



ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

**Seminario Internacional:
Ayuda para el Comercio: Diálogo Público-Privado
para el fortalecimiento del créditos Mipyme en
América Latina y el Caribe**



Ricardo Matarrita
1 diciembre de 2009

Reflexiones



- Persisten dificultades para acceso al crédito
- Costos muy elevados
- La mezcla de finanzas domésticas con los emprendimientos.
- Representantes del sector privado y público, organismos internacionales, bancos privados.

Reflexiones



- Las microfinancieras han asumido rol tímido, no atienden la demanda de productos y servicios que requiere la MIPYME.
- Debate abierto...acciones,programas, marco de políticas... resultados...impacto?

Algunas premisas



- Apertura + oportunidades + ingresos + mejoras en calidad de vida + menos pobreza..
- Humanizar las globalización!!!

Eslabones hacia la internacionalización



Programas de apoyo a las MIPYMES

Programas para la internacionalización

Microcréditos y finanzas familiares

Fondos de Garantías
Capitales ángeles

Instrumentos financieros y SDE

Instrumentos financieros tradicionales

100%

80%

50%

30%

Base general de empresas

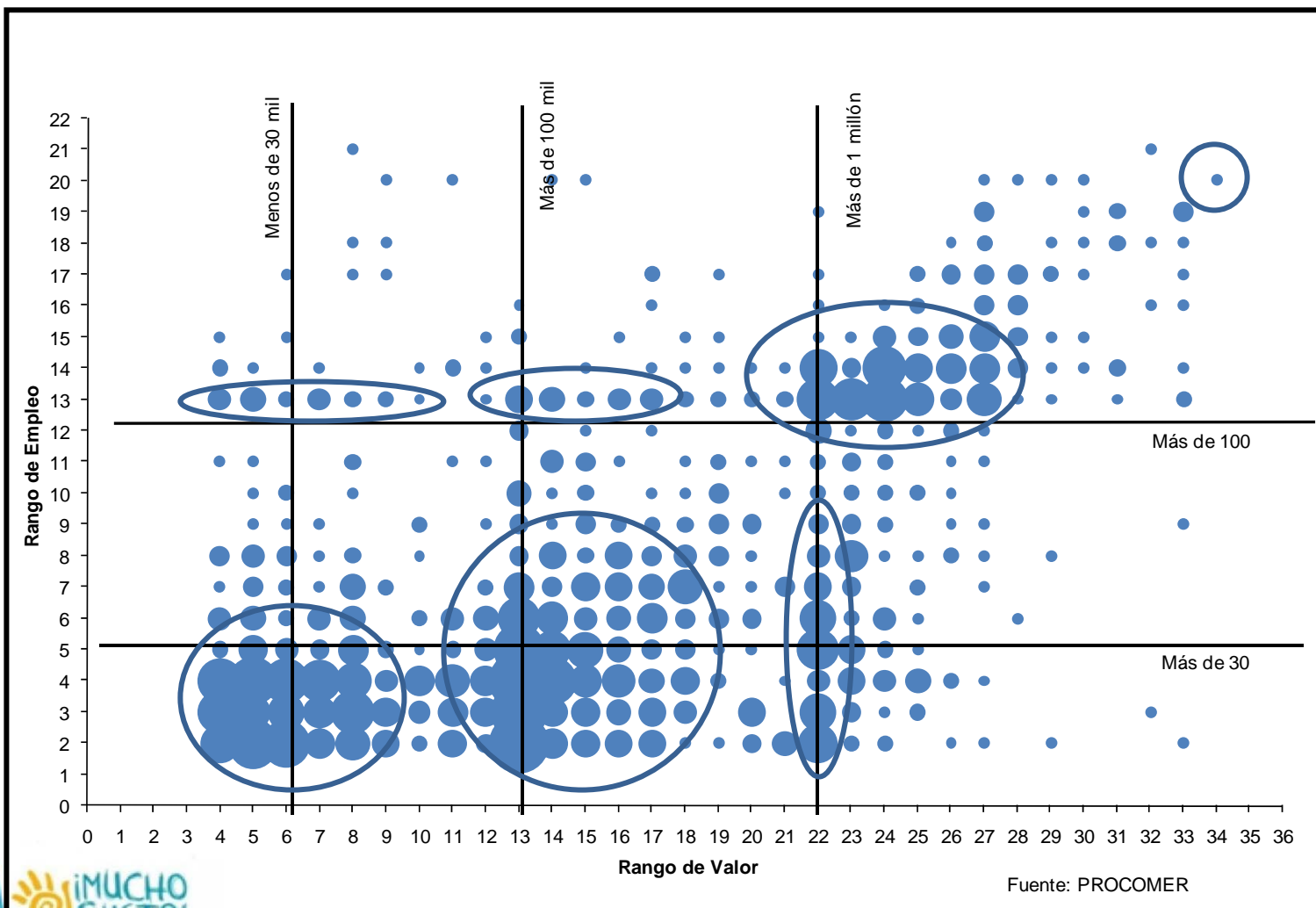
Empresas Formales

Empresas posicionadas en mercado local

Empresas competitivas internacionalmente



Segmentos de exportación y empleo de las empresas exportadoras en Costa Rica- 2008



Fuente: PROCOMER

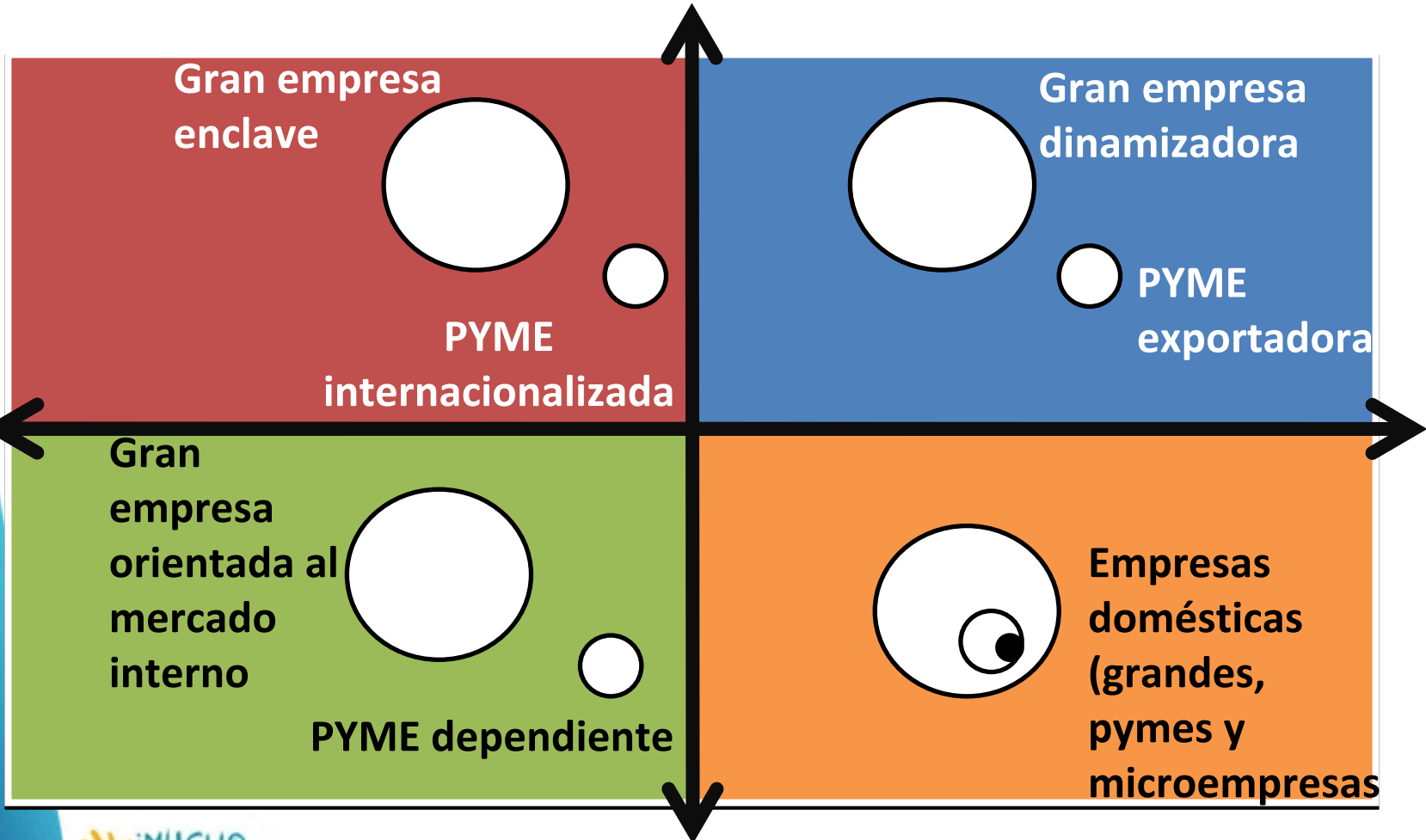
Tipología según articulación en el sistema productivo



Orientada a mercados externos

Proveedores externos

Proveedores locales



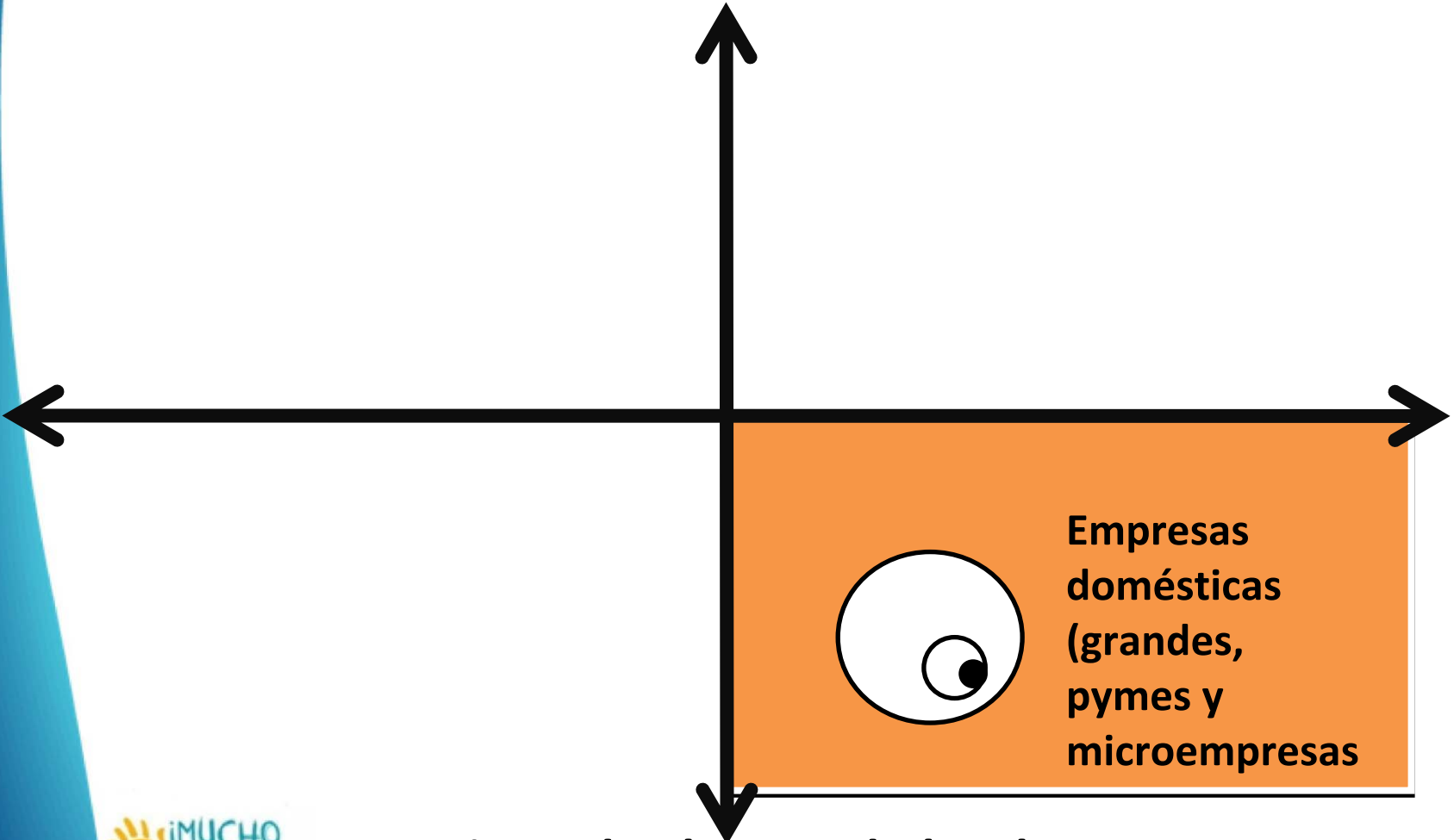
Orientada al mercado local



Empresas domésticas mantienen estrechas relaciones con proveedores locales pero no tienen orientación externa



Orientada a mercados externos



Empresas domésticas (grandes, pymes y microempresas)

Orientada al mercado local

Las Pymes dependientes y las grandes empresas utilizan proveedores externos y venden en el mercado local. Generalmente se enfocan en sectores tradicionales



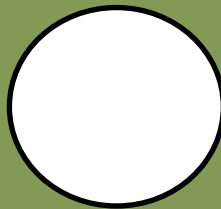
Orientada a mercados externos



Proveedores locales

Proveedores externos

Gran empresa orientada al mercado interno



PYME dependiente

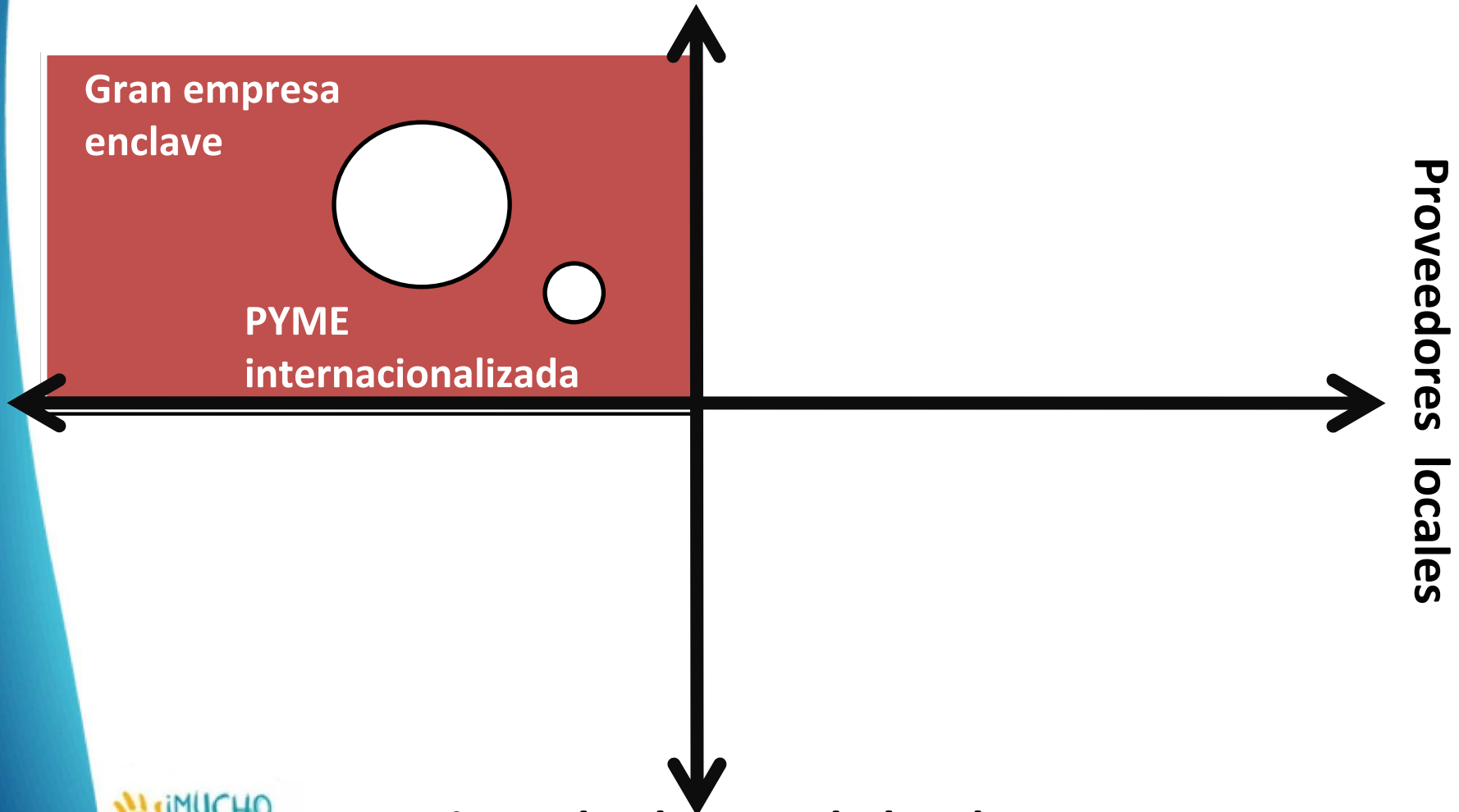
Orientada al mercado local



Las Pymes internacionalizada y la Gran empresa enclave utilizan proveedores externos y también venden en el mercado externo.



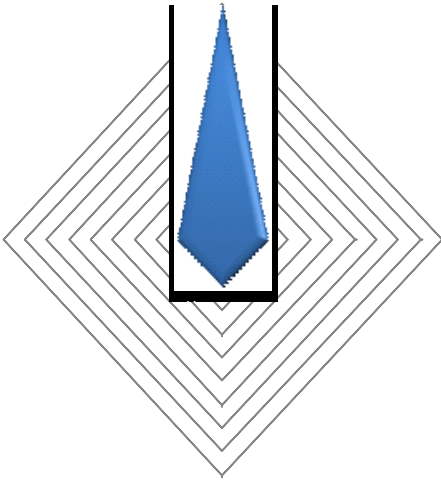
Orientada a mercados externos



Orientada al mercado local

**ACCIONES
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS
INDIRECTOS**

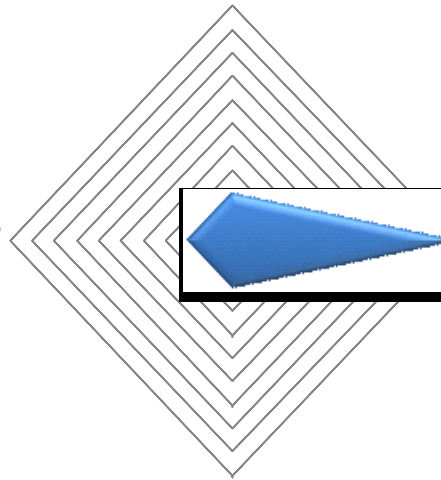


**IMPACTOS
DIRECTOS**

**MARCO DE
POLITICAS**

**ACCIONES
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS
INDIRECTOS**

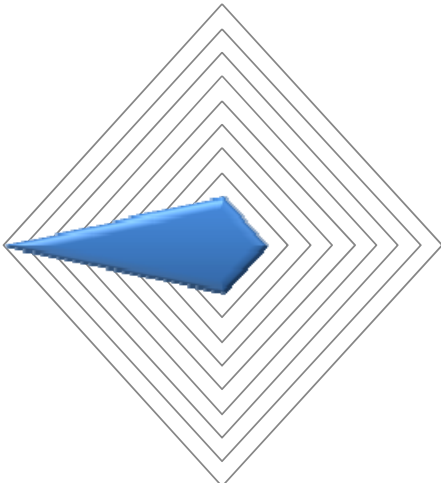


**IMPACTOS
DIRECTOS**

**MARCO DE
POLITICAS**

**ACCIONES
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS
INDIRECTOS**

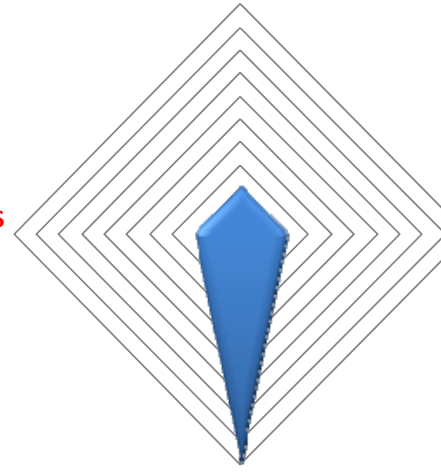


**IMPACTOS
DIRECTOS**

**MARCO DE
POLITICAS**

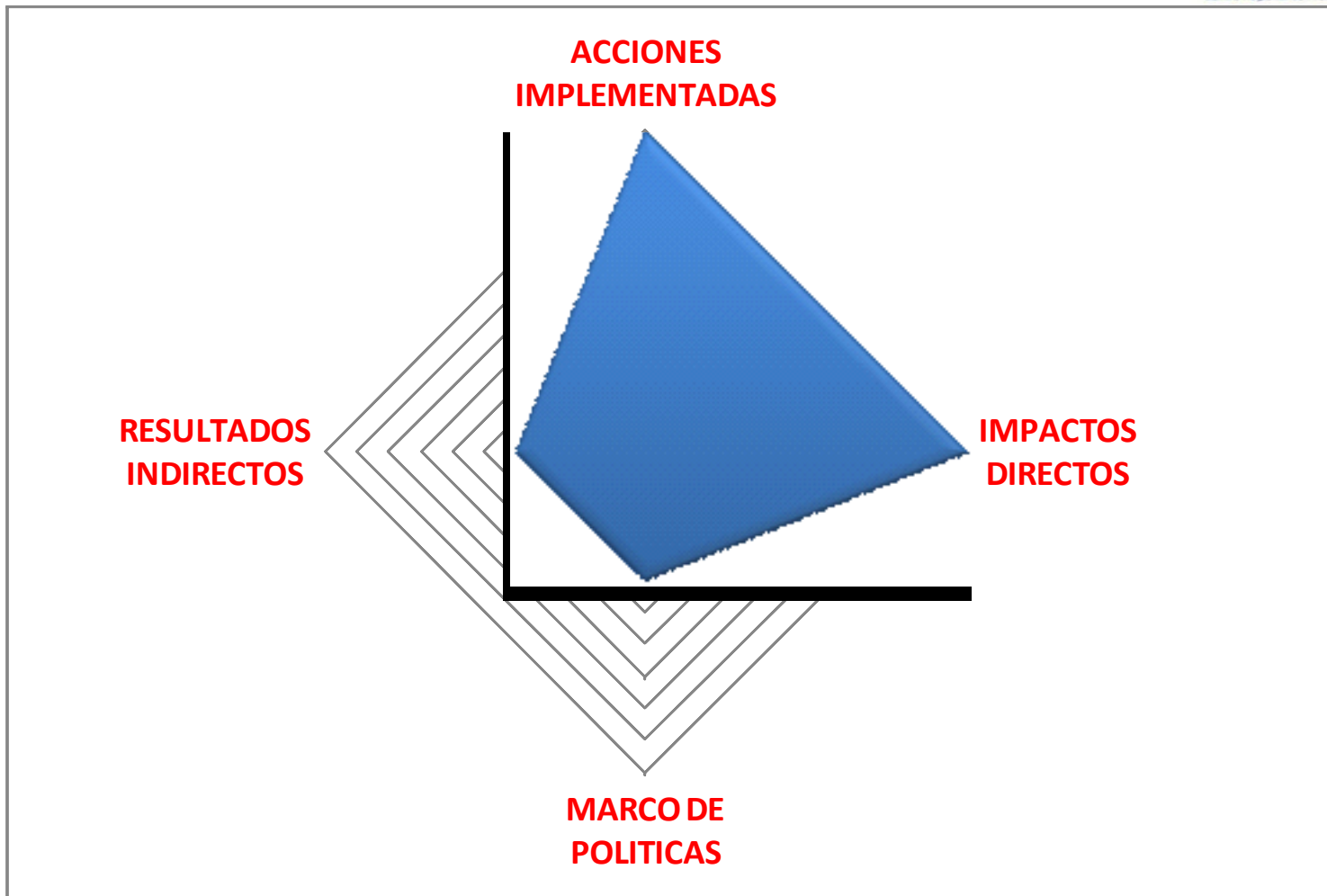
**ACCIONES
IMPLEMENTADAS**

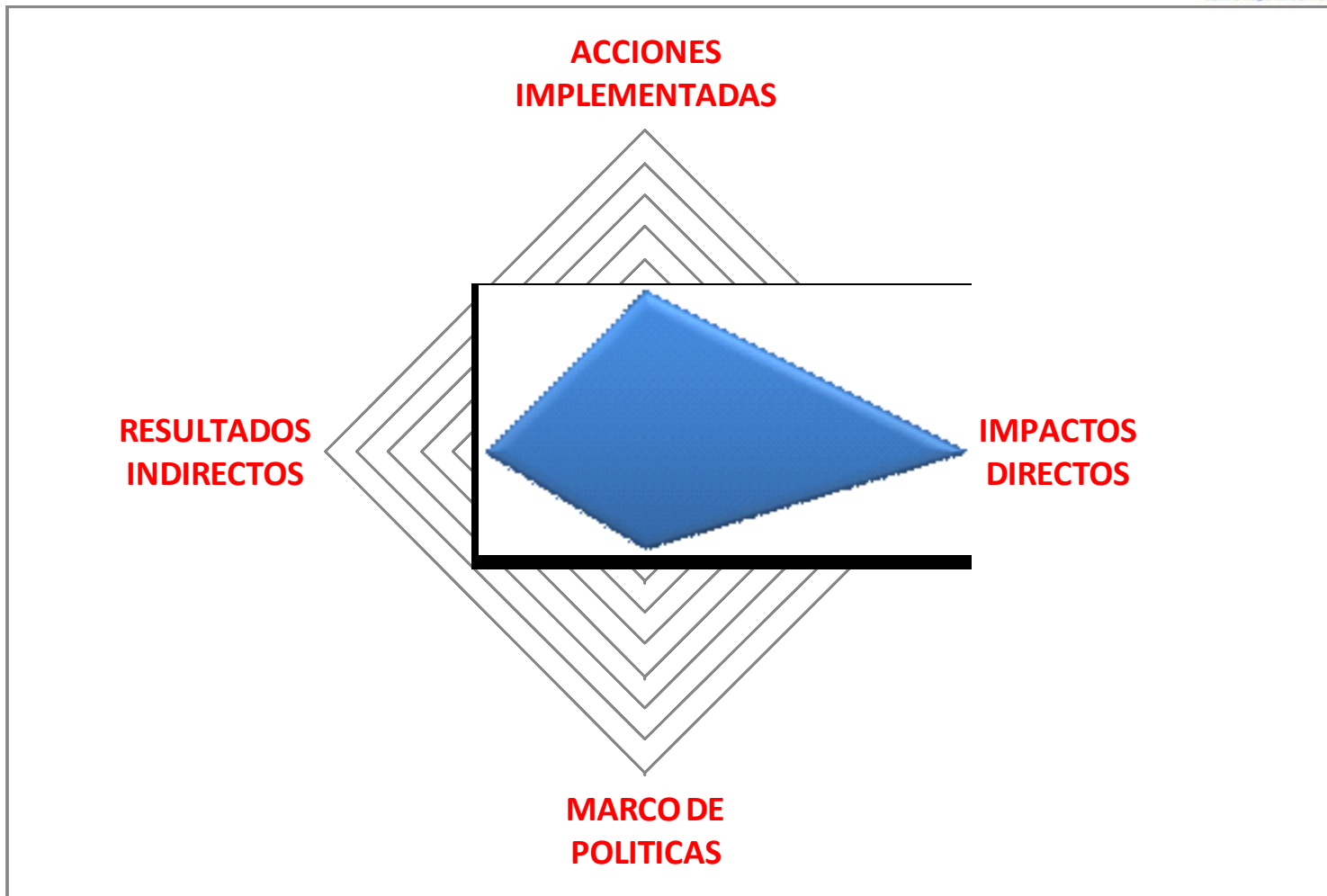
**RESULTADOS
INDIRECTOS**



**IMPACTOS
DIRECTOS**

**MARCO DE
POLITICAS**





Interrogantes ????



- Negocio para quién???
- Financiamiento no tradicional para las Mipymes ??
- Banca de Desarrollo??
- Discusión entre “sujeto” vrs “objeto”??
- Financiamiento “no financiero”
- Administración financiera

Objetivo del Financiamiento



- Innovación
- Desarrollo local
- Emprendimientos
- Género
- Redes y encadenamiento
- Inclusión social
- Responsabilidad social
- Etc.

Retos



- Búsqueda de soluciones
- Desarrollo de capacidades competitivas
- Modelos de negocios
- Enfermo y medicina

- Pensar diferente!!!

- Plan de acciones conjuntas !!!! Sinergias



Gracias