



Informe de Seminario¹

Promoviendo la Inclusión Financiera a través de Políticas de Innovación de la Banca de Desarrollo

Organizado por la División de Desarrollo Económico de la Comisión
Económica para América Latina y el Caribe

Sala Raúl Prébisch, CEPAL, Santiago de Chile

18 y 19 de Octubre de 2017

¹ Editado por Cristóbal Budnevich y Rodrigo Contreras.

Índice

Introducción.....	3
I. Presentación y debate del informe regional sobre inclusión financiera y el papel de la banca de desarrollo para promover la inclusión a través de la innovación financiera.....	5
Preguntas, comentarios y debate.....	7
II. Sesión 1: Alcance de las políticas de inclusión financiera: metas establecidas, límites y cómo avanzar.....	9
Preguntas, comentarios y debate.....	12
III. Sesión 2: Sustentabilidad económica-financiera: rentabilidad y estructura de capital de la banca de desarrollo <i>vis-à-vis</i> su misión de Desarrollo.....	14
Preguntas, comentarios y debate.....	17
IV. Sesión 3: Instrumentos Innovadores: ¿Qué son? ¿Cuáles son sus funciones? ¿Cómo se introducen y se institucionalizan de manera exitosa?.....	19
Preguntas, comentarios y debate.....	23
V. Sesión 4: Nuevos temas para la inclusión financiera: la emergencia de los <i>Fintechs</i> y las Implicancias para el financiamiento a las PyMEs.....	25
Preguntas, comentarios y debate.....	27
VI. Conclusión.....	30
VII. Anexos.....	31
a. Lista de participantes.....	31
b. Estudios nacionales y regionales para América Latina.....	34

Introducción

El seminario “Promoviendo la Inclusión Financiera a través de Políticas de Innovación de la Banca de Desarrollo”, que tuvo lugar en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de octubre de 2017, fue organizado por la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo, de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas. El taller surge a partir del proyecto regional de “Inclusión Financiera de las PyMEs y políticas de innovación de la Banca de Desarrollo”, el cual tiene como objetivo principal avanzar y profundizar el análisis de la Inclusión Financiera (de ahora en adelante: IF) como Política de Desarrollo Productivo (de ahora en adelante PDP) para los países de América Latina y el Caribe (de ahora en adelante: LAC). El proyecto tiene como objetivo identificar y promover el desarrollo de un amplio conjunto de instrumentos financieros que permitan a los bancos de desarrollo fomentar la inclusión financiera de las PyMEs, ya que éstas juegan un rol central en el tejido productivo y en la creación de empleo de los distintos países.

El proyecto atiende al hecho de que el Sector Financiero (de ahora en adelante: SF) ha tenido un crecimiento significativo en las últimas tres décadas; lo que se ha reflejado en distintos fenómenos como el aumento del empleo y los salarios en el sector, el alza de su proporción como porcentaje del PIB y el crecimiento relativo del sector respecto a la economía como un todo, lo que se vislumbra como un fenómeno transversal si se desagrega por tipo de países y se acentúa de manera notoria para países de LAC (Crecimiento de 18,3% del SF versus 3% del PIB en el período de análisis). También se establecen ciertas relaciones que ayudan a una mejor comprensión del problema, por ejemplo, el componente de intermediación financiera está positivamente correlacionado con el nivel de ingresos de los hogares e incluso, en algunos casos, correlaciona de forma positiva con el crecimiento económico, aunque la causalidad de lo anterior no está bien definida. Además, en un modelo hecho para 66 países del mundo de diferentes regiones se define una relación positiva entre el nivel de ingreso per cápita y profundización financiera, lo que sugiere la importancia del tema de estudio. Sin embargo, la profundización financiera por sí sola no garantiza el financiamiento productivo.

En este proyecto se busca promover la IF, lo que en términos prácticos implica brindar acceso a los servicios financieros a quienes carecen de ellos, mejorar y perfeccionar el uso de productos financieros para aquellos que forman parte del circuito financiero formal. En este sentido, la IF debe ser entendida como una política de inserción productiva, ya que amplía potencialmente la capacidad de ahorro y consumo de la población, también mejora el aprovechamiento de la capacidad de emprendimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs), que son el foco del proyecto, ya que, *a priori*, no hay instituciones financieras que puedan satisfacer sus necesidades de capital de trabajo.

El proyecto se enfoca en 7 países de América Latina y el Caribe (Argentina, Brasil, Costa Rica, Colombia, Ecuador, México y Perú) que, en comparación con otras regiones, presenta una baja IF debido a cuatro razones principalmente: la asimetría de información que se traduce en mayores costos y colaterales, las características del SF en LAC (elevada concentración, orientación hacia el corto plazo y escasez de instrumentos financieros), la falta de incentivos del SF para orientar las fuentes de financiamiento hacia las PyMEs y las altas barreras de entrada (operativas y normativas) que tienen que enfrentar las PyMEs para iniciar con su operación. Un ejemplo de lo anterior, es el bajo porcentaje de personas mayores de 15 años que poseen cuenta bancaria en alguna institución financiera, esta cifra alcanza el 45% en LAC, mientras que para países de ingresos altos (América del Norte y Europa Occidental) esta cifra llega al 96% de la población. El SF en la región se caracteriza principalmente por estar altamente concentrado, es decir, bancos líderes poseen un porcentaje alto de activos del total de la industria con una orientación

cortoplacista, lo que se refleja en la alta rentabilidad de la industria en comparación con los países de altos ingresos y en la poca variedad de los instrumentos financieros. Lo anterior repercute de manera directa en las PyMEs, ya que se les dificulta el acceso al crédito por sus mayores costos y con un colateral inviable, lo que condena en cierta medida a este tipo de empresas a ser morosas.

Para efectos de este informe, los sujetos de análisis son las PyMEs y las MIPyMEs, ya que representan un segmento importante del total de las empresas de los países de LAC y, de igual forma, concentran un alto porcentaje de la creación de empleo en la región, aunque para ambas medidas exista alta dispersión. No obstante, estos tipos de empresas no son importantes a nivel de generación de PIB e inversión. Definir el concepto de PyMEs resulta complicado, ya que no existe una única variable bajo la cual puedan ser categorizadas, lo que implica que el concepto difiera entre países. Normalmente, los parámetros utilizados son: número de empleados, ventas de la empresa y cantidad de activos fijos.

Para la realización del taller se invitó a expertos de diversos ámbitos, tal como altos ejecutivos de la Banca de Desarrollo (de ahora en adelante: BDD), funcionarios públicos (Gobierno y Bancos Centrales) y expertos en IF. El propósito fue profundizar el conocimiento respecto a este concepto mediante el intercambio de ideas, argumentos y experiencias, además de buscar determinar el rol de la BDD en el diseño de productos novedosos que promuevan la IF en la región para, finalmente, obtener conclusiones relevantes que puedan ser aplicadas como políticas en los distintos países que forman parte del proyecto. En particular, se espera que el seminario permita comprender de mejor forma el estado de la IF en la región y los factores de oferta y demanda de productos financieros; en segundo lugar, se buscó analizar las políticas que se han llevado a cabo, como sus metas, límites y desafíos para el futuro; también se planteó mejorar la comprensión en cuanto los distintos modelos de BDD y el cómo sobrellevar el *trade-off* entre solvencia financiera y su misión de desarrollo; y por último, se instó a ampliar el conocimiento del rol de las nuevas innovaciones financieras en el mejoramiento de la IF, especialmente, el rol potencial del desarrollo de nuevas tecnologías.

El seminario se organizó en seis sesiones, de las cuales cuatro fueron en forma de paneles a cargo de un moderador, con la participación de expertos de distintos países de la región en los distintos temas abordados. La primera sesión (incluida en esta Introducción) consistió en una presentación en la cual se dio a conocer el proyecto de la CEPAL mencionado en párrafos anteriores, mientras que en la segunda sesión se presentó y discutió el informe regional sobre la IF de las PyMEs que se elaboró como parte del proyecto. Las cuatro sesiones siguientes se centraron en los siguientes temas: (i) alcance de las políticas de inclusión financiera: metas establecidas, límites, y cómo avanzar; (ii) sustentabilidad económica-financiera: rentabilidad y estructura de capital de la banca de desarrollo *vis-à-vis* su misión de desarrollo; (iii) instrumentos innovadores: ¿qué son instrumentos innovadores, cuáles son sus funciones, cómo se introducen y se institucionalizan de manera exitosa?; y (iv) nuevos temas para la inclusión financiera: la emergencia de los Fintechs y las implicancias para el financiamiento a las PyMEs.

Este informe procura captar los principales conceptos y debates desarrollados a lo largo del seminario. Para cada panel se describe el contexto, así como las preguntas claves que se abordaron en cada uno de ellos y que sirvieron de base para el moderador para orientar y guiar la discusión y el intercambio de puntos de vista. Asimismo, se incluyen las ideas centrales apuntadas por cada panelista y, un resumen de las principales preguntas, comentarios y debates del panel. Por último, se presentan las conclusiones del seminario y se adjunta un anexo con los participantes y su contacto.

I. Presentación y debate del informe regional sobre inclusión financiera y el papel de la banca de desarrollo para promover la inclusión a través de la innovación financiera

El informe regional (preliminar), presentado por João Carlos Ferraz, de la Universidad Federal de Rio de Janeiro, tuvo como objetivo principal evaluar los factores de oferta y demanda que condicionan la IF. Las tres dimensiones que se consideran son: acceso, que se refiere al hecho tener la oportunidad de ingresar; uso, que le da la demanda; y calidad, que alude a las condiciones financieras que atan a la PyMEs. Además se busca discutir la efectividad de las políticas de IF, el rol que posee la BDD y el alcance de las innovaciones financieras como promotoras de la IF. El documento consta de siete secciones que son: ¿Cómo analizar la IF? ¿Quiénes son las empresas de menor porte? ¿Qué políticas ayudan a impulsar la IF? ¿Cuál es el nivel y la extensión de la IF? ¿Quiénes son los bancos de desarrollo? ¿La banca de desarrollo innova? Y por último una sección de reflexiones e implicancias.

Sobre la primera pregunta que busca identificar las razones para intervenir y enfocar el análisis, se menciona que, en LAC, un buen porcentaje de empresas pequeñas sufre barreras de entrada al financiamiento (31,4% del total), mientras que para países de alta renta esta cifra es menor (18,6%). Hay consenso en que el desarrollo de la región depende de la intervención del Estado con políticas de IF que podrían ser catalogadas como equivalentes a políticas de inserción productiva, ya que mejoren la productividad, la competencia y el crecimiento, pero ¿qué tipos de políticas se necesitan para este cometido? ¿De oferta o de demanda? Hay que reflexionarlo y salir de lo tradicional.

En cuanto a la segunda pregunta que se intenta responder se definen las MIPyMEs como un grupo diverso, heterogéneo y difuso que están presentes en todo tipo de actividades económicas y que pueden ser clasificadas en base a distintas variables -que fueron mencionadas en la introducción-. En general se caracterizan por operar en periodos cortos de tiempo, dado que son muy sensibles a los ciclos económicos y tienen alta volatilidad en los modelos de negocios, es decir, pueden cambiar su función de producción, o dicho de otra forma, pueden cambiar su bien final de manera más fácil que una empresa de mayor tamaño. Además, tienen gran relevancia a la hora de generar empleos; que si bien varía esto en cada país, la cifra es significativa y se sitúa entre el 45% y el 80%. En LAC, la competencia entre este tipo de empresas no se traduce en eficiencia de la industria -en una sociedad desarrollada se podría dar esta relación) debido a su diversidad y exposición en un medio de incertidumbre económico-, lo que afecta su capacidad de supervivencia en el mediano plazo. La asistencia es clave para la vida de las PyMEs.

En lo que respecta al nivel y extensión de IF se menciona que el tipo de financiamiento que recibe este tipo de empresas es fundamental y debe tener concordancia con la capacidad de supervivencia de ellas. El colateral podría no ser un buen elemento para eliminar los problemas de asimetría de información, ya que deja afuera a posibles demandantes de crédito que en mejores condiciones de oferta sí tomarían el crédito para realizar un proyecto (exclusión voluntaria). En LAC no hay un problema de oferta de créditos, sino

que son las condiciones en las que estos se ofrecen, por ejemplo, los préstamos que demandan colateral en países de alta renta representan el 68,3% mientras que para la región representan el 71,5%, y mientras el valor para asegurar un préstamo requiere garantizar el 175% del valor del préstamo en los países de alta renta, esta cifra difiere de manera sustantiva en la región con un 228% para empresas pequeñas.

En relación a las políticas públicas que ayudan a impulsar la IF, se mencionan 3 tipos de políticas principales: la bancarización de la población, dado el bajo acceso al sistema financiero de la región comparado con países de altos ingresos; la formalización de empresas, mediante la simplificación del trámite de creación de estas y de las cargas tributarias, y la inserción productiva con iniciativas puntuales, experimentales o recientes y sobre un marco de políticas productivas. Para promover la IF es esencial que existan bancos públicos con instrumentos financieros adecuados para incentivar la demanda de financiamiento de los emprendedores. De igual forma, debe haber indicadores de desempeño que midan de manera exitosa estas políticas y permita su control y seguimiento.

En cuanto a los bancos de desarrollo, estos se definen como instituciones orientadas con un sentido más social si se compara con la Banca Comercial. La BDD busca maximizar el beneficio social en un marco de salud financiera, el fomento de la expansión de capacidades productivas en la sociedad, contribuir a la estabilidad sistémica del SF y apoyar el desarrollo de políticas públicas enfocadas en la productividad, mientras que la banca tradicional persigue la maximización de utilidades para el empresario. La BDD tiene alta importancia económica: las instituciones financieras públicas de AL poseen alrededor del 20% de depósitos, portafolios de crédito, patrimonios o activos, lo que en cierta medida contradice el supuesto de la baja eficiencia de la banca pública. La BDD opera en distintos ámbitos como exportaciones o mercados internos, desarrollo agrícola, etc.

Sobre la innovación en la industria de la BDD se menciona que el concepto de innovación en este contexto hace referencia a cambios o adaptaciones de procesos internos, organización institucional o productos financieros. En esta misma sección se profundiza con la interrogante ¿existe la voluntad de innovar? Se argumenta que en general se da por presiones económicas al interior de la empresa y que un factor clave para esto es que los directivos estén abiertos a nuevas ideas.

Innovar en procesos internos significa abaratar operaciones financieras mediante plataformas tecnológicas para la inclusión financiera en instituciones financieras públicas. Dentro de las plataformas innovadoras se podrían mencionar, entre otras, el *factoring* electrónico, las plataformas electrónicas para PyMEs, el monedero electrónico, la asistencia técnica online, etc. Se sugiere rediseñar la organización de la institucionalidad financiera de manera que se enfoque en la demanda de créditos, para así mejorar la evaluación, el monitoreo y el impacto de los prestatarios. Además se aconseja relacionar estas instituciones en un sistema o red integrada de BDDs financieras (por ejemplo, el Sistema de BDD costarricense).

Asimismo, se necesitan instrumentos innovadores orientados por la demanda (donde el perfil de estos responda a las características específicas de la PyMEs antes planteadas). En particular, que sean instrumentos financieros de bajo costo, rápidos, comprensibles y flexibles, y que al mismo tiempo existan fondos de garantía íntegros y sostenibles y asistencia técnica a los emprendedores. Dentro de las preguntas relevantes a responder, en tiene relación con este tema es: ¿a qué porcentaje de la población hay que entregarles estos créditos? La respuesta a ésta no es trivial, ya que por un lado se intenta incluir a la mayor cantidad de personas con proyectos empresariales, pero a la vez hay que mantener la salud del SF. Así, el desafío es crear un método de evaluación que diferencie los proyectos con alto potencial éxito y aquellos que no. Pero hay que ser prudente ya que al estar inserto dentro del SF la innovación puede acarrear un riesgo para el sistema (burbujas financieras).

- A partir de las temáticas anteriormente expuestas surgen una serie de reflexiones acerca de la dirección y la composición de las políticas de IF, las que pueden ser resumidas en los siguientes puntos: Es importante conocer anhelos, potencial y capacidades de los emprendedores.
- Debe haber objetivos específicos de política que sean medibles y que no sean afectados por factores externos, además las políticas deben ser sistemáticas, es decir, se deben mantener en el tiempo.
- Recursos e instrumentos adecuados a desafíos específicos de los emprendedores.
- Contrapartidas que estén explicitadas en los contratos.
- Experimentación por el lado de las políticas (ensayo y error) y que estas impliquen un aprendizaje de las partes y que al finalizar el proceso exista rendición de cuentas.

Del mismo modo se presentaron una serie de reflexiones acerca de la relevancia de la banca pública, entre ellas se mencionaron que esta debe tener:

- Autonomía técnica para garantizar su contribución al desarrollo de los países, garantizar retornos y sustentabilidad de la institución y visión de demanda.
- Estructura de capital sólida, es decir, financiamiento estable.
- Políticas de rentabilidad y de riesgo coherentes con el público objetivo de la industria.
- La capacidad de innovar, luchar contra la resistencia al cambio en productos ya existentes, es decir, reflexionar sobre efectividad de productos antiguos, lo que podría implicar en variar el portafolio de productos financieros.
- Líderes que fomenten el proceso de innovación.
- Productos enfocados en las necesidades de los usuarios.
- Instrumentos exitosos adaptados a las necesidades de cada país, en particular, fomentar el uso de plataformas tecnológicas y de alianzas con actores relevantes. (Por ejemplo, si se quiere educar financieramente a los emprendedores, la BDD debería poseer alianzas con instituciones de educación superior).

Preguntas, comentarios y debate

La presentación del documento fue muy bien recibida por los participantes del seminario y ésta dio lugar a un debate que se resume en los siguientes párrafos. En primer lugar se comparó América Latina con Europa: se recalcó que la banca europea tiene como objetivo principal la sustentabilidad del sistema (lo que se podría deber a que vienen saliendo de una crisis) mientras que en LAC la banca comercial busca alta rentabilidad, lo que se comprueba en los datos. También se contrastó el hecho de que en LAC hay 28 MIPyMEs por cada 1000 habitantes, mientras que en Europa hay 50 por cada 1000 habitantes, y representan 2/3 y 1/3 del empleo total, respectivamente. Se hace hincapié en reconocer dónde estamos parados como región, en ser asertivos con los instrumentos financieros para cada industria y la importancia de la asociatividad de la BDD con los diseñadores de políticas.

Otro de los puntos recurrentes de este debate fue la alfabetización financiera. Por un lado, se argumentó que la BDD debería proveer servicios no financieros tales como: alfabetización y asistencia técnica, lo que se podría dar en alianza con instituciones de educación superior ya que en algunos países de la región el porcentaje de autoexclusión es muy alto con implicancias que podrían ser catalogadas como no deseables, como por ejemplo, que los fondos recaigan de forma sistemática en los mismo emprendedores. A partir del

punto anterior surgen dos intervenciones importantes, la primera es que el problema anterior no es grave en la medida que los requisitos para obtener los fondos hayan sido más elevados y se plantea la pregunta de ¿cómo atraer mayor diversidad de demanda por financiamiento?

Por otro lado se argumentó que se debe alfabetizar a los banqueros de manera que se entregue información comprensible a los emprendedores. En esa misma línea se menciona que debe haber coordinación entre las instituciones en base a los derechos civiles de la personas en un marco de alfabetización financiera. Por ejemplo se alude al caso de Bolivia donde se ha avanzado bastante en cuanto a los microcréditos sin tener una BDD especializada, pero aún existe una tasa de ahorro elevada. El desafío viene dado en cómo re-direccionar los fondos para obtener mejores resultados, lo que va a depender en gran medida de la capacidad política y técnica en el manejo de éstos, ya que poseen un costo de oportunidad y, por lo mismo, este financiamiento debe ser destinado para aliviar la heterogeneidad estructural.

Otro punto mencionado fue la dificultad de definir la contrapartida en términos técnicos y políticos dadas las presiones de gremios y confederaciones de empresas. Se dio un ejemplo de contrapartida para Brasil, el cual consistía en financiar empresas en las que el aumento de productividad en un período de tiempo determinado fuese superior a cierto valor umbral. Se mencionó que para este caso correspondió a un 20%, con algunas empresas llegando incluso a un aumento del 50% de la productividad.

La discusión también abordó el tema de la innovación a nivel global, con interrogantes como ¿cuáles son los mecanismos de aprendizaje? ¿Cómo se superan barreras? ¿Existen niveles estándares de capacidad institucional para evaluar el desempeño de instituciones? En cuanto a la primera pregunta se mencionó la importancia de los indicadores como medida de éxito de las políticas. Sobre el segundo punto se mencionó la importancia de líderes que no sean resistentes a los cambios y que posean alta capacidad técnica, además de complementar a los distintos actores relevantes dentro de la industria. También se mencionó que hay bastante margen para innovar en instrumentos financieros y aún más en el diseño organizacional de las instituciones.

Otras preguntas que surgieron durante el debate fueron: ¿El sistema de BDD debe estar amarrado a PDP? A lo que se respondió que, idealmente, la PDP tiene que ser coherente con los objetivos de la banca pública y con la inversión que realizan las PyMEs. Pero en la realidad, las instituciones financieras evalúan todo independientemente y no como un sistema integrado.

Los últimos puntos mencionados en esta sección fueron los de supervivencia, riesgo y formalidad. Sobre el primero, se mencionó que la competencia se da por la vía del tiempo de permanencia de las empresas y que la supervivencia está supeditada a la eficiencia de las instituciones. Para la formulación de políticas hay que analizar a las empresas que sobrevivieron y analizar sus patrones de manera de tener políticas exitosas. En LAC, hay heterogeneidad de modelos de BDD: existen países con un diseño estructurado y complejo, y otros países que aún están en perfeccionamiento, lo que les da mayor flexibilidad a la innovación. En cuanto al segundo punto, se indicó que el riesgo debe ser compartido por el agente y el principal, ya que actualmente es traspasado a los microempresarios, lo que condena, en cierta medida, la pobreza sistemática de los emprendedores, en el caso que el proyecto no sea exitoso. Finalmente, sobre informalidad, se señaló que esta varía entre los países y que es importante guiar la política en pos de formalizar la economía y que esta no sea cíclica, o sea, que no responda a factores económicos externos y sistemáticos.

II. Sesión 1: Alcance de las políticas de inclusión financiera: metas establecidas, límites y cómo avanzar

Como agentes públicos, los bancos de desarrollo en su toma de decisiones sobre la inclusión financiera de las PyMEs responden a una visión de desarrollo que se define en el ámbito político. En este sentido, dependen de las priorizaciones de las políticas de desarrollo de cada país, que se negocian entre los poderes ejecutivos y legislativos. Dentro de este marco definido por las políticas públicas y los mandatos de cada institución, el diseño concreto de las políticas de inclusión financiera y su impacto dependen de la capacidad y autonomía técnica de los bancos de desarrollo y de sus recursos. En esta sesión, se discuten las directrices de las políticas de inclusión financiera en los diferentes países, sus avances y limitaciones. La discusión busca identificar vías para avanzar la inclusión financiera de las PyMEs en el futuro.

La discusión y debate se organizaron en torno a una serie de interrogantes, que fueron las siguientes: ¿Cómo se fijan las directrices y metas de las políticas de la inclusión financiera, y cómo se relacionan estas con la inserción productiva de las PyMEs? ¿Hasta dónde quiere llegar la política de inclusión financiera – cuáles son los límites políticos y prácticos para su implementación? ¿Qué retos enfrenta la banca de desarrollo en implementar las prioridades políticas para la inclusión financiera de las PyMEs y qué estrategias se han utilizado o se pueden utilizar para superarlos?

El panel de expertos que respondió estas interrogantes y expusieron sus experiencias estuvo compuesto por Francisco Villarreal, Hugo Campidoglio, Igor Calvet, Miguel Aguiar Bermúdez, Carlos A. Díaz Guevara, Luis Manuel Rodríguez Ávila y Aldo Ortega Loayza, moderado por Daniel Titelman, director de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL.

Francisco Villarreal (CEPAL, México)

En la primera intervención de las sesiones, se reflexionó sobre los retos de la IF de pequeños productores rurales que, si bien es heterogéneo en la región, generalmente están en un contexto desfavorable: bajos ingresos, baja densidad y alta dispersión poblacional, poca alfabetización financiera, condiciones climáticas aleatorias, entre otros factores. Esto genera pocos incentivos a que la banca comercial preste fondo debido al alto riesgo asociado. ¿Cómo hacer rentables las MIPyMEs? Es importante la coordinación con los BDD mediante la asistencia técnica previa que permita mejores evaluaciones, planes de negocios, anticipación de flujos y riesgos climáticos, y un seguimiento constante. Se hizo hincapié en que las políticas de IF no surgen de la nada, sino que deben interactuar con la política pública de Estado y que una mejor infraestructura mejora el acceso a la bancarización. Por último, se insiste en que la IF no resolverá todos los problemas que hay respecto a inserción productiva en PyMEs.

Hugo Campidoglio (Ministerio de Producción, Argentina)

Esta presentación abordó dos temas en particular, la IF y la desburocratización de procesos en el país. En ese sentido en Argentina, sin mayor diferencia entre sus regiones, el 72% de PyMEs no tienen crédito, siendo uno de los países con menor profundización en LAC. Para paliar esto, se crearon varios proyectos. Por un lado, está el programa de bonificación de tasas que atiende a todos los sectores de la economía para bonificar con 4% o 6% los créditos con 7 años de plazo máximo, en 21 instituciones financieras y hasta dos millones de DÓLARES. Para optar a él, las PyMEs se deben registrar de manera online, consiguiendo inmediatamente otros beneficios tributarios complementarios. Su aceptación dependerá de su tamaño,

empleabilidad, internacionalización y localización. Ha traído resultados positivos con más de 3000 certificados emitidos.

También existen los créditos para monotributistas que tengan 6 meses mínimo de antigüedad con una tasa nominal anual de 12%. Para postular, los requisitos son mínimos, deben tramitarlo por un portal online y beneficia a proyectos con perfil productivo, bajo un sistema de *scoring* con pre aprobación automática. Los préstamos pueden llegar a 12.000 Dólares si son proyectos de alto impacto.

Por otro lado, está el sistema de garantías con fondos privados para financiamiento de proyectos de riesgo PyMEs. Por el momento, el porcentaje de garantías vivas es muy pequeño en relación a otros países de LAC, así que se espera que en 5 años se quintuple la razón de garantías/PIB, esperando más inclusión y proximidad al riesgo, con menos impacto fiscal.

Complementario a los anteriores, “ON Simple” (Obligación Negociable) es una herramienta nueva de financiamiento que busca que las PyMEs emitan obligaciones en el mercado de capitales negociables con su aval (Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), banco o fondo de garantía público) a largo plazo y con costos de intermediación adaptados a su perfil.

Se ha avanzado en la desburocratización y facilitación de procesos: hoy existe un Registro PyME que entrega beneficios impositivos y, junto con eso, levanta una base de datos útil al momento de perfilar una PyME. Está a disposición la Central de Balances que busca unificar datos contables en una base digitalizada. Por último, es posible crear Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) mediante un procedimiento online de 24 horas a bajo costo y con requerimientos mínimos.

Igor Calvet (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, Brasil)

Primero se mencionó la relevancia de relacionar la IF con el desarrollo productivo de un país. Se presentaron reflexiones sobre las PyMEs, de la capacidad institucional del país y de las dificultades de coordinación de políticas. En Brasil existe una gran cantidad de PyMEs (4MM) que representan más del 50% del empleo formal. En la actualidad, viven un contexto difícil: bajo crecimiento real y alta tasa de mortalidad en los dos primeros años. El 83% de las PyMEs no tiene acceso al SF. Su desarrollo es relevante, teniendo en cuenta que hay 13MM de desempleados en el país. Las políticas sobre IF pueden ser un mecanismo de desarrollo. Algunas medidas que se han aplicado son: se simplificó el modelo tributario para que paguen solo dos o tres impuestos, aparecieron seguros de crédito y otros servicios para el fomento de la gestión.

En ese sentido alinear el objetivo estratégico de la BDD con los de las PyMEs es el principal desafío. Los modelos de negocios de las PyMEs son muy diversos y deben ser adaptados a las condiciones de crédito. Se debe avanzar en el uso de plataformas tecnológicas, la creación de un sistema de incentivos para que las instituciones financieras mantengan una red de apoyo con las PyMEs y se armonice la PDP con el desarrollo de las PyMEs. ¿Cómo incluir en la agenda política el hecho de que las PyMEs sean importantes para el desarrollo productivo del país? Una idea es un plan de financiación que esté ligado con contrapartidas que den cuenta de los resultados de productividad de las PyMEs con indicadores correctos y que exista involucramiento en el monitoreo de sus acciones.

Miguel Aguiar (Sistema de Banca para el Desarrollo, Costa Rica)

Esta exposición desarrolló tres temas principales que fueron: situación actual, gobernanza y visión del SBD en el país. Costa Rica tiene una banca pública muy fuerte. Desde 2008, la BDD es apoyada por ley y fue aprobada por todos los partidos políticos. Su reforma en 2014 nace de la evaluación de ésta y permitió la creación de un Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) con el fin de reducir el costo de fondeo, tener más operadores financieros, mejorar el portafolio de productos, dinamizar la atención al productor y sus necesidades, y apoyar el emprendimiento de alto valor. Así, el SBD es un aliado estratégico para el crecimiento de las PyMEs mediante soluciones financieras.

La gobernanza del SBD está representada en una rectoría compuesta por 5 directores: dos ministros, dos agentes del sector privado y un académico especialista en ciencias económicas. Dentro de los objetivos del SBD se encuentran:

- Crear políticas y acciones de IF,
- financiar proyectos productivos,
- fomentar innovación, transferencia u adaptación tecnológica,
- promover y facilitar creación de empresas, y
- generar encadenamientos productivos.

El SBD trabaja en base a la oferta de créditos para microempresarios de segundo piso. Además, la ley gestiona y evalúa el riesgo para el SBD, el cual ofrece diferenciación según características particulares del negocio. El 51% de los recursos del SBD está en zonas rurales, lo que es una consecuencia de una directriz de la política del SBD. Se han hecho más eficientes los procesos para los microempresarios con la extensión de sucursales y menores tiempos de atención. El SBD además realiza capacitación a operadores para mejorar las capacidades de atención del mercado. Desde 2016 se han incorporado más de 600 clientes por mes. Por último, se ofrece asistencia técnica al personal de las PyMEs y para los operadores.

Luis Manuel Rodríguez (Instituto Nacional del Emprendedor, México)

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) nace del Plan Nacional de Desarrollo que posee 5 ejes, y esta organización se enmarca dentro de México Próspero que tiene 3 objetivos principales que son: Acelerar el crecimiento económico, mayor bienestar para las familias mexicanas y democratizar la productividad. En particular fue creado para coordinar políticas de apoyo incluyente a emprendedores y MIPyMEs así como para impulsar su innovación, competitividad y proyección. Para ello se establece el Fondo Nacional Emprendedor que, por un lado, entrega subsidios temporales vía convocatoria pública y asimismo, sirve de intermediador como ente de garantías líquidas con la BDD mexicana. Con el programa de IF, el Instituto busca promover el acceso al financiamiento para emprendedores que carecen de información financiera, y eliminar la ausencia de información en los intermediarios financieros sobre las nuevas iniciativas productivas, para mejorar el riesgo del crédito.

Carlos Díaz Guevara (Ministerio de Industrias y Productividad, Ecuador)

Primero se partió contextualizando la situación general del país para luego exponer una serie de reflexiones acerca del SF y las PyMEs. Al 2015, en Ecuador habían 845 mil empresas de las cuales la mayoría se dedicaba a servicios y comercio y muy pocas a la producción de bienes para el mercado. El crédito a las PyMEs es bastante bajo si lo comparamos respecto al crédito comercial, sólo 5 bancos son prestamistas de PyMEs, por lo que las cooperativas de ahorro y crédito apoyan a este sector desfavorecido. Vemos que hay

tasas de interés segmentadas según tamaño de la empresa que varían entre 8% y 27%, representando una alta barrera a la inclusión.

En esta situación, se puede argumentar la falta de una agenda productiva desde el sector financiero sobre el sector productivo como gestor del desarrollo, ya que los créditos son permanentemente necesarios y así, las PyMEs no pueden comenzar un historial de crédito. Cabe mencionar que la IF no es igual a inversión productiva: la primera hace referencia al acceso a crédito, por ejemplo, para cubrir pagos, mientras que el segundo responde al hecho de ser competitivo en los mercados, por lo tanto hay una visión relativa del apalancamiento.

En este caso, se necesitan políticas de financiamiento que resuelvan los problemas de subproducción, consolidar el crédito como un bien público, y trabajar en conjunto, para reducir los riesgos de poca información para acordar créditos viables para ambas partes. Será necesario intervenir en el sector financiero para aliviar la incompreensión del productor por la diversidad de productos financieros y la falta de opciones de crédito tanto sectorial, por regiones o por actividades.

Aldo Ortega (Ministerio de la Producción, Perú)

La presentación se inició exponiendo la situación actual del país y luego se mostraron los instrumentos financieros desarrollados. Uno de los problemas más importantes en el Perú, es la alta informalidad y la ineffectividad de las acciones para reducirla. Se intentó bajar costos financieros, notariales e impositivos, pero aún así hubo poca convocatoria por parte de los emprendedores informales: apenas se registró un 4%. Esto sugiere que las políticas desde el lado de la oferta no están funcionando y que es necesario replantearse la situación: fallas nacen al no saber cómo trabajaban las PyMEs. Por lo tanto, la senda parece ser la elaboración de un plan de formalización desde un enfoque de demanda. Esto significa tener acciones presenciales para conectar la pyme al SF junto a la simplificación de acuerdos financieros debido a la baja alfabetización.

Para que las PyMEs sigan el plan estatal y logren registrarse, La Dirección de Instrumentos Financieros (DIF) ha diseñado algunos instrumentos financieros para incentivarlas. Es muy importante acumular información de las PyMEs, ya que el 90% muere en un par de años. Entre los instrumentos de la DIF, está la Factura Negociable que permite a la pyme obtener liquidez para capital de trabajo con su propia factura, luego de obtener la conformidad del servicio o bien, junto a asistencia técnica, capacitaciones a emprendedores y captación municipal ya sea presencial o virtual. Otros planes que están en fase inicial son *Multifinance* (capital descontando las órdenes de compra emitidas por el Estado con línea de Crédito Garantizada), FORPRO (Fondo para el Fortalecimiento Productivo), FONDEMI (Fondo de Desarrollo de la Microempresa) y Sociedad de Garantía Recíproca (entidades financieras que prestan avales ante las instituciones financieras).

Preguntas, comentarios y debate

En esta mesa de debate se discutió en torno a la pregunta: ¿Cómo vincular la IF con el SF en general? Y sus implicancias. Hay consenso en que la disminución de la exclusión es una estrategia que debe enfocarse en la demanda, por lo tanto, se debe trabajar en productos financieros especializados según el perfil de las PyMEs, ya sea costo, tipo de industria, propósito de la inversión, condiciones, créditos grupales, contrapartidas, garantías externas, etc.

PyMEs financiada no es suficiente, hay bastante capacidad de oferta de crédito en el sistema financiero moderno. La IF efectiva ocurre en el momento en que la PyME reduce la incertidumbre y asegura un piso

sustentable para invertir y jugar en el sector financiero. En este sentido, el crédito no es lo central, sino más bien la capacidad de pago de la empresa, su aprendizaje y capacitación.

Por lo tanto, hay acciones alternativas para el aumento de la productividad y la interiorización en los mercados nacionales e internacionales, como uso y distribución de los fondos para financiar PyMEs indirectamente. Por un lado, podemos mitigar los distintos riesgos dentro de una cadena valor otorgando créditos a empresas grandes que generen encadenamientos productivos con las PyMEs. Las compras del Estado también son efectivas para mantener una PyME o los clientes de esta. Otro cambio en el paradigma del financiamiento podría ser negociar un préstamo a una PyME a cambio de parte de las utilidades generadas, o bien subvencionar directamente la compra de activo fijo si hay desconfianza en la dirección que puedan ir los fondos otorgados.

Desde el Ejecutivo, es clave una estrategia nacional que haga converger los intereses de todos los actores involucrados en el sector financiero y de la PDP nacional. Por último, es crucial tener en cuenta el costo de oportunidad de direccionar los fondos limitados del fisco y la complejidad de monitorear y evaluar su destino.

III. Sesión 2: Sustentabilidad económica-financiera: rentabilidad y estructura de capital de la banca de desarrollo *vis-à-vis* su misión de Desarrollo

Dentro del marco de acción definido por las políticas públicas, la posibilidad de actuar de los bancos de desarrollo se determina, principalmente, por cuatro factores: (i) su capacidad y autonomía técnica; (ii) las normas de regulación y supervisión (bajo las mismas normativas que los bancos privados o con regulación específica); (iii) la fuente de su financiamiento (que a su vez determina la cantidad y volatilidad de los recursos disponibles); y (iv) las metas prudenciales y de rentabilidad. En la sesión 2 se revisan las diferentes fuentes de financiamiento de los bancos de desarrollo y la influencia que estos tienen en su misión de desarrollo. También se busca evaluar las metas de rentabilidad y prudenciales y sus impactos en la sustentabilidad de los bancos de desarrollo, por un lado, y, por otro lado, su capacidad de atender los sectores no bancarizados y de implementar su misión de desarrollo.

Para orientar las presentaciones de los panelistas, se sugirieron responder las siguientes preguntas: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la banca de desarrollo y qué implicancias tienen para la cantidad y volatilidad de recursos disponibles? ¿Qué metas de rentabilidad son más adecuadas para implementar la misión de desarrollo? ¿Estas metas interfieren con la sustentabilidad económica-financiera y/o la autonomía técnica de los bancos?

Esta sesión la conformaron Alfredo Marseillán, Luis Fernando Baudoin, Ariel Zabala David, Miguel Gutiérrez Saxe, Gustavo Cuesta Rugel, Ricardo Gabriel Pérez Luyo y fue presidida por Georgina Cipoletta Tomassian, oficial de asuntos económicos de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo, de la CEPAL.

Alfredo Marseillán (Banco de Inversión y Comercio Exterior, Argentina)

La presentación se enfocó principalmente en la descripción del negocio de manera general y en la presentación de los instrumentos financieros más utilizados por el banco. Las reflexiones del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) apuntan a que la BDD funciona muy similar a la banca comercial, y aunque no hay competencia horizontal ya que sus demandas son distintas, ambos modelos de negocio se complementan en el mercado financiero de mediano y largo plazo. Otra distinción es el hecho que la BDD no solo mide su rentabilidad financiera propia, sino también mide la rentabilidad del proyecto del prestatario y la rentabilidad social en la economía (suponiendo que la BDD está alineada a la estrategia de la PDP).

El BICE, como BDD, asiste a PyMEs tanto financiera como no financieramente. Hay variados productos financiero para cada etapa de desarrollo: *Start Up* (Fondo de Fondos), Bancarización (Primer Crédito Pyme, Fondo de Garantías), Maduración (Capital de Trabajo Asociado, Mercado de Capitales, *Factoring*), Exportación (Financiación, Post. Financiación de Largo Plazo (*Forfaiting*)) e Internacionalización (Línea de Internacionalización). La asistencia técnica consta de capacitación horizontal más servicios específicos según la instancia en la que se encuentre de su ciclo de vida, además existe la investigación aplicada para nichos específicos de mercado y el proyecto BICE-LAB. El desafío del banco es crear nuevos instrumentos de IF y para eso es necesario reflexionar sobre el porqué de las cosas, para así generar las innovaciones deseadas.

Luis Fernando Baudoin (Banco Central de Bolivia, Bolivia)

Esta exposición se orientó esencialmente en como Bolivia mejoró sus indicadores de desarrollo y financieros. El pensamiento ortodoxo que prometió prosperidad sin precedentes, ha calado tanto en el SF que se cree que solo existe una fórmula única e invariable para su funcionamiento. Desgraciadamente, viendo los datos de desigualdad, la liberalización y desregularización del sector, ha precarizado las condiciones de vida de la sociedad que convive en la economía real, la cual fue castigada aún más con la última crisis.

Desde Bolivia, se han desarrollado políticas alternativas con un enfoque más heterodoxo desde el 2006, lo que ha causado un crecimiento de producto y del salario mínimo junto al manejo de la desigualdad nunca antes visto gracias a la Nueva Política Boliviana. Dentro de este esquema, el objetivo es mejorar los índices de calidad de vida de la población, destinando los excedentes fiscales y del Impuesto Directo de Hidrocarburos (IDH) hacia gobiernos regionales y locales, universidades, bonos, fondos sociales y microcréditos PyMEs.

El plan de la Nueva Política Boliviana consta de estabilidad macroeconómica, estabilidad monetaria y políticas anti-cíclicas que resultaron en un buen control inflacionario, la acumulación de “colchones” financieros tanto en el exterior como en el interior. Todo esto sin dejar de lado la protección social.

El éxito profundizó los depósitos y créditos en el sector financiero y mejoró la accesibilidad con nuevos puntos de atención financiera en todo el país. En los últimos años, el crédito a MIPyMEs ha estado en constante crecimiento, donde el sector productivo es el que posee mayor participación, seguido por el sector comercio y, luego, servicios.

Una institución imprescindible para cultivar el programa productivo de la Nueva Política Boliviana fue la creación del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) en 2007. Con el fin de proveer servicios financieros y no financieros para el desarrollo y la innovación productiva, el BDP actúa como banca de primer piso (créditos, asistencia técnica, educación productiva, etc.) y de segundo piso (fideicomisos, fondos de garantías, capital semilla, etc.).

Ariel Zabala David (Banco de Desarrollo Productivo, Bolivia)

Esta breve intervención describió de modo muy general el modelo de negocio del banco. El BDP reconoce la importancia de la política monetaria y fiscal sobre la IF. También entrega educación y productos financieros para lograr sus objetivos sociales de inclusión financiera productiva. Por ejemplo, “Capital Semilla” es un producto importante y se da en algunos casos sin intereses, por lo que podría ser catalogado como un buen primer paso para que una MIPyME se introduzca en el SF.

Al tener un accionista con el 80% por parte estatal, el objetivo de la BDD es obtener una rentabilidad sostenible y moderada. Pretende aumentar el gasto en educación financiera y en especial en asistencia técnica a los beneficiarios de los créditos con un fondeo sólido, adicionalmente se interviene en sectores con alta vulnerabilidad social donde la banca privada no tiene alcance, logrando efectos positivos en los estratos más pobres de la sociedad boliviana.

Miguel Gutiérrez Saxe (Sistema de Banca para el Desarrollo, Costa Rica)

Se expuso la situación general de la nación y el rol que posee el SBD en cambiar la realidad de ésta. La misión de desarrollo y sustentabilidad económica-financiera del SBD de Costa Rica presentó obstáculos por variadas inconsistencias reveladas en la primera evaluación hecha el 2011 por las tres entidades que conforman la Comisión Evaluadora: la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, el Programa Estado de la Nación y de la Federación de Colegios Profesionales Universitarios de Costa Rica. Hubo restricciones para el uso del Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD), fracaso para financiar actividades de capacitación y asistencia técnica de manera planificada y coordinada con el SBD, falta de desarrollo de productos financieros como: capital semilla, capital de riesgo, entre otros. En un contexto de alta desigualdad, exclusión y malestar ciudadano, fraccionamiento político y escasa gobernabilidad, la situación ha impactado negativamente la capacidad de adaptación de las instituciones.

Con el nuevo marco legal (ley 9274), el SBD ayudó a mitigar el conflicto distributivo por el estilo de desarrollo que descuidó la creación de encadenamientos sociales, productivos y fiscales entre la nueva, la vieja economía y servicios de apoyo. La ley del SBD es una política pública orientada a promover la IF para los pequeños emprendedores y MIPyMEs e involucra el apoyo del Instituto Nacional de Aprendizaje como colaborador de servicios no financieros.

El cambio de la Ley 9274 fue positivo: mayor operatividad, reglamentación y avances en implementación con cambios favorables en la gobernanza de la administración del SBD con visión estratégica y destreza de gestión.

Gustavo Cuesta Rugel (BanEcuador, Ecuador)

La idea central de esta presentación fue contrastar la banca de desarrollo antigua respecto a la nueva. BanEcuador fue creado sobre los cimientos del Banco Nacional de Fomento en 2015 para formar parte del sistema financiero público y rápidamente se vuelve banco público de desarrollo para ofrecer microcréditos y atender al sector marginal urbano.

Hubo un cambio de paradigma en el sentido de que el banco va al territorio, hay respaldo de la producción, predica el diálogo y corresponsabilidad ciudadana ya que el banco anterior desapareció por una cultura de no pago y falta de transparencia y, además, otorgaban créditos no ajustados a ciclos productivos. Este modelo pretende generar un equilibrio entre sostenibilidad y corresponsabilidad para financiar el desarrollo con target particularmente rural: el 86% de la cartera está destinada a microcréditos y el 60% está enfocado en sector agropecuario y acuícola.

El principal reto es mantener una rentabilidad para ser sostenibles de acuerdo a su misión y objetivo, fortaleciendo la intermediación financiera para garantizar acceso a servicios financieros oportunos y de calidad a la población, encontrar mecanismos de financiamiento adecuados que permitan emprender nuevos programas articulados a objetivos nacionales y necesidades de la población y buscar constantemente innovación tecnológica y productos financieros que permitan ampliar la cobertura de servicios y reducir brechas de acceso a crédito.

Ricardo Pérez Luyo (Escuela Universitaria de Negocios, Universidad de Lima)

Se comparó desde un enfoque más académico la BDD respecto a la comercial en base a distintos ratios financieros y conceptos económicos. La naturaleza de un banco comercial es diferente a la del BDD. El primero busca maximizar las utilidades mediante el spread de la rentabilidad de los pasivos menos el costo de sus pasivos y también busca elevar el valor de mercado de su patrimonio. Por otro lado, la BDD está alineada al objetivo de la PDP por lo tanto, sus objetivos serán la diversificación y transformación productiva, sofisticar la canasta de exportaciones, entre otros.

De esta forma se hace frente a las fallas del mercado mediante el fortalecimiento de las organizaciones públicas y, de esta manera lograr el óptimo social: mayores créditos (para quienes no tienen acceso) a menores precios. Así, el BDD, como bien público, mide sus resultados con criterios económico-sociales diferentes al de la banca comercial. Por lo tanto, no compiten entre sí, pues sus acciones se caracterizan por tener un rol contracíclico, revertir los bajos niveles de productividad e inversión, lucha contra la pobreza y la desigualdad, diversificación de las exportaciones, mejorar la provisión de infraestructura, innovación y desarrollo tecnológico, impulsar la IF (Sistema de Garantías y Programas de Financiamiento para las PyMEs), luchar contra el cambio climático, etc.

Preguntas, comentarios y debate

A partir de las presentaciones hechas por los panelistas se intentó profundizar en distintos tópicos dentro de los cuales se encontraron, el cómo hacer frente al *trade-off* entre rentabilidad financiera y social, y cómo evaluar el impacto del sistema. Se mencionó que si bien hay un comité evaluador de créditos que está tomando la decisión hoy de otorgar o no el préstamo, se deja planteada la pregunta: ¿Cómo es posible anticipar el resultado, si gran parte de las herramientas de evaluación son *ex post*? En BNDES se intentó desarrollar una metodología de evaluación *ex ante* con el uso de herramientas cualitativas y cuantitativas lo que podría ser muy útil en distintos ámbitos a la hora de evaluar créditos (se insinuó que podría estar listo muy pronto).

También se aludió al caso de Chile y en particular a Banco Estado, que si bien en la práctica opera como un banco comercial, también posee un área con enfoque en micro-créditos. En ese sentido, el banco se auto impone una rentabilidad financiera máxima que corresponde al promedio de la industria que para el año pasado fue un 16%. Por otro lado, dado el acuerdo de Basilea 3, el banco tiene que demostrar ser una entidad pública que es rentable socialmente, lo que puede ser medido mediante programa de evaluación de impacto.

Otro tema que se discutió fue la sustentabilidad financiera, la cual es contrastada con la misión de la BDD. Es importante analizar cómo apoyar efectivamente estas actividades empresariales que involucran más riesgo e incertidumbre, lo que puede implicar un menor grado de sustentabilidad. Se plantea que en el mundo prima la idea del conservadurismo fiscal y que la BDD debería independizarse del presupuesto fiscal. Se dio el ejemplo del BDD Chino que estuvo en decadencia y tuvo que emitir bonos para que privados inyectaran capital en este. A partir de lo anterior, se formuló la siguiente interrogante ¿Por qué no competir con la banca privada? A lo que se responde que se podrían cobrar tasas más altas y hacer subsidios cruzados internos, pero habría que pensarlo un poco pues implica más riesgo y más retorno potencial.

Por otro lado, otro expositor argumentó que otra función de la banca pública es generar nuevos mercados y productos, ya que las colocaciones de la banca privada no llevan a un óptimo social por naturaleza. Fortalecer los fondos de garantía es importante para que estos elementos, que son manejados por la banca privada, puedan tener un re-potenciamiento. Es decir, no hay antagonismo entre las distintas bancas, sino

que se tienen que ganar eficiencias multisectoriales, es decir, aumentar la productividad total del sector bancario pues son complementarios y no se debe etiquetar como públicos o privados.

Luego, en un contexto con externalidades donde los subsidios estatales ayudan a lograr los objetivos socialmente deseables en cuanto a la cantidad de crédito ¿Deberían ser la banca comercial y la BDD las que provean los recursos para llegar a costos más bajos o el estado los debe alinear? ¿Entonces la BDD debería recibir mayores aportes del Estado?

Uno de los expositores dio el ejemplo del SBD Costarricense, que se enfoca en mantener una alta sostenibilidad, con un margen financiero alto lo que permite operar, en algunas ocasiones, con un margen financiero inferior y aún así ser sostenible. Además, el SBD no depende del presupuesto de la república, sino que de fondos que estaban originalmente acomodados en distintos lugares y que por ley se canalizaron para formar una especie de capital semilla del sistema, el cual es significativo y permite con una pequeña parte de esos fondos financiar la institucionalidad. Lo esencial del sistema es la capacidad de direccionar acciones públicas en un marco autónomo al gobierno central y que le da un conjunto de atribuciones para orientar estos recursos. La capacidad de entregar servicios del estado de Costa Rica es bastante poderosa pero no tiene direccionamiento, por lo que estas instituciones tienen gran sentido ya que vienen a sustituir una debilidad extraordinaria en la planificación que viene desde el gobierno central. Además, el SBD está sujeto a regulaciones y posee mecanismos muy concretos para su financiamiento, por ejemplo el 17% de los recursos de la banca privada tienen que ser asignados a la BDD y el 5% de las ganancias del sector bancario público van a un fondo del SBD. Una última reflexión en este apartado fue que el SBD no debe estar supeditado a la política y debe poseer autonomía.

La última reflexión de este debate fue de hacia dónde vamos en cuanto al ecosistema financiero como región. Se hace un contraste con Asia, que en general tiene una mirada más hacia el futuro (a nivel estatal), mientras que de acuerdo a un trabajo del Banco Mundial de desarrollo financiero, se concluyó que Latinoamérica está muy marcada por el pasado y que posee una actitud más defensiva (que se cataloga como comprensible dada su historia), pero dada la realidad mundial de cambios constantes que están ocurriendo día a día indican que hay que mirar hacia el futuro, desde un estado defensivo, hacia uno más productivo, proactivo y estratégico.

IV. Sesión 3: Instrumentos Innovadores: ¿Qué son? ¿Cuáles son sus funciones? ¿Cómo se introducen y se institucionalizan de manera exitosa?

A pesar de los altos grados de dependencia financiera de las PyMEs, se observan porcentajes elevados de exclusión –voluntaria e involuntaria– del acceso al crédito. Esta situación sugiere que el crédito, en el formato que se presenta en la industria bancaria, puede no ser el producto de financiamiento más adecuado para muchas de estas empresas. En la sesión 3 se discute cómo los instrumentos innovadores pueden ayudar a superar los obstáculos que enfrentan las PyMEs, debido en gran parte a las asimetrías de información (que dan lugar a los problemas de riesgo moral y selección adversa), la falta de activos que se pudieran utilizar como garantías y los altos costos normativos y operativos que generan barreras a la operación de dichas Empresas. Además, se trata de identificar productos dinámicos que respondan a las necesidades de las empresas en diferentes fases de sus ciclos de vida, tales como garantías, *leasing*, *factoring*, tarjetas, capital de riesgo, educación financiera y capacitación empresarial.

Para encauzar las exposiciones hacia los objetivos de esta mesa de debate se propuso responder las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los instrumentos innovadores y cuáles son sus funciones en el contexto de la inclusión financiera de las PyMEs? ¿Cómo se introducen y se institucionalizan de manera exitosa, en el contexto estructural de la economía y del sector financiero de los diferentes países? ¿Cuáles han sido los obstáculos que han impedido un mayor alcance de los instrumentos innovadores, y cómo se pueden superar?

La ronda de esta sesión fue intervenida por Alex Araújo, Marcelo Porteiro Cardoso, Luis Corrales Padilla, Juan Carlos Parra, Ignacio Trigueros Tirado, Raul Hopkins, Ercilia A. Nofal bajo la moderación de Antonio Morfín, Director del Centro en Alta Dirección de la Facultad de Economía y Negocios de Universidad Anáhuac.

Alex Araújo (Banco do Nordeste do Brasil S. A., Brasil - videoconferencia)

En la presentación se mostró el alcance y el rol del banco en el país, además de los instrumentos financieros que ofrece. En Brasil desde el comienzo del siglo XXI, se ha expandido el acceso al SF por todo el país. El Banco do Nordeste do Brasil (BNB) cubre 1990 municipios en 11 provincias con 292 sucursales, por lo que es el principal operador de microcréditos con el 60% del total. Además, es el primer banco público brasileño que crea un *Hub* de innovación.

El BNB logra generar innovaciones mediante ideas que logran éxito. Las innovaciones en instrumentos financieros son importantes para alcanzar a los más pobres y crear alternativas de generación de ingresos para la superación estructural de la pobreza. También ayudan a desarrollar la competitividad de los clientes, reducen los costos de transacción, individualizan la atención masificada, mejorando la comprensión de las necesidades del cliente, optimizan procesos y permiten aumentos de productividad.

Entre las innovaciones expuestas, destacan el desarrollo de canales de servicios digitales (Tarjetas para financiación a largo plazo corriente o agrícola, banca móvil para las MIPyMEs, financiamiento automatizado de capital de trabajo para las PyMEs con garantías de distribuidores mayoristas), productos para micro emprendedores (seguros de vida y salud, tarjeta prepago para la liberación de préstamos, vale

postal para áreas que no son atendidas por la banca comercial), y el proyecto Hubine como modelo de gestión de la innovación.

Hubine (*Hub* -del inglés “conexión”- de innovación del Noreste) es un lugar de apoyo donde emprendedores y *startups* con iniciativas innovadoras encontrarán un espacio físico, eventos, talleres, *networking*, *bootcamps*, alianzas y oportunidades de negocios. Su principal objetivo es contribuir al desarrollo del noreste brasileño a través de un emprendedurismo innovador, que cuando sea implementado con éxito genere empleo, riqueza y valor, ayudando a dinamizar aún más la economía regional. Innovar es clave para que una empresa pueda adaptarse y mantenerse en el mercado, sea competitiva, proactiva y lucrativa. Este espacio es de libre acceso a los socios registrados.

Marcelo Porteiro Cardoso (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Brasil)

Esta intervención partió mostrando aspectos institucionales a través del tiempo, luego el contexto en el cual está situado el banco y finalmente la cartera de instrumentos que este ofrece. El Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) es un banco multisectorial de larga trayectoria. Desde el año 2000, las MIPyMEs cobran mayor relevancia y aunque el país aún no sale de la crisis, durante 2016 hubo un gran desembolso de créditos para MIPyMEs. Un desafío constante del BNDES es apoyar a las PyMEs en un país con una banca concentrada, geográficamente extenso con más de 5570 municipalidades donde las MIPyMEs representan el 99% de empresas y el 52% del empleo formal.

Los principales problemas revelados por las encuestas para adquirir un crédito son, en orden, las altas tasas de interés, la falta de colateral para asegurar el préstamo, falta de avalista o fiador, la falta de documentación contable requerida y la falta de documentación fiscal exigida.

BNDES opera directamente con sus clientes o indirectamente mediante 58 instituciones acreditadas. Entre sus productos y servicios destacan: el FINAME para la adquisición de máquinas y equipos; la tarjeta BNDES con créditos pre aprobados para la adquisición de máquinas, equipos, materias primas y servicios; garantía para inversiones que cubre hasta un 80% y está sustentado por el Fondo Garantizador para Inversiones donde cotiza el BNDES, el Tesoro Nacional y otras instituciones financieras; y una plataforma digital para un financiamiento rápido y fácil con conexión móvil, *open banking* y asesoramiento técnico online.

Luis Corrales Padilla (Consultor empresarial, Costa Rica)

La exposición fue abordada en un comienzo de manera más conceptual y se mostraron algunos de los programas realizados en Costa Rica. La innovación, por ejemplo, sobre un producto, requiere un cambio de paradigma caracterizado por el aprendizaje común, además es importante para la IF y está relacionada a cambios de tecnología. La informalidad es un problema transversal y analizar la exclusión involuntaria resulta más interesante que la voluntaria, ya que se deja de lado proyectos potencialmente deseables para la sociedad. Para combatir esto, la innovación y el emprendedurismo son claves para flexibilizar el derecho al financiamiento.

Emprender es recorrer varios procesos: auto-esfuerzo, intra-emprendimiento entre actores involucrados y apoyo al emprendedor mediante financiamiento. Si la BDD quiere llegar a un emprendedor, requiere mantener sostenibilidad y adaptación al entorno en un mercado que sí tiene rentabilidad, pero que debe segmentar las MIPyMEs correctamente.

Son varios puntos que la BDD debe conocer. Proyectos de banca infantil son útiles para la alfabetización financiera, conocer y relacionarse con los clientes, reconocer enlaces productivos entre pequeñas, medianas

y grandes empresas, el celular como instrumento de bancarización así como todo tipo de tecnologías para reducir los costos, segmentar y diferenciar poblaciones de interés con instrumentos diferentes para poblaciones diferentes, trabajar con gente idónea con competencias apropiadas, considerar el control y seguimiento con indicadores diferenciados como obligación, que haya consistencia operativa, gerencial y estratégica, anticiparse a la corrupción y aprender de los fracasos. La educación es el bien público, ya que como banca pública, nos interesa lidiar con clientes educados y que las distintas sociedades se empapen de una mentalidad empresarial. Si no existe el esfuerzo necesario, innovaciones como el *Crowdfunding* amenazan a la banca (se cita quien dice que esta industria terminará siendo un software).

Juan Carlos Parra (Corporación Financiera Nacional, Ecuador)

En la presentación se mostró la situación de las PyMEs actualmente y los avances que se han hecho en cuanto a los productos financieros. En Ecuador, las PyMEs dinamizan la economía interna ya que sostienen el 34% del empleo y, a diferencia de la gran empresa, mantiene los recursos circulando por la economía y no los saca al exterior (paraísos fiscales o cuentas extranjeras). Lamentablemente, aún tienen acceso limitado al crédito tradicional, por lo que son conocidos como *missing middle* pues no hay tasas, plazos ni garantías para tal perfil.

Se hicieron innovaciones y ajustes dado que se utilizaban pocos productos para PyMEs de la cartera total y también se mejoró la eficiencia en el proceso de créditos: se eliminaron productos sin demanda, se limitó a 15 días la aprobación de un crédito, se ampliaron plazos según tipo de inversión y plazos de garantía. Actualmente, existen alianzas con el Fondo Nacional de Garantías donde se cubre el 50% de garantía en crédito privado, el programa Emprendedor Pacífico que, en términos prácticos, permite a beneficiarios acceder a créditos sin ningún tipo de colateral/garantía, y *Factoring* Electrónico para proveedores. Este año se introdujeron dos productos: Tarjeta de Crédito PyME de segundo piso, la cual da financiamiento ágil en la adquisición de activos fijos – capital de trabajo, y *Ordering* Compra Pública PyME que da liquidez a la PyME productiva proveedora del Estado.

Por último, se reconoce que ya es posible una articulación interinstitucional en plataformas de información (DINARDAP, SERCOP, MIPRO, SRI). Tanto PyMEs como la banca privada y cooperativas deben cambiar el paradigma tradicional hacia una visión integrada de lo público y privado en el SF de complementariedad de servicios. Un monitoreo y evaluación efectiva sobre los productos dependen de cuan sencillos sean de implementar, su impacto a largo plazo en la producción y la factibilidad de emplear indicadores regionales de medición y retroalimentación.

Ignacio Trigueros (Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, México)

Primero se señaló el papel de la BDD a nivel global para luego indicar el rol de BANSEFI y sus mecanismos de operación. Al igual que otros BDD, el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) mide sus objetivos a través de la rentabilidad social y financiera que generan los proyectos en los que participa. Su éxito, entonces, depende del financiamiento a los agentes excluidos por la banca tradicional para lograr la IF, ya que la oferta de la banca comercial está bajo asimetrías de información que generan incertidumbre sobre las MIPyMEs. Así, los instrumentos innovadores de financiamiento y sus servicios complementarios son parte de una política caracterizada por ser accesible a la población para su uso, protección y educación financiera. BANSEFI opera en sectores socioeconómicos medios-bajos y utiliza una estrategia de IF mediante la dispersión de apoyos del Programa PROSPERA. Como complemento a la dispersión de recursos, BANSEFI ofrece a los beneficiarios de PROSPERA el Programa Integral de Inclusión Financiera (PROIIF), el cual considera los siguientes elementos: ahorro, crédito,

seguros y beneficios adicionales. No se omite señalar, que dicho Programa promueve principalmente la inclusión financiera de mujeres en zonas rurales.

Adicionalmente, BANSEFI ha buscado el fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular a través de la ampliación de sus corresponsables bancarios y el otorgamiento de asistencia técnica y financiera a los integrantes de dicho sector.

Por lo que respecta al crédito de segundo piso, amplió el mercado de entidades financieras que pudieran ser susceptibles de recibir financiamiento, y lo complementó con programas de garantías que facilitan el acceso al financiamiento de otras entidades financieras a proyectos riesgosos y colateraliza posibles pérdidas de las mismas. Asimismo, el banco cree que la participación y expansión de la banca pública incentiva la competencia en precios, la reducción de costos, y la generación de externalidades positivas que a su vez pueden aumentar la productividad.

Raúl Hopkins (Agrobanco, Perú)

Se presentaron las problemáticas en términos de IF a las que están expuestas como país y también que medidas han utilizado como banco para superarlas en un contexto de pequeños productores agrícolas. Agrobanco es una institución financiera de BDD que proporciona productos y servicios financieros a pequeños y medianos empresarios agrícolas de manera sostenible y eficiente. Gracias a una consulta hecha a éstos, se dio a conocer que la exclusión en el área rural se debe a la lentitud de los procesos internos de los bancos. Sumado a lo anterior existen barreras como: altos costos de transacción, información asimétrica y dispersión de las unidades agropecuarias dada la geografía del país y que la informalidad supera ampliamente la formalidad.

Para superar estos desafíos, el banco hizo más eficientes y rápidos los procesos, tales como la selección y evaluación de proyectos gracias a las nuevas tecnologías, dentro de los cuales se encuentran; tener presencia en terreno de forma que los agricultores tengan acceso de manera comprensiva, rápida y fácil a las ofertas de productos en variadas sucursales reubicadas estratégicamente e introducir un nuevo producto de profundización financiera “Trabajando con otros” para desarrollar alianzas con instituciones públicas o privadas comprometidas para eliminar el problema de asimetría de información.

Lo aprendido de este proyecto en construcción es que el proceso de innovación no sólo es técnico, sino que, de igual forma, es político y solicita un diálogo constante con instituciones supervisoras y financieras. Es importante el desarrollo de pruebas piloto para la adaptación de productos y alianzas con instituciones similares como política de estado de largo plazo.

Ercilia Nofal (Banco de la Nación Argentina, Argentina)

Se expuso la situación del país en términos financieros y el rol del banco en esta, además de los instrumentos financieros utilizados en el último tiempo. El Banco de la Nación Argentina (BNA) es el banco con la mayor cantidad de depósitos públicos. Su objetivo primordial es ayudar al crecimiento de las MIPyMEs mediante el financiamiento de sus negocios sin importar la actividad. También otorga créditos para la adquisición, construcción o refacción de viviendas.

Tal vez sea por su historia, pero el argentino mantiene desconfianza en los bancos, ya que existen variados costos de transacción y tasas de interés elevadas, por lo que usa más el efectivo y sus depósitos están bajo el colchón de sus camas: la PyME se excluye ante la incertidumbre, volatilidad cambiaria y falta de claridad en las reglas de juego. Esta poca profundización que está bajo la media regional, es llamativa dado que el 99,7% de las empresas son PyMEs y concentran el 70% del empleo. Por este motivo, desde 2016,

organismos públicos y multilaterales han avanzado en la entrega de cuentas básicas gratuitas dirigidas a personas de bajos ingresos y en permitir la oferta de productos de dinero electrónico y móvil.

El desafío del BNA es llevar sus productos a las bases, atender compañías nuevas o con historia insuficiente, mejorar las garantías recíprocas, educar a los involucrados que están adentro y afuera del banco, y cambiar la cultura interna con capacitaciones para la atención presencial de clientes y el control de calidad. El banco pretende abrir más centros de atención e incorporar la tecnología *homebanking* para solicitar préstamos online y hacer pagos desde el celular.

El BNA también puso a disposición nuevas innovaciones en productos. Entre ellas está el programa de créditos hipotecario a 30 años plazo de hasta 80% del valor del inmueble, ahorro y crédito para la construcción con plazo similar, créditos PyMEs para todos los sectores en capital de trabajo e inversiones, créditos para PyMEs agroindustriales, agropecuarias, economías regionales y microcréditos con tasas favorecidas, y también ha innovado en créditos para profesionales universitarios.

Preguntas, comentarios y debate

Antes que todo, se sugirió el uso de una plataforma online que fomente este tipo de instancias de discusión de IF entre académicos, ejecutivos de las BDD y hacedores de política. En cuanto a la mesa de debate esta se centró en preguntas a Agrobanco, en los modelos de negocios de la BDD y en la gestión de riesgo asociado a la banca.

La primera pregunta que surgió fue la de ¿Cómo hacer frente a la migración del campo y como sostener la productividad media en el sector rural? Sobre la migración se solicitaron sugerencias para lidiar con el tema ya que no hay conocimiento de políticas exitosas respecto a este fenómeno. Se planteó la interrogante de qué manera se desarrollan instrumentos financieros para el que ha migrado haga sus remesas en instituciones financieras en la localidad de origen, se da el ejemplo de México, particularmente de BANSEFI, el cual con experiencia exitosa en este fenómeno. Hubo otra intervención respecto a este tema en la que se mencionó que la migración (urbanización) no se puede parar y que esta no es en su totalidad hacia las capitales, lo que podría ser visto como una oportunidad para buscar complementariedad entre las actividades de los cascos urbanos regionales y lo que se realiza en la zona más rural, ahí la IF juega un rol importante.

El segundo tema planteado fue sobre los desafíos en la creación de nuevos instrumentos para la gestión de riesgo en la BDD, La pregunta específica fue ¿Dónde está la innovación para este fenómeno? Se relacionó en gran medida esta pregunta con la primera, se mencionó que el manejo de riesgo y la participación en comunidades locales es muy importante cuando hay riesgo e información asimétrica, ya que en general no existe información general y tiende a ser más localizada. Una idea es complementar la tecnología con espacios institucionales nuevos, en Perú se está pensando en formar clubes o asociaciones en el ámbito rural dejando de lado la necesidad de que exista formalidad en estos. Además se recalcó la importancia de la combinación de ambos espacios (por ejemplo en los desayunos en las localidades, los agricultores pedían visitas a sus comunidades respectivas pero dado la cantidad de centros poblados en el país, esto se dificultaba muchísimo). A modo de cierre se sugirió que hay que crear una institucionalidad cuyo objetivo sea estar con ellos, es decir, un espacio en el cual el club o asociación de Agrobanco esté en las localidades, y que esta presencia sea facilitada por la tecnología y a que a su vez posea la cultura propia de cada una de estas localidades.

Otra reflexión que surgió y tiene relación con el tema planteado en el párrafo anterior fue la de ¿Cómo entrar en la microempresas? En Costa Rica hubo una confrontación de ideas entre dos instituciones financieras en cómo llegar al cliente ya que el prestar dinero a estos segmentos representaba un riesgo mayor. Para eso se innovó preparando asesores especializados que atendieran a ese sector (al igual que en la banca tradicional), de esa forma se convirtió el riesgo en costo, se redujo el primero, pero se aumentó el segundo. Además se creó el asesor virtual, que consistía en que los asesores no tienen que rendir cuentas todos los días en su lugar de trabajo sino que pueden hacerlo de forma periódica en un determinado período de tiempo. También se dio el ejemplo de Crediamigo, proyecto que fomenta las alianzas con instituciones de educación superior para ampliar la atención del sector y reducir riesgos a partir del conocimiento que adquieren los emprendedores, lo que implicó que si bien podían ser calificados como riesgosos por una entidad financiera, el simple hecho de haber recibido formación ayuda a disminuir el riesgo del proyecto.

El tercer tema esbozado en este panel fue sobre los modelos de negocios en la BDD, las preguntas particulares respecto a este tema fueron: ¿Será posible mover la BDD de segundo piso a una de primer piso? Y si ¿Hay estudios actuales o instrumentos innovadores en base a la TICs que apunten en esa dirección? En México hay distintas BDD que pudieran atender a una misma Entidad Financiera, motivo por el cual toma relevancia el hecho de complementar el destino del financiamiento de cada BDD a efecto de evitar que distintas BDD atiendan a los mismos segmentos de la población bajo condiciones financieras diferentes. En cuanto a la migración del crédito desde el segundo piso hacia el primer piso, BANSEFI es una Institución que otorga créditos de segundo piso y también ha dado créditos de primer piso a las personas de menores recursos. En México se observan diversas PyMEs que pudieran ser susceptibles de recibir créditos de manera directa a través de esquemas de crédito de primer piso, para lo cual es importante promover mecanismos que busquen delimitar la asimetría de información de dicho grupo de empresas a efecto de estar en posibilidades de migrar a un esquema de primer piso con un enfoque hacia los pequeños negocios. Para eso, debe haber una segmentación adecuada por parte de las entidades financieras: primero, asistencia técnica a PyMEs que no tienen acceso al financiamiento, y luego, recabar toda la información disponible sobre los clientes de la BDD, se puede utilizar la tecnología para así tener un contexto más adecuado para el perfeccionamiento de los productos financieros.

Otra intervención relacionada con lo anterior fue la de la proyección a futuro de la industria de la BDD. Se mencionó que probablemente habrá un proceso en el cual las oficinas físicas tenderán a desaparecer con el uso de la tecnología, la BDD va a tener que ser una banca dual, de primer piso en la que la banca (internet o plataformas) no diferenciará en donde se encuentra la persona, lo que primará será el servicio. Otro panelista complementó lo anterior con que el cambio tecnológico ayuda en gran medida, pero en estas comunidades locales de agricultores lo que se da dentro de estas es muy importante en lo financiero y probablemente no pueda ser reemplazado por nuevas tecnologías.

La última pregunta en este debate fue la de: ¿Cómo tratar el riesgo de la morosidad en la industria agrícola, dado que están expuestos a riesgos aleatorios? (climáticos) Sobre la morosidad ante los factores climáticos, existe una compañía en el Perú que otorga seguros individuales y ha dado compensación por los efectos adversos que ha habido ante un fenómeno climático. Lo que resulta complicado dada la especificidad que requieren los seguros de este tipo es el diseño adecuado de estos (para productores rurales). Por último se menciona lo mucho que se aprende sobre el crédito informal; de hecho se han intentado organizar seminarios con estos actores ya que se cree que esta informalidad en los créditos pueden terminar siendo instrumentos innovadores en el sector formal.

V. Sesión 4: Nuevos temas para la inclusión financiera: la emergencia de los *Fintechs* y las Implicancias para el financiamiento a las PyMEs

El desarrollo tecnológico, pero también la creatividad de los actores privados y públicos, han permitido la implementación de nuevos procesos para mejorar el acceso y uso del sistema financiero por parte de las PyMEs. Un aspecto clave para las PyMEs en este contexto es la reducción de los requerimientos burocráticos y una mayor velocidad de los procesos de decisión, además de una reducción de los costos. También se observan nuevos procesos para facilitar el acceso físico y a distancia, sistemas de evaluación de la capacidad/voluntad de pago y una mayor automatización de los procesos internos, entre otros. En la sesión 4 se discuten las innovaciones de *Fintech* y sus implicancias para el financiamiento de las PyMEs. Además, se busca evaluar las posibilidades de cooperación/cooptación entre las empresas *Fintech* y la banca de desarrollo.

Para focalizar la discusión en los tópicos más relevantes, las presentaciones se orientaron en torno a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los temas emergentes para fomentar la inclusión financiera de las PyMEs? ¿Cuáles innovaciones en *Fintech* pueden ayudar a mejorar la inclusión financiera de las PyMEs, y qué resultados han tenido hasta ahora? ¿Hay espacio para una mayor cooperación pública-privada en el área de *Fintech*? ¿Cuáles son los retos para lograr un mayor alcance e impacto de estas innovaciones sin poner en peligro la estabilidad del sistema financiero?

Los encargados de contribuir en este tema fueron Claudia Patricia Da Cunha, Pedro Julio Villabón González, Juliana Alvarez, Wilson Araque Jaramillo y Gerardo Obregón, bajo la moderación de Luis Alberto Zuleta, consultor CEPAL del informe nacional de Colombia.

Claudia Patricia da Cunha y Pedro Julio Villabón González (Banco de Comercio Exterior de Colombia, Colombia)

La presentación expuso principalmente el rol del banco en el SF Colombiano, junto con los principales instrumentos y herramientas utilizadas. BANCOLDEX es un banco de desarrollo empresarial del gobierno colombiano alineado a la PDP del país que actúa como plataforma de crecimiento empresarial, principalmente como banca de segundo piso. El banco reconoce que las economías más desarrolladas tienen una mayor amplitud de matriz productiva con bienes más sofisticados en cuanto a manufactura, por lo que uno de los objetivos es ayudar a que las PyMEs con potencial de crecimiento se dirijan hacia los mercados mundiales. El objetivo del banco se logra complementando servicios de desarrollo junto con asistencia técnica a pequeños empresarios que adquieren conocimientos para ejecutar nuevos procesos en productos más complejos.

Entre sus instrumentos innovadores está la administración de *big data*, “Datlas Colombia”, que, entre sus utilidades, se encuentra que genera un mapa con la complejidad de bienes producidos a nivel nacional y regional. También está el Campus Virtual el cual es un hito online con videos prácticos y asistencia técnica.

Para que haya progreso se necesita más educación financiera, más inserción productiva y más IF. Para que el objetivo de la BDD de llegar a sectores rurales (en donde se concentra la mayoría de los 9 millones de personas excluidas del SF debido al post-conflicto armado) se cumpla, se debe fomentar el contacto

presencial, la vinculación regional mediante alianzas estratégicas y la articulación de una red de entidades como un ecosistema integrado amparado por la PDP.

Juliana Álvarez (Banca de las Oportunidades, Colombia)

Esta intervención expuso principalmente el rol de la banca en la IF del país. El Programa Banca de las Oportunidades ejecuta toda la política pública de IF del país y acompaña a todas las instituciones de la BDD para lograr sus objetivos. Se interesa en acercar la oferta con productos innovadores a la demanda excluida del SF. Gracias a sus acciones y alianzas con otros bancos, la bancarización de adultos ha aumentado y hoy existe por lo menos un punto de atención bancaria en todos los municipios del país. El Programa también genera estudios, encuestas e informes útiles año a año para todas las instituciones públicas y privadas para levantar barreras de exclusión. Hace más de un año se inició la Estrategia Nacional de IF la cual comprende cuatro retos: educación financiera, inclusión rural, promover un ecosistema digital e inclusión de las PyMEs.

Wilson Araque (Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador)

EL expositor presentó acerca del rol de las Fintechs para la IF desde un punto de vista académico. La Universidad Andina Simón Bolívar ha trabajado intensamente en algunos programas para la IF como el observatorio PyME e, interesadamente, en la inclusión del adulto mayor dado que se cree que ellos manejan conocimientos importantes y además ayuda a mejorar la autoestima de estos.

Las Tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que condicionan las *Fintechs* afectan la oferta y la demanda de mercado, tal como el uso de celulares. Las TIC pueden servir de soporte a la oferta de servicios financieros y no financieros, sin embargo, son simplemente un medio para facilitar el acceso y uso de productos financieros y no aseguran el éxito de la innovación por sí solas. Se necesita capacitación para administrar eficientemente estos medios.

La creatividad e innovación debe cumplir las expectativas y necesidades del mercado, y como producto financiero tiene que ahorrar costos, ser cómodos, confiables y que se adapten al perfil de quienes demandarán estos servicios de manera que sean soluciones reales y no propuestas inconducentes desarrolladas desde un escritorio sin conocer la realidad de las MIPyMEs.

Se da el ejemplo en la importancia de trabajar en el ser (desde los valores organizacionales) y luego el hacer, de manera de poseer una institucionalidad eficiente en cuanto a los procesos organizacionales para finalmente tener un SF inclusivo en el sentido de generar oportunidades para todos. La política pública propuesta como Red de Instituciones Financieras de Desarrollo la cual da importancia a la articulación de las instituciones que rodean el SF y los recursos existentes, debe seguir el principio APURE: cobertura para el Acceso, Protección al cliente, buen Uso, Regulación en un sistema complejo y Educar la forma de perfilar al usuario.

Gerardo Obregón (Prestadero & Comité de Regulación de la Asociación de Plataformas de Financiamiento Colectivo, México)

La presentación fue en torno únicamente a la Fintech desarrollada por el expositor y como esta ayudaba a mejorar la IF. Prestadero es una plataforma *marketplace* de *crowdfunding* (financiamiento colectivo) que actúa como un banco sin pasivos, pero que enlaza oferta y demanda de créditos en una red *Peer-to-Peer* (entre pares o p2p). Prestadero nace gracias a que el mercado de préstamos tiende a operar en línea y a la necesidad de las personas, PyMEs o quien sea, de acceder a una tasa de interés más accesible.

Los préstamos son completamente online donde se perciben varios beneficios: mayor alcance y menos sucursales, destinado a clientes *millennials*, es cómodo, tiene menos requisitos, existe un seguimiento 24/7 y como es *online*, tiene menos discriminación. La *Fintech* utiliza un algoritmo para perfilar al prestatario y decide su aprobación. Actualmente, existe una baja tasa de aceptación de créditos principalmente por historiales de pago insuficiente. Sin embargo, Prestadero tiene un modo de reinserción donde conocidos, amigos o familia del prestatario tienen una función importante para mejorar su historial crediticio.

Es importante para el futuro que la sociedad adquiera mejores conocimientos del SF, por lo que se propone la existencia de cursos obligatorio de finanzas personales.

Preguntas, comentarios y debate

En esta sesión, las preguntas y comentarios se enfocaron principalmente en las presentaciones de Bancoldex de Colombia y de Prestadero de México. Sobre el primer tema surgieron las siguientes preguntas: ¿Cómo usa Bancoldex los *Stakeholders*? (los distintos actores que interactúan en el sistema de BDD) y ¿cómo se está utilizando una tecnología de préstamos más relacional que transaccional? Primero se hace referencia al hecho de que Colombia posee un patrimonio institucional muy valioso. El desafío y el mayor esfuerzo del banco es tener un entendimiento cada vez más claro y profundos de cuáles son las necesidades empresariales en cada uno de los segmentos y en cada una de las regiones, y también conocer cuál es toda la oferta de servicios, de procesos, de formación, de firmas consultoras, de investigación, etc. Se tiene la gran ventaja de tener una red de instituciones que velan por las distintas necesidades empresariales.

En relación a lo que hace el banco con los emprendimientos, existe una plataforma de crecimiento extraordinario, en la cual se atiende a empresas o a los emprendimientos que están en sus primeros 5 años de facturación. Sobre esto se tienen dos grandes desafíos: el primero es entender cuáles son los negocios que están surgiendo y cuáles son sus demandas y necesidades, y el segundo, es fortalecer los canales que permiten llevar financiamiento a esas empresas con necesidades tan particulares. En relación a la última, surge otra herramienta valiosa que está desarrollando el banco que es la de Capital Inteligente que intenta salirse de los esquemas de financiamiento tradicionales y aproximar esos nuevos negocios al capital inteligente. También se tiene otra herramienta, la cual captura recursos que permitan entregar no solo capital sino también conocimiento y experiencia en emprendimientos. Además se está haciendo una consultoría sobre nuevas formas de evaluar a los emprendedores que es diferente a la forma de evaluar tradicional.

Luego se le solicitó a Bancoldex profundizar en los mecanismos de intermediación entre conocimientos y capacidades financieras, empresarios, mercados, etc. (sistematización de la información) Se hizo referencia al hecho de que en la gerencia que maneja el portafolio no financiero, se tienen distintas unidades. Una de ellas es la de inteligencia y está dedicada a entender cuál es la estructura económica en cada una de las regiones del país. Para el cometido, se tiene un software llamado “datlas” que identifica las actividades que tienen mayor potencial de sofisticación, lo que se enriquece con otra serie de insumos e informes oficiales a nivel nacional y a nivel local para entender esa estructura financiera y los actores en el territorio. Por ejemplo, en un segmento que atiende empresas exportadoras, el “datlas” ayuda a identificar dónde se encuentra la principal demanda internacional y qué posibilidad de diversificación tiene. En esa misma

senda, se diseñaron dos programas: el primero de Excelencia para la Exportación, y el otro llamado “Programa Integral de Intervención Estratégica” para emprendedores que atiendan mercados nacionales.

La otra parte del debate se centró principalmente en la plataforma *Fintech* Prestadero y surgieron las siguientes preguntas respecto a esta: ¿Qué tipo de metodología de calificación crediticia utiliza al momento de evaluar clientes? ¿Cómo la gente puede estar segura de que la plataforma es un buen método de evaluación para otorgar créditos? y, además, ¿cómo se compara la tasa de interés que dan en relación a la que otorgan los bancos comerciales? Por último se pide profundizar sobre la ley Fintech. Sobre la calificación crediticia, se utilizan muchas variables basadas en el historial de crédito, se toma mucha de esa información y es procesada en el algoritmo desarrollado (que consiste en una metodología no lineal) para determinar si el usuario pagará o no. Además se está utilizando *big data*, que recopila información variada de las personas, como los *softwares* y *hardwares* que están utilizando, entre otras variables. Sin embargo, el mejor predictor de si el individuo pagará o no, aún sigue siendo el historial de crédito y el ingreso de la persona que lo solicita. Además se otorga una tasa específica que va del 8,9% al 28,9% anual. Sobre la ley Fintech, es una ley federal para este tipo de plataformas reconocidas por el regulador, como el *crowdfunding*, *wallets* y cripto-monedas. Fue sorprendente que incluya entidades innovadoras, ya que le permite presentar su esquema en un *sandbox* y probar el producto en forma controlada sin ser perseguidos por el regulador.

Luego se solicitó profundizar sobre el nuevo producto financiero de la plataforma y surgieron las siguientes interrogantes: ¿Caerían dentro de este proceso particular los solicitantes rechazados de créditos? y sobre el proceso, ¿cómo funciona?, ¿cómo se hace cumplir el pago en el proceso y si esto representa un riesgo sistémico? también ¿cómo lo administraría cuando ha rechazado solicitantes con posibles prestamistas?

Se pensó en ello y se trató de evitar el riesgo sistémico en la medida que se pudiese. El proceso funciona de la siguiente forma: una vez que se rechaza al usuario, le dan una opción para publicar el préstamo a amigos y familiares, sin embargo, este préstamo no es visible para los prestamistas, necesitan que se les comparta un código que se entrega solo al prestatario (este se puede compartir en aplicaciones y redes sociales). Una vez que tienen el código, está la posibilidad de ver la información necesaria del préstamo y del prestatario. Este método posee un riesgo intrínseco dado que no pasa por la metodología para categorizar el riesgo.

Las últimas preguntas sobre este tema fueron ¿sería posible competir entre los oferentes de crédito en el *Marketplace*? Y ¿Se califica o no el riesgo? Sobre lo primero, resultaría difícil ya que complica el entendimiento del producto de inversión y además el inversionista no tendría toda la información, aunque para hacerlo posible se podrían establecer rangos de tasas para las subastas. Sobre lo segundo, la respuesta fue afirmativa y de ahí viene dada la alta tasa de rechazo de préstamos.

Finalmente hubo dos reflexiones, la primera en cuanto al rol de la academia en la IF, sobre lo que se mencionó que se debe pensar más allá del tamaño de las empresas, y que debería ser pensado desde otro punto de vista, como por ejemplo en términos generacionales, dado que se genera exclusión en los más viejos y jóvenes, en términos de género, etc. Además se alude al hecho que desde las universidades pueden surgir propuestas interesantes en cómo la innovación tecnológica puede ser usada por la BDD y cómo esta puede estar al servicio de las MIPyMEs.

La segunda reflexión fue la nula consideración del género como variable en el *scoring* de créditos, lo que representa un problema importante ya que la pobreza afecta mayoritariamente al género femenino en EE.UU. y en LAC. El 47% de los productores pobres y pequeños/rurales son mujeres. Por otro lado, una persona de clase media urbana que está educada tiene en promedio 2,5 hijos, mientras que la mujer rural tiene 4,5 hijos en promedio. En Argentina se está introduciendo la variable mujer en el *scoring* de créditos ya que en general cuando la mujer pide un crédito y es jefa de hogar en el sector rural es calificada como de alto riesgo sin importar otras variables (siendo que tiene una mayor tasa de cumplimiento en los créditos), lo que finalmente se ve reflejado en un diferencial de tasas en los créditos. Una medida ante esto podría sería dar un mayor plazo de pago según género, o que a la hora de asignar un *score* en los créditos, reconocer el hecho de que la mujer sea jefa de hogar con múltiples hijos.

VI. Conclusión

El presente seminario fue el último de los cuatro seminarios regionales que se llevaron a cabo en el contexto del proyecto de Inclusión Financiera de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo de la CEPAL. Todos han funcionado como un punto de encuentro extraordinario entre académicos, hacedores de política y ejecutivos de BDD, por lo que ha sido una oportunidad única para compartir y aprender unos de otros. El desafío es continuar esta virtud para profundizar y sostener el conocimiento de los actores involucrados en la BDD.

En un breve resumen hecho por Esteban Pérez, los temas sustantivos que se revisaron fueron: el considerar a las MIPyMEs como un todo, no solo financieramente, sino analizando sus características; la gran variedad de instrumentos para la IF que existen en América Latina; hay convergencia de los productos que se proveen entre instituciones, con pocas diferencias para su adaptación; sin embargo, hay varianza conceptual entre opiniones, tal como las fallas de Mercado o la BDD como *Market Maker*. Por otro lado, falta mucho por aprender sobre la institucionalización del proceso de innovación, sus contrapartes, el proceso político paralelo, el impacto en las cadenas de valor, y la implementación y construcción de la red para la IF.

Finalmente, como consecuencia de los seminarios hechos, se ha acumulado bastante información sobre el tema de IF en la PDP, pero especialmente sobre los instrumentos financieros que ofrece la BDD. Con esto se pretende sistematizar estos instrumentos como representativos para la región en pos de la IF para que otros países de América Latina y el Caribe los consideren y ejecuten con éxito.

VII. Anexos

a. Lista de participantes

ARGENTINA

Sr. Hugo Campidoglio, Subsecretario de Financiamiento, Ministerio de Producción

Sr. Alfredo Marseillán, Presidente, Nación Fideicomisos S.A.

Sra. Ercilia A. Nofal, Directora, Banco de la Nación Argentina.

Sra. Diana Scalise, Economista, Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)

Sr. Sergio Woyecheszen, Consultor CEPAL.

BOLIVIA

Sr. Luis Fernando Baudoin Olea, Vicepresidente del Directorio, Banco Central de Bolivia.

Sra. Rocío Griselda Gonzales García Analista de Desarrollo de Productos Financieros, Banco de Desarrollo Productivo.

Sr. Ariel Zabala David, Gerente de Asistencia Técnica e Innovación Productiva, Banco de Desarrollo Productivo.

BRASIL

Sr. Alex Araujo, Superintendente, Microfinanzas y Agricultura Familiar.

Sr. Igor Calvet, Secretario, Desenvolvimento e Competitividade Industrial.

Sr. Joao Carlos Ferraz, Consultor CEPAL.

Sr. Germano Mendes de Paula, Profesor, Universidade Federal de Uberlândia.

Sr. Marcelo Porteiro Cardoso, Área de Operações Indiretas (AOI), BNDES.

Sra. Luma Souza Ramos, Consultora CEPAL, Universidade Federal Do Rio de Janeiro.

CHILE

Sra. Paula Verónica Galilea, FIG AS Portfolio Analyst, IFC.

Sra. Nicole Winkler Sotomayor, Subgerente Evaluación y Análisis de Políticas Públicas, BancoEstado.

COLOMBIA

Sra. Juliana Álvarez, Gerente de Programas de Inversión, Banca de las Oportunidades.

Sra. Claudia Patricia Da Cunha, Gerente de Ecosistemas Dinámicos, BANCOLDEX.

Sra. María Helena Reyes Donado, Profesional Líder Gerencia de Planeación, Finagro.

Sr. Pedro Julio Villabón González, Gerente, Gerencia de Inserción Productiva e Inclusión Financiera.

Sr. Luis Alberto Zuleta J, Consultor CEPAL.

COSTA RICA

Sr. Miguel Aguiar Bermúdez, Director Ejecutivo, Secretaría Técnica del SBD.

Sr. Luis Corrales Padilla, Especialista, MiPyMEs.

Sr. Luis Alfredo Duran Araya, Consejo Rector SBD, Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

Sr. Miguel Gutiérrez Saxe, Comisión Evaluadora SBD, Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

Sr. David Leal Cruz, Fomento y Producción SBD, Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

Sr. Francisco Sancho, Consultor CEPAL y Empresarial.

ECUADOR

Sr. Wilson Araque Jaramillo, Economista y Director, Área Académica de Gestión y del Observatorio de la PyME.

Sr. Gustavo Cuesta Rugel, Asesor Presidencia del Directorio, BANECUADOR.

Sr. Carlos A. Díaz Guevara, Director de Articulación de Mercados, MIPRO.

Sr. Juan Carlos Parra, Subgerente General, Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)

MÉXICO

Sr. Antonio Morfin, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Anáhuac México.

Sr. Gerardo Obregón, Coordinador del Comité de Regulación, Asociación de Plataformas de Financiamiento Colectivo.

Sr. Luis Manuel Rodríguez Ávila, Director de Financiamiento, Instituto Nacional del Emprendimiento (INADEM).

Sr. Ignacio Trigueros Tirado, Director General Adjunto de Crédito y Garantías, BANSEFI.

PERÚ

Sr. Raúl Hopkins, Director, Agrobanco.

Sra. Kate Leiva Ganoza, Programa de Estudios e Información, ALIDE.

Sra. Janina León Castillo, Consultora CEPAL, PUCP – Departamento de Economía.

Sr. Aldo Ortega Loayza, Director General de Desarrollo Empresarial, Ministerio de la Producción.

Sr. Julio Pardave, Presidente, Asociación de Gremios de la Pequeña Empresa del Perú.

Sr. Ricardo Gabriel Pérez Luyo, Profesor, Escuela Universitaria de Negocios.

NACIONES UNIDAS (NO PERTENECIENTES A LA CEPAL)

Sr. Krishnan Sharma, Senior Economic Affairs Officer Financing for Development Office, UN DESA.

Sra. Tientip Subhanij, Chief of Financing for Development Section, ESCAP.

CEPAL

Sr. Daniel Titelman, Director de División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

Sr. Esteban Pérez Caldentey, Oficial Senior de Asuntos Económicos, Jefe de Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

Sra. Georgina Cipoletta Tomassian, Oficial de Asuntos Económicos, Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

Sra. Cornelia Kaldewei, Oficial de Asuntos Económicos, Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

Sr. Francisco Villarreal, Oficial de Asuntos Económicos, División de Desarrollo Económico (CEPAL México)

Sra. Adriana Matos, Oficial Asociada de Asuntos Económicos, Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

Sr. Cristóbal Budnevich, Practicante, Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile),

Sr. Rodrigo Contreras, Consultor, Unidad de Financiamiento del Desarrollo, División de Desarrollo Económico (CEPAL Chile)

b. Estudios nacionales y regionales para América Latina

Con el fin de difundir los resultados del proyecto sobre inclusión financiera se le ha dedicado una página web en internet: <http://www.cepal.org/es/proyectos/inclusion-financiera-pymes>

A la fecha, se han terminado los estudios nacionales de Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Perú:

- Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Argentina, 2017, (https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/woyecheszen_argentina_vf_octubre.pdf)
- Inclusão financeira de pequenas e médias empresas no Brasil, 2017, (<http://www.cepal.org/pt-br/documentos/inclusao-financeira-pequenas-medias-empresas-brasil>)
- Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Colombia, LC/L.4263, 2016, (<http://www.cepal.org/es/publicaciones/40771-inclusion-financiera-la-pequena-mediana-empresascolombia>)
- Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica, 2017, (<https://www.cepal.org/es/publicaciones/42509-inclusion-financiera-la-pequena-mediana-empresa-costa-rica>)
- Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador, LC/L.4263, 2016, (<http://www.cepal.org/es/publicaciones/40726-inclusion-financiera-pymes-ecuador>)
- Promoción de finanzas incluyentes mediante prácticas innovadoras de la banca de desarrollo. El caso de las pymes en México, LC/L.4249, 2016, (<http://www.cepal.org/es/publicaciones/40767-promocion-finanzas-incluyentes-mediante-practicainnovadoras-la-banca>)
- Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú. Experiencia de la Banca de Desarrollo, 2017; (<http://www.cepal.org/es/documentos/inclusion-financiera-micro-pequenas-medianas-empresasperu>)

Además, se han terminado tres estudios sobre instrumentos específicos en Colombia, Ecuador y México:

- Instrumentos para la inclusión financiera: el caso de Colombia, 2017, (<https://www.cepal.org/es/publicaciones/42517-instrumentos-la-inclusion-financiera-caso-colombia>)
- Instrumentos para la inclusión financiera: el caso del Ecuador. Productos financieros desarrollados por la Corporación Financiera Nacional (CFN B.P.) destinados a las pequeñas y medianas empresas (pymes), 2017, (<https://www.cepal.org/es/publicaciones/42510-instrumentos-inclusion-financiera-caso-ecuador>)
- Instrumentos para la inclusión financiera: el caso de México. Casos exitosos de instrumentos de financiamiento para las pymes de la banca de desarrollo en México, 2017; (<https://www.cepal.org/es/publicaciones/42504-instrumentos-la-inclusion-financiera-caso-mexico>)

También se elaboró un estudio regional:

- Promovendo inclusão financeira através práticas inovadoras de bancos de desenvolvimento para apoiar a desenvolvimento social e produtivo e a mudança estrutural com ênfase especial nas empresas de menor porte da América Latina. Informe Regional – Versão Final, 2017, (<https://www.cepal.org/pt-br/documentos/inclusao-financeira-insercao-produtiva-empresas-menor-porte-america-latina-inovacoes>)