de origen al banco de destino.
- **Pago con documentos en cobranza o cobranzas:** el exportador debe embarcar la mercadería y obtener los documentos pactados con el importador. Luego, los bancos se encargan de la tramitación de documentos asociados a la venta internacional con la instrucción de enviarlos y entregarlos al comprador contra pago o aceptación de un compromiso de pago.
- **Carta de crédito:** es similar a los documentos en cobranza, solo que en este caso los bancos sí tienen responsabilidad por la idoneidad de los documentos, para lo cual deben dar su visto bueno antes de proceder a la autorización de pago.

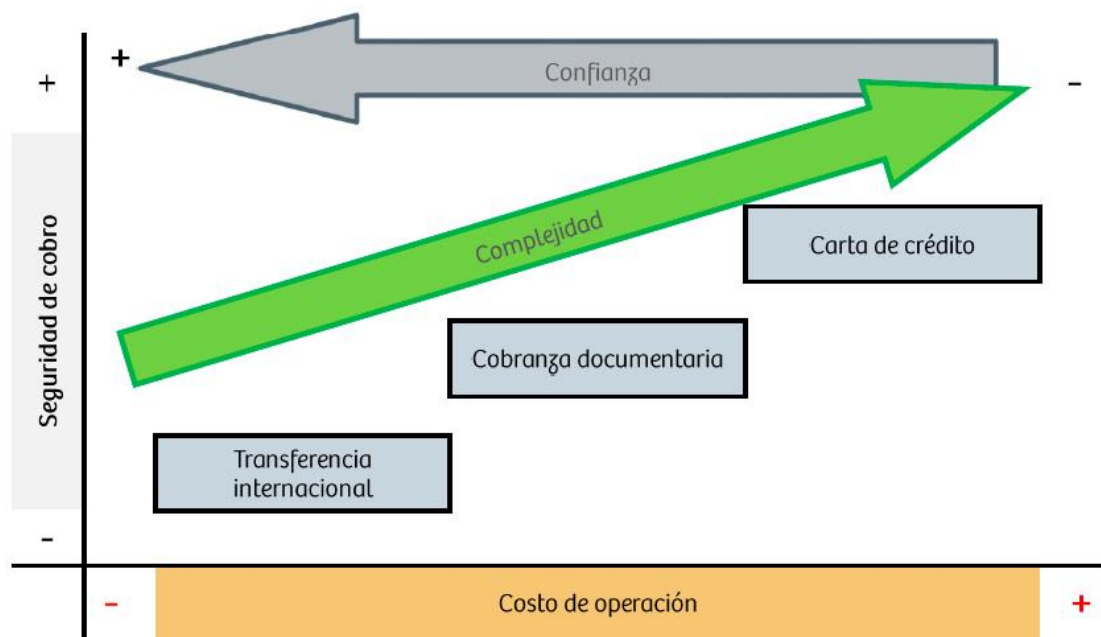
### Formas de pago

- **Pago por adelantado:** pago que recibe el exportador antes de efectuar el embarque.
- **Pago a la vista:** pago que recibe el exportador contra la presentación de los documentos de embarque.
- **Pago a plaza:** pago a término o plazo que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador, sea contra la aceptación de una letra u otro documento que respalde el acuerdo o simplemente por mutuo acuerdo.
- **Cuenta abierta:** el exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque directamente al importador y espera el pago.
- **Pago mixto:** combinación de las anteriores.

Asimismo, se presentan las ventajas y desventajas de usar los principales medios de pago en el comercio internacional (transferencias internacionales, cobranzas documentarias y cartas de crédito):

Partes	Ventajas	Desventajas
<b>Transferencias internacionales</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor seguridad que un cheque personal o bancario.</li> <li>• Velocidad en la transacción.</li> <li>• Prácticamente no existe posibilidad de falsificación.</li> <li>• Comodidad de recibir transferencia en cuenta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importador puede recibir la mercancía y no realizar la transferencia.</li> </ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo bastante bajo</li> <li>• Comodidad. La operación la realiza el banco.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importador puede solicitar transferencia y no recibir mercancía.</li> </ul>
<b>Cobranzas internacionales</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Control sobre documentos de transporte (se mantiene hasta que recibe garantías de cobro).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo de crédito del importador.</li> <li>• Riesgo de que la mercancía no pueda despacharse en aduana.</li> <li>• Importador no acepta la mercancía (en casos se solicite inspección)</li> </ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tiene obligación de pagar hasta poder examinar los documentos (inclusive la mercancía mediante inspección de almacén)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En cobranzas contra pago, existe el riesgo de que la mercancía no sea la especificada.</li> <li>• Existe la posibilidad de falsificación de documentos</li> </ul>
<b>Cartas de crédito</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hace innecesaria la verificación del crédito comercial del comprador.</li> <li>• Asegura el pago de la mercancía, cumplidos los términos de la carta de crédito</li> <li>• Mantiene posesión de la mercancía hasta recibir su pago.</li> <li>• El cobro de carta de crédito es "anticipable".</li> <li>• Permite fabricar bajo pedido.</li> <li>• Posibilidad de acceder a financiamientos.</li> <li>• Reduce el riesgo comercial y político</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puede sufrir retrasos en pagos por desconocimiento de la técnica bancaria (documentos con discrepancias):</li> </ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asegura el despacho de mercancías en tiempo requerido.</li> <li>• Establece condiciones que debe cumplir el exportador.</li> <li>• Asegura la recepción de los documentos de embarque.</li> <li>• Puede confiar que el pago será realizado cuando documentariamente se acredite cumplimiento de términos de la carta de crédito.</li> <li>• Garantiza la revisión de documentos por bancarios expertos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si los términos de la carta de crédito no son acordados previamente con su proveedor, puede llevar a complicaciones</li> </ul>

A través del siguiente gráfico, se puede apreciar los factores para elegir entre los principales medios de pago:



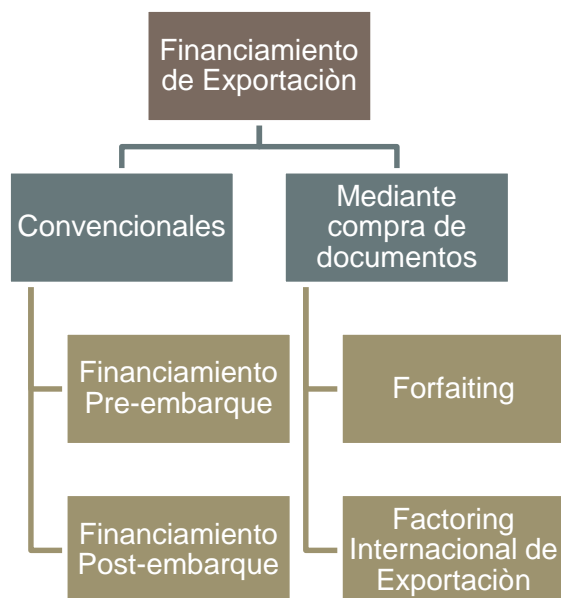
Considerando los riesgos a los que se enfrentan compradores y vendedores, el uso y costumbre internacional a través del sistema financiero ha mitigado dichos riesgos ofreciendo mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada. Asimismo, el conocimiento de las distintas formas y medios de pago hace posible tomar mejores decisiones en relación a las condiciones de pago que el exportador puede solicitar a la contraparte en la negociación.

## 2.2. Financiamiento

Los financiamientos de comercio exterior se dividen de acuerdo a la finalidad del crédito, sea para operaciones de exportación o importación.

- **Financiamiento de exportación:** crédito otorgado a un exportador, destinado a la financiación de ventas al exterior de bienes y servicios.
- **Financiamiento de importación:** crédito otorgado a un importador destinado a la adquisición de bienes y servicios del exterior. Incluye pagos a proveedores y gastos incluidos en el proceso de importación (como gastos de aduana).

En el caso específico de los financiamientos de exportación, éstos se clasifican de la siguiente forma:



Fuente: Herramientas Financieras para la Exportación, Serie N.º 5 PEPE MYPE pregunto: Modalidades de Financiamiento de Exportaciones y Guía financiera para empresas exportadoras. Tomo 1: Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios. Elaboración propia

Los financiamientos convencionales son modalidades de advance account (avance en cuenta). facilidad crediticia de corto plazo que bancos del exterior brindan a bancos locales, a través de adeudados del exterior, en su mayoría para financiar operaciones de comercio exterior, donde el

banco local actúa como intermediario y asume el riesgo de conceder el crédito. Cabe señalar que esta no es la única fuente que la banca usa para financiar operaciones de comercio exterior, existen varios medios de captación, siendo las principales los depósitos vista y a plazos.

Las modalidades que se presentan en el mercado peruano son pre-embarque y post-embarque, los cuales se diferencian según el momento de desembolso (antes o después del embarque de la mercadería).

- **Financiamiento Pre-embarque:** modalidad de avance en cuenta que sirve para financiar ventas efectuadas al extranjero en el lapso de tiempo que existe entre la recepción por parte del exportador de la orden de pedido, la carta de crédito, el contrato, entre otros, y el embarque de la mercadería. Se entiende que, durante este tiempo, se realiza la compra de materia prima, insumos, otros gastos relacionados a esta actividad y se producen Los bienes que han sido pedidos por el cliente extranjero.
- **Financiamiento Post-embarque:** modalidad de avance en cuenta donde el financiamiento es otorgado cuando la mercancía ya ha sido despachada. Un financiamiento post-embarque anticipa el pago de la venta al exterior y generalmente se otorga contra una cobranza documentaria de exportación entregada al banco para su

gestión de cobranza o contra documentos de una carta de crédito de exportación recibidos conforme a los términos y condiciones de esta por el banco que otorga dicho financiamiento. Una vez se reciban los fondos de la cobranza o carta de crédito, se procede a cancelar el financiamiento otorgado. También puede financiarse contra presentación de copia de la factura y documento de embarque previa aprobación del banco que otorga el avance en cuenta. Cabe resaltar que en el comercio mundial alrededor del 75% se realiza a cuenta abierta, es decir sin la utilización de una cobranza documentaria o crédito documentario.

Los financiamientos mediante la compra de documentos son operaciones comerciales por la cual una institución financiera compra al exportador cuentas por cobrar a través de la adquisición de documentos comerciales/ financieros originados por una venta al exterior a plazos, tratándose de una compra de obligaciones y no de un financiamiento en sí mismo.

- *Forfaiting*: venta sin recurso a una entidad financiera de documentos de embarque provenientes de cartas de crédito con pago diferido emitas por bancos calificados o de las letras de cambio o pagarés con aval bancario igualmente de un banco calificado con o sin acompañamiento de los documentos derivados de la exportación. En esta operación, el vendedor cede sus derechos de cobranza, a cambio de recibir su pago por adelantado. Por su parte, la entidad financiera compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación liberando al exportador de los riesgos del cobro. El *forfaiting* es una modalidad sin recurso, es decir, que el *forfaiter* asume y acepta el riesgo de falta de pago.
- *Factoring Internacional de exportación*: contrato mediante el cual se realiza la compra de facturas de exportación con forma de pago diferido, teniendo como garantía de pago a un banco o compañía de Factoraje Internacional ubicada en el país del importador. Esta forma de financiamiento está dirigida a todas las empresas exportadoras que vendan a cuenta abierta (*open account*) con forma de pago a plazo (pago diferido) y sin utilizar una carta de crédito o cobranza documentaria. De acuerdo a la asunción del riesgo de insolvencia, el *factoring* se clasifica en *factoring* sin recurso, cuando la compañía de *factoring* (factor) asume el riesgo de insolvencia de los compradores (deudores), y *factoring* Con Recurso, si es el cliente (vendedor) el que soporta el riesgo de insolvencia de sus compradores (deudores).

### Conveniencia de los tipos de financiamiento

En vez de señalar que tipo de financiamiento (pre-embarque, post-embarque, *factoring* internacional o *forfaiting*) es más fácil de obtener, lo más importante es contar con el pedido, contrato o, mejor aún, carta de crédito. Con cualquiera de estos tres documentos, la empresa estará en condiciones de solicitar un pre-embarque al banco. Sin embargo, esto no basta para que

se apruebe el financiamiento, debiendo la empresa presentar documentación adicional acerca de su situación financiera y productiva, que le permita al banco evaluar su situación y determinar si otorga el financiamiento.

Una vez efectuado el embarque de la mercadería y recabado los documentos necesarios, la empresa puede solicitar un financiamiento post-embarque o un *forfaiting*. El banco estará más dispuesto a financiar y, a menor costo, si la mercadería ya fue producida y embarcada, pues así ha eliminado el riesgo que la empresa vendedora no produzca y, por lo tanto, no tenga recursos para pagar la deuda contraída con el banco.

### 2.3. Coberturas y garantías

Las empresas exportadoras pueden asegurar sus ventas al exterior. En el mercado financiero existen diversos instrumentos a disposición de las empresas exportadoras, siendo el principal el Seguro de Crédito de Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa (Sepymex), que cuenta con el respaldo del Tesoro Público.

Sepymex es un programa de seguro de crédito para la exportación a favor de la pequeña y mediana empresa (pymes) exportadora, constituido, en octubre de 2002, por un fondo de US\$ 50 millones que el Tesoro Público asignó a COFIDE. El programa opera a través de un contrato de seguro, denominado Póliza Sepymex, que se suscribe entre las empresas del sistema financiero nacional que así lo decidan y el operador del programa.

Sepymex facilita a las pymes, que no cuentan con garantías suficientes, el acceso a líneas de financiamiento de pre-embarque. En ese sentido, asegura al banco (no a la empresa exportadora directamente) por un porcentaje del valor del préstamo otorgado para financiar operaciones de pre-embarque a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o cartas de crédito irrevocables. Para clientes antiguos la cobertura es del 50%. Para clientes nuevos la cobertura es del 75% vigente por tres años.

Se presentan las características del Sepymex:

- **Beneficiarios:** Pymes que registren exportaciones hasta por US\$ 30 millones al cierre del ejercicio anterior a la solicitud de crédito. Asimismo, deben estar clasificados en el sistema financiero como Normal o CPP (con problemas potenciales) en más del 85% de sus créditos con los bancos.
- **Créditos asegurables:** la cobertura aplica para financiamientos con plazo de vencimiento hasta por 360 días calendarios y monto en dólares. El monto máximo asegurable por pyme exportadora es de US\$ 3 millones.
- **Cobertura:** 50% del crédito pre-embarque otorgado.

- **Prima del seguro:** 0.35% flat por 90 días calendario o fracción, más IGV.

Por otro lado, al realizar operaciones de exportación e importación, existen riesgos derivados de las fluctuaciones adversas del tipo de cambio, que pueden afectar los márgenes y la rentabilidad de una empresa exportadora y/o importadora.



**Ampliando la información:** el tipo de cambio es el precio de una moneda expresada en términos de otra moneda. En el Perú, el tipo de cambio se toma como base el **nuevo sol**. Así, la expresión S/.3.76/US\$ significa que un dólar americano vale S/.3.76. Un tipo de cambio alto implica que hay que entregar más cantidad de moneda local por unidad de moneda extranjera. El tipo de cambio también se puede expresar en términos de cualquier otra moneda de referencia. En el mercado internacional el tipo de cambio de monedas se expresa, principalmente, en términos del dólar americano.

Los exportadores e importadores deben conocer las herramientas y capacidades para proteger su competitividad frente a las fluctuaciones adversas del tipo de cambio. Una de estas herramientas son los forwards de moneda.

Los *forwards* de moneda son contratos de compra o venta de una moneda a futuro, pactando hoy el tipo de cambio para el intercambio de fondos en una fecha futura determinada por las partes. Esta operación no implica ningún desembolso hasta el vencimiento del contrato, momento en el cual se exigirá el intercambio de las monedas al tipo de cambio pactado.






El propósito del *forward* de moneda es administrar el riesgo en el que se incurre por los posibles efectos negativos de los movimientos del tipo de cambio en el flujo esperado de ingresos de una empresa (por ejemplo, en el comercio exterior) o en el valor del portafolio de un inversionista (una administradora de fondos de pensiones que posee activos denominados en moneda extranjera). En tal sentido, el mercado de forwards de moneda permite que los agentes económicos se cubran del riesgo cambiario, dando mayor certeza a sus flujos.

### 2.4. Seguros a la exportación

Los seguros de crédito a la exportación otorgan cobertura a las ventas a crédito realizadas en el mercado internacional, con la opción de cubrir tanto el riesgo comercial como el riesgo político asociado a las exportaciones. Es así como esta herramienta financiera contribuye a los exportadores a aumentar sus ventas e incursionar en nuevos mercados, puesto que les permite exportar con un riesgo mínimo y acotado, respaldado en una evaluación de riesgo de crédito realizado por una entidad experta.

En estos seguros, la empresa aseguradora cubre al asegurado (emisor de facturas generadas por operaciones de venta al crédito al exterior o tercero adquirente de tales facturas) hasta los límites pactados en las condiciones de un contrato, el pago de una indemnización por las pérdidas netas definitivas que experimente el asegurado a consecuencia de la insolvencia de los clientes (obligados al pago de las facturas) por operaciones correspondientes al negocio o actividad

asegurada que se especifica en las condiciones. Existen actualmente cinco empresas de seguros que ofrecen los seguros de crédito a la exportación.

DATOS DE INTERÉS	
 Respaldao empresas	<u>AVLA Perú Compañía de Seguros S.A</u> brinda servicios financieros para respaldar a pequeñas, medianas y grandes empresas, entregando soluciones de vanguardia en Pólizas de caución y Seguro de crédito..
 FOR TRADE	<u>COFACE</u> es una empresa líder en el monitoreo del riesgo comercial y crediticio de empresas en 100 países.
 Partner of Atradius	<u>INSUR S.A Compañía de Seguros</u> es una compañía de Seguros de Crédito y Pólizas de caución, que forma parte del Grupo Atradius, uno de los aseguradores de crédito más grandes del mundo.
 MAPFRE	<u>MAPFRE Perú Compañía de Seguros y Reaseguros</u> es una empresa multinacional que brinda diversos servicios de seguro para empresas.
 El valor del crédito	<u>CESCE Compañía de Seguros de Crédito y Garantías</u> , es la primera compañía de Seguros especializada en Seguros de Crédito y Garantías.

## Referencias bibliográficas

**AVLA PERÚ COMPAÑÍA DE SEGUROS S A** (2017) Página web de la empresa AVLA Perú Compañía de Seguros S A, con información sobre el seguro de crédito a la exportación (<https://www.avla.com/pe/servicio/seguro-de-credito/>)

**CESCE PERÚ** (2023) Página web de la empresa SECREX, con información de los seguros de crédito. (<https://www.cesce.pe/web/cesce-peru/>)

**COFACE** (2017) Página Web de COFACE, con información sobre la oferta de productos de la empresa (<http://www.coface.com.pe/Nuestra-Oferta>)

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2014) Guía financiera para empresas exportadoras. Tomo I: Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios. Perú: PROMPERÚ ([https://issuu.com/promperu/docs/tomo\\_uno](https://issuu.com/promperu/docs/tomo_uno)) (páginas 14 – 15, 18 – 29, 40 – 43, 46 – 49, 52 - 56)

**INSUR S A** (2017) Página web de la empresa INSUR, con información de los tipos de seguro de crédito que ofrece ([https://www.insur.com.pe/wp-content/uploads/2023/07/Di%CC%81ptico-Cre%CC%81dito\\_INSUR2023\\_PERU\\_C.pdf](https://www.insur.com.pe/wp-content/uploads/2023/07/Di%CC%81ptico-Cre%CC%81dito_INSUR2023_PERU_C.pdf))

**MAPFRE PERÚ** (2017) Página web de la empresa MAPFRE Perú (<https://www.mapfre.com.pe/>)

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) Colección Promoviendo Exportación. Guía N° 9 Herramientas Financieras para la Exportación. Perú: MINCETUR (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/5c5f3daa-464e-4dd1-86dc-2b25c0135db4/content>)

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía de capacidades gerenciales de comercio exterior. Volumen I. Perú: MINCETUR ([http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_de\\_capacidades\\_gerenciales\\_wr.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_de_capacidades_gerenciales_wr.pdf)) (páginas 40 – 41, 59 – 60)

**MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía del Exportador. Volumen III. Perú: MINCETUR ([https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_practica\\_del\\_exportador\\_wr.pdf](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf)) (páginas 27, 29 – 30, 35 - 36)

**SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS)** (2017) Relación de productos de seguros que se ofrecen en el mercado peruano (<https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/relacion-de-productos-de-seguros-que-se-ofrecen-en-el-mercado-peruano/2161/c-2161>)


### 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:990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:6045601) | [604-5602](tel:6045602)

 Correo electrónico: [exportaciones@promperu.gob.pe](mailto: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](http://www.promperu.gob.pe)

