



Acceso al financiamiento y servicios de desarrollo empresarial

Cooperación Económica y Técnica

“Presentación de los resultados del Índice de Políticas Públicas para MIPYMES en América Latina y el Caribe (IPPALC) implementado en la Alianza del Pacífico, Argentina, Ecuador y Uruguay”

Lima, Perú

25 abril de 2019

SP/PRIPPALC/Di N° 7-19

Copyright © SELA, abril de 2019. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.



Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y Países Participantes de América del Sur

*Índice de la OCDE para las
políticas PYME*



Dimensión 3

Acceso al financiamiento

Estado Actual: Acceso al financiamiento (Dimensión 3)

Marco legal, regulatorio e institucional (3.1)

- El promedio de AL7 es de 4,2 destacando Mex con 4,73 y Arg 4,6 mientras que Col 3,96 y Chi 3,48 se ubican al final del Sub Índice.
- Arg, Mex y Per requieren colaterales que no superan el valor de la solicitud de crédito, al contrario de Chi que requiere promedios superiores al 200%.
- En los derechos de los acreedores hay grandes disparidades, pero la mayoría posee registros de bienes que pueden ser utilizados como colaterales.
- Todos los países cuentan con Oficinas de Información de Crédito públicas y/o privadas

Diversificación de fuentes de financiamiento a empresas (3.2)

- El promedio de AL7 es de 4,48 destacando Arg 4,91 y Mex 4,83 mientras que Uru 4,18 y Per 3,65 se ubican al final del Sub Índice.
- Todos los países tienen instrumentos financieros para pymes exportadoras.
- Todos tienen sistemas de micro créditos consolidados (5 puntos para todos).
- Variado ecosistema de fuentes de financiamiento, sin embargo se debe trabajar más sobre las regulaciones de los mismos en temas de financiamiento como factoring, crowdfunding o venture capital (Arg 5 y Per 1,62).
- Arg y Col son los únicos países de AL7 con regulaciones específicas para financiamiento colectivo.
- Chi no posee regulación específica para financiamiento basado en activos (factoring, recibos de depósito, etc)



Estado Actual: Acceso al financiamiento (Dimensión 3)

Educación financiera (3.3)

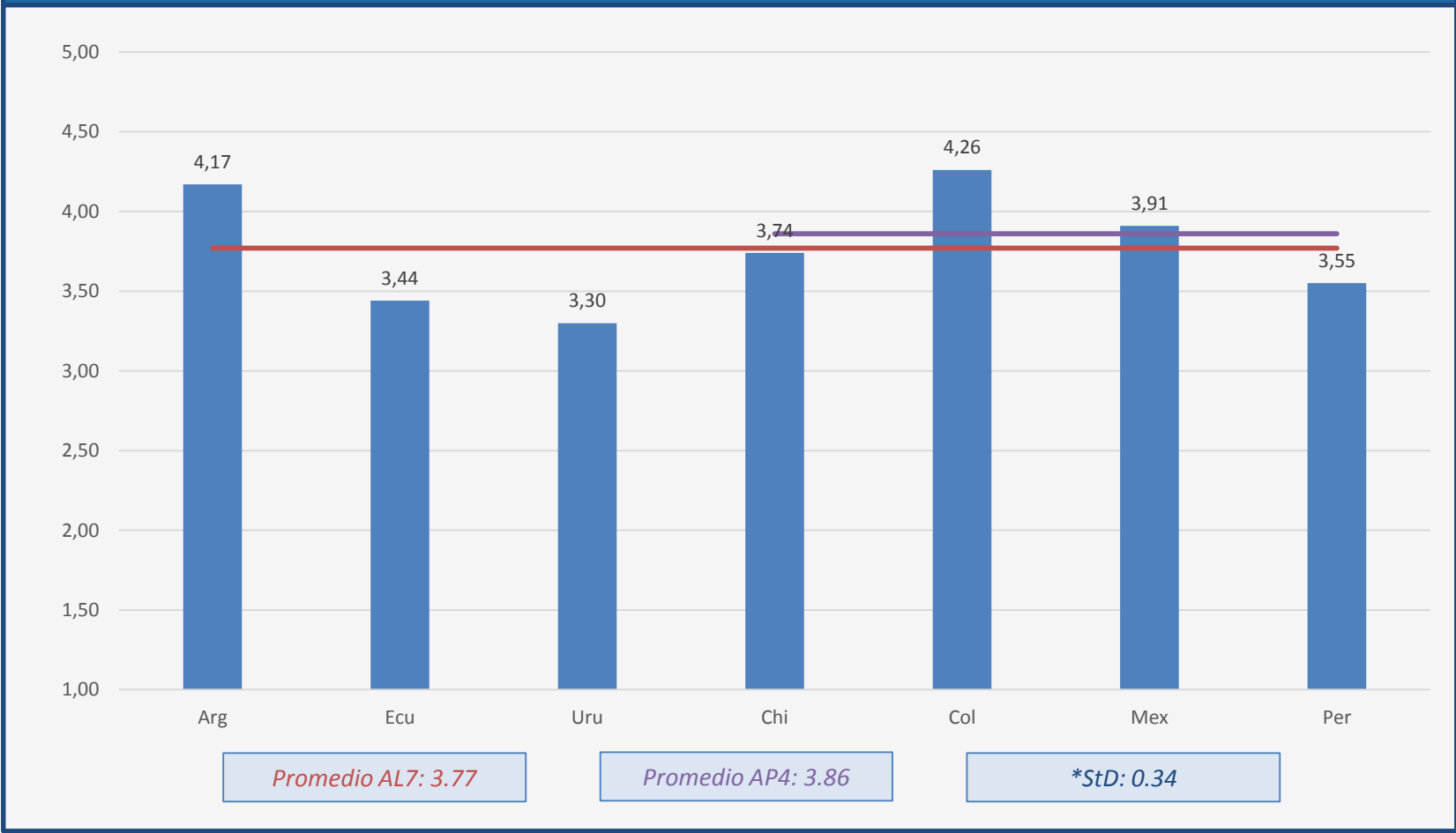
- El promedio de AL7 es de 3,23 destacando Col con 4,28 y Arg 4,1 mientras que Chi 2,86 y Uru 1,91 se ubican al final del Sub Índice.
- A excepción de Col los demás países LA7 no tienen a la Pyme como una de los ejes centrales de su estrategia.
- Arg y Col tienen la Educación Financiera como parte del pensum obligatorio en educación secundaria.
- Mex y Per cuentan con herramientas de monitoreo de la estrategia. Arg y Col en fase de desarrollo

Procedimientos eficaces para el tratamiento de la bancarrota (3.4)

- El promedio de AL7 es de 3,16 destacando Col con 4,17 y Chi 3,99 mientras que Mex 2,75 y Ecu 2,13 se ubican al final del Sub Índice.
- A excepción de Ecu todos los países tienen alertas tempranas ante situaciones de insolvencia.
- En líneas generales hay un gran espacio de mejora en los marcos regulatorios para los procesos de bancarrota.
- En LA7 los procesos de bancarrota son prolongados y relativamente costosos (superan el año, con un costo promedio mayor al 15% del patrimonio y una tasa de recuperación menor al 25% en 03 países.
- Solo Chi y Col tienen programas de apoyo para empresarios que buscan una nueva oportunidad.

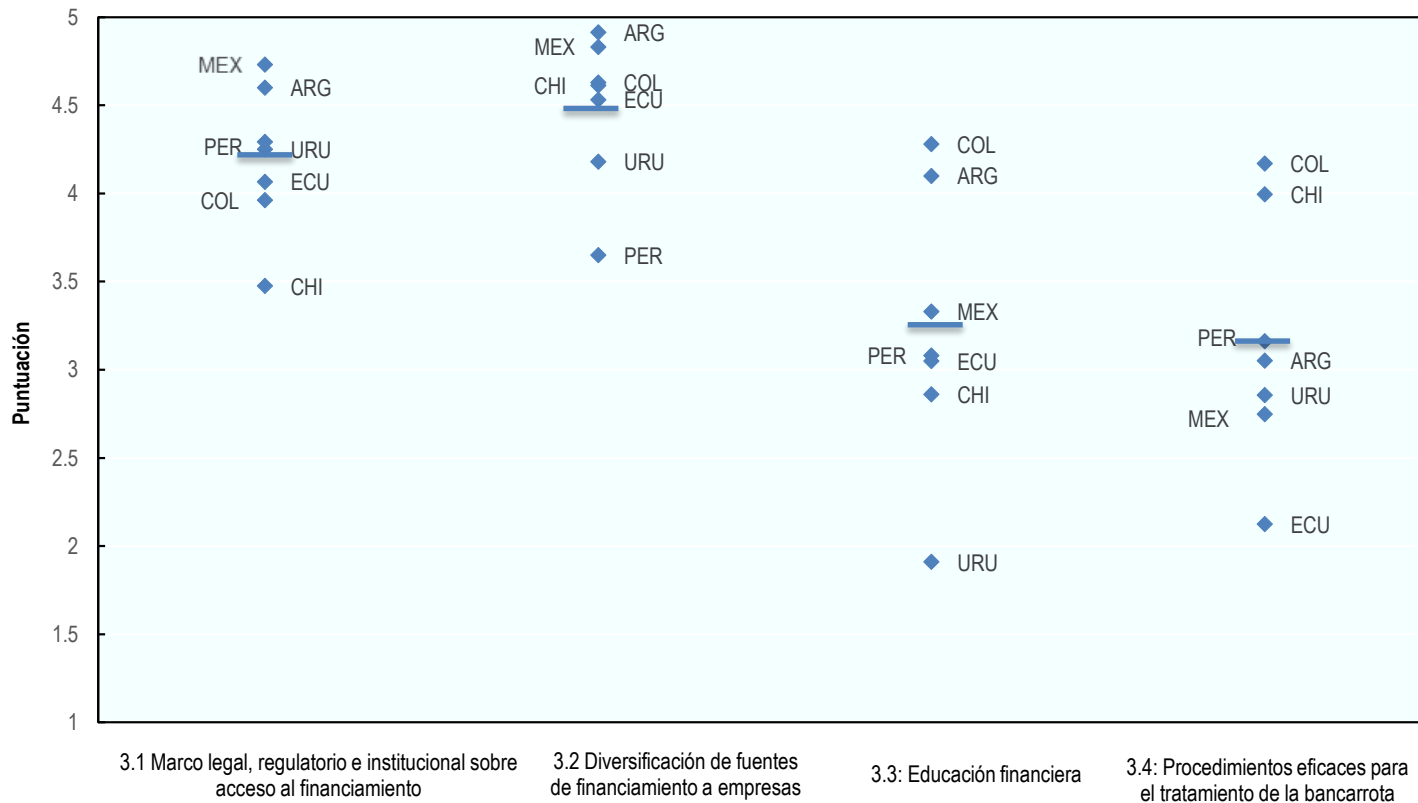


DIMENSIÓN 3: ACCESO AL FINANCIAMIENTO



AL7 se encuentra en una etapa intermedia de desarrollo de políticas en esta área, con algunos ejemplos de alto rendimiento/buenas prácticas

DIMENSIÓN 3: ACCESO AL FINANCIAMIENTO



El camino a seguir

Fortalezas

- Marco Regulatorio e Institucional para acceso al financiamiento robusto (promedio LA7 4,2).
- Diversificación de fuentes de financiamiento (promedio de LA7 4,48)
- Sistema de Microfinanzas

Desafíos / Oportunidades

- El marco regulatorio para operaciones garantizadas debe ser adecuado a estándares internacionales
- Los registros de tierra, así como de bienes muebles e inmuebles, pueden ser actualizados y modernizados
- El ecosistema de oportunidades de financiamiento en AL7 se ha expandido en los últimos años, pero carece de un marco regulatorio apropiado que identifique los derechos y obligaciones de las distintas partes.
- La mayoría de los países AL7 la estrategia de educación financiera no identifica a las Pymes como un grupo clave.
- En Educación Financiera articular estrategia con el sector privado
- Conocimientos financieros desde temprana edad puede permitir que tomen decisiones financieras más provechosas a lo largo de su vida.
- Desarrollar métodos de monitoreo y evaluación de las iniciativas enmarcadas en las estrategias nacionales de educación financiera
- Complementar el marco regulatorio de transacciones aseguradas para incluir prerrogativas a los acreedores en caso de insolvencia
- La mayoría de los países de AL7 carecen de un registro unificado y accesible de empresas insolventes
- El costo promedio y duración de los procedimientos de bancarrota permanecen costosos y prolongados



- Adecuar el marco regulatorio para fortalecer los derechos y prerrogativas de los acreedores involucrados en operaciones garantizadas por colaterales. Esta debe permitir el uso de bienes fijos y movibles, sin perjuicio de las descripciones incluidas en los acuerdos y cuyas obligaciones son derivadas de los acuerdos alcanzados por las partes. Este marco legal debe avalar que los acreedores de deudas garantizadas posean prioridad para tomar posesión de bienes colocados en garantía en caso de insolvencia y liquidación.
- Considerar la creación de registros de tierra y activos movibles, comprensivos, unificados y libremente accesibles al público. La unificación, homogeneización y publicación periódica de esta información contribuyen a reducir las asimetrías de información respecto a la disponibilidad de colateral para acceder a fuentes de financiamiento.
- Si bien los mecanismos de financiamiento colectivo aún son incipientes en la región, una serie de reglas diseñadas para este segmento podría aumentar la confianza, y, por ende, la penetración de este tipo de esquemas.
- Identificar a las PYMEs como parte de la estrategia de educación financiera con productos dirigidos a este segmento, incluyendo programas de asesoría y acompañamiento diseñados pensando específicamente en las necesidades de este sector.
- Involucrar las necesidades del sector privado en la estrategia nacional de educación financiera. Particularmente, las grandes instituciones financieras y otras especializadas en proveer servicios a pequeños empresarios pueden proveer sugerencias en el tipo de contenidos a ser incluidos en programas de capacitación financiera.
- Incorporar temáticas de desarrollo empresarial y finanzas personales como parte del currículo obligatorio de escuelas secundarias, aunque estos temas también pueden ser incluidos en múltiples etapas del proceso educativo.
- Desarrollar indicadores de desempeño para las diferentes iniciativas de educación financiera que permitan monitorear el progreso hecho respecto a las metas y objetivos identificados. Estos indicadores de desempeño deben ser recolectados y publicados de forma periódica y transparente, de forma de permitir a los diferentes actores interesados hacer seguimiento y recomendaciones para ajustar los programas implementados.
- Expandir el marco regulatorio referente a las operaciones garantizadas incluyendo elementos que informen a los acreedores ante situaciones de insolvencia, les permitan tener prioridad para recuperar sus acreencias, y recuperar sus activos incluso luego de la re-organización empresarial
- Desarrollar un registro unificado y libremente accesible sobre empresas en estado de insolvencia. Este debe ser integrado con un marco regulatorio que permita eliminar las restricciones impuestas en empresarios insolventes luego de un periodo prudencial.
- Los trámites de bancarrota aún son extensos y onerosos y deben ser simplificados

Ejemplo: Acceso al financiamiento para PYMEs en Argentina



A mediados de 2002, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires creó el Departamento de Pymes con el objetivo de difundir entre las empresas los instrumentos disponibles para financiarse en el mercado de capitales. Actualmente, y continuando con el compromiso asumido por la institución, se transformó en el área comercial de PyMEs y Emprendedores.

Ventajas

Al ingresar al mercado de capitales las pequeñas y medianas empresas (pymes) acceden a una extensa variedad de instrumentos que se ajustan a cada necesidad.

Además, por la transparencia que otorga el sistema bursátil, la empresa conoce detalladamente la tasa de interés de la operación y los costos asociados, para poder realizar una mejor evaluación previa.

Es por ello que cada vez más empresas recurren a él, no sólo por el menor costo financiero total obtenido sino por los servicios y beneficios que se brindan en la Bolsa:

- **Asesoramiento**, sin cargo alguno, para orientarlas en la elección del mejor instrumento que se ajuste a su necesidad financiera;
- **Contacto con agentes y colocadores** interesados en la atención de pymes;
- **Acompañamiento** para encontrar la sociedad de garantía recíproca adecuada para incorporarse como socios partícipes.

Instrumentos

El mercado de capitales ofrece múltiples instrumentos de financiación que las empresas pueden utilizar en función de sus diversas necesidades, ya sea la financiación de capital de trabajo, de bienes de capital o proyectos de inversión.

De acuerdo a su complejidad se agrupan en:

- **Cheque de Pago Diferido:** los cuales se negocian mediante el **sistema patrocinado** y el **sistema avalado**
- **Obligaciones Negociables:** **Garantizadas** (avaladas) y las del **Régimen Pyme CNV**
- **Valores de Corto Plazo**
- **Pagaré Bursatil**
- **Fideicomisos Financieros**
- **Acciones**



1

Educación Financiera

La mayoría de las estrategias de Educación Financiera en los países de la AL7, están dirigidas a estudiantes, docentes y familias, dejando atrás el grupo Pymes. Dado que el 99,5% de las empresas en LA7 son Pymes: **Cuáles pudieran ser las medidas a ser implementadas en el corto y mediano plazo a efectos de incluir este grupo? Cómo visualizan una mayor interacción con el sector privado en la ejecución de la estrategia?, Cómo creen que la OCDE, CAF y SELA pueden apoyarlos?**

2

Manejo de los Resultados

Tomando en cuenta el set de recomendaciones emanadas de esta publicación: **Cómo se piensa sociabilizar las mismas a lo interno del Gobierno?, a su criterio Cuales son las principales trabas para la implementación de las recomendaciones: presupuestarias?; conocimientos técnicos?; apoyo político? Falta de interés o conocimiento de la problemática?**

3

Procedimientos de Bancarrota

Dada la alta tasa de mortalidad de las Pymes, es necesario contar con mecanismos legales que permitan por un lado, la operatividad de los procesos de bancarrota de una manera rápida y eficiente incorporando las mejores practicas internacionales al respecto, y por el otro lado, que permitan la reinserción de dichos empresarios que deseen volver a emprender sus negocios. Tomando en cuenta lo anterior, **Cómo podemos aprender de la experiencia de otros países de la AL7?**

4

Evaluación de Impacto

En todos los países de AL7, la evaluación es un área particularmente débil. Si bien los objetivos generales a menudo se han definido claramente, las implicaciones para las políticas PYME en términos de objetivos específicos y metas medibles no siempre se han desarrollado por completo; igualmente, la introducción de indicadores claves de rendimiento (ICRs), para hacer seguimiento de los avances en la implementación de la estrategia e incluso de los programas, sigue siendo muy limitada. **Existen dentro de sus instituciones unidades o especialistas en evaluación de impacto?, Quién decide qué programas evaluar y cuando?**

Dimensión 4

Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) y compras públicas para las PYMEs

Importancia de la Dimensión 4

1. Aplicación directa de apoyo a la PYME (comparado con medidas horizontales, como ambiente de negocios).
2. Amplísima diversidad de apoyos y actores (centros de desarrollo empresarial, incubadoras, etc.).
3. Las compras públicas pueden ser un motor del desarrollo PYME (pero hay que recordar que eso es un objetivo “secundario de las compras”).”

4.1 Servicios de desarrollo empresarial (SDEs)

- Enfoque estratégico para SDEs
- Diversidad y acceso de SDEs
- Medición de la efectividad de los SDEs

4.2 Servicios de desarrollo de emprendedores

- Enfoque estratégico
- Diversidad y acceso a los servicios
- Medición de la efectividad de los servicios

4.3 Compras públicas

- Reglas y regulaciones para el acceso de PYMEs a la contratación pública
- Acceso a oportunidades de adquisición y soporte técnico para PYMES
- Medición de la efectividad de la política para el acceso de PYMEs a la contratación pública

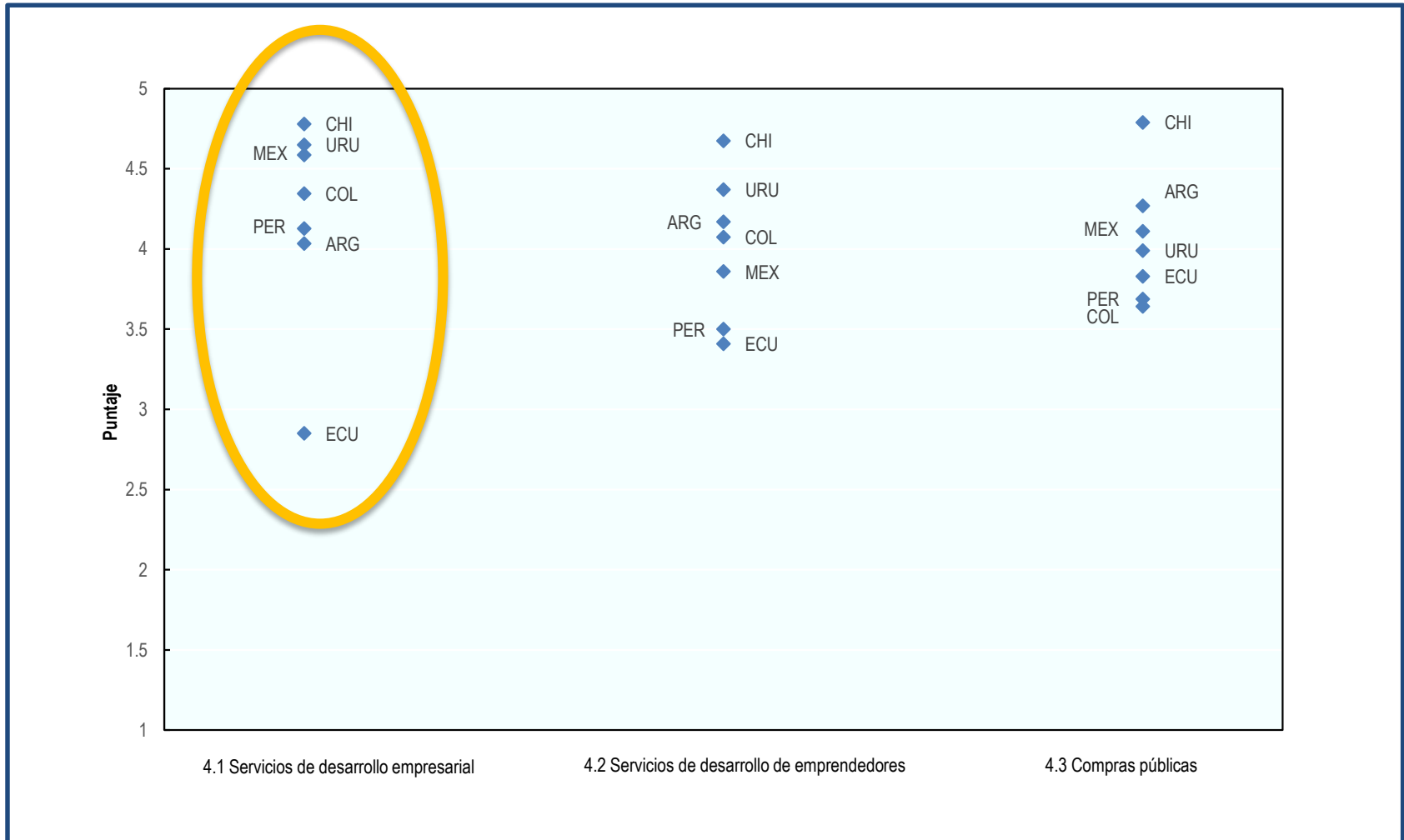
Dimensión 4.1. Servicios de desarrollo empresarial

- Los SDE permiten a las empresas fortalecer sus capacidades y estrategia.
- Dadas sus características, los SDE están principalmente dirigidos a las PYME.
- Existe una amplia variedad de actores (agencias de gobierno, prestadores del sector privado, asociaciones gubernamentales, agencias técnicas internacionales).
- Existe una amplia variedad de beneficiarios (mujeres emprendedoras, artesanos, emprendedores innovadores, PYMEs consolidadas, etc.).



Dimensión 4.1. Servicios de desarrollo empresarial

- Promedio regional en la Dim 4: **4.1**
- Promedio regional en la Sub-Dim 4.1: **4.2**



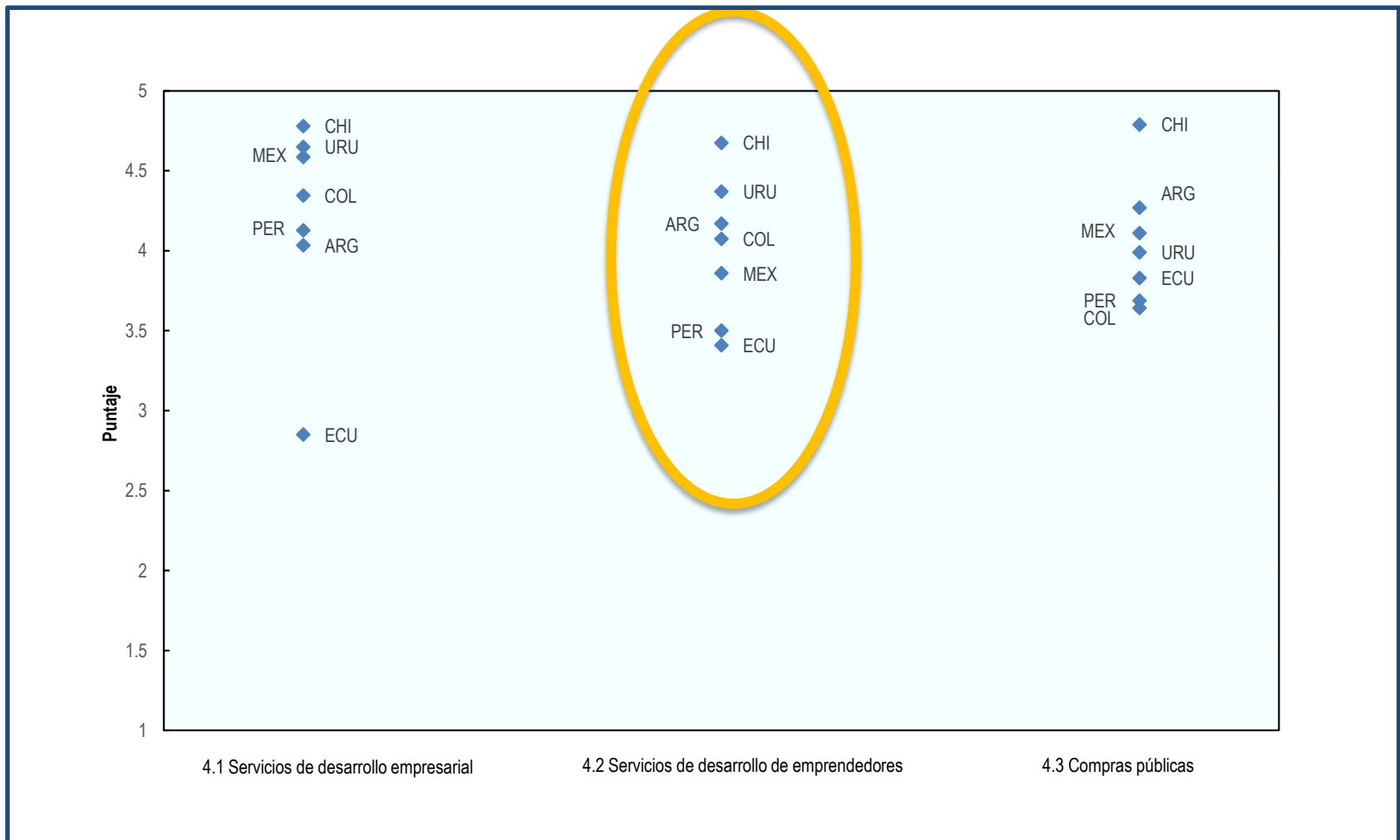
Dimensión 4.2. Servicios de desarrollo a emprendedores

- Una categoría de SDE que está, evidentemente, dirigida a la creación de empresas y apoyo de start-ups.
- Permiten a los emprendedores fortalecer sus capacidades y estrategia.
- Muchas veces provistos por los mismos actores que proveen SDE (agencias de gobierno, prestadores del sector privado, asociaciones gubernamentales, agencias técnicas internacionales).
- Pero también, incubadoras, aceleradoras, co-working spaces, universidades, etc.
- Existe una amplia variedad de beneficiarios (mujeres, jóvenes, emprendedores innovadores, emprendedores sociales, etc.)



Dimensión 4.2. Servicios de desarrollo a emprendedores

- Promedio regional en la Dim 4: **4.1**
- Promedio regional en la Sub-Dim 4.2: **4.0**

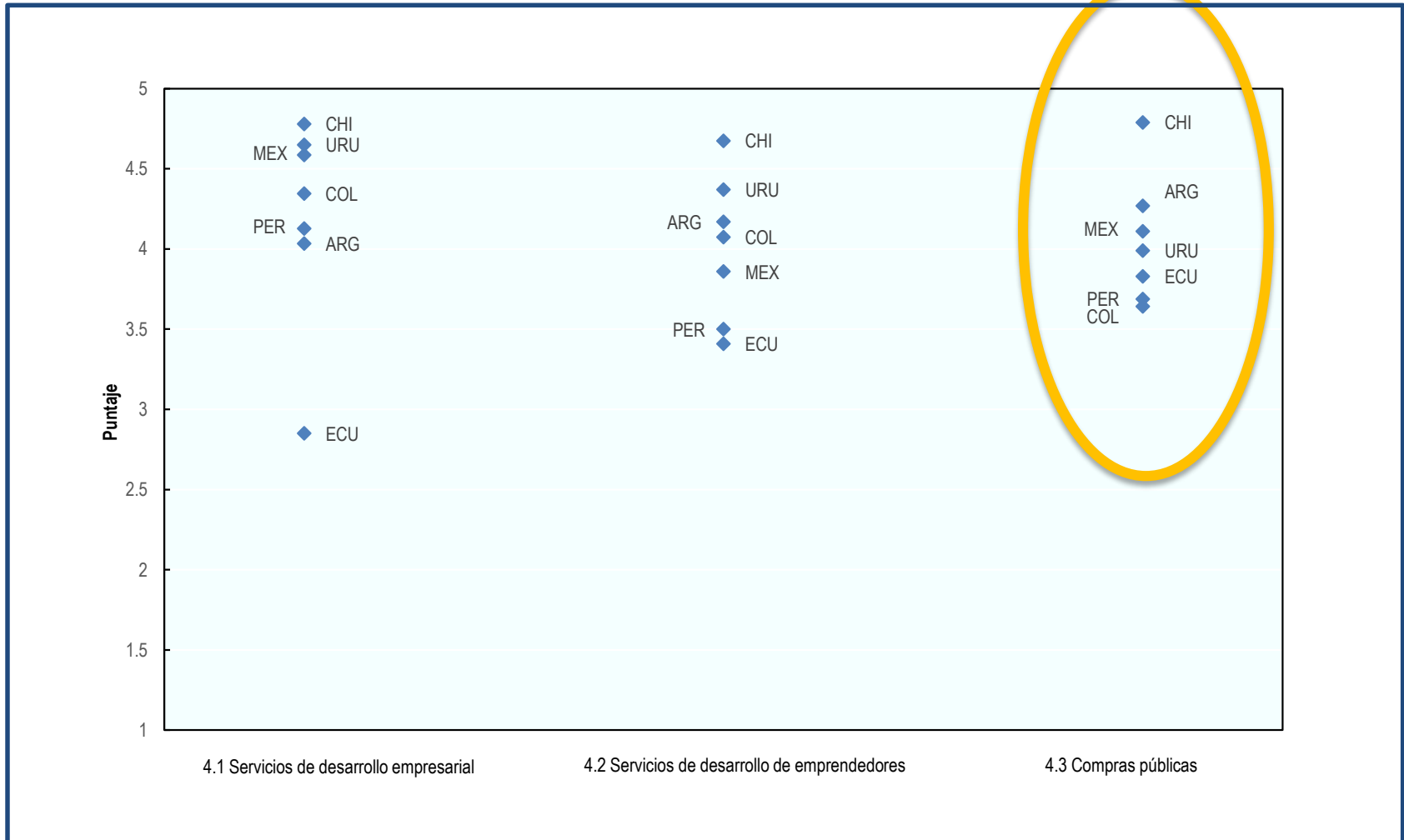


- Importante herramienta en la política PYME, especialmente porque los pequeños negocios enfrentan desafíos inherentes en el acceso a este mercado (e.g. tamaño de los contratos, uniformidad en los productos, calidad, pagos, acceso a la información, etc.).
- Los reglamentos de compra pública, y los programas de apoyo (tipo SDE) tienen un papel importante para facilitar el acceso de la PYME a este mercado.



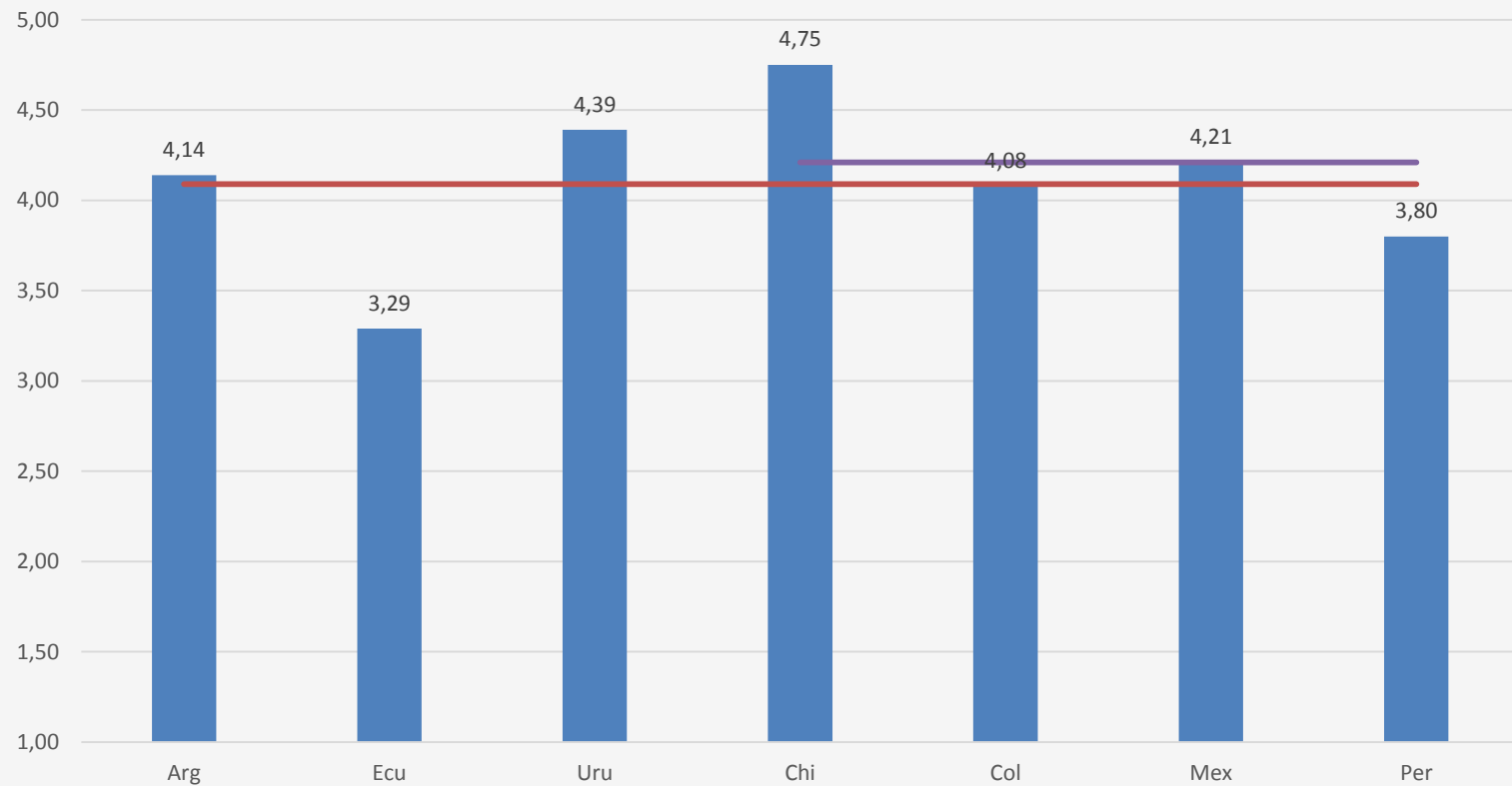
Dimensión 4.3. Compras públicas

- Promedio regional en la Dim 4: **4.1**
- Promedio regional en la Sub-Dim 4.2: **4.0**



Existe una gran variedad de SDE y de medidas para aumentar la participación en las compras públicas

DIMENSIÓN 4: Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) y compras públicas para las PYMEs



Promedio AL7: 4.09

Promedio AP4: 4.21

*StD: 0.42



- Hay una amplia variedad de SDE para PYMEs y emprendedores.
 - Sin embargo, las “estrategias PYME” no incluyen muchos detalles sobre cómo utilizar estos servicios para avanzar objetivos de interés nacional.
- Es importante consolidar información sobre la amplia variedad de SDE para PYMEs y emprendedores, por ejemplo a través de los “portales del emprendedor.”
- Existen esfuerzos importantes para facilitar el acceso PYME a las compras públicas.
 - Otros programas como desarrollo de proveedores y ayuda a consorcios de empresas podrían ser útiles.

