

INCLUSION FINANCIERA DE LAS PYMES EN ECUADOR

OBJETIVO:

Evaluar acceso, uso y calidad de los productos y servicios financieros por parte de la PYMES.

Identificar instrumentos financieros y procesos en bancos de desarrollo nacionales, y su complementariedad con la banca privada y regional de desarrollo.

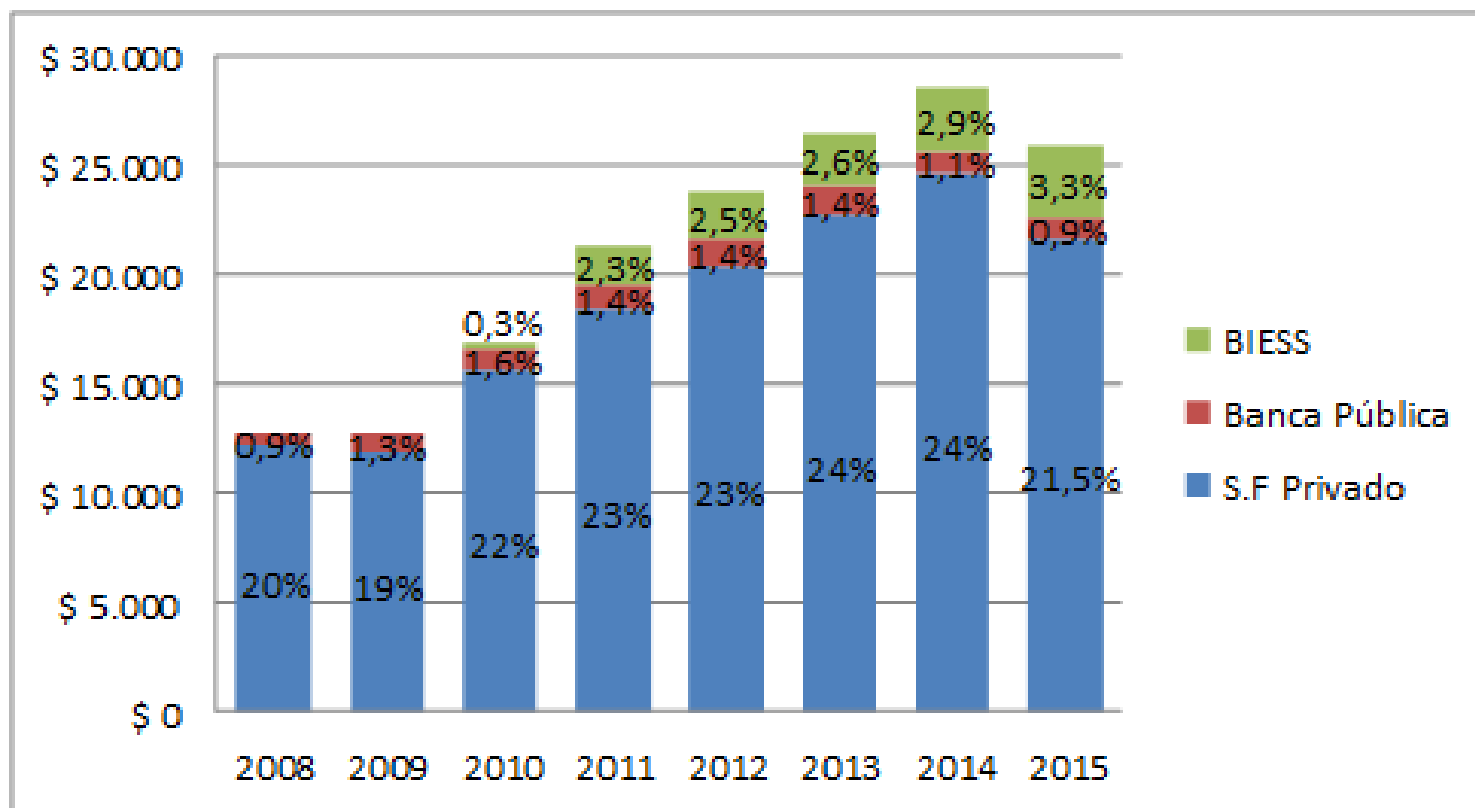
- En 2014 se registraron 844.000 empresas:
 - 90% son microempresas
 - 9% son PYMES
 - 0.5% son grandes empresas

- 456.000 empresas registraron personal afiliado a la seguridad social:
 - 24% microempresas
 - 34% PYMES
 - 41% grandes empresas
 - PYMES en el “*missing middle*”

- Volumen de crédito del sistema financiero:
 - 2008 asciende al 21% del PIB
 - 2014 es el 28% del PIB

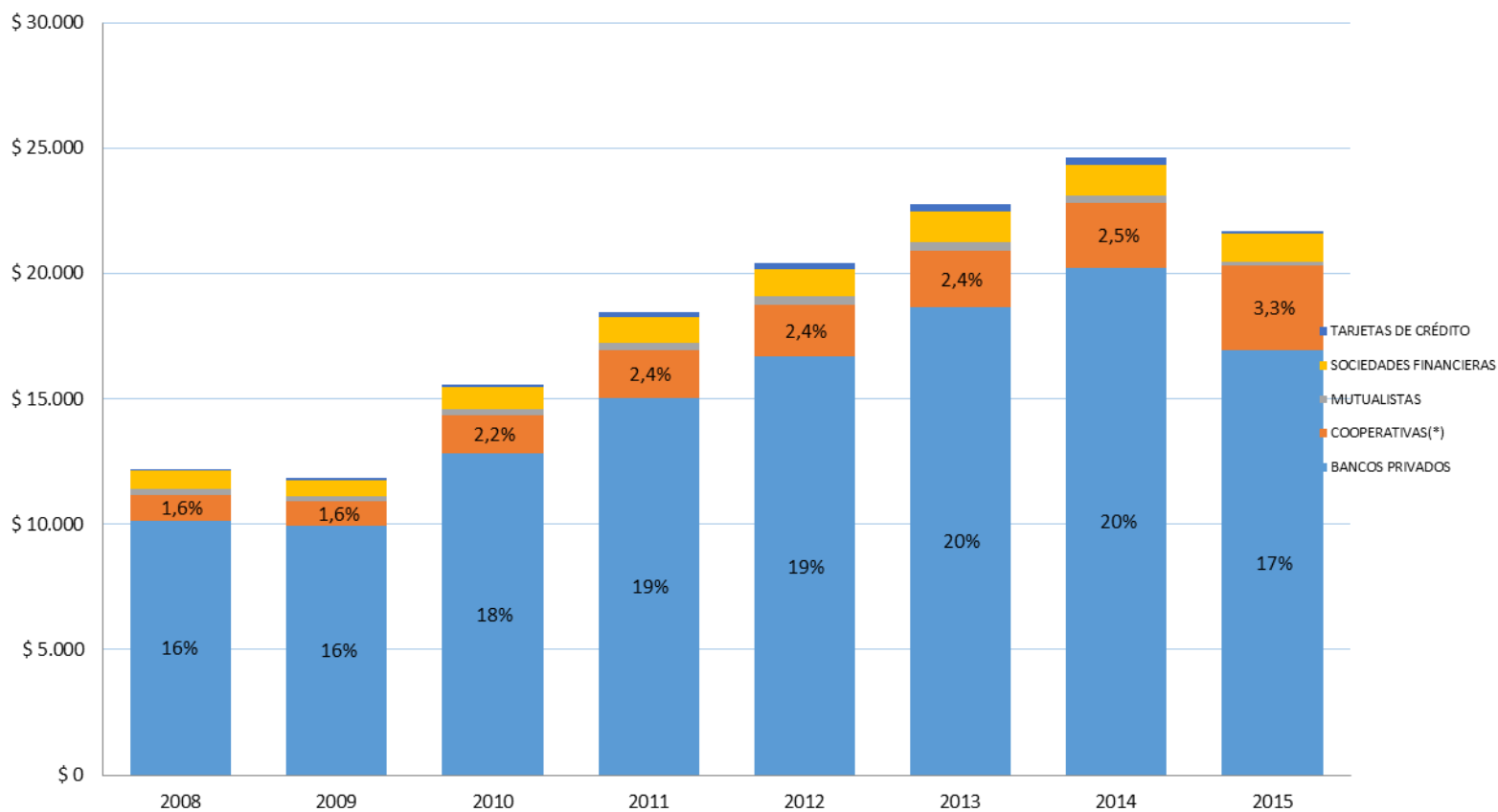
El sistema financiero privado tienen un mayor peso relativo que la banca pública, si bien en la última década se observa un incremento del crédito por parte del BIESS.

Volumen de crédito por subsistema (% del PIB y millones de dólares)



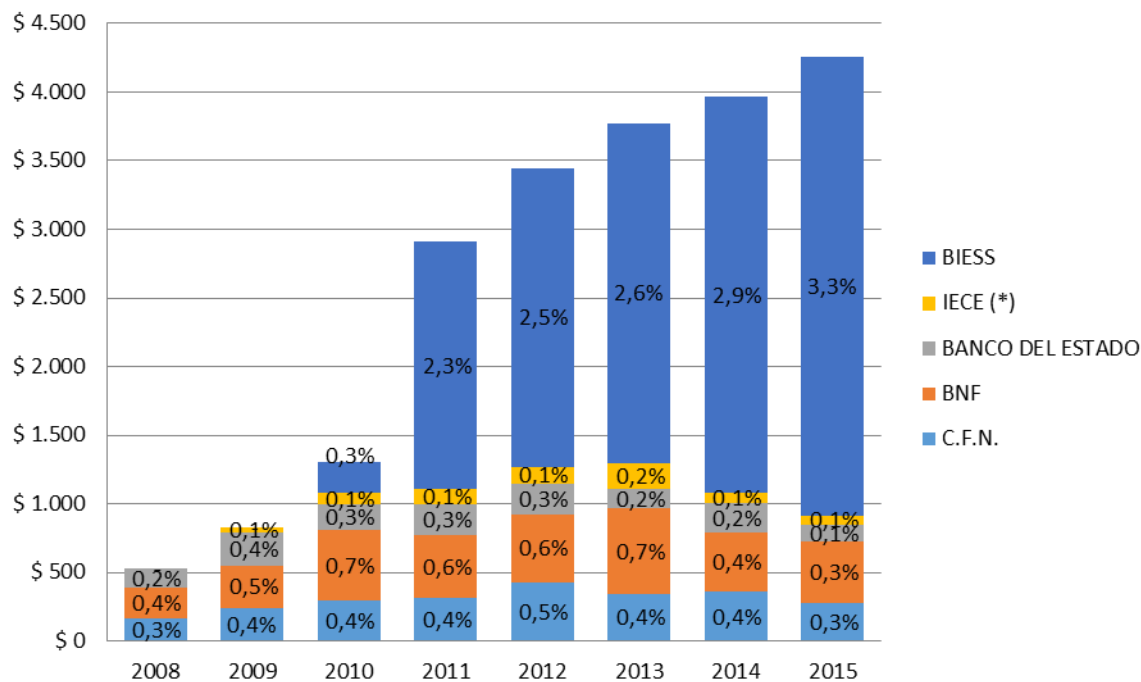
Fuente: Banco Central del Ecuador

Volumen de Crédito del Sistema Financiero Privado (% del PIB y millones de dólares)



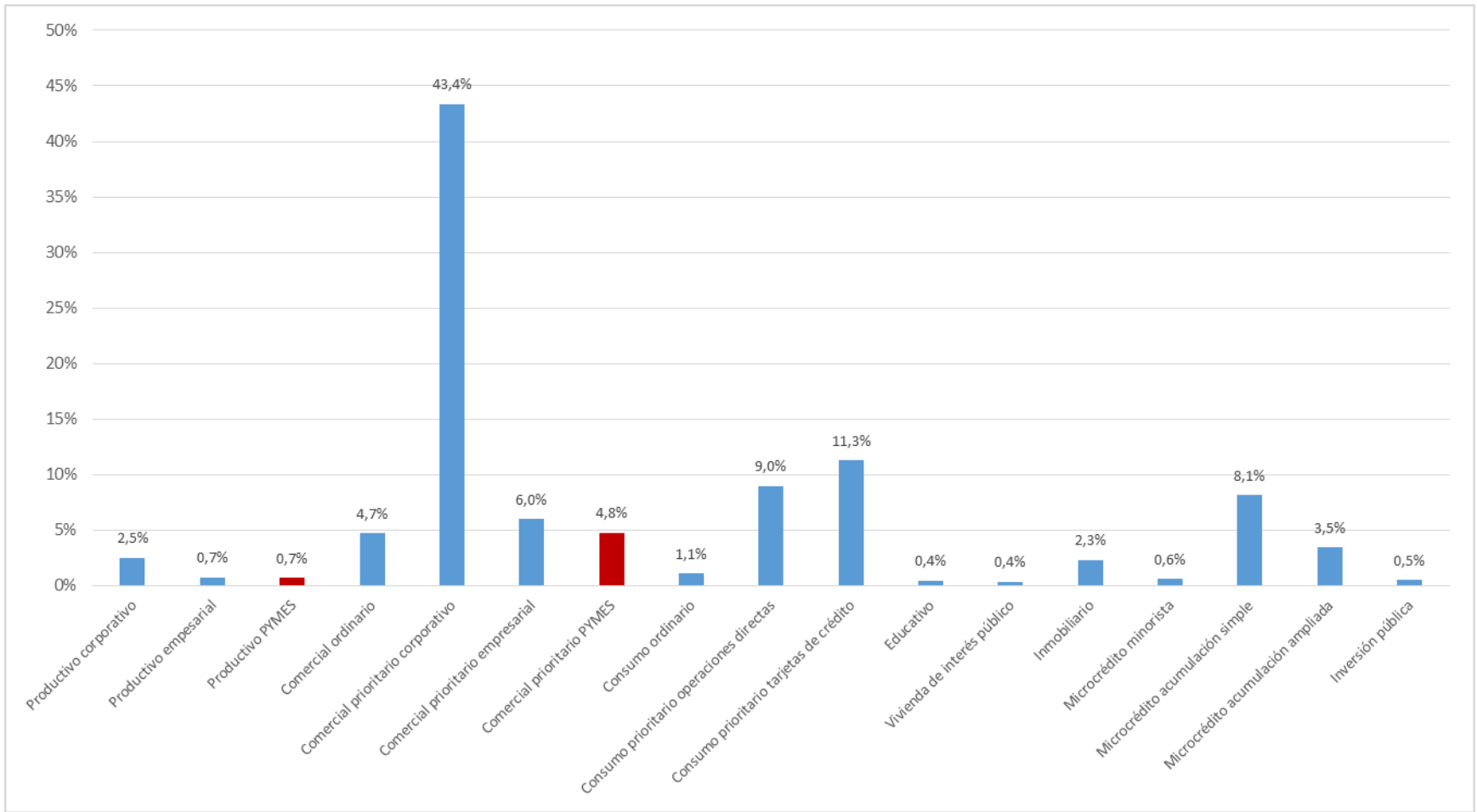
Fuente: Banco Central del Ecuador

Volumen de Crédito de la Banca Pública (como % del PIB y millones de dólares)



Fuente: Banco Central del Ecuador

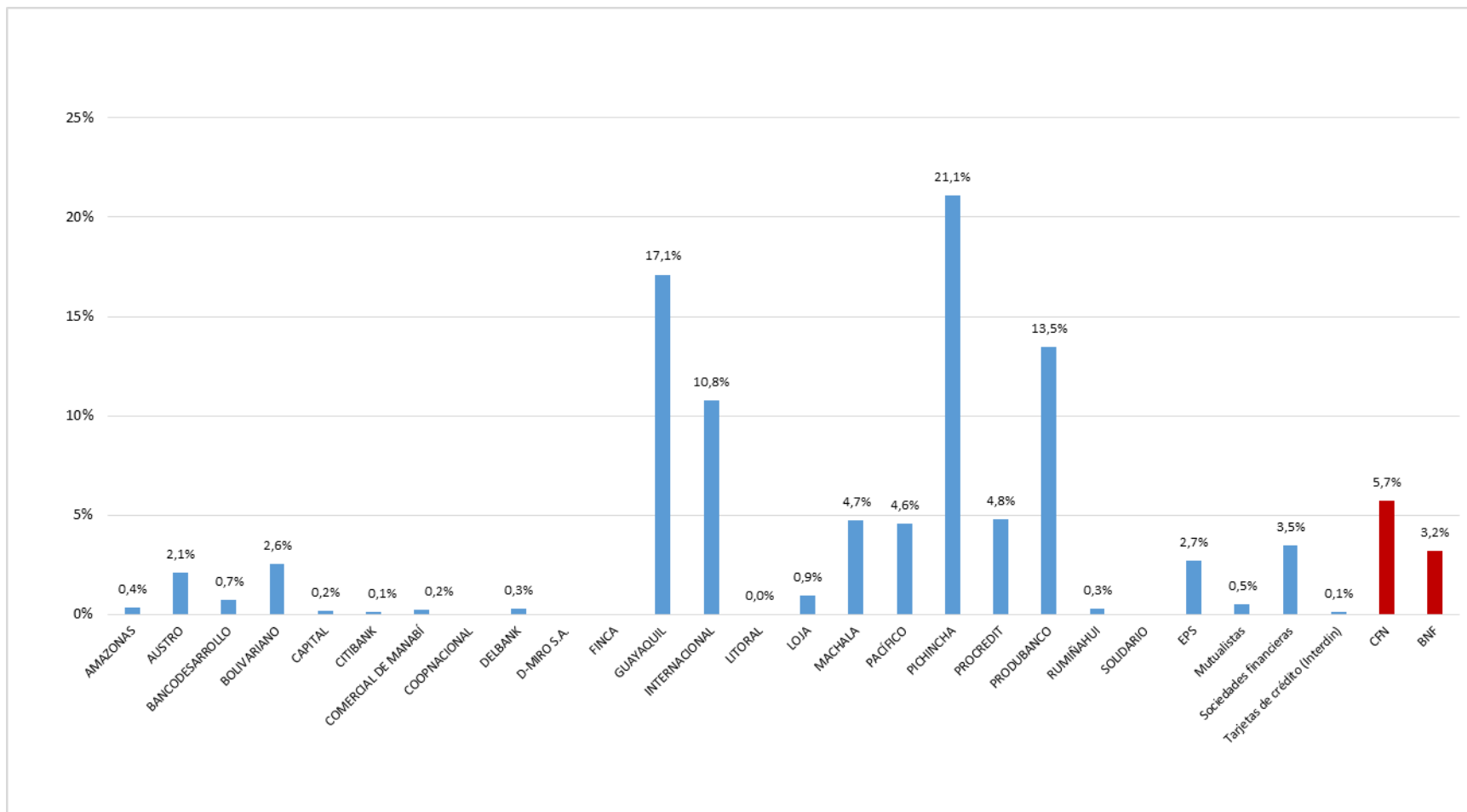
Distribución del volumen de crédito según segmento (Sep/2015-May/2016)



Fuente: Banco Central del Ecuador

. Distribución del volumen de crédito a PYMES según institución financiera

(Sep/2015-May/2016)



Fuente: Banco Central del Ecuador

- Rol complementario del crédito de banca pública.

- A nivel de sistema financiero:

- 87% del crédito a PYMES es comercial

- CFN colocó usd. 39mm.a PYMES:

- 62% crédito productivo

- 38% crédito comercial

- 2/3 del volumen otorgado a PYMES se concentran en 5 bancos comerciales.
- Bancos públicos concentran el 8.9%
 - CFN 5.7%
 - BNF 3.2%

- **TASAS DE INTERES**, reguladas por el Estado
 - **PYMES 11.83%**
 - Empresarial 10.21%
 - Corporativa 9.33%
 - **Microcrédito 25.5%**
 - Tasas de banca pública muy inferiores a las máximas:
 - Rol competitivo?
 - Apoyo al desarrollo productivo?

PLAZOS (rol complementario)

- Banca privada, coloca a menos de 1 año
- Banca pública coloca a plazos entre 2 y 8 años

DISTRIBUCION TERRITORIAL (rol complementario)

- Volumen de crédito total se concentra en el 72% en 2 provincias (Pichincha y Guayas).Influye colocación de la banca privada.
- Banca pública registra colocación en PYMES del 72% fuera de las dos principales provincias.

- Políticas, productos y servicios de la banca pública de desarrollo.

Lineamientos de política orientados a la inclusión financiera de las PYMES:

- Plan Nacional del Buen Vivir
- Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva
- Agenda Sectorial de la Política Económica
- Agenda Sectorial para la Transformación Productiva

- Hacen mención a productos como:
 - Sistema nacional de garantías
 - Fondo nacional de garantías
 - Garantías recíprocas
 - Mecanismos de fondeo para descalce de plazos
 - Instrumentos de capital de riesgo
 - Fondo de capital semilla
 - Líneas de crédito de largo plazo
 - Reducción de tasas de interés para microcréditos y PYMES.

- Mercados alternativos para negociación de acciones de PYMES
- Factoraje
- Capital de trabajo

Actualmente funcionan:

Fondo de Garantía, línea de crédito de largo plazo y factoraje, todos a cargo de la CFN.

- *Colocación CFN a Junio 2016*

Segmento	Total cartera	Participación
Corporativo	1.131,83	71,85%
Empresarial	246,28	15,63%
Pyme	197,12	12,51%
Total general	1.575,24	100,00%
Fuente: CFN		

- Plazos:
 - . 79% de cartera PYMES tiene plazo mayor 5 años
- Sector Económico:
 - Transporte y almacenamiento 50%
 - Agricultura 19%
 - Manufactura 17%
- Distribución geográfica:
 - . Guayas 49%
 - . Pichincha 25%
 - . Manabí 10%

- CFN no cuenta con presupuesto específico para PYMES, al igual que las instituciones financieras privadas.
- CFN ha implementado:
 - Fondo de Garantía, para PYMES
 - Factoring, para PYMES

- Línea de primer piso
 - Sectores de mayor riesgo
 - Sectores que requieren mayor plazo
 - Sectores estratégicos
- Redescuento o banca de segundo piso
 - Reforzar asignación de recursos hacia sistema financiero privado (mayor cobertura), con incentivos adecuados.
 - Líneas independientes, que garanticen continuidad en el tiempo
 - . Asistencia Técnica

- FONDO DE GARANTÍA
 - Garantía líquida hasta por el 50% del riesgo
 - Deducible de provisiones para las IFI
 - Autoliquidable
 - Monto otorgado a mayo/2016:
 - 155 operaciones
 - USD. 4.8 mm colocado (0.5% del PIB)
 - USD. 2.3mm garantizado

- Costos:
 - Tarifa fija al inicio de la operación
 - Tarifa periódica, se paga según saldos

Bajo desempeño se debe a:

- . Empresarios consideran costoso
- . IFIS consideran burocrático
- . Actualmente se trabaja en reingeniería del producto

- Opinión Gremios e IFIS:
 - La escasa aceptación del Fondo de Garantía es un ejemplo de la falta de una POLITICA INTEGRAL para las PYMES.
 - Los productos no se diseñan desde el conocimiento de su problemática
 - La falta de inclusión financiera es uno de los problemas de la PYMES.
 - Faltó socialización en IFIS y PYMES

- *FACTORING*

- Facilita liquidez a las PYMES, a través de convenios con empresas “ancla”.
- PYMES calificadas realizan el descuento vía electrónica
- No necesita garantía
- Línea CAF por usd. 20mm
- Todavía no ha despegado

- Limitaciones al financiamiento:
 - Fondeo no es una limitación
 - Falta capacitación y cultura financiera de las PYMES
 - Se identifica problemática integral de las PYMES, se requiere acción del Estado para articular respuesta en los diferentes frentes.
 - Se requiere escuela permanente de capacitación (Estado, gremios, universidades, banca pública y privada)

- Solo PYMES formales acceden al financiamiento, tanto de banca pública como privada.
- Banca pública tiene las mismas restricciones de riesgo que la banca privada para atender a las PYMES informales.
- Normativa debe considerar financiamiento a PYMES informales.

- Estado de complementariedad de la banca pública y privada en el financiamiento de las PYMES.
 - Existe complementariedad en cuanto a plazos, destino del crédito y distribución geográfica
 - Existe competencia en cuanto a tasas de interés
 - La banca pública no ha logrado financiar a las PYMES informales, que tampoco son sujetos de crédito para la banca privada.

- Tasas de interés más bajas por parte de la banca pública no ha tenido su efecto por el lado de la demanda
- Tasas de interés controladas por el estado parecería influir en el volumen de crédito que la banca privada otorga a la PYMES.
(diferencia con tasa de microcrédito es muy significativa)

- Visión de la banca privada para otorgar mayor financiamiento a las PYMES, mejorar la relación costo-riesgo-rentabilidad.
- Se requiere desde el estado y la regulación condiciones específicas para el financiamiento a las PYMES, tal como en su tiempo se otorgó a las microfinanzas.
- Rol de la banca pública es complementario pero marginal.

- Banca pública juega un rol importante en generar información y crear incentivos para la inclusión financiera de las PYMES.
- Se debe analizar la conveniencia de que la banca pública actúe como banco de primer piso, debido a presiones políticas que en algunas ocasiones incide en una colocación técnica y eficiente.

- La regulación, particularmente en Ecuador, no está orientada a fomentar el desarrollo de los diferentes sectores productivos.
- El marco regulatorio y normas prudenciales son esenciales, pero aumentan los costos; en el marco de objetivos de inclusión financiera, se debe encontrar un balance entre inclusión financiera y regulación.

- Complementariedad banca pública y privada y organismos regionales de crédito
 - Papel relevante de la CAF Y BID
 - Otorgan líneas a banca privada y pública para financiamiento de las PYMES
 - Línea resultan insuficientes
 - Efecto *crowding out* en banca pública
 - La demanda es mayor en la banca privada y no es atendida por cupos país.

- Tramitología larga para implementar líneas de crédito
- Se renuevan cada año, dependiendo de la situación económica del país, lo que impide programas de largo plazo para financiamiento a las PYMES.
- Lineamientos de riesgo determinan una oferta de recursos pro-cíclica

- La banca de desarrollo regional ha desempeñado un **papel complementario** en el desarrollo de nuevos productos y servicios, y proyectos de capacitación patrocinando, junto con la banca pública y privada, talleres y entrenamiento para las PYMES.

- Recomendaciones para la inclusión financiera de las PYME y rol de la Banca Pública y las políticas públicas
 - El Estado debe activar políticas contracíclicas en el sistema financiero, para incentivar el financiamiento a los actores económicos como:
 - Regulación inclusiva y contracíclica en riesgos, con los debidos resguardos, explorar las mejores prácticas en otros países.
 - Activar banca pública para suplir limitaciones del sector financiero privado

- Buscar alternativas de fondeo para la banca pública, pues su importancia a la fecha es muy limitada (0.8% del PIB), tales como:
 - la captación de ahorro doméstico
 - la titularización de la cartera y colocación en el exterior
 - el aprovechamiento de líneas de crédito para PYMES ofertadas por la banca multilateral como el BID y la CAF

- La banca pública debe complementar a la banca privada en el crédito PYMES: concentrar mejor su crédito en los sectores productivos de mayor riesgo, de mayor plazo, en los territorios menos atendidos, y sectores de importancia estratégica para el desarrollo
 - Una manera de garantizar la sostenibilidad de las políticas y programas es mediante **acuerdos de largo plazo** con los actores de interés.
 - Otra opción sería la construcción participativa de un **plan decenal de inclusión financiera de las PYMES** con metas concretas, que induzca a mirar más allá de un período de gobierno.

- La acción de la banca pública como banca de segundo piso, los fondos de garantía, entre otros, son importantes en el fomento de las colocaciones. La CFN, BANECUADOR, y la CONAFIPS pueden hacer uso de estos productos.

- Las mejoras a los productos existentes deben incluir las **opiniones de todos los participantes**, a fin de garantizar la acogida y eficacia de estos productos y servicios.
- Otra fuente de financiamiento poco desarrollada en Ecuador es el **mercado accionario**, que merece impulso para su incorporación en el mediano plazo. Existen limitaciones a superar como la informalidad de las PYMES, y las condiciones culturales de las empresas familiares poco abiertas a transparentar su estado económico y a la participación accionaria

- Se debe evaluar el impacto de la **ley de mercado de valores** existente y revisar los estímulos sobre todo aquello dirigido a las PYMES, a la vez de trabajar en procesos de capacitación y promoción de las ventajas de la formalización para acceder al financiamiento y otros beneficios.

- Recomendaciones para el sector de las PYMES orientadas a mejorar su acceso a financiamiento:
 - El estado debería promover y cofinanciar **programas integrales de apoyo a las PYMES**, con la participación de una red de proveedores como universidades, gremios, que contemplen:
 - fomento de la innovación
 - mejoramiento de productividad
 - promoción de exportaciones
 - asistencia técnica, yprogramas de asesoramiento de desarrollo empresarial que generan bienes públicos para las PYME, como servicios de desarrollo del negocio, mejora de la contabilidad y otros servicios no financieros que se pueden implementar descentralizadamente.

- A fin de reducir la asimetría de información, la Dirección Nacional de Registros de Datos Públicos, DINARDAP, podría generar información relevante sobre las PYMES para ayudar en los análisis del perfil crediticio y reducir costos y riesgos. Información que puede ser complementada por datos y análisis proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, a través del Laboratorio de Dinámica Empresarial y Laboral.

- Recomendaciones sobre el financiamiento a las PYMES
 - Mejorar los esfuerzos de coordinación entre las PYMES y sus necesidades específicas y diversas según el sector productivo y el territorio, y **acondicionar la oferta crediticia** a dichas necesidades
 - La autoridad económica y la banca pública deben jugar un rol importante y mantener un **monitoreo permanente** de la efectividad de las políticas implementadas

- El rol de la banca pública debe ser complementario a la banca privada y a las cooperativas. La banca pública debe focalizar mejor su intervención en las PYMES, concentrándose en aquellos sectores de mayor riesgo, como el sector agropecuario, en territorios menos atendidos, créditos de mayor plazo, y sectores considerados estratégicos para el desarrollo. Como banca de primer piso, es recomendable que la banca pública se concentre sólo en los sectores referidos.

- Para intervenciones más amplias en el sector PYMES, sería deseable operar a través de la banca privada y la red de cooperativas con presencia en los distintos territorios, utilizando los recursos como **banca de segundo piso**, o utilizando instrumentos como los fondos de garantía para compartir el riesgo e incentivar la colocación en los sectores y territorios de interés
- Es importante que exista **continuidad en las políticas** y permanencia del fondeo a las instituciones privadas que participen del financiamiento a las PYMES.

- Instrumentos específicos como el Fondo de Garantías actualmente impulsado por la CFN, debe ser perfeccionado para mejorar su escala y alcanzar mayor efectividad. De hecho, su alcance sigue siendo muy limitado. Los costos y procesos han sido considerados como restricciones según los actores PYMES. Sería importante hacer una evaluación para ajustar mejor este instrumento que podría tener una alta potencialidad, tal como se ha demostrado en otros países

- Otro instrumento de alta potencialidad es el *factoring* que también ha empezado a operar a través de la CFN, si bien su alcance es todavía marginal, es un instrumento de gran potencialidad que debe ser consolidado y promovido activamente. La CFN debe considerar ampliar la cobertura de este producto, no solo a través del modelo basado en empresas ancla, sino diversificar a través de un financiamiento directo hacia otras empresas y proveedores a nivel nacional.

- La banca pública y privada deben desarrollar metodologías de crédito y productos financieros en mayor sintonía con el perfil de las empresas PYME en sus sectores y territorios específicos.
- Se debe pensar en **establecer una regulación especial para las PYMES**, que incentive su financiamiento tanto por parte del sector público como privado.

- También se presenta como una necesidad **optimizar trámites y tiempos administrativos para la concesión de créditos**, tanto para la banca pública como para la banca privada. Los requisitos solicitados a las PYMES son iguales o mayores que a aquellos solicitados a las corporaciones.

- Se debe **revisar el costo del financiamiento**, que se podría bajar con mejoras en eficiencia y mayor acceso a información.
- Otros mecanismos de financiamiento que aparecen como una potencialidad de más mediano plazo, pero que deben empezar a promoverse son el **capital de riesgo y el mercado de valores**

- Finalmente, es importante insistir en que toda la línea de financiamiento debe ir articulada a los servicios no financieros que acompañen el fortalecimiento de las capacidades administrativas y financieras de las PYMES, así como el mejoramiento de sus capacidades productivas, comerciales y de innovación, como se comentó previamente.

– La banca regional y las oportunidades de financiamiento para las PYME

- Desde el punto de vista de financiamiento, sería recomendable que la banca regional cuente con **un presupuesto individualizado** para canalizar al sector real de la economía, ya sea a través de la banca pública o privada, y otro para el sector público.
- Es deseable que la banca regional también juegue un papel **contracíclico**, de manera que en tiempos de contracción económica tanto la banca pública como privada puedan contar con líneas de crédito que se dirijan a los sectores vulnerables de la economía, como las PYMES.