

8. Financiamiento y pagos

8.1 Introducción

Tener acceso a financiación es esencial para asegurar la capacidad de producción y entrega, así como los costos relativos a la operación de exportación. Sin una estructura de financiamiento sólida, las empresas enfrentan dificultades para aumentar su producción, cumplir con estándares internacionales y mantenerse competitivas en mercados globales.

Toda empresa que esté considerando la posibilidad de exportar puede optar por aumentar la producción de los artículos que ya ofrece o añadir productos o servicios que sean nuevos y tengan demanda en el mercado objetivo. Para una u otra opción se precisa capital financiero, que tendrá que generarse dentro de la empresa u obtenerse de fuentes externas. Este capítulo explora las diferentes opciones de financiamiento disponibles para exportadores paraguayos—especialmente MIPYMES—incluyendo créditos, garantías crediticias, y programas de apoyo gubernamental. Además, se presentan herramientas clave para gestionar pagos internacionales y optimizar el flujo de caja en operaciones de exportación.

A través de esta guía, las empresas podrán comprender los mecanismos financieros más adecuados a sus necesidades y evaluar estrategias que les permitan acceder a recursos en condiciones favorables, asegurando la viabilidad y el crecimiento sostenible de sus operaciones en el comercio exterior.

Al finalizar la lectura de este capítulo, los lectores podrán:

- **Comprender la importancia del financiamiento en el proceso de exportación**, identificando las principales barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES en este ámbito.
- **Conocer las diversas opciones de financiamiento disponibles**, incluyendo créditos bancarios, programas gubernamentales, crowdfunding y garantías crediticias.
- **Explorar los instrumentos financieros utilizados en el comercio internacional**, como cartas de crédito, cobranzas documentarias y financiamiento pre y post embarque.
- **Identificar estrategias para mejorar el acceso a financiamiento**, a través de la formalización empresarial y la presentación de planes de negocio sólidos.
- **Aprender sobre las mejores prácticas en la gestión de pagos internacionales**, evaluando diferentes métodos de pago y sus implicancias para la liquidez y la seguridad de las transacciones.

8.1 Opciones de financiamiento para la exportación

El acceso al financiamiento es clave para que las MIPYMES puedan expandir sus operaciones hacia los mercados internacionales. Contar con recursos adecuados no solo permite cubrir los costos iniciales del proceso de exportación (fletes internos, documentaciones, despacho, transporte, etc.), sino también mantener la competitividad y cumplir con los estándares internacionales. Entre las fuentes de financiamiento más utilizadas por las MIPYMES se encuentran, por ejemplo:

- **Líneas de crédito y préstamos:** ofrecidas por bancos locales y organismos multilaterales, como el BID o CAF, para apoyar a exportadores en mercados estratégicos.
- **Garantías crediticias:** programas como el [Fondo de Garantías para las MIPYMES](#) (FOGAPY) respaldan créditos otorgados por entidades financieras.

- **Emisión de Acciones:** permite obtener capital a cambio de ceder una parte de la propiedad de la empresa a inversionistas. A través de este mecanismo, las empresas pueden emitir acciones ordinarias o preferidas que los inversionistas compran para convertirse en accionistas.
- **Programas nacionales de ayuda:** benefician al ganador con fondos concursables y capital semilla no reembolsable, por ejemplo, el concurso [Capital Semilla Mujer Emprendedora](#) del MIC.
- **Crowdfunding:** forma de financiamiento colectivo en la que las MIPYMES obtienen recursos económicos mediante aportes de un gran número de personas, generalmente a través de plataformas en línea. Existen varios tipos de crowdfunding, como el basado en recompensas, en préstamos (crowdlending) y en inversiones (equity crowdfunding).
- **Financiamiento con recursos propios:** fondos generados internamente por la empresa, ya sea por las aportaciones de los socios o los beneficios retenidos en la empresa.

Existen también distintos tipos de productos financieros utilizados en operaciones de comercio exterior, que sirven para facilitar los negocios internacionales:

- **Créditos documentarios de exportación e importación:** permite tramitar el cobro de valores o efectos por intermedio de la Red Internacional de Bancos Corresponsales, efectuando en el mismo día de recibida la documentación, las gestiones de envío al Banco Corresponsal.
- **Fianzas y avales:** constituye un compromiso a solicitud del cliente ante un tercero, asegurando el cumplimiento del mismo.
- **Descuento de créditos documentarios de exportación:** posibilita anticipar el cobro de Créditos Documentarios de Exportación de pago diferido con la alternativa de instrumentarla con o sin recurso.
- **Anticipo pre-embarque o línea de crédito de exportación y cobranzas documentarias:** consiste en habilitar (previo al embarque de los productos) una “Línea de Crédito” a favor de una empresa que realiza operaciones de exportación.
- **Anticipo post-embarque sobre carta de crédito irrevocable de exportación:** consiste en conceder anticipos a los exportadores que presenten los documentos de embarque negociados en orden.

Información adicional sobre productos financieros se encuentran en el anexo 3.

Apoyo del Gobierno Nacional

La siguiente sección detalla alguna de las facilidades y opciones establecidas por el Gobierno para la financiación y fortalecimiento de las MIPYMES.

Ley 4457/2012 Para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

El Artículo 34 sobre “Acceso al crédito” de la Ley 4457/2012 de MIPYMES establece que:

De conformidad con el fortalecimiento del proceso de competitividad y desarrollo, declárase de interés público la actividad de crédito a favor de las MIPYMES en todo el país. Las MIPYMES podrán acceder a créditos que contemplen plazos prolongados de amortización, períodos de gracias, tasas de interés competitivas y otras condiciones especiales establecidas en las normas reglamentarias a ser dictadas por las autoridades competentes que regulan el sector.

De esta manera, la ley otorga flexibilidades especiales a las MIPYMES para la obtención y pago de préstamos, frente a otro tipo de empresas.

Dirección General de Financiación e Inversión

La Dirección General de Financiación e Inversión apoya el fomento a las inversiones y el financiamiento a las MIPYMES, identificando las mejores alternativas de inversión y articulando mecanismos interinstitucionales que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES. Entre sus funciones destacan diseñar e implementar la metodología para el desarrollo de productos financieros que faciliten la intermediación a favor de las MIPYMES; gestionar ante los organismos de crédito públicos y privados planes especiales de financiación para MIPYMES con tasas especiales y plazos acorde a la actividad de la MIPYMES; fomentar acciones crediticias e incentivar la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía, entre otros.

Programa Competitividad de las MIPYMES (PCM)

Es un programa que se enmarca en el Plan Nacional de Desarrollo Paraguay 2030, teniendo como ejes de acción la Reducción de pobreza y Desarrollo Social, y el Crecimiento Económico Inclusivo. El Viceministerio de MIPYMES a través del PCM busca que las micro, pequeña y medianas empresas sean más competitivas, generen nuevos empleos, desarrollen productos innovadores, mejoren su productividad y tengan mejor oportunidad de acceder a mercados. Así mismo, apunta al trabajo conjunto y coordinado entre el sector privado y organismos del sector público que apoyen procesos de desarrollo de las MIPYMES.

Programa de Formalización para Acceso a Mercados (PFAM)

El Programa PFAM es parte de una serie de acciones promovidas por el Ministerio de Industria y Comercio, a través del Viceministerio de MIPYMES, junto con el equipo técnico y aliados estratégicos, como el Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAN) y la Dirección Nacional de Vigilancia Sanitaria (DINAVISIA), para la formalización y reactivación económica nacional, con la finalidad de propiciar el acceso a mercados de los productos de los beneficiarios, buscando su desarrollo sostenible en el ámbito de formalidad, mediante la obtención de los registros pertinentes. El programa PFAM está dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas de los siguientes rubros: alimentos, bebidas, productos de higiene personal, cosméticos y perfumes.

PFAM inició en 2021 y desde entonces, benefició a más de 34 empresas, mejorando su método de trabajo. El programa tiene dos componentes principales: la inversión física o edilicia, y el pago de tasas; y un segundo componente, la asistencia técnica

Programa PROMIPYMES

El programa **PROMIPYMES** de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) está diseñado para facilitar el acceso al financiamiento de MIPYMES en Paraguay, incluyendo aquellas con interés en actividades de exportación. Este programa ofrece diversas opciones de crédito que pueden ser aprovechadas por exportadores para fortalecer y expandir sus operaciones en mercados internacionales.

Pueden beneficiarse del programa personas físicas o jurídicas consideradas sujetos de crédito, con ingresos de hasta \$ 15.000 millones o su equivalente en dólares americanos, residentes en Paraguay. La segmentación de las MIPYMES se realiza según el volumen de ventas anuales declaradas:

- Microempresas: Hasta \$ 646.000.000
- Empresas Pequeñas: Hasta \$ 3.230.000.000
- Empresas Medianas: Hasta \$ 7.752.000.000
- Empresas Intermedias: Hasta \$ 15.000.000.000

El programa PROMIPYMES ofrece financiamiento para diversas necesidades relacionadas con la exportación, tales como:

- *Capital Operativo para Exportadores*: fondos destinados a cubrir gastos operativos asociados a las actividades de exportación.
- *Adquisición de Maquinarias y Equipamientos*: inversiones en activos fijos que mejoren la capacidad productiva orientada al mercado internacional.
- *Implantación de Tecnología y Procesos*: implementación de tecnologías y procesos que incrementen la competitividad en mercados externos.
- *Ampliación y Mejoramiento de Infraestructura*: mejoras en las instalaciones que faciliten las operaciones de exportación.

Es importante destacar que los créditos otorgados a beneficiarias mujeres cuentan con tasas de interés preferenciales, siempre que cumplan con los criterios de elegibilidad establecidos.

Para acceder al financiamiento, las MIPYMES exportadoras deben presentar un plan de negocio viable y la documentación legal requerida. El programa se canaliza a través de Instituciones [Financieras Intermediarias \(IFIs\) habilitadas](#), como bancos, financieras y cooperativas de ahorro y crédito. La lista completa de [IFIs habilitadas](#) está disponible online.

FOGAPY

Es un instrumento financiero desarrollado para mejorar el acceso al crédito de las MIPYMES y empresas intermedias formalizadas. Su principal función es otorgar garantías adicionales y/o complementarias cuando las ofrecidas por los beneficiarios finales resulten insuficientes a criterio de las instituciones que analizan y otorgan créditos. Notar que no es un préstamo, ni un seguro de crédito, una subvención o subsidio en cualquiera de sus modalidades, si no ofrece garantías que pueden ser utilizadas por las MIPYMES para la obtención de créditos. Las MIPYMES deben dirigirse a las [Instituciones Financieras Participantes \(IFPs\)](#) y solicitar un crédito. Si la empresa no tiene garantías, o no tiene las suficientes, de acuerdo con los criterios de la IFP, ésta solicita la cobertura al Fondo de Garantías.

Programa de Financiamiento para las MIPYMES

El Gobierno lanzó en 2024 un programa de créditos con condiciones más favorables y con tasas de interés más bajas, alrededor del 10% y plazos de hasta 10 años para inversiones de los emprendedores. Específicamente, el programa propone créditos con tasas de interés que oscilan entre el 7% y el 10%, dependiendo del tipo de crédito. Por ejemplo, los créditos destinados a capital operativo, es decir, los recursos necesarios para el día a día de las empresas contarán con tasas de entre 9,15% y 10,15%, con plazos de hasta tres años. En tanto que los créditos para inversiones a largo plazo, las empresas podrán acceder a tasas aún más competitivas, desde 7,10% hasta 9,10%, con plazos extendidos hasta cinco años para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y hasta 10 años para las inversiones de mediana envergadura.

Así también, el programa tiene un enfoque inclusivo, destacando líneas específicas para mujeres emprendedoras, quienes podrán acceder a créditos con tasas menores al 10%, con plazos de hasta cinco años.

Otro aspecto del programa es la posibilidad de refinanciar deudas existentes bajo condiciones mucho más favorables. A través del Banco Nacional de Fomento (BNF), el gobierno pondrá a disposición opciones de compra de deuda, con tasas de interés significativamente menores que las ofrecidas por prestamistas informales.

Línea de crédito "Kuña Katupyry" del Banco Nacional de Fomento (BNF)

El programa "Kuna Katupyry" es una iniciativa del BNF, diseñada para promover la inclusión financiera y el empoderamiento económico de las mujeres emprendedoras en el país. Este programa ofrece productos y servicios financieros adaptados a las necesidades específicas de las mujeres, facilitando el acceso al crédito y fomentando el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres.

Entre los beneficios que ofrece "Kuna Katupyry" se encuentran tasas de interés preferenciales, plazos de financiamiento flexibles y asesoramiento técnico especializado para fortalecer las capacidades empresariales de las beneficiarias. Además, el programa busca reducir las barreras que enfrentan las mujeres en el ámbito financiero, promoviendo la igualdad de oportunidades y contribuyendo al crecimiento económico inclusivo en Paraguay.

Para acceder a este programa, las interesadas deben cumplir con ciertos requisitos establecidos por el BNF, como la presentación de un plan de negocio viable y la documentación legal correspondiente. El BNF se compromete a acompañar a las emprendedoras en todo el proceso, brindando apoyo y seguimiento para garantizar el éxito de sus proyectos y fomentar una cultura de emprendimiento femenino en el país.

Programa "Ñande Chokokuepe Guara"

El programa "Ñande Chokokuepe Guara" del BNF está diseñado para apoyar a los productores agrícolas del país. Este programa ofrece productos y servicios financieros adaptados a las necesidades específicas del sector agrícola, facilitando el acceso al crédito y fomentando el desarrollo sostenible de las actividades agropecuarias. Entre los beneficios que ofrece "Ñande Chokokuepe Guara" se encuentran tasas de interés preferenciales, plazos de financiamiento adecuados a los ciclos productivos y asesoramiento técnico especializado para fortalecer las capacidades de los productores. Además, el programa busca reducir las barreras que enfrentan los agricultores en el ámbito financiero, promoviendo la inclusión financiera y contribuyendo al crecimiento económico del sector rural en Paraguay.

Programa Ñamba'apo Porãve

El programa Ñamba'apo Porãve apoya la financiación de aquellos proyectos de personas microempendedoras, con actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, sin necesidad de garantías reales y con condiciones ventajosas.

Propiedad intelectual como activo

La propiedad intelectual también es considerada cada vez más un activo empresarial y un instrumento que puede contribuir mucho al éxito de la empresa, y el hecho de que las empresas puedan obtener valor de sus carteras de PI ha hecho que aumente el interés en las diferentes formas de evaluar los derechos de propiedad intelectual. De tal manera, los activos de propiedad intelectual pueden reforzar los argumentos que convencan a los inversores a aportar financiación empresarial.

El Anexo 3 proporciona una visión general de los diversos productos financieros disponibles en Paraguay.

8.2 Términos y métodos de pago

Los términos de pago influyen directamente en el flujo de caja de las MIPYMES y en su capacidad para producir y entregar la mercadería. Las opciones más utilizadas para pagos en operaciones de exportación incluyen:

Carta de crédito: la Carta de Crédito es una orden condicionada de pago que emite el banco (emisor) por cuenta y orden del cliente importador (ordenante), a favor del exportador/vendedor/beneficiario, con el compromiso de honrar el pago a su favor, a través de otra institución de crédito, contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito. Esta permitiría al vendedor disponer de una seguridad de cobro con anterioridad a la expedición de la mercancía, e incluso con anterioridad al inicio de su fabricación. Por su parte el comprador tendría la seguridad de que su obligación de pago solo se producirá cuando el vendedor haya aportado documentación acreditativa suficiente de la expedición de la mercancía deseada.

- **Pago contra entrega de documentos** (Cash Against Documents – CAD): es un método de pago donde el importador paga al exportador solo después de recibir los documentos de envío (como la factura y el conocimiento de embarque) a través de su banco, garantizando la entrega de los bienes.
- **Pagos por adelantado** (Cash in advance – CIA): ideales para evitar riesgos, aunque suelen ser menos atractivos para compradores internacionales.
- **Cuenta abierta (open account):** este sistema se basa en la confianza entre las partes y resulta especialmente beneficioso para el comprador o importador ya que el pago se difiere hasta después de que el comprador haya recibido la mercancía.
- **Venta en consignación:** en lugar de vender directamente al comprador, el exportador entrega sus productos a un distribuidor en el extranjero, quien se encarga de comercializarlos y venderlos al cliente final.

Evaluando riesgos en opciones de pagos

Elegir el método de pago adecuado es una decisión clave para las MIPYMES ya que tal elección puede reducir riesgos financieros, mejorar la liquidez y fortalecer la relación con los compradores. Sin embargo, cada método tiene ventajas y desventajas, por lo que es importante considerar diferentes factores antes de decidir.

- **Bajo riesgo para el exportador:**

Pago por adelantado: el comprador transfiere el dinero antes de recibir la mercancía. Es la opción más segura para el exportador, ya que elimina el riesgo de incumplimiento de pago. Sin embargo, puede ser menos atractiva para los compradores, especialmente en mercados donde es poco común.

Carta de Crédito/ Crédito documentario: el banco garantiza el pago siempre que el exportador cumpla con los términos acordados y presente la documentación requerida. Reduce el riesgo del incumplimiento de pago y es ampliamente utilizada en transacciones internacionales. No obstante, la apertura de la carta de crédito conlleva un costo bancario que puede resultar elevado para las MIPYMES, sobre todo las que exportan de manera casual.

- **Riesgo moderado:**

Pago contra entrega de documentos (Cash Against Documents – CAD): esta modalidad se utiliza cuando hay confianza entre las partes y las partes buscan evitar incurrir en el costo de la apertura de la Carta de Crédito. Normalmente, el pago contra entrega de documentos se produce cuando el exportador ordena a su banco que libere los documentos de envío al importador una vez pagado el envío. Tras el pago, el importador recibe los documentos y la propiedad de los mismos.

- **Alto riesgo para el exportador:**

Cuenta abierta (Open Account): el exportador envía la mercancía y el comprador paga después de un período acordado (30, 60, 90 días o más). Aunque es un método atractivo para el comprador, representa el mayor riesgo para el exportador, especialmente en relaciones comerciales nuevas o mercados con alta incertidumbre económica.

Venta en consignación: el pago al exportador se realiza únicamente después de que los bienes han sido vendidos, lo que implica que el riesgo de venta recae principalmente en el exportador, mientras que el distribuidor actúa como intermediario en el mercado de destino.

Factores clave para elegir el mejor método de pago

No existe una única respuesta sobre cuál es el mejor método de pago ya que depende del tipo de producto, el mercado de destino y la relación con el comprador. Las MIPYMES deben analizar cuidadosamente su situación financiera y los riesgos comerciales antes de elegir la opción más adecuada para sus exportaciones. La mejor opción de pago dependerá de varios factores, entre ellos:

- **Flujo de caja de la empresa:** si la MIPYME tiene una estructura financiera ajustada, es preferible optar por pagos por adelantado o cartas de crédito para asegurar liquidez.
- **Prácticas comerciales en el país del comprador:** en algunos mercados, los pagos por adelantado pueden ser poco comunes, lo que hace necesario utilizar otros métodos como las cartas de crédito.
- **Costos bancarios:** algunas opciones, como las cartas de crédito, pueden tener costos bancarios elevados, lo que puede afectar la rentabilidad de la transacción.
- **Condiciones ofrecidas por la competencia:** para mantener la competitividad, es importante conocer qué términos de pago están ofreciendo otros exportadores en el mismo mercado.
- **Relación con el comprador:** si es la primera transacción con un nuevo cliente, es recomendable usar un método seguro como pago por adelantado o carta de crédito. En relaciones comerciales de largo plazo con clientes de confianza, se pueden considerar opciones más flexibles como CAD o incluso cuentas abiertas.

8.3 Gestión del dinero

Una gestión eficiente del dinero es fundamental para el éxito exportador de las MIPYMES. Elegir la mejor opción para depositar y gestionar dinero en una institución financiera es clave para la seguridad, rentabilidad y operatividad de una empresa. A tal efecto, la mayoría de las instituciones bancarias ofrecen dos tipos de cuentas: caja de ahorro y cuenta corriente. Esta última ofrece ciertas ventajas o productos especiales para la operativa financiera de una empresa como líneas de sobregiro, y habilitación de chequeras.

Cuenta Básica MIPYMES

Esta iniciativa, desarrollada en conjunto por el Viceministerio de MIPYMES, el Banco Central del Paraguay (BCP) y la SEPRELAD, ofrece condiciones atractivas y beneficios únicos para potenciar el crecimiento empresarial. La Cuenta Básica MIPYMES es una herramienta financiera diseñada para facilitar el acceso a servicios bancarios de forma sencilla, para beneficio de la MIPYMES.

Entre sus ventajas se destaca que no requiere un saldo mínimo, lo que permite abrir una cuenta de ahorro sin monto mínimo de apertura ni saldo promedio mínimo de mantenimiento. Además, proporciona mayor flexibilidad al permitir transacciones por hasta 20 salarios mínimos mensuales, sin costos adicionales. Los requisitos para acceder a esta cuenta son simples: contar con una cédula MIPYMES vigente y no poseer otras cuentas bancarias, con la excepción de hasta dos cuentas básicas personales.

La cuenta permite operar transacciones bancarias como depósitos, compras con tarjeta de débito y pagos de servicios sin costos adicionales y realizar ilimitadamente operaciones a través del SIPAP, sujeto a los límites legales correspondientes. Los fondos de las Cuentas Básicas estarán garantizados por el Fondo de Garantía de Depósitos.

Esta cuenta puede ser solicitada en cualquier entidad financiera, brindando oportunidad para aquellos emprendedores que buscan acceder a servicios financieros con el fin de impulsar sus negocios.

Gestión de flujo de caja

El flujo de caja es el movimiento de dinero dentro y fuera de la empresa, y su correcta administración es esencial para mantener la estabilidad financiera, especialmente en el comercio internacional, donde los ciclos de pago pueden ser más largos y los riesgos financieros mayores. Un flujo de caja bien gestionado permite cumplir con obligaciones financieras, reinvertir en el negocio y aprovechar oportunidades de crecimiento. Algunas estrategias para optimizar el flujo de caja incluyen:

- **Planificación de ingresos y egresos:** elaborar proyecciones de flujo de caja considerando fechas de pago de clientes y compromisos financieros.
- **Negociación de plazos de pago:** extender plazos con proveedores mientras se negocian términos de pago más rápidos con los clientes ayuda a equilibrar los flujos de efectivo.
- **Uso de financiamiento adecuado:** líneas de crédito de corto plazo pueden ayudar a cubrir períodos de liquidez reducida sin comprometer la estabilidad financiera.
- **Optimización del inventario:** un control eficiente de inventarios evita la inmovilización innecesaria de capital y mejora la rotación de productos.
- **Estrategias de descuento por pronto pago:** ofrecer descuentos a clientes que paguen antes de la fecha límite mejora la liquidez sin recurrir a financiamiento externo.

Gestión del riesgo cambiario

El comercio internacional expone a las MIPYMES al riesgo cambiario, ya que las fluctuaciones en el tipo de cambio pueden afectar significativamente los ingresos y costos de una exportación. Para minimizar estos riesgos, se pueden implementar las siguientes estrategias:

- **Facturación en moneda local:** cuando sea posible, negociar con los compradores para recibir pagos en la moneda local o en una divisa estable (como el dólar o el euro).
- **Cuentas en diferentes monedas:** mantener cuentas bancarias en distintas divisas permite reducir la exposición a cambios bruscos en el tipo de cambio.

- **Ajustes en los precios:** si la moneda de facturación es volátil, se puede incluir un margen de seguridad en los precios para compensar posibles devaluaciones.
- **Pagos y cobros estratégicos:** si la moneda de pago está depreciándose, negociar plazos más cortos para recibir pagos antes de que la divisa pierda más valor.
- **Forward cambiario:** el riesgo cambiario puede ser amortiguado mediante el *forward* bancario, un acuerdo o contrato entre dos partes que permite fijar el día de cierre y el precio de una moneda a futuro.
- **Coberturas cambiarias (hedging):** las empresas pueden utilizar contratos de futuros, opciones o swaps de divisas para fijar una tasa de cambio y evitar pérdidas por fluctuaciones.

Gestión del riesgo crediticio

El riesgo crediticio se refiere a la posibilidad de que un importador/comprador no cumpla con sus obligaciones de pago, lo que puede generar problemas de liquidez para el exportador. Para reducir este riesgo, las MIPYMES deben evaluar cuidadosamente a sus clientes y establecer mecanismos de protección, incluyendo:

- **Evaluación de clientes:** investigar la solvencia del comprador mediante referencias bancarias, referencias comerciales de clientes anteriores, informes comerciales y antecedentes de pago.
- **Uso de cartas de crédito:** este instrumento bancario garantiza el pago al exportador siempre que se cumplan las condiciones del contrato, reduciendo el riesgo de impago.
- **Negociar términos de pago favorables:** incluyendo, por ejemplo, el pago de señas o adelantos.
- **Cobranzas documentarias:** permiten al exportador retener la documentación necesaria para la entrega del producto hasta que el comprador realice el pago o acepte una obligación de pago.
- **Diversificación de clientes:** no depender, en lo posible, de un solo cliente.
- **Entender el panorama económico y político del país de destino.**

8.4 Trabajo con bancos

La mayoría de los bancos en plaza ofrecen asistencia en materia de operaciones relacionadas al comercio exterior. Se resaltan entre los productos y servicios disponibles en materia de operaciones internacionales, los siguientes:

- **Cartas de Crédito Documentaria/comercial:** servicio que incluye notificación, confirmación, negociación y financiación de créditos documentarios emitidos en el extranjero para exportadores paraguayos.
- **Cartas de Crédito Stand By – Recibidas:** el banco actúa como banco avisador para las cartas de crédito Stand By que se reciben del exterior, brindando a las empresas paraguayas respaldo para operar en el mercado internacional.
- **Administración de cobranzas de exportación e importación:** servicio que permite tramitar el cobro de valores o efectos por intermedio de la Red Internacional de bancos corresponsales, efectuando en el mismo día de recibida la documentación, las gestiones de envío al banco corresponsal.
- **Transferencia y órdenes de pago:** servicio para enviar o recibir pagos del exterior. Puede demorarse entre 24 y 72 hs.
- **Descuento de créditos documentarios de exportación:** posibilita anticipar el cobro de Créditos Documentarios de Exportación de pago diferido con la alternativa de instrumentarla con o sin recurso.

- **Anticipo pre-embarque o línea de crédito de exportación y cobranzas documentarias:** consiste en habilitar (previo al embarque de los productos) una Línea de Crédito a favor de una empresa que realiza operaciones de exportación.
- **Anticipo post embarque sobre carta de crédito irrevocable de exportación:** consiste en conceder anticipos a los exportadores que presenten los documentos de embarque negociados en orden.
- **Cobranzas de Exportación:** gestiona la aceptación y cobro de documentos comerciales y financieros emitidos por exportadores paraguayos ante importadores en el extranjero. Colaboran con bancos cobradores locales del importador para garantizar un proceso ágil y seguro en tales transacciones.
- **Fianzas y avales:** servicio que constituye un compromiso a solicitud del cliente ante un tercero, asegurando el cumplimiento del mismo.

Formalización de empresas como facilitador de acceso a financiamiento

Estar formalizado como empresa ofrece múltiples ventajas, especialmente cuando se trata de acceder a financiamiento. Los bancos y otras instituciones financieras suelen otorgar créditos en mejores condiciones a empresas formalmente constituidas, ya que estas ofrecen mayor transparencia en su estructura financiera y operativa. Una empresa formalmente constituida cuenta con documentación clara, como estados financieros, registros contables y un historial crediticio verificable, lo que reduce el riesgo percibido por las entidades financieras.

Por otro lado, las personas físicas que buscan financiamiento enfrentan más restricciones debido a la falta de garantías claras y a la limitada capacidad de demostrar ingresos recurrentes o solvencia a largo plazo. Además, los montos disponibles para personas físicas suelen ser menores y con tasas de interés menos competitivas. En contraste, una empresa formal puede acceder a líneas de crédito más amplias, mejores tasas y plazos más flexibles, ya que el riesgo es compartido entre la organización y los activos que respalden la operación.

Formalizarse no solo abre puertas al financiamiento, sino que también fortalece la reputación del negocio y mejora su capacidad para establecer relaciones comerciales y crecer en el mercado. Además, muchas instituciones financieras y programas gubernamentales diseñados para apoyar a emprendedores y MIPYMES están disponibles exclusivamente para empresas formalizadas, lo que subraya la importancia de operar dentro del marco legal de sociedades.

8.5 Consejos

- Contar con un sólido plan de negocios
- Esencial para asegurar acceso a la financiación. Los inversores y prestamistas precisan planes de negocios bien formulados y realistas. Para una empresa nueva, representa un plan de trabajo que asegurará su éxito, mientras que para una empresa que ya está en marcha, le ofrece un panorama de la situación general de la empresa, de cómo se está orientando y de cómo tiene previsto cumplir sus objetivos. Cuando el plan de negocios no se encuentra formulado correctamente, estos son rechazados por las instituciones bancarias, inversores e incubadoras de empresas.
- Investigar posibles programas de apoyo del gobierno nacional
- Interiorizarse sobre las facilidades y opciones establecidas por el Gobierno para la financiación y fortalecimiento de las MIPYMES.
- Escoger métodos y plazos de pago que se ajustan a la necesidad de la empresa
- Evaluar riesgos, tiempos, términos, etc. Las condiciones de pago suelen variar según la dinámica de la negociación y la relación.

- Gestionar riesgos cambiarios
- Considerar coberturas o bien cuentas bancarias en distintas divisas para mitigar fluctuaciones en la moneda.
- Gestionar riesgos crediticios
- Evaluación previa del cliente, considerar el uso de cartas de crédito, o solicitar adelantos o señas para mitigar posibles incumplimientos de pago.
- Buscar asesoramiento especializado
- Considere trabajar con consultores financieros o expertos en comercio internacional para identificar oportunidades de financiamiento y garantizar el cumplimiento de regulaciones internacionales.

8.6 Caso de éxito

Tagua Gunleather: Artesanía y Cuero Paraguayo en el Mercado Norteamericano

Desde su fundación en 2005, Tagua Gunleather ha experimentado un crecimiento sólido y sostenido, consolidándose como una marca destacada en el mercado de fundas para armas, o “holsters” en Estados Unidos, su principal mercado de exportación. Con una combinación de tradición artesanal y tecnología, la empresa ha logrado un nivel de calidad y confiabilidad que la distingue entre los fabricantes de estuches de cuero.

Tagua, cuyo nombre proviene del guaraní, nació con la visión de ofrecer productos que combinan elegancia y funcionalidad. La confección de sus fundas va mucho más allá de la simple unión de piezas de cuero: es un arte que requiere paciencia, precisión y maestría. Por ello, cada funda es elaborada a mano con cuero de la más alta calidad por talabarteros paraguayos, supervisados por un maestro talabartero en su fábrica de Luque. Allí, la empresa emplea a aproximadamente 40 personas, quienes con su trabajo preservan la calidad del producto.



Si bien su especialidad son las fundas de cuero, la compañía ha diversificado su catálogo con otros modelos tácticos y deportivos, así como cinturones. En los últimos años, ha incorporado fundas de Kydex de grado premium, fabricadas a mano para garantizar un ajuste de precisión, así como opciones en nylon y eco-cuero.

Uno de los mayores logros de Tagua ha sido su consolidación en el mercado norteamericano. Actualmente, sus productos están disponibles en más de 2.000 tiendas en los 50 estados de EE.UU., además de su propia plataforma de e-commerce y marketplaces como Amazon y eBay. Para optimizar su operación, la empresa cuenta con una oficina central y dos depósitos en Miami, ubicados estratégicamente cerca del aeropuerto para facilitar la distribución. Además, ha desarrollado una red de ventas con agentes comerciales y una flota de vehículos propios que recorren miles de millas al año, asegurando que los productos lleguen a cada rincón del país.

El camino hacia el éxito no ha sido sencillo. Ganarse un lugar en el competitivo mercado estadounidense implicó superar múltiples desafíos, desde el cumplimiento de estrictas normativas hasta la consolidación de una red de distribución eficiente. Sin embargo, la calidad y la dedicación detrás de cada pieza han permitido que Tagua no solo sobreviva, sino que prospere. Hoy en día, la empresa vende más de 25.000 fundas al mes, demostrando que la excelencia artesanal puede trascender fronteras y conquistar mercados internacionales.