



Pymes: tejiendo oportunidades y tareas pendientes

Hablar de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) es hablar del sector más dinámico de la economía latinoamericana, por eso, reflexionar sobre su desarrollo y su transformación en empresas más sólidas y rentables era una tarea impostergable del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Pyme Urbana y Rural.

Durante la última Asamblea de ALIDE se analizaron algunas experiencias de las instituciones financieras de desarrollo en la gestión de riesgos en el financiamiento de la pyme rural y urbana y se determinaron los temas prioritarios de dicho sector y las tareas pendientes con los que podría contribuir la banca de desarrollo regional. Algunas de ellas son las que se enumeran a continuación:

- **Sin rentabilidad y conocimiento del negocio no hay crédito**

Las instituciones financieras no deben otorgar financiamiento de manera irracional sometiéndose a las presiones políticas y considerando 'bancables' proyectos o negocios que no lo son. Todo proyecto para ser 'bancable' tiene que ser rentable, y a partir de allí ofrecérselo productos que se ajusten a sus necesidades. Por otra parte, el crédito debe darse a quien sabe del negocio. No hacerlo así es perjudicial para los clientes que no van a poder pagar los créditos y para la entidad financiera que no va a poder recuperarlo, poniendo en riesgo su sostenibilidad en el largo plazo.

- **El financiamiento debe ser complementado con servicios y condiciones que favorezcan el desarrollo de las mipymes urbanas o rurales**

A los servicios financieros hay que agregar los servicios no financieros, en particular capacitación en la gestión y adopción de nuevas tecnologías. En materia de capacitación se destacó las instituciones financieras de desarrollo en El Salvador, Paraguay, Perú, Uruguay, con fondos de la cooperación internacional proveniente de las agencias de cooperación de los gobiernos de EE UU, Europa y organismos financieros internacionales financian la provisión de servicios no financieros que acompañan al crédito. Con ello se está logrando una mejora la competitividad de las empresas, mejora la productividad del crédito y se facilita el repago de los préstamos debido a que mejora la rentabilidad de los negocios. El riesgo es bajísimo.

Facilitar el acceso al financiamiento de las empresas más pequeñas es solo un paso de un proceso mucho más amplio. Las empresas pasan por diversas etapas y en cada una de ellas sus necesidades y la naturaleza del financiamiento que requiere es diversa.

- **Otras fuentes de recursos para el financiamiento de la provisión de servicios no financieros son los gobiernos locales o subnacionales que disponen de fondos**

Por eso se precisa orientarlos al desarrollo productivo pero carecen de las capacidades (expertise), los instrumentos o la infraestructura necesaria para canalizarlos al apoyo de las mipymes. En estos casos los servicios generalmente son gratuitos, o su costo es por debajo de su precio de mercado.

- **Integración en las mipymes en cadenas productivas como mecanismos de reducción de riesgos**

Ya es una práctica muy generalizada facilitar la formación de cadenas productivas donde confluyan las micro, pequeñas y medianas empresas, sus organizaciones en calidad de proveedores y las grandes empresas en calidad de compradores, toda vez que le dan más certidumbre y estabilidad a los ingresos del negocio y mitigan los riesgos (por ejemplo, de precio, mercado, crédito, entre otros). Esquemas de esta naturaleza reducen los problemas de falta de información, uno de los principales limitantes para el acceso al financiamiento de las mipymes, debido a que las cooperativas –conformadas por los mismos productores– y las grandes empresas –compradoras– son las que tienen mejor conocimiento de las mipymes, tanto de la actividad que desarrollan así como de la calidad moral de las personas. Como resultado la mora bajo estos esquemas es sumamente baja.

- **Continuar como una mipyme no siempre es una elección voluntaria**

Facilitar el acceso al financiamiento de las empresas más pequeñas es solo un paso de un proceso mucho más amplio. Las empresas pasan por diversas etapas y en cada una de ellas sus necesidades y la naturaleza del financiamiento que requiere es diversa. Las entidades microfinancieras y los bancos de desarrollo se esfuerzan en convertirlas en sujetos de crédito, y se espera que cuando estas se consoliden puedan migrar hacia la banca comercial, sin embargo, la realidad es diferente, pues cuando la mipyme crece y quiere dar el gran salto y necesita montos de capital mucho mayores la banca comercial no le presta la cantidad de recursos requerida, entonces se mantiene como micro, no puede dar el gran salto.

- **Los fondos de garantía no son entes financieros pasivos**

Los fondos de garantía no están a la espera que los bancos les lleven los clientes, todo lo contrario, estos también deben generar la demanda, analizar al cliente y llevarle clientes a los bancos. Un ejemplo es lo que hacen las sociedades y fondos de garantía como el Fondo de Garantía de Buenos Aires (FOGABA), y Garantizar SGR, de Argentina. Además las entidades de garantías no solo se han quedado en ofrecer avales y garantías de créditos bancarios a propietarios o arrendatarios de tierras y contratistas rurales urbanas y rurales sino que también han avanzado en respaldar o avalar cheques de pago diferido, y realizar securitizaciones de distintas etapas del proceso.

Los fondos de garantía no están a la espera de que los bancos les lleven a los clientes, todo lo contrario, estos también deben generar su propia demanda, analizar al cliente y llevarle clientes a las entidades financieras.

- **El turismo rural debe ser visto como una oportunidad de generación de ingreso y desarrollo de las empresas rurales**

Las políticas y los programas del sector agrícola y rural deberían incluir el fomento de estas actividades y el desarrollo de negocios como complemento a las actividades propiamente agrícolas. Ejemplo de ello es lo que se viene haciendo en Costa Rica con las fincas productoras de café, madereras entre otras que han instalado piscigranjas para practicar el deporte de la pesca, ofrecen tours campestres o acondicionan sus pequeñas fincas, casas, establos, y forman cadenas y clusters de hoteles u hospedajes pequeños rurales para la gente de todo el mundo que gusta de la naturaleza. Estas actividades complementarias ayudan a la diversificación de riesgos y favorecen una mayor estabilidad de los flujos de ingresos de los productores rurales.

- **Aprovechar los grandes eventos para integrar la oferta de las mipymes como proveedoras de bienes y servicios**

En el ámbito urbano si bien se ha avanzado un poco más en el apoyo de las mipymes para el desarrollo de negocios turísticos o vinculados con la actividad turística se señaló que se debe aprovechar los grandes eventos tales como congresos, reuniones internacionales, campeonatos deportivos regionales o mundiales para integrar la oferta de las mipymes como proveedoras de bienes y servicios. Para ello, hay que trabajar en la calidad de los productos y en la mejora de la atención y provisión de los servicios, mejora de la infraestructura y facilidades de acceso al financiamiento. Al respecto cabe destacar que el Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), de Brasil, está aprovechando los importantes eventos que se realizan y que se van a realizar en el Brasil para apoyar el desarrollo de los pequeños negocios urbanos y rurales.

- **Alianzas estratégicas con intermediarios financieros privados**

Los bancos de desarrollo han establecido vínculos más estrechos con los intermediarios financieros no bancarios con la finalidad de atender a las empresas más pequeñas. Estas alianzas dan lugar a diversas formas de cooperación: en algunos casos, como por ejemplo en el Perú, los bancos públicos, que generalmente cuentan con las redes de agencias y sucursales más grande del país, establecen convenios mediante los cuales facilitan el uso de su infraestructura a los intermediarios financieros para que puedan atender al segmento de las mipymes y captar nuevos clientes en aquellas zonas donde la única oferta bancaria es la del banco público. En otros casos es el banco público quien fomenta la formación de microfinancieras o les provee recursos para que atiendan a este segmento empresarial donde el monto de los créditos es muy pequeño. En ambos casos se han logrado resultados significativos en la bancarización de las mipymes. 🏠



Reunión del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Pyme Rural y Urbana en Alide 41.