

REUNIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO DE ALIDE PARA EL FINANCIAMIENTO
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Santiago de Chile, 1 de Junio de 2017

INFORME FINAL

Secretaría General de ALIDE
Junio de 2017



**REUNIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO DE ALIDE PARA EL FINANCIAMIENTO
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Santiago, Chile, jueves 1° de junio de 2017**

INFORME FINAL

La reunión del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme) se realizó el jueves 1 de Junio en el Centro de Convenciones del Hotel Marriott Santiago, Chile, en el marco de la 47ª. Reunión Ordinaria de la Asamblea General de ALIDE, celebrada en Santiago, Chile, del 31 de Mayo al 2 de Junio de 2017.

OBJETIVOS

La reunión del comité tuvo como tema central: “Innovación tecnológica digital y masificación de servicios financieros a las Mipymes: el papel de los bancos de desarrollo”. Su finalidad fue compartir experiencias innovadoras en la prestación de servicios a las Mipymes a través de plataformas de Internet y servicios de atención digitales, los cuales operan como oficinas virtuales, u otros medios a distancia que brindan servicios bancarios que apoyan al acceso y atienden con rapidez las necesidades del sector. Asimismo, la reunión buscó acordar actividades de interés común y promover una mayor cooperación interinstitucional en el marco de ALIDE.

AGENDA

1. Instalación de la reunión.
2. Innovación tecnológica digital y masificación de servicios financieros a las Mipymes: el papel de los bancos de desarrollo.
 - Plataformas digitales de atención a clientes.
 - Apoyo y financiamiento a la innovación tecnológica.
 - Provisión de servicios no financieros por medios digitales (capacitación, información, asistencia técnica)
 - El rol de garantías en apoyo a proyectos tecnológicos innovadores.
3. Programa de Trabajo del ALIDE en materia de financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa.
4. Otros Asuntos.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

La reunión fue presidida y moderada por el señor Carlos A. Pérez, vicepresidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires (Bapro) de Argentina, en representación del presidente Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, quien dio su saludo de bienvenida a los participantes y comentó los propósitos y la agenda. Lo acompañó el señor Alexandre Comin, Gerente de la Unidad de Acceso a Mercados y Servicios Financieros (Uamsf), del Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae), en representación del vicepresidente del comité, y el señor Jorge Montesinos, jefe de Capacitación y Cooperación de ALIDE.

En el segundo punto de la agenda, el desarrollo del tema “Innovación tecnológica digital y masificación de servicios financieros a las Mipymes: el papel de los bancos de desarrollo”, se presentaron varias intervenciones a cargo de las personas siguientes:

- Emilio Vélez Hormazábal, gerente general Filial Microempresas de BancoEstado de Chile dio a conocer las estrategias y servicios a distancia que ha puesto a disposición el banco a las empresas de menor tamaño, para lo cual se realizó un análisis de las necesidades de los clientes en distintos aspectos para poder atenderlas por medios digitales que promuevan la inclusión de más clientes de dicho segmento, como también la ampliación de la cobertura a menores costos.
- Luis Alberto Pérez Cantoral, gerente de Banca de Personas del Banco de Desarrollo Rural (Banrural) de Guatemala comentó las estrategias y canales de atención diferenciados con que cuentan para los clientes de la micro y pequeña empresa, destacando las cajas rurales, una experiencia que les ha traído muy buenos resultados en cuanto a expansión y profundización financiera.
- Alexandre Comin, gerente de la Unidad de Acceso a Mercados y Servicios Financieros del Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae) dio a conocer la cartera de productos digitales que ofrecen a las micro y pequeñas empresas, los que posibilitan que cuenten con información, capacitación, contactos, asesoría especializada, orientación para el acceso al crédito y al fondo de aval, así como la próxima puesta en operación del portal de divulgación de líneas de crédito de los bancos de desarrollo con el fin de reducir la asimetría de acceso a la información.
- José Francisco Demichelis, especialista senior en Instituciones Financieras del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) comentó las iniciativas relacionadas con la digitalización y las nuevas tecnologías, las cuales viene desarrollando el BID en el marco de la cooperación técnica de apoyo al financiamiento de IoT y nuevas tecnologías digitales para la mejora de la productividad. Asimismo, de la potencialidad de trabajar este proyecto con ALIDE y con los bancos públicos de desarrollo para proveerles de apoyo para el desarrollo de líneas que mejoren el acceso a financiamiento de los emprendedores y de las empresas del sector productivo adoptantes de tecnologías.

El tercer punto de la agenda fue el Programa de Trabajo de ALIDE en materia de financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa. Lo presentó el economista Jorge Montesinos Llerena, jefe de Capacitación y Cooperación, quien expuso los lineamientos y las actividades previstas para el presente año.

RESULTADOS DE LA REUNIÓN

La innovación tecnológica en general siempre viene asociada a la reducción de costos. En el caso de la innovación digital que es catalogada como disruptiva, la magnitud de los cambios en la industria financiera es muy grande tanto por la capacidad de reducir los costos de los usuarios de los servicios financieros como de la oportunidad de brindar acceso a sujetos de crédito que hasta ahora se encontraban marginados.

En ese sentido, los bancos de desarrollo de la región se encuentran ante un escenario lleno de desafíos pero también de oportunidades. Desafíos porque hay que transformar la forma de hacer negocios en competencia con instituciones financieras privadas, en muchos casos extranjeras, que tienden a innovar con mayor velocidad, y también con los nuevos actores que aparecen como las empresas Fintech, con modelos de negocio diferentes, con estructuras más chicas, ágiles e innovadoras. Las oportunidades aparecen porque muchas veces la Banca de Desarrollo es pionera en el desarrollo de negocios que tal vez son percibidos como más riesgosos o *ex ante* menos atractivos para la banca privada.

El **Banco de la Provincia de Buenos Aires (Bapro)**, que representa aproximadamente el 10 % del mercado financiero, es un banco de Pymes y de familias. Tiene una cartera comercial con 100 000 clientes, además tiene casi 4 millones de individuos como clientes. Esta enorme cantidad de clientes demanda mucha atención en las más de 300 sucursales instaladas a lo largo del territorio de la Provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). Frente a este contexto, el banco venía en un proceso de migración creciente de su operatoria de canales con atención humana a canales digitales, tanto de la operatoria de plazos fijos vía medios digitales a través de ATMs o *homebanking*, como también a manera más incipiente en el otorgamiento de los préstamos personales a través del *homebanking*. Las nuevas autoridades del Bapro desde 2016 han reestructurado la organización, creando una nueva subgerencia general de área de desarrollo de negocios, donde existe una gerencia de transformación digital y una gerencia de innovación que está enfocada a preparar al banco a afrontar este escenario sumamente desafiante.

El **BancoEstado Microempresas**, subsidiaria del **BancoEstado de Chile**, ha desarrollado una serie de servicios a distancia para las empresas de menor tamaño (EMT). Generaron un diagnóstico que arrojó el resultado siguiente: 1) hay un problema muy grande en el acceso y calidad de los productos y servicios financieros; 2) insuficiencias en la capacidad de gestión; y 3) asimetrías del acceso a los mercados. Estos tres hallazgos impactan en una baja productividad, lo que conlleva a una pérdida de potencial económico para el país y también en el bienestar de las personas que trabajan en estas empresas. Si se incorpora la variable de género, estas disparidades se acrecientan mucho más.

En consecuencia, el empresario es la empresa, porque les falta tiempo para hacer todo. No tienen todas las competencias de gestión que necesitan y tienen problemas para acceder a nuevos mercados y cultivar redes. El nivel de desarrollo (tamaño) hace grandes diferencias, ya que la mayor complejidad de la gestión lleva a necesidades distintas y la mayor informalidad lleva a menor competitividad. El rubro no da lo mismo, toda vez que los ciclos de negocio son distintos. En materia de acceso al sistema financiero, subsisten espacios para aumentarlo, pero existe una gran necesidad de mejorar la calidad de los servicios financieros para las Mipymes y a los emprendimientos femeninos.

Hace dos años definieron la estrategia de EMT, con la finalidad de contribuir a su progreso y desarrollo, potenciando su aporte a la economía del país, con una visión clara de constituirse en el “Banco de los emprendedores de Chile”, facilitando su crecimiento por medio de la democratización de los servicios financieros y el acceso a las oportunidades que BancoEstado puede abrirles a ellos y a su red de relaciones. Ello acompañado con una propuesta de valor diferente como banco, donde el empresario puede encontrar todos los servicios en un mismo lugar.

Desde allí, han generado los ejes de la estrategia, que contempla: 1) Servicios Financieros, que todas las EMT encuentren en BancoEstado los productos y servicios adecuados a sus necesidades; 2) servicios no financieros, que las EMT encuentren apoyo para mejorar la gestión de sus empresas en todas las etapas de su desarrollo, y c) modelos de atención, que las EMT puedan recibir una atención de calidad en cualquier lugar donde acudan al banco y por cualquier canal donde la variable tecnológica es cada vez más creciente.

En la línea de los **servicios financieros** han desarrollado el Pago RUT que es una aplicación móvil que permite hacer una transacción entre dos personas que tengan cuenta RUT de manera sumamente fácil y rápida. Tienen más de 10 millones de cuentas RUT en el banco con una capilaridad muy importante en el país. También cuentan con la Banca Móvil, que ha sido lanzada hace unos dos meses, a través de dispositivos móviles para realizar una serie de operaciones como transferencias y consultas de saldos, para dar apoyo y agilidad a los negocios de sus clientes. Del mismo modo, los microempresarios pueden acceder a estos servicios a través de la página web del banco, segmentada en lo que realmente requiere un microempresario, y disponen de un *call center* especializado para micro y pequeña empresa.

Otra innovación muy impactante en Chile tiene que ver con las nuevas redes de adquirencia

que se está desarrollando en Chile, que se denomina "Compra Aquí", que brinda la posibilidad de ir a un comercio pequeño y pagar por medio de una tarjeta de débito o crédito. Esta herramienta mejora sin duda la competitividad de los pequeños comerciantes al poder tener más ordenada sus ventas y también no dejar de vender sus productos por no tener el sistema de pagos de adquirencia. Esperan llegar a 150 000 pequeños comercios que se adhieran a esta red.

También tienen *factoring* online, que le ofrece al microempresario capital de trabajo. Están en el proceso de poder factorizar sus facturas mucho más rápido, por lo que están desarrollando la aplicación de EMT inclusiva, muy similar a la de la banca múltiple, con todas las necesidades que tiene un empresario de menor tamaño, y la venta de créditos a través de canal web para que lo hagan directamente y no pasen por una sucursal.

En lo que se refiere a **servicios no financieros** cuentan con Empresarios en Red, que es una comunidad virtual destinada a fortalecer las capacidades de gestión de las EMT, facilitar la interacción entre pares y desarrollar nuevos negocios. Comunidad abierta (clientes y no clientes) y sin costo para los usuarios. Cuenta con más de 21 147 usuarios inscritos y 15 000 visitas mensuales promedio. También disponen del programa Crece Mujer, que busca apoyar el empoderamiento económico de las mujeres, brindando oportunidades que impulsen su crecimiento y desarrollo con el fin de mejorar su bienestar personal y familiar. Tienen más de 176 000 mujeres inscritas.

Están desarrollando la plataforma de emprendimiento Pyme, que es un espacio multidisciplinario impulsado por BancoEstado que busca apoyar y promover el emprendimiento en Chile, conectando a sus clientes con nuevos emprendedores que aportan soluciones innovadoras al negocio tradicional de las Pymes, con el objetivo de aumentar su productividad y mejorar su eficiencia. El desarrollo de las startups también requiere un modelo de emprendimiento distinto al tradicional y especial. De este modo están apoyando a las EMT relacionándolas con startups y por otro lado financiarlas a través de un modelo diferente.

Entre los aprendizajes que ha tenido BancoEstado se pueden mencionar los siguientes: 1) rol clave de las tecnologías para lograr la masividad requerida para alcanzar el propósito en lo financiero y no financiero; 2) las formas para desarrollar productos y servicios tecnológicos para los clientes tienen que ser sumamente empáticas y ágiles; 3) el banco tiene el desafío cultural de trabajar colaborativa y ágilmente; y 4) el desafío de innovar, no se pueden hacer solos las cosas, sino que se tiene que colaborar con otros actores, ya que son parte de un gran ecosistema.

Por su parte, el **Banco de Desarrollo Rural (Banrural) de Guatemala** es el resultado de la transformación del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (Bandesa). Fue organizado como una sociedad anónima, pasó de ser un banco estatal a un banco privado de capital mixto, con participación multisectorial, con 15 000 accionistas. En el año 2007, el banco adquirió la Aseguradora Rural y Financiera Rural, dando paso a la conformación del Grupo Financiero Banrural, el cual fue autorizado por la Junta Monetaria en noviembre de 2007. En el 2014 inicia el proceso de expansión al área centroamericana, operando desde el mes de diciembre de ese mismo año como Banrural Honduras.

El reto que se impusieron fue llegar a donde nadie llegaba. Para ello, Banrural tiene una red de más de 4 700 puntos entre agencias, cajas rurales y cajeros automáticos. El 75 % de estos puntos de atención está concentrado en el interior del país.

En el financiamiento a la micro y pequeños empresa, Banrural partió desde la base de la pirámide, desde los segmentos de subsistencia. Dieron un fuerte apoyo a las mujeres, por medio del Programa Grameen, que constituye una de las líneas iniciales de financiamiento dirigida a grupos de mujeres para promover el desarrollo de proyectos dentro de sus comunidades. Banrural cuenta con todos los servicios para el ciclo completo de una empresa, desde la capacitación a través de este programa con tecnología grupal, graduando paulatinamente hasta llevarlas a constituirse en

microempresarias y posteriormente en pequeñas empresarias. Se empieza a invertir en capacitación técnica en oficios o servicios que les permita generar actividades productivas.

El fondeo proviene principalmente de los ahorros de los clientes. A base de ello, generaron un producto estrella, denominado Señora Cuenta, que les ha permitido lograr alrededor de 800 000 ahorrantes mujeres. Tienen un enfoque muy grande en la mujer porque constituye el 48 % de la población del país. Esto ha permitido que los ahorros de las mujeres se transformen en futuros créditos. Las amas de casa son una fuente importante de micro ahorros que ha posibilitado generar este fondeo. Tiene un enfoque altamente rural, gracias a lo cual Banrural llega a las regiones más alejadas del país.

¿Cuál ha sido la filosofía para brindar estos servicios financieros? Banrural considera a los clientes amigos, porque dentro de su slogan "*amigos que te ayudan a crecer*" se enfocan en la tecnología para llegar a los clientes. El principal reto es que deben lidiar con los diversos dialectos mayas del país, lo cual les traza una barrera natural para una eficiente comunicación. Por ello, crearon un mecanismo por medio del cual las comunidades del interior pueden acceder a servicios como los cajeros automáticos, generando una mezcla de los cuatro principales idiomas, teniendo los cajeros una traducción a dichos idiomas. La otra barrera derivada es derivada del analfabetismo y consiste en que para acceder a la mayor fuente de fondeo, adaptaron a los cajeros automáticos un lector de huella, pudiendo la persona acceder a los servicios financieros básicos en un cajero automático.

Otro desafío que enfrentaron fue decidir la ubicación de sus sucursales tradicionales, toda vez que la concentración de población de Guatemala es muy diversa. Como había que empoderar a las personas, se creó la figura de las Cajas Rurales, que se constituyen a base de negocios que están establecidos en la comunidad que prestan servicios básicos tales como pago de cheques, remesas, depósitos, retiros con tarjeta de débito y pago de servicios básicos. La cobertura de estas cajas rurales les ha permitido llegar a ser el banco por medio de cual transfieren el 52 % de las remesas que entran al país. El monto promedio de transferencia que proviene de Estados Unidos es de alrededor de US\$ 350.

Han empezado a tener una disminución de congestión en las más de 1 100 agencias y se está empezando a incrementar el número de cajeros y la transaccionalidad en los cajeros automáticos y en las cajas rurales. Esto ha posibilitado acceder a personas que no forman parte directamente del banco como agentes no bancarizados. Adicionalmente, Banrural les paga a estas personas por cada transacción que realizan por lo que se ha creado un vínculo muy fuerte de la institución por medio de ellos. La transaccionalidad va en aumento en los últimos meses y ha permitido que se logre un mayor desarrollo de las personas en el interior del país.

Banrural tiene el reto de empezar a gestionar créditos por medio de las cajas rurales. El banco está invirtiendo muy fuertemente en el software para poder obtener matrices de decisión automatizadas y que las personas sientan que forman parte del Banrural por medio de la gestión crediticia básica. Esto ha posibilitaría que el banco cuente con 2 500 nuevos puntos para la comercialización de créditos. El banco tiene las tasas de interés más bajas del mercado y comercializan de créditos, fortaleciendo la imagen de que el banco es un amigo que ayuda a crecer. El banco financia a todos los segmentos desde los sectores. Lo que se busca es dar cobertura al 100 % de la población con una banca universal, pero a un menor costo.

En lo que se refiere a servicios no financieros, el **Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae)** tiene como misión promover la competitividad y el desarrollo sostenible de los pequeños negocios, y fomentar el espíritu emprendedor, para fortalecer la economía nacional. Los productos y servicios que ofrece son cursos y charlas (presencial o en línea), información y consultoría directa y personal; publicaciones; acceso a mercados; participación en ferias, misiones comerciales, exhibiciones, encuentros de negocios, entre otros.

Sebrae utiliza nuevas y tradicionales tecnologías para diseminar información y establecer una red de conocimiento accesible a las micro y pequeñas empresas. A partir de su web procuran abarcar todos los asuntos que les interesan a las pequeñas empresas como emprendedorismo, planificación, finanzas, mercado, ventas, innovación, cooperación, personas, organización y leyes. El portal tiene más de 3 millones de accesos individuales por mes, con más de 10 mil contenidos en forma de textos, audios y vídeos. Por medio del portal se brinda cuatro servicios: acceso al contenido, diagnósticos empresariales, enseñanza a distancia - EAD Sebrae, y hable con un especialista.

La Enseñanza a Distancia - EAD Sebrae es el mayor proveedor de cursos libres y gratuitos de Brasil (cursos de corta duración y más completos), con más de 5 millones de matrículas en los últimos 15 años. Cuentan con más de 200 temas educativos (cursos, talleres SMS, videos, juegos, e-Books, consejos, concursos, podcasts y minicursos). El público es el potencial empresario, microempreendedor individual (MEI), microempresa y empresas de pequeño porte (EPP). Tienen un 93 % de satisfacción de los clientes.

También cuentan con el servicio de "Hable con un especialista" donde pueden discutir con un especialista vía online por chat y correo electrónico, temas específicos de interés para las micro y pequeñas empresas. Por ejemplo, desarrollan *scripts* y productos grandes de información de servicios financieros para aclarar todas las dudas que tengan las empresas. El 2016 se atendió más de 90 000 consultas con un elevado grado de satisfacción de los clientes del 95 %. El cliente tiene a disposición diversos temas en los que puede aclarar sus dudas sobre apertura y gestión de pequeños negocios. Se accede a través del área del portal Sebrae.

También disponen de 672 TOTENS - Terminales de autoservicio, donde se puede acceder a muchos de estos servicios para personas que no tienen acceso a Internet. Pueden consultar aspectos muy prácticos como la emisión de las guías fiscales, declaración anual del MEI, acceso a la agenda de cursos, inscripción EAD, programación de llamadas, envío de publicaciones, diagnóstico empresarial, hable con un especialista.

En cuanto a los nuevos servicios en el área financiera, acaban de desarrollar una herramienta para la estimación de la capacidad de pago - CaPag, particularmente importante en este momento de crisis que vive Brasil, ya que existe una morosidad muy grande de pagos a los bancos por parte de las empresas. El empresario puede colocar sus datos con informaciones básicas de los últimos 12 meses y la herramienta le cuantifica. Por el momento se ofrece como una herramienta de atención pero pronto estará integrada al portal de Sebrae.

Sebrae también es responsable del fondo de aval más grande para las Mipymes conocido como Fampe. Se dispone de un simulador para que la empresa perciba cuáles son las ventajas de acceder al fondo y sus respectivos costos. Finalmente, están elaborando un portal de relaciones Sebrae, Mipymes y el sistema financiero brasileño, donde presentarán a las empresas las mejores líneas de crédito disponibles de las instituciones financieras de desarrollo, como forma de reducción de la asimetría de información.

El **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** ha venido impulsando iniciativas relacionadas con la digitalización y las nuevas tecnologías, entre ellas una cooperación técnica de apoyo al financiamiento de IoT y nuevas tecnologías digitales para la mejora de la productividad.

En el contexto de los países de la región, de escasa disponibilidad y de corto plazo del financiamiento para la innovación y adopción tecnológica, la Banca de Desarrollo (BD) puede jugar un rol crucial al promover inversiones en segmentos de mercado en los que el encuentro entre la oferta y la demanda de financiamiento enfrenta múltiples fallas de mercado, que desincentivan el accionar del sector privado, debido a mayores riesgos y menor rentabilidad (como el sector Mipyme), o a una

necesidad de mayores plazos de maduración (como los sectores de innovación tecnológica).

El Internet ha dado lugar a impactos positivos sobre la productividad y ha abierto paso al desarrollo del Internet de las cosas (IoT), con aplicación en distintos sectores como automotriz, agropecuario, construcción, electrónica, salud, gas y energía. El IoT permite la transferencia electrónica de información y desarrolla herramientas de gestión para el monitoreo continuo y la optimización de los procesos, con impactos directos sobre la productividad. Por ejemplo, según el International Food Policy Research Institute (Ifpri), la aplicación del IoT al sector agropecuario, a través de la agricultura de precisión, podría incrementar un 12,1 % los rendimientos de maíz, 13,2 % los de arroz, y un 28,3 % los de trigo, en promedio en ALC para el 2050. Además del IoT, la masificación de las Nuevas Tecnologías Digitales (NTD) como son los drones, los robots, las impresoras 3D, la Inteligencia Artificial (IA) o la explotación de información a través de Big Data, hacen esperar una transformación radical del sector productivo y un incremento notable en la productividad.

Con la finalidad de promover inversiones en segmentos de mercado en los que el encuentro entre la oferta y la demanda de financiamiento enfrenta múltiples fallos de mercado, que desincentivan el accionar del sector financiero privado o a una necesidad de mayores plazos de maduración, se prevé el diseño de instrumentos para la generación de innovación para el nicho de mercado de las empresas en edad temprana, la inclusión financiera de emprendedores, así como la adopción de nuevas tecnologías por parte de los beneficiarios finales, productores y Mipyme. Finalmente, un hito importante es el de la revisión de las prácticas de análisis de riesgos a través de *scoring* de las IFI de primer piso para adaptar los instrumentos a las Mipyme sin historial de crédito.

También analizarán la adaptación de los instrumentos de riesgos aplicados a individuos o personas físicas incluidos, emprendedores y startups, a fin de incorporarlos en los *credit scoring* en Colombia y Argentina, y la posibilidad de implementar el uso de tecnologías de *blockchain* o cualquier otro apoyo digital para el desarrollo de instrumentos de *factoring* en Argentina.

En esta etapa se elaborarán diagnósticos de demanda de innovación tecnológica para sectores específicos en países seleccionados. Se analizará la problemática Mipyme en los países y sectores identificados. Si bien la problemática se identificará a nivel local en cada país, se espera que los actores provengan de toda la región, para incorporar conocimientos y potenciales efectos derrame. La metodología incluirá la identificación de actores, características, incentivos y necesidades productivo/tecnológicas y de financiamiento, principales retos del sector y sus posibles soluciones tecnológicas a partir del desarrollo y/o aplicación de tecnología IoT y NTD. Se utilizará información secundaria, entrevistas, grupos focales, recomendaciones y plan de acción para el incremento del financiamiento a la innovación en sectores específicos.

A través de los diagnósticos de la demanda y del mapeo de la oferta, se socializarán las recomendaciones y planes de acción mediante eventos nacionales o regionales. A su vez se desarrollarán los nichos de apoyo al financiamiento tanto para el desarrollo de innovaciones como para la adopción de nuevas tecnologías para el desarrollo productivo para cada uno de los países participantes incluye:

- Diseño de piloto de líneas de financiamiento para los BD para: 1) generación de innovación y emprendedorismo tecnológico; y 2) adopción tecnológica.
- Implica la creación de una línea de financiamiento de la oferta de tecnología para Mipyme comercializadores de nuevas tecnologías y startups en fases tempranas y; línea de financiamiento para adopción de proyectos de nuevas tecnologías para el desarrollo productivo. Incluirá en cada caso la justificación de la línea, contexto normativo, instrumentación (factura digital, market place), manual operativo, plan de implementación, análisis costo-beneficio y plan de monitoreo y evaluación, y propuestas de acciones

complementarias a las líneas de financiamiento para mejorar el marco regulatorio e incentivar el acceso a financiamiento para innovación y adopción tecnológica.

- Apoyo al BPD en el diseño/mejoramiento de sus técnicas de gestión de riesgos para este tipo de líneas de financiamiento: plan de acción y estrategia de financiamiento de NTD diseñada. Adaptación de los instrumentos de *scoring*, evaluación y selección de participantes prestatarios a las características de los proyectos de adopción de nuevas tecnologías. Complementariamente: Identificación de opciones como el apoyo al desarrollo de plataformas de finanzas alternativas (crowdfunding) de préstamo o de *equity* para la financiación de nuevas tecnologías y startups.

Se trabajará con la BD para proveerles de apoyo para el desarrollo de líneas que mejoren el acceso a financiamiento de los emprendedores y de las empresas del sector productivo adoptantes de tecnologías. El papel de las instituciones participantes, en particular de los bancos de desarrollo será activo al servir como aglutinador de las demandas y ofertas de financiamiento que se generen. Además, los productos beneficiarán a otros países de la región en la medida en la que se seleccionarán sectores y países que tengan mayor representatividad y facilidad de duplicación.

Se espera que ALIDE participe en: 1) los eventos de consolidación del ecosistema, con el objetivo de generar sinergias entre la oferta y demanda de tecnología y aproximar las necesidades al sector financiero. En función de los retos particulares de la población objetivo se realizarán eventos para consolidar la creación del ecosistema de innovación; y 2) la diseminación y sostenibilidad. El objetivo de este componente es generar una plataforma de actores relacionados con el financiamiento a la innovación y permitir la diseminación y sostenibilidad de las propuestas y resultados.

Finalmente, se recomendó la creación de un grupo de trabajo consultivo en el tema de garantías que asesore y recomiende al comité Mipyme actividades de capacitación, asistencia técnica y pasantías. El grupo de trabajo será presidido por Sebrae de Brasil y contará con el apoyo del Fondo de Garantías de Buenos Aires (Fogaba) de Argentina. Asimismo, la creación de un grupo de trabajo en materia de fideicomisos, con el fin de intercambiar experiencias en el uso de este instrumento para fines de proyectos de desarrollo, iniciativa que estará presidiendo la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple de México (Asofom).