DOLORIER TRADE BUSINESS SCHOOL

PROGRAMA EJECUTIVO DE ACCESO LIBRE

MÓDULO 3: FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL Y FONDOS CONCURSABLES

Estrategia de capital de trabajo, ciclo de caja, instrumentos de pago, fondos no reembolsables, banca multilateral, costos y plan financiero del primer embarque.

CAPÍTULO I: Fundamentos del Financiamiento Exportador

El comercio internacional exige no solo calidad y competitividad en el producto, sino una ingeniería financiera impecable capaz de sostener las operaciones desde la compra de insumos en origen hasta la cobranza efectiva en el mercado de destino. En las operaciones globales, el capital de trabajo es el oxígeno corporativo.

1.1 El Ciclo de Caja del Exportador

El ciclo de caja representa el tiempo exacto —medido en días— que transcurre desde que la empresa desembolsa efectivo para adquirir materia prima o insumos hasta que recupera el dinero mediante el pago del cliente extranjero. En el sector agroexportador, textil o manufacturero, este desfase suele oscilar entre 60 y 120 días.

• **Desfase Operativo Crítico:** Los proveedores locales o agricultores exigen pagos al contado o a 15 días, mientras que los importadores en Europa o Estados Unidos operan bajo plazos de crédito de 60 a 90 días. Esta brecha genera un quiebre de liquidez si no se cuenta con financiamiento estructurado.

> *Filosofía Dolorierx: "Vender al exterior sin calcular el ciclo de caja es una ruta segura al endeudamiento destructivo. El crecimiento internacional debe financiarse con capital estructurado, no asfixiando la caja operativa."*

1.2 Pre-embarque vs. Post-embarque

Para cerrar la brecha del ciclo de caja, el sistema financiero internacional y local ofrece dos instrumentos troncales:

• **Financiamiento Pre-embarque:** Crédito de capital de trabajo destinado a cubrir los costos de acopio, procesamiento, empaquetado y acondicionamiento de la mercancía antes de su salida al exterior. Se sustenta formalmente en una orden de compra firme o una carta de crédito de exportación.

• **Financiamiento Post-embarque:** Adelanto de fondos respaldado por los documentos de embarque ya emitidos (Bill of Lading, factura comercial, certificado de origen), permitiendo al exportador monetizar la cuenta por cobrar de inmediato.

CAPÍTULO I (Continuación): Costo del Dinero y Coberturas

1.3 Costo del Dinero, TCEA y Riesgo Cambiario

Evaluar una fuente de financiamiento exige analizar rigurosamente su costo real y los riesgos asociados a la fluctuación de monedas:

• **TCEA (Tasa de Costo Efectivo Anual):** Indicador compuesto que agrupa la tasa de interés nominal, comisiones de apertura, gastos de estructuración, portes y seguros obligatorios. Para un exportador, es vital comparar la TCEA en dólares frente a soles, prefiriendo siempre endeudarse en la moneda en la cual percibe sus ingresos para mantener un calce financiero natural.

• **Riesgo Cambiario y Coberturas Forward:** La volatilidad del tipo de cambio (USD/PEN) puede pulverizar el margen de utilidad de un contrato de exportación. El uso de contratos **Forward** con entidades financieras permite fijar hoy el tipo de cambio al que se venderán los dólares recibidos en el futuro, neutralizando por completo el riesgo cambiario.

CAPÍTULO II: Instrumentos de Pago y Mitigación de Riesgos

La elección de la forma de pago internacional determina el equilibrio de riesgo entre el exportador y el comprador extranjero.

2.1 Formas de Pago Internacional

Forma de Pago	Riesgo Exportador	Riesgo Importador	Descripción y Aplicación Recomendada
Pago Adelantado	Nulo	Alto	El importador paga antes del envío. Ideal para clientes nuevos o muestras.
Carta de Crédito (L/C)	Bajo (Confirmada)	Medio	Compromiso bancario de pago. Máxima seguridad en transacciones B2B.
Cobranza Documentaria	Medio / Alto	Bajo	Bancos gestionan entrega de documentos contra pago o aceptación.
Cuenta Abierta	Muy Alto	Nulo	Envío de mercancía y pago a 30-90 días. Solo para clientes corporativos de confianza.

• **Cartas de Crédito Confirmadas y Stand-by:** La confirmación añade la garantía irrevocable de un banco de primera categoría en el país del exportador, eliminando el riesgo país. El forfaiting y factoring internacional complementan la liquidez sin recurso.

CAPÍTULO III: Fondos y Programas Nacionales (Perú)

El Estado peruano, a través de diversos ministerios e instituciones especializadas, articula un ecosistema de fondos concursables y programas de fomento diseñados para cofinanciar la internacionalización y modernización empresarial.

3.1 Mapeo de Instrumentos Estatales de Fomento

• **ProCompite (Ley 29337):** Fondo concursable no reembolsable gestionado por Gobiernos Regionales y Locales (Municipalidades Provinciales/Distritales). Está enfocado en mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante la adopción de tecnología, maquinaria, infraestructura y equipamiento compartido para asociaciones de productores.

• **ProInnóvate (PRODUCE):** Programa del Ministerio de la Producción que cofinancia proyectos de innovación empresarial, validación de innovaciones tecnológicas, digitalización de procesos productivos y diversificación de productos con alto potencial exportador.

• **Agroideas (MIDAGRI):** Apoyo directo a organizaciones de productores agrarios (cooperativas y asociaciones) mediante incentivos económicos non-reembolsables para la adopción de tecnologías agrarias, asociatividad, gestión empresarial y planes de negocio.

• **Sierra y Selva Exportadora / PromPerú:** Entidades dedicadas a la asistencia técnica, capacitación especializada, articulación comercial directa y participación en ferias internacionales para pequeños y medianos productores altoandinos y amazónicos.

• **Banca de Fomento y Garantías (COFIDE, FAE-MYPE, Fondo Crecer):** Otorgan garantías estatales parciales que reducen el riesgo crediticio de la banca comercial, facilitando líneas de crédito de pre y post embarque con tasas de interés sumamente competitivas.

CAPÍTULO IV: Cómo Postular y Armar una Propuesta Ganadora

Ganar un fondo concursable no depende de recursos retóricos, sino del rigor técnico, la coherencia financiera y la demostración fehaciente de impacto económico y social en la cadena agroexportadora o industrial.

4.1 Estructura Estándar de Propuestas Concursables

Toda postulación exitosa ante ProInnóvate, Agroideas o fondos internacionales debe estructurarse bajo los siguientes componentes críticos:

1. **Definición Rigurosa del Problema:** Identificación clara de la brecha técnica, el cuello de botella logístico, la limitación tecnológica o la barrera de mercado que frena las exportaciones de la empresa o asociación.

2. **Solución Innovadora y Propuesta de Valor:** Descripción detallada del proyecto, tecnología a implementar, ventajas competitivas sostenibles y escalabilidad comercial en mercados internacionales.

3. **Análisis del Mercado Objetivo:** Demostración con datos duros y fuentes verificables de la existencia de demanda insatisfecha en mercados de destino (Estados Unidos, Unión Europea, Asia).

4. **Equipo Ejecutor y Capacidades:** Sustento de la trayectoria, competencias técnicas, experiencia en comercio exterior y dedicación horaria del personal clave responsable del proyecto.

5. **Presupuesto y Contrapartida:** Desglose exacto de los recursos solicitados (subsidio no reembolsable) frente al aporte monetario o valorizado (contrapartida) de la empresa postulante.

4.2 Errores Frecuentes en la Postulación

- Objetivos comerciales y técnicos difusos o carentes de indicadores medibles.
- Presupuestos inflados sin cotizaciones formales de proveedores acreditados.
- Debilidad en la estrategia de sostenibilidad financiera posterior al término del cofinanciamiento.

CAPÍTULO V: Financiamiento y Cooperación Internacional

Cuando las empresas superan la etapa de consolidación local y buscan proyectos de expansión a gran escala, la banca multilateral y la cooperación internacional se convierten en aliados estratégicos fundamentales.

5.1 Banca Multilateral y de Desarrollo

• **CAF (Banco de Desarrollo de América Latina):** Otorga financiamiento directo y garantías para proyectos de infraestructura logística, corredores viales de exportación y programas de apoyo a la agroindustria de exportación.

• **BID Invest (Grupo Banco multilateral Interamericano):** Invierte en empresas privadas de América Latina y el Caribe, proporcionando financiamiento a mediano y largo plazo, estructuración de bonos verdes y asesoría en sostenibilidad.

• **IFC (International Finance Corporation - Banco Mundial):** Especializada en el sector privado, financia la expansión de cadenas agroexportadoras sostenibles, comercio internacional y fortalecimiento de cadenas de valor globales.

5.2 Cooperación Técnica y Financiamiento Verde

Organismos internacionales como el **ITC** (International Trade Centre), **SECO** (Suiza), **GIZ** (Alemania) y **USAID** impulsan fondos de asistencia técnica no reembolsable vinculados estrictamente a estándares de comercio justo, trazabilidad, reducción de huella de carbono y cumplimiento de normativas **ESG** (Ambientales, Sociales y de Gobernanza), requisitos indispensables para ingresar a los mercados más exigentes del mundo.

CAPÍTULO VI: Plan Financiero de Exportación y Costos

El cálculo preciso de los costos incrementales desde la planta de origen hasta el puerto de destino es el pilar sobre el cual se construye el precio de exportación y se determina el punto de equilibrio financiero.

6.1 Matriz de Costos de Exportación (Contenedor Reefer 40') - Café / Agroexportación

Componente de Costo Logístico	Monto Unitario (USD)	% del Total	Observación Técnica
Costo de Producción, Selección y Empaque (EXW)	$22,500.00	62.5%	Costo en planta / almacén de origen.
Transporte Interno y Aduanas Origen	$1,800.00	5.0%	Flete terrestre y trámites aduaneros salida.
Gastos Portuarios y Manipuleo (FOB)	$1,200.00	3.3%	Terminal portuario y embarque.
Flete Marítimo Internacional (Reefer 40')	$7,500.00	20.8%	Travesía internacional puerto a puerto.
Seguro Internacional de Carga	$1,000.00	2.8%	Póliza contra todo riesgo de transporte.
Gastos en Destino y Desaduanaje (CIF)	$2,000.00	5.6%	Manipuleo y despacho aduanero destino.
PRECIO TOTAL DE EXPORTACIÓN (CIF)	$36,000.00	100.0%	Valor comercial total en puerto destino.

Esta matriz permite visualizar con claridad milimétrica dónde se concentran los costos y cómo el apalancamiento financiero debe dimensionarse para cubrir la cadena logística antes de percibir el retorno comercial.

CAPÍTULO VII: Caso de Estudio Integrador

7.1 Financiamiento del Primer Contenidos de Exportación: Asociación Cafetalera en Cajamarca

Contexto Operativo: Una asociación cooperativa de productores de café especial de altura ubicada en Cajamarca recibió un pedido firme de un comprador en Hamburgo, Alemania, por un contenedor de 19 toneladas métricas de café pergamino procesado, valorizado en $120,000 FOB, bajo la condición de pago a 60 días tras la entrega en puerto destino.

El Reto Financiero: La asociación requería $75,000 en efectivo como capital de trabajo inmediato para ejecutar el acopio de los productores asociados, el trillado, la certificación orgánica y el empaque en bolsas GrainPro, contando únicamente con un fondo de ahorro propio de $20,000.

Estrategia de Solución Estructurada:

1. **Fondo No Reembolsable:** Postulación y adjudicación exitosa de un fondo de $25,000 a través del programa **ProInnóvate** destinado a la optimización tecnológica de la planta de postcosecha y control de calidad.

2. **Línea de Pre-embarque:** Obtención de un crédito de pre-embarque en la banca comercial por $50,000 respaldado por una garantía parcial del programa estatal **Fondo Crecer**, logrando una TCEA preferencial del 8.5% anual en dólares.

3. **Cobertura de Riesgo Cambiario:** Suscripción simultánea de un contrato **Forward a 60 días** para fijar el tipo de cambio de la contraprestación en dólares, protegiendo el margen comercial ante oscilaciones macroeconómicas.

Resultado Comercial: Exportación exitosa del primer contenedor, cumplimiento riguroso de los estándares de calidad alemanes, cancelación oportuna de las obligaciones financieras y fidelización del comprador europeo, consolidando el crecimiento institucional sin quiebre de caja.

CAPÍTULO VIII: Metodología de Rendición y Control de Fondos

La adjudicación de un fondo no reembolsable del Estado o de la cooperación internacional conlleva una responsabilidad administrativa y legal estricta. El éxito en la ejecución no concluye con la obtención del recurso, sino con una rendición de cuentas impecable.

8.1 Pilares de la Rendición de Cuentas Exitosa

• **Separación Contable Exclusiva:** Apertura de una cuenta bancaria dedicada exclusivamente al proyecto, donde ingresan los desembolsos del subsidio y la contrapartida empresarial, evitando mezclar flujos operativos cotidianos.

• **Comprobantes de Pago Electrónicos Válidos:** Emisión estricta de facturas electrónicas a nombre de la entidad ejecutora, sustentadas con guías de remisión, partes de recepción de almacén y contratos de prestación de servicios debidamente firmados.

• **Auditorías Técnicas y Financieras:** Preparación constante ante supervisiones inopinadas por parte de los ejecutores del programa (PRODUCE, MIDAGRI o entidades multilaterales), garantizando que cada entregable técnico guarde congruencia absoluta con el presupuesto aprobado.

• **Indicadores de Resultado (KPIs):** Demostración documentada del incremento en el volumen exportado, número de empleos formales generados y adopción tecnológica consolidada al finalizar el proyecto.

> *Consejo Ejecutivo Dolorierx: "Una excelente propuesta técnica pierde viabilidad si la administración contable es descuidada. La transparencia y el rigor documental son los mejores avales para repetir fondos concursables con el Estado."*

CAPÍTULO IX: Checklist Operativo del Módulo 3

Antes de avanzar hacia las siguientes fases de expansión y consolidación en Dolorier Trade Business School, verifique el cumplimiento riguroso de cada uno de los siguientes puntos clave:

• [ ] **Análisis del Ciclo de Caja:** Cálculo exacto de los días de desfase financiero entre la adquisición de insumos y la cobranza efectiva en el exterior.
• [ ] **Mitigación de Riesgo de Pago:** Selección adecuada del instrumento de pago internacional (Carta de Crédito confirmada o pagos adelantados según el perfil del cliente).
• [ ] **Mapeo de Fondos Concursables:** Identificación precisa de convocatorias vigentes en ProCompite, ProInnóvate o Agroideas afines al sector de la empresa.
• [ ] **Estructuración de Propuesta:** Redacción formal de la propuesta técnica y financiera (problema, solución, mercado, equipo y contrapartida).
• [ ] **Evaluación de Banca Multilateral:** Análisis de opciones de financiamiento con CAF, BID Invest o IFC para proyectos de gran escala.
• [ ] **Matriz de Costos FOB / CIF:** Elaboración de la estructura de costos incrementales y punto de equilibrio exportador.
• [ ] **Gestión de Coberturas:** Establecimiento de contratos Forward para blindar el margen comercial frente al riesgo cambiario.

Progreso Académico: Al dominar el financiamiento internacional, la estructuración de fondos concursables y la gestión del ciclo de caja, su empresa adquiere la solvencia indispensable para competir con solidez en los mercados globales más exigentes.

DOLORIER TRADE BUSINESS SCHOOL

Lleve su Empresa al Mercado Global Hoy Mismo

Con más de 25 años de trayectoria ininterrumpida formando a los líderes del comercio exterior, agroexportación y logística en América Latina, ponemos a su disposición nuestra plana docente especializada, consultoría ejecutiva y programas de alta especialización.

NUESTROS PILARES INSTITUCIONALES:

• **Rigurosidad Técnica:** Enfoque práctico basado en normativas internacionales vigentes.
• **Red Regional:** Conexión directa con cámaras de comercio y operadores logísticos en toda Sudamérica.
• **Liderazgo Ético:** Formación directiva orientada a la excelencia, la lealtad comercial y la visión estratégica.

DATOS DE CONTACTO INSTITUCIONAL:

Dirección Principal: Alameda del Alba 301, Pueblo Libre, Lima - Perú
Correo Electrónico: informacion@dolorierx.com
Teléfono / WhatsApp: +51 938671276
Presencia Regional: Perú | Chile | Colombia | Bolivia | Panamá
Sitio Web Oficial: www.dolorierx.com

© 2026 Dolorier Trade Business School. Todos los derechos reservados.