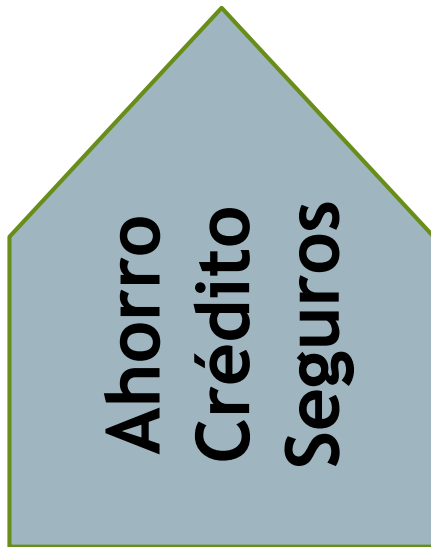
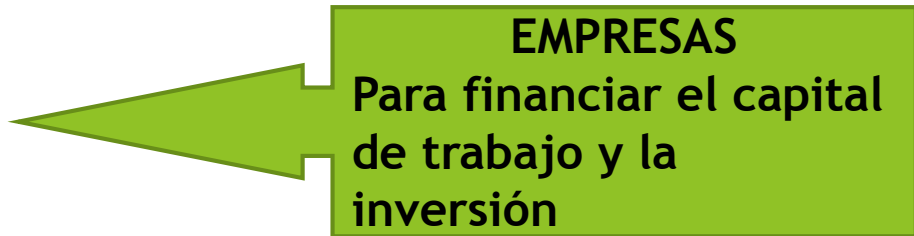
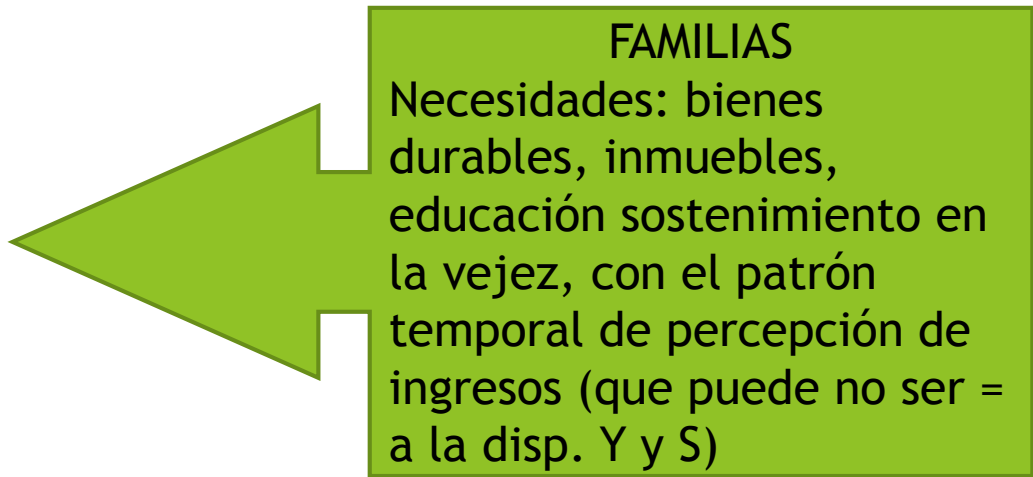


"Promoviendo la
inclusión financiera a
través de la innovación
financiera: nuevos
instrumentos"




BIENESTAR SOCIAL

DESARROLLO ECONOMICO



IMPREVISTOS



Acceso a las tecnologías

**FACILITA
TRANSACCIONES**
(Reduce el tiempo y mejora la seguridad)

Tarjetas de crédito y débito, cuentas corrientes, transferencias electrónicas, entre otros mecanismos.

El desarrollo de estos mercados no siempre ha estado a la par de lo que las economías requieren y demandan. Indicadores que intentan describir el volumen de la intermediación financiera y el acceso a los servicios muestran importantes diferencias entre las economías desarrolladas y las en vías de desarrollo. En América Latina, el rezago, sobre todo en el caso del acceso, es aparentemente mayor de lo que se.

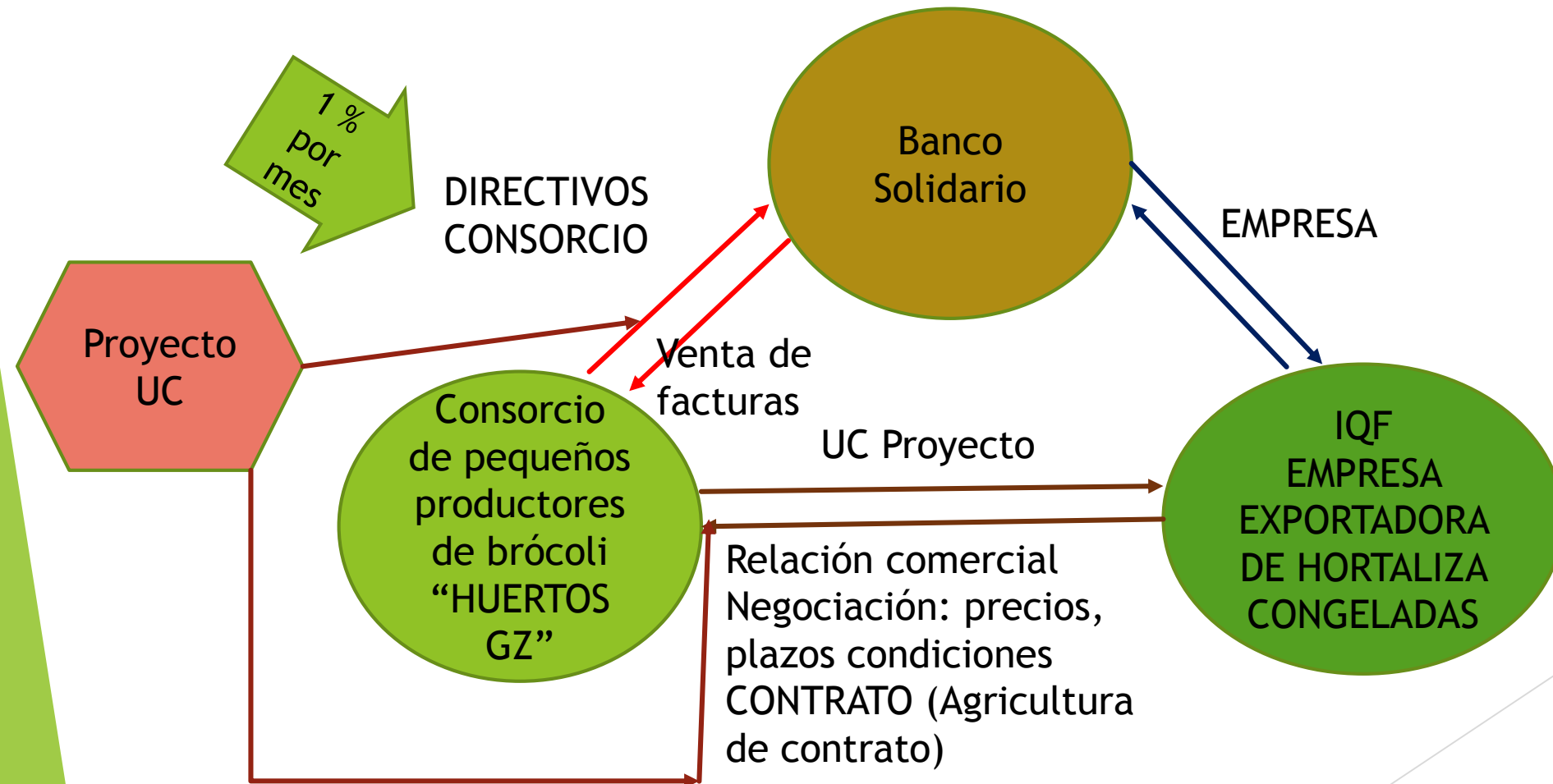
Servicios financieros impulsa: la acumulación de capital físico y humano, el bienestar de los hogares y la productividad de las empresas

FACTORING

“Este tipo de operaciones consiste en un esquema por medio del cual las PyME que tienen a su favor facturas por cobrar pueden venderlas a un intermediario financiero o a un inversionista del mercado de capitales que, a través del cobro de una comisión o interés, le adelantan los fondos que, de otra forma, la firma cobraría en un lapso de entre 30 y 90 días. Si las PyME son proveedoras de empresas grandes, es claro que esta operación implica un crédito para ellas, pero que tienen como sujeto de riesgo a sus compradores, con lo cual típicamente se reduce el costo de hacer análisis de crédito y, por lo tanto, el interés cobrado en estas operaciones. De este modo, a través de este mecanismo las PyME pueden financiar su capital de trabajo en condiciones mucho más favorables que de presentarse ellas mismas a pedir un préstamo”*

EXPERIENCIA 2000-2004

Sierra Centro, productores de brócoli



LO IMPORTANTE

- Este sistema fue adoptado debido a que la empresa IQF se demoraba mucho en sus pagos y se requería consolidar la empresa Huertos GZ para generar confianza entre los asociados.
- La ventaja de este sistema era que los campesinos podían contar con la liquidez necesaria en el momento oportuno; mientras que la empresa exportadora indirectamente contaba con crédito que le permitía tener un flujo en su proceso.
- Aunque se pagaba un 1% mensual pero los productores preferían tener el dinero lo mas pronto posible por sus inversiones y gastos corrientes.
- Para llevar adelante este mecanismo es importante que los productores estén asociados, de esta forma las facturas emitidas son por cantidades significativas y pueden motivar el interés de la Banca. Adicionalmente, al constituirse en un proveedor importante de las grandes empresas, las negociaciones son respetadas.
- Es una experiencia que permite el contacto de los dirigentes productores con el sector financiero, lo que aporta en el desarrollo de relaciones financieras y de aprendizaje de prácticas financieras.