



PRO ECUADOR

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES



PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito al **Ministerio de Comercio Exterior**, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones y atracción de inversiones del país, con el fin de promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores.



PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES

Necesidades de Financiamiento de Mipymes exportadoras

ENCUESTA

- 50 MIPYMES exportadoras o con potencial de exportación
- Identificar problemáticas de acceso al financiamiento en el país y necesidades

MAPEO

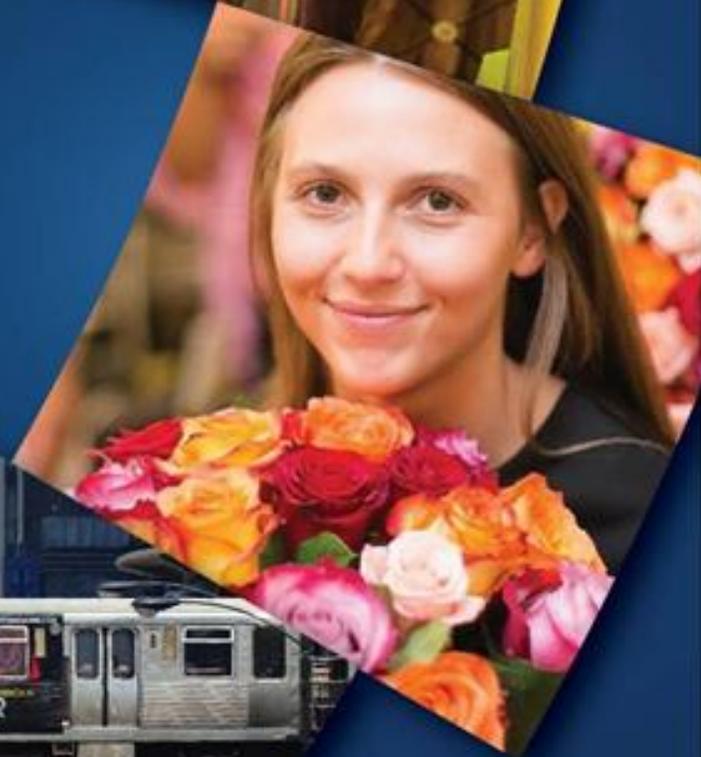
- Instituciones Públicas y Privadas, Organismos de Cooperación Internacional, que ofertan servicios o productos financieros en el país

SOCIALIZACIÓN

- Difusión de los resultados e información levantada, como insumo para la generación de nuevos programas y servicios para los exportadores.

Encuesta sobre necesidades de financiamiento

Consultor: Edurne Quincoces



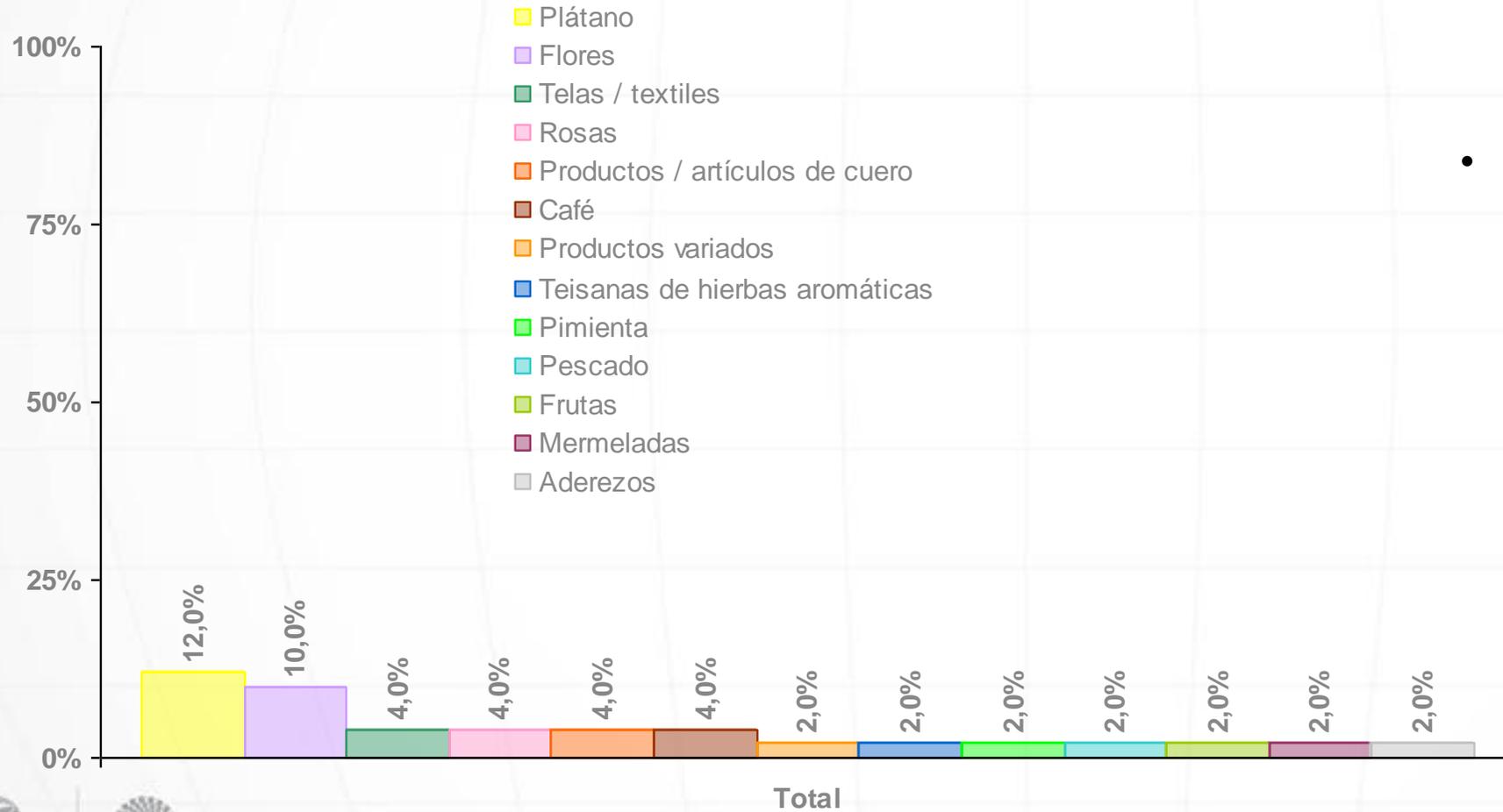
PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES

Encuesta

Ficha Técnica

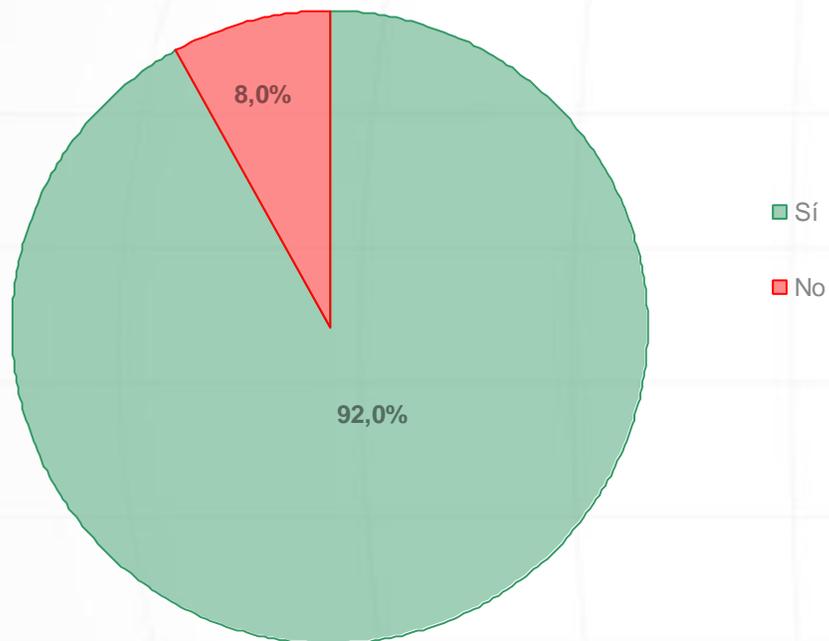
Estudio	Necesidades de financiamiento de exportadores en Ecuador
Metodología	Cuantitativa. Entrevistas telefónicas utilizando un cuestionario semiestructurado.
Muestra	50 MIPYMES en 20 ciudades
Sector	Agroindustrial – Alimentos procesados
Fuete	Base de datos PRO ECUADOR
Consultor	Eduarne Quincoces

Característica de la muestra

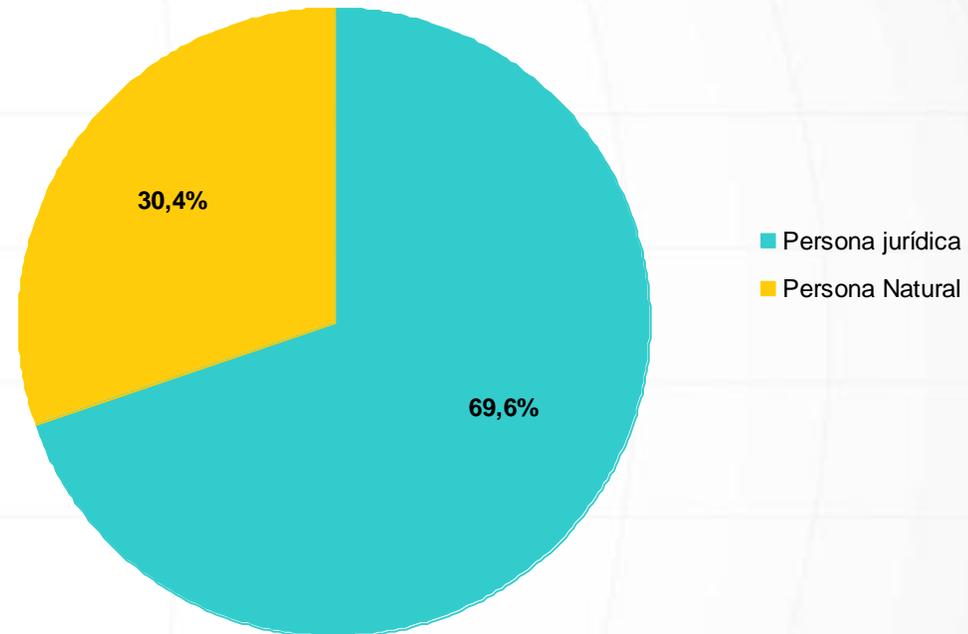


- Una de cada ocho empresas contactadas exporta plátano, una de cada diez flores y dos empresas exportan respectivamente textiles, rosas, artículos de cuero y café.

Característica de la muestra



P3. ¿Su empresa está formalmente constituida? (R.U.)



P4. ¿Y se constituyó como persona jurídica o como persona natural? (R.U.)

Proceso de exportación

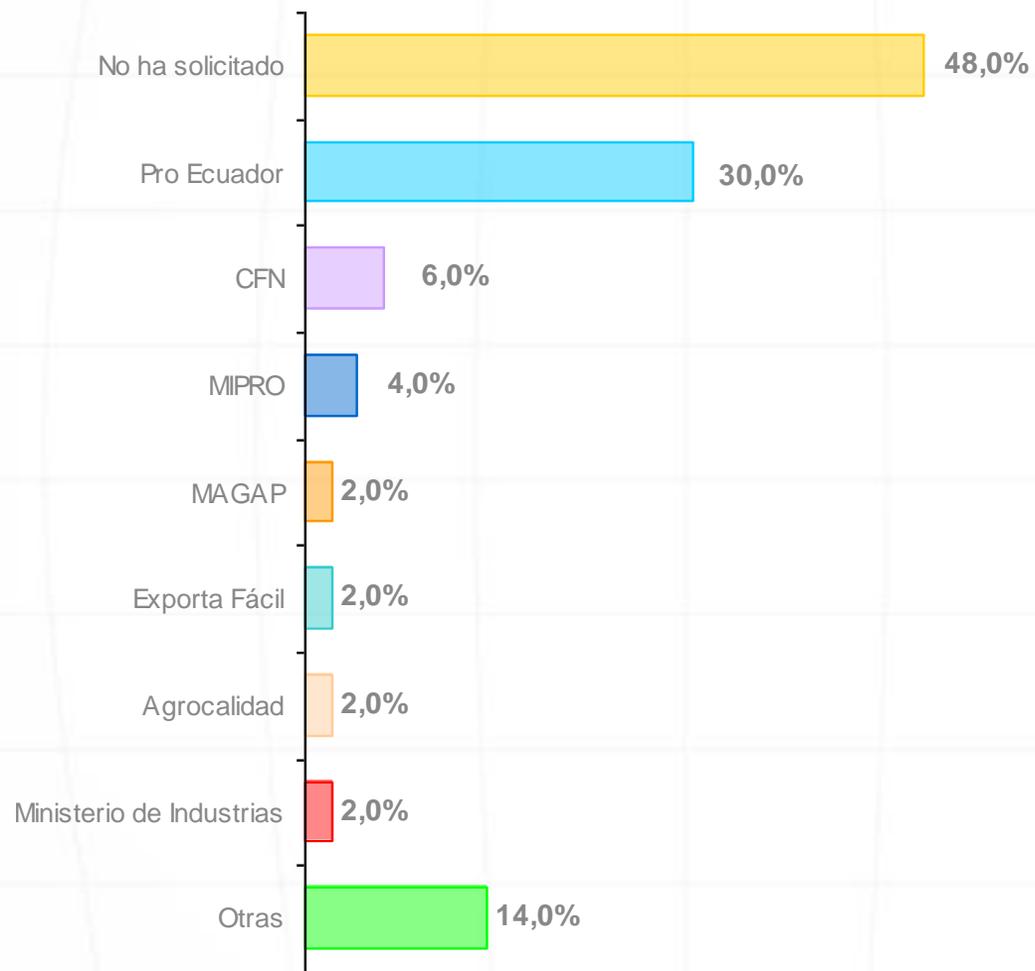
- Las principales dificultades para exportar señaladas por las empresas son demasiados trámites, la competencia, cambios de precios en el mercado, los impuestos/aranceles y falta de financiamiento.
- Casi la mitad de las empresas no ha solicitado apoyo para exportar, tres de cada diez lo han hecho a Pro Ecuador y el resto menciona distintas instituciones.
- De quienes no han solicitado apoyo, la quinta parte manifiesta que no lo ha necesitado, una de cada ocho dice que por falta de conocimiento y otras expresan que se valen por si mismas.

Principales dificultades que ha enfrentado para exportar



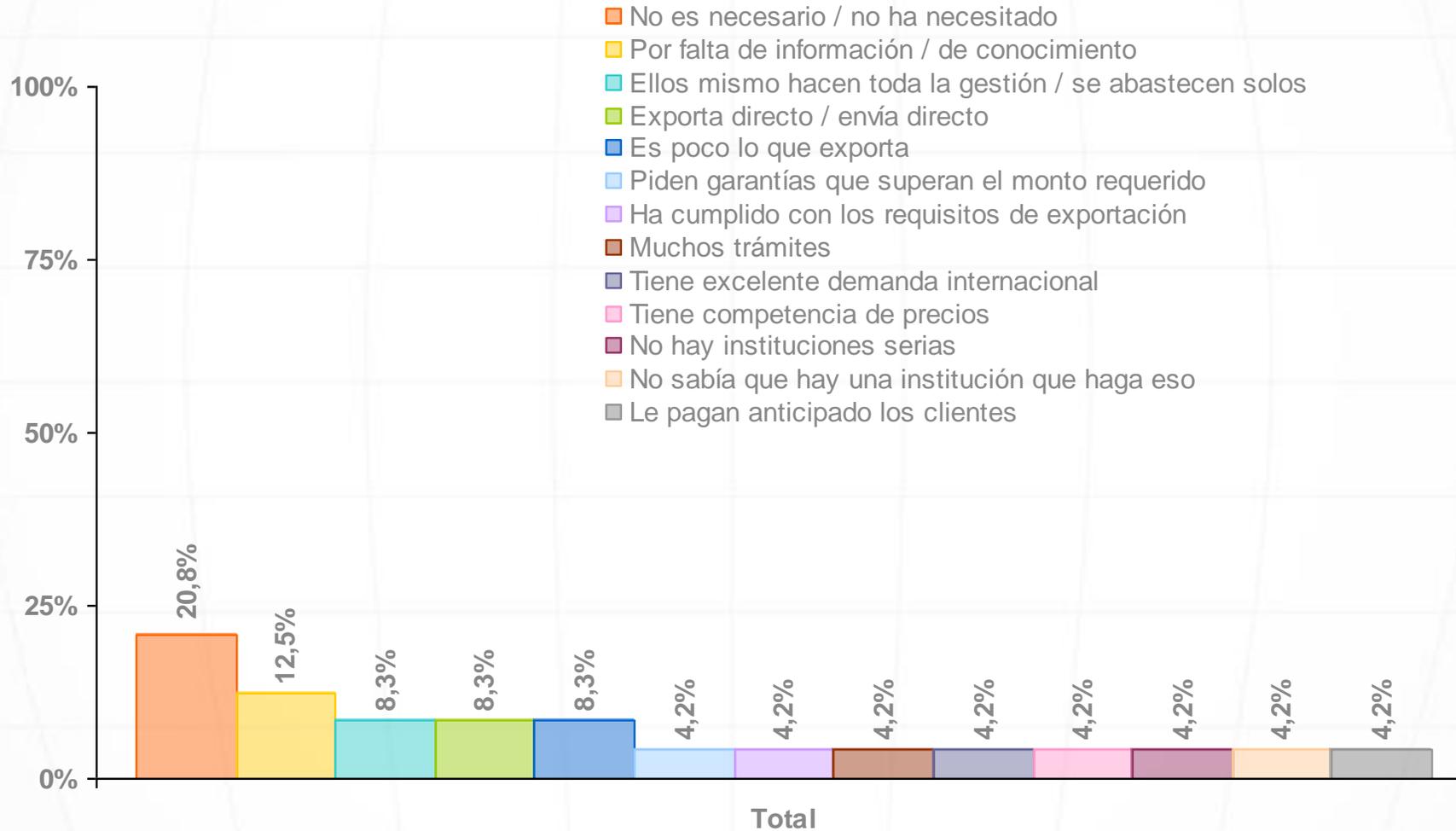
P5. ¿Cuáles son las principales dificultades a las que se ha enfrentado para poder exportar sus productos? ¿Alguna otra? (R.M.)

Instituciones a las que ha solicitado ayuda para exportar



P6. ¿Ha solicitado ayuda a alguna institución para poder exportar sus productos? ¿A cuáles instituciones? (R.M.)

Razones por las que no ha solicitado ayuda a otras Instituciones



P7. ¿Por qué razón no ha solicitado ayuda a ninguna institución para exportar sus productos? ¿Por alguna otra razón? (R.M.)

*En base a 24 empresas que no han solicitado ayuda

| Encuesta

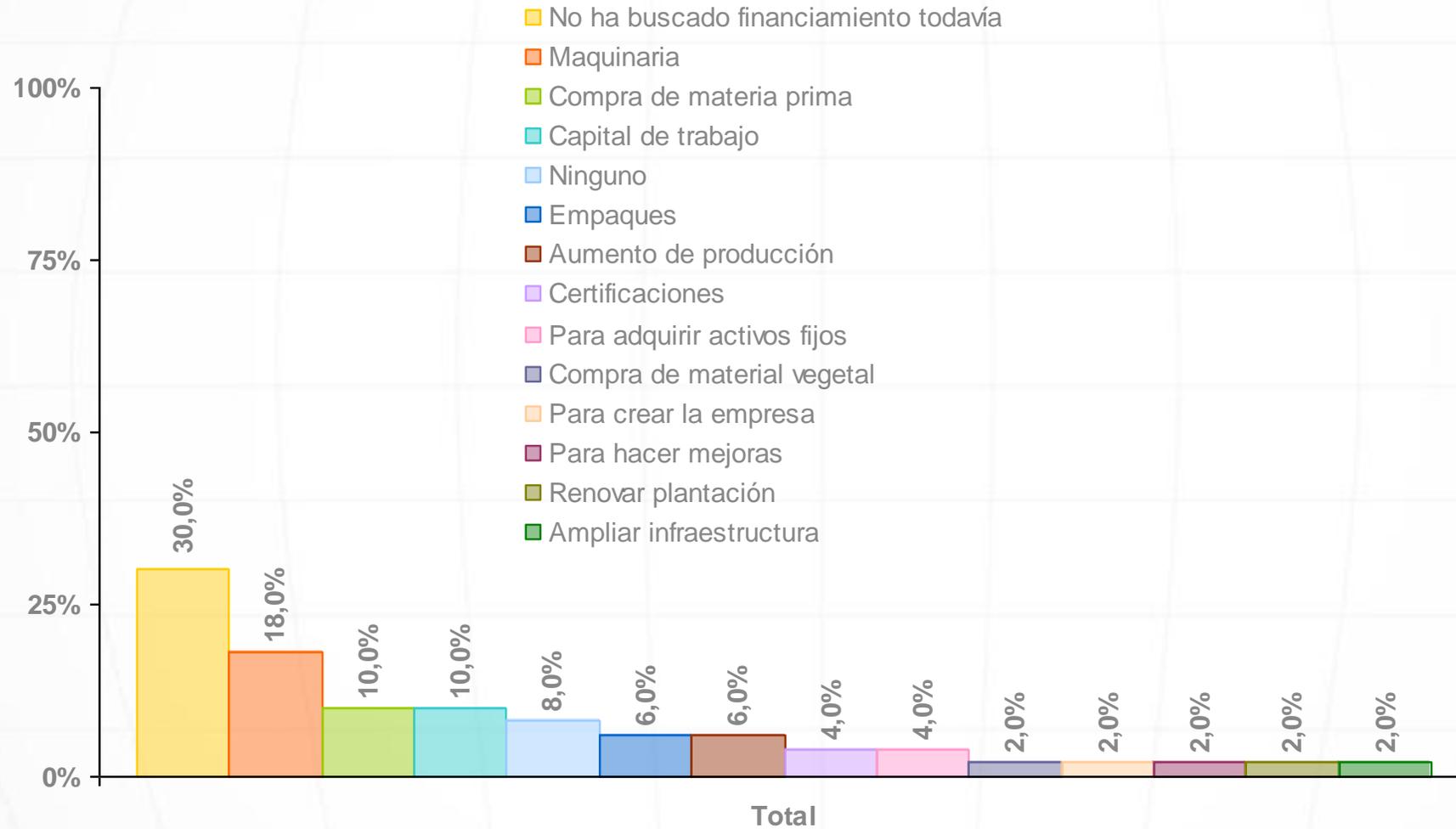
| Financiamiento para exportar

- **Un tercio** de las empresas consultadas no ha solicitado financiamiento.
- Las principales dificultades para obtener financiamiento son: **trámite y documentos**, las **garantías**, demasiados **requisitos** y el **tiempo** de demora.
- Entre las empresas que han solicitado financiamiento, los principales rubros para los que lo han requerido son **maquinaria, materia prima y capital de trabajo**.
- El **98%** no ha recibido fondos no reembolsables.
- **Dos de cada tres** empresas necesitan financiar certificaciones para acceder a mercados internacionales.
- La **cuarta parte** ha solicitado financiamiento para exportaciones en los últimos tres años.

Financiamiento para exportar

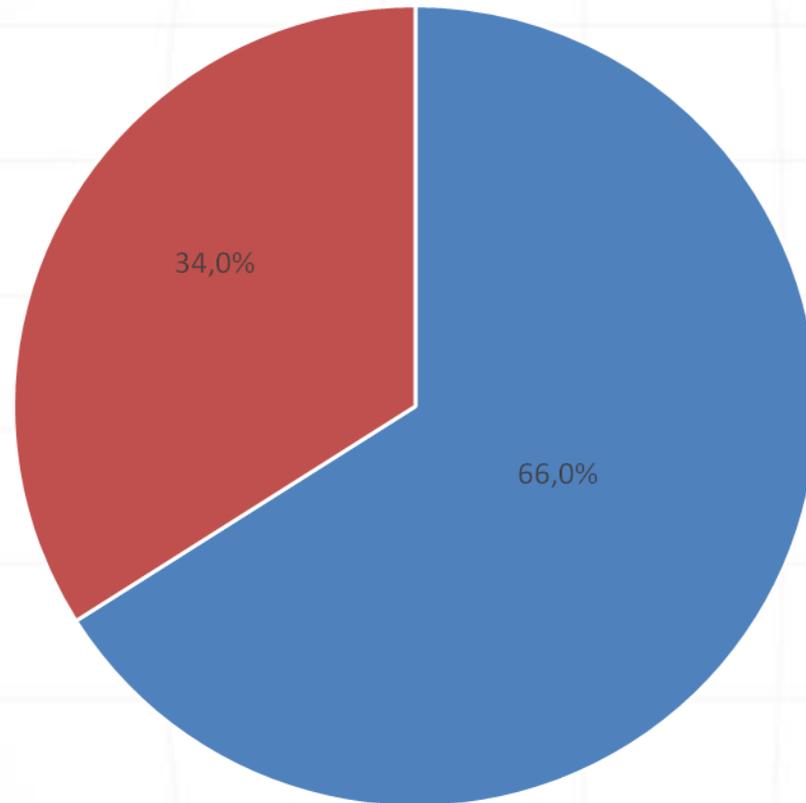
- Las principales instituciones a las que han solicitado financiamiento, quienes lo han hecho, son la **banca privada** y la **banca pública**.
- Los **montos de los préstamos** son muy variables, seis empresas han solicitado entre US\$ 20,000 y US\$100,000 y tres empresas entre US\$ 1,400,000 y US\$5,000,000.
- El plazo para el pago de los préstamos fluctúa entre **18 y 120 meses** y la tasa de interés entre **8.25% y 16%**. El **39%** considera que la tasa de interés aplicada es adecuada.
- A cerca de la **mitad** le pidieron como **garantía una hipoteca** del terreno y a la cuarta parte presentar un garante.
- Una tercera parte de las empresas que necesitan financiamiento demanda entre US\$ 20,000 y US\$50,000, una quinta parte requiere US\$100,000 y las restantes montos superiores. El 74% estaría dispuesto a pagar una **tasa de interés de entre 2 y 8 por ciento**.

Gastos para los que ha solicitado financiamiento



P9. ¿Para qué gastos ha tenido que buscar financiamiento? ¿Algún otro?
(R.M.)

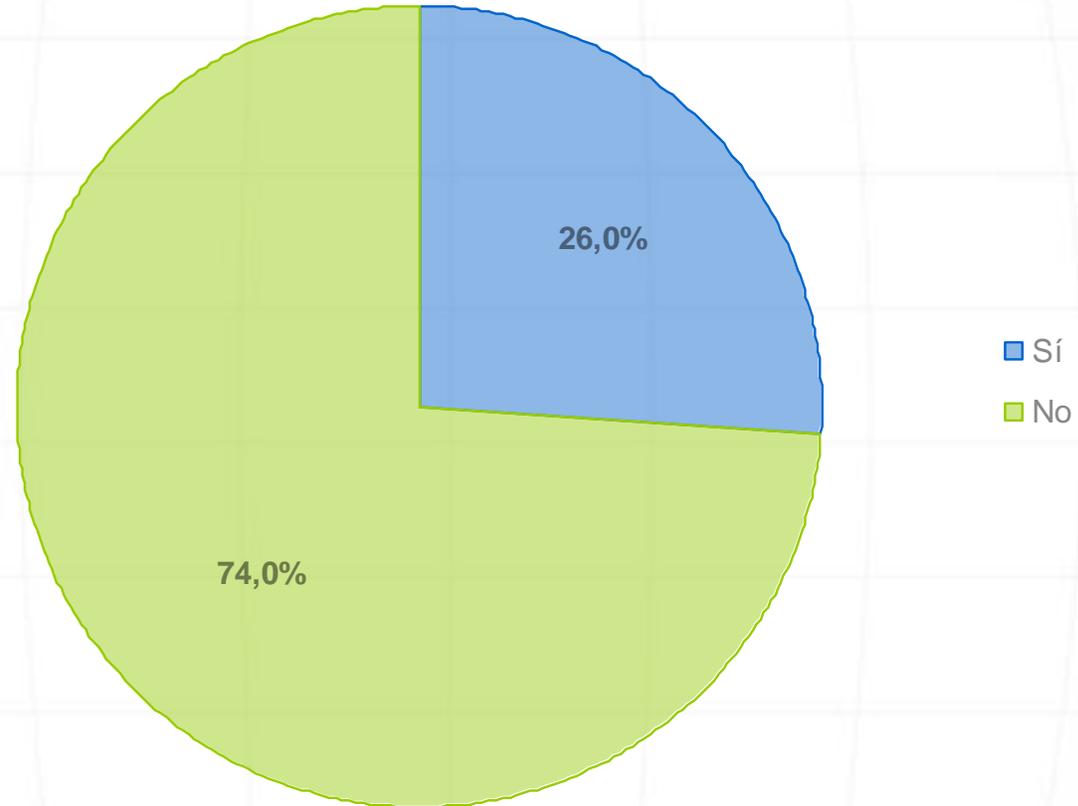
Necesidad de Financiamiento para certificaciones internacionales



■ Sí ■ No

P11. ¿Necesita su empresa financiar certificaciones para llegar a mercados internacionales? (R.U.)

Solicitud de financiamiento para exportaciones en los últimos 5 años

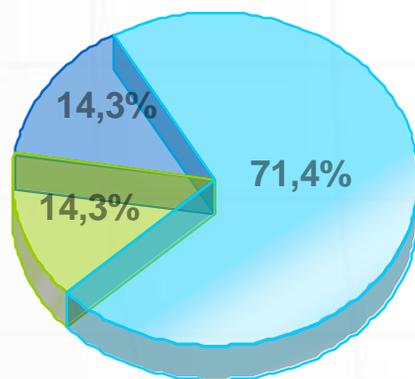


P12. ¿En los últimos tres años ha solicitado usted algún tipo de financiamiento para sus exportaciones? (R.U.)

Instituciones a las que solicitó préstamo

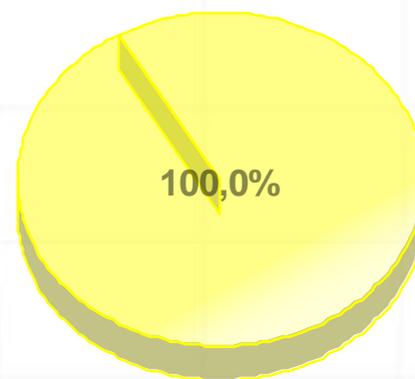
Banca Privada

- Banco Pichincha
- Banco del Austro
- Banco de Guayaquil



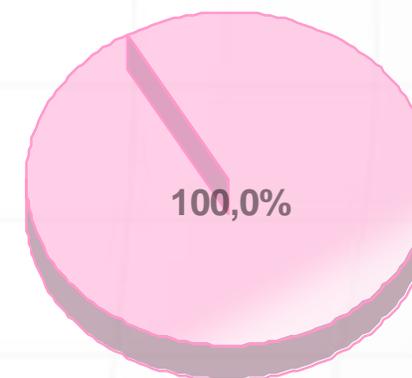
Banca Pública

- CFN



Cooperativa / Mutualista

- Cooperativa Pilahuin Tio



Base:	7	3	1
-------	---	---	---

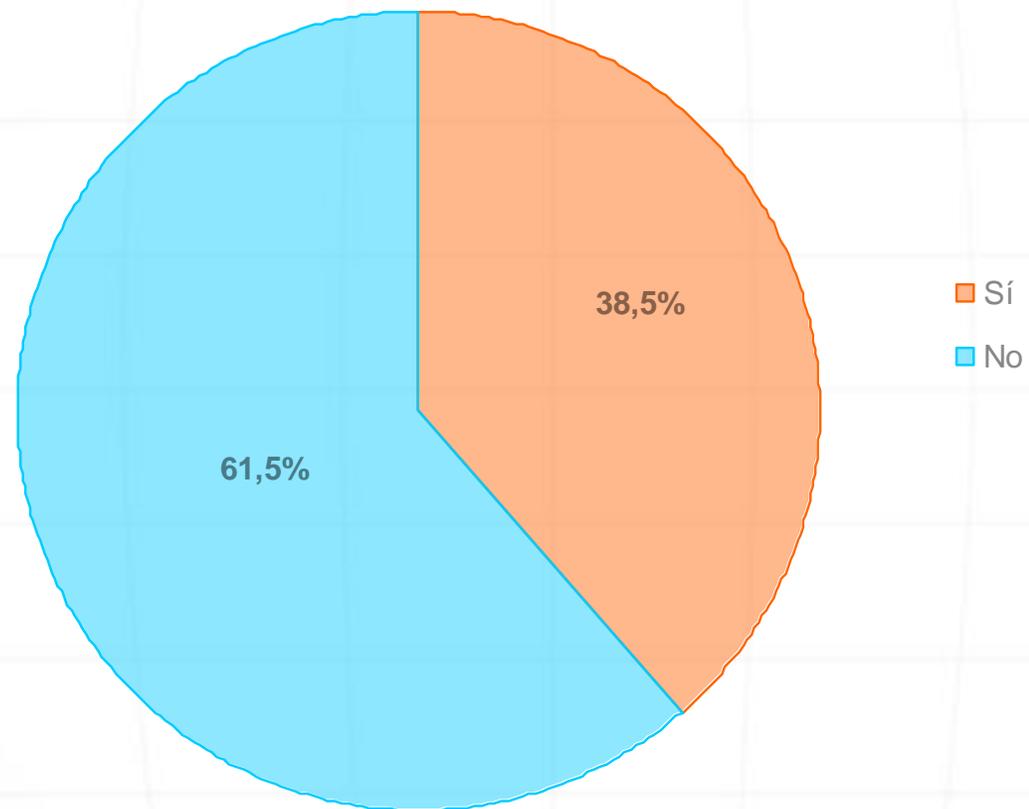
P14. ¿En cuál institución lo solicitó? (R.U.)

Monto del préstamo solicitado

US\$ dólares	%
\$ 20.000	15,4%
\$ 80.000	15,4%
\$ 100.000	15,4%
\$ 280.000	7,7%
\$ 400.000	7,7%
\$ 1.400.000	7,7%
\$ 1.500.000	7,7%
\$ 5.000.000	7,7%
No responde	15,4%
Promedio	\$ 816.364
N° Empresas	13

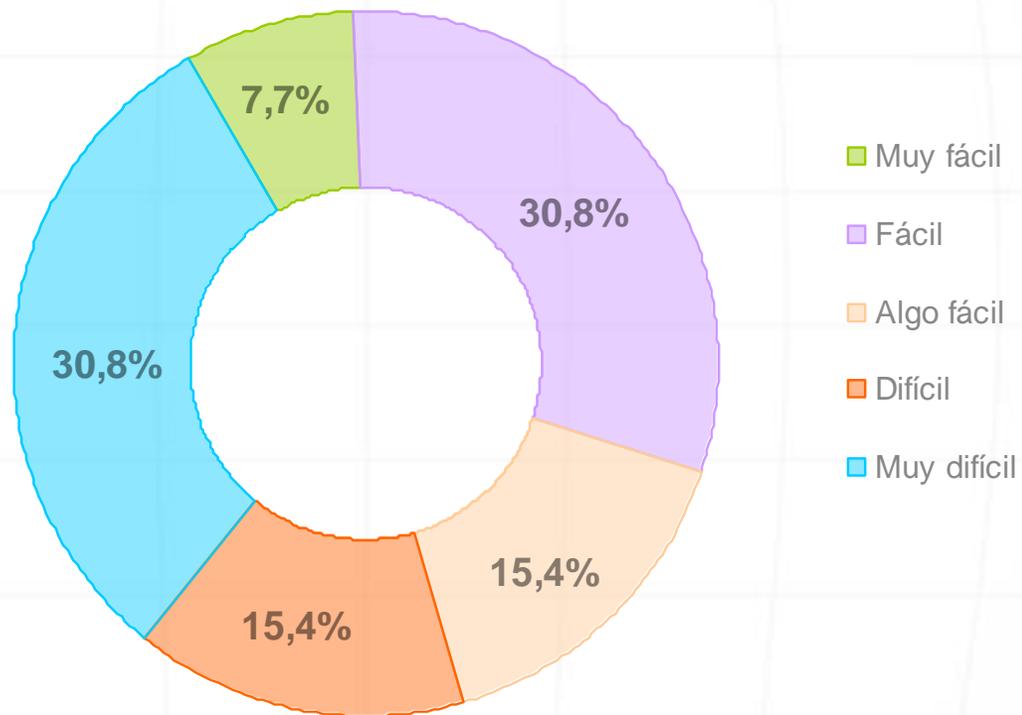
P15. ¿Cuál fue el monto de este préstamo? (R.U.)

Percepción sobre la tasa de interés



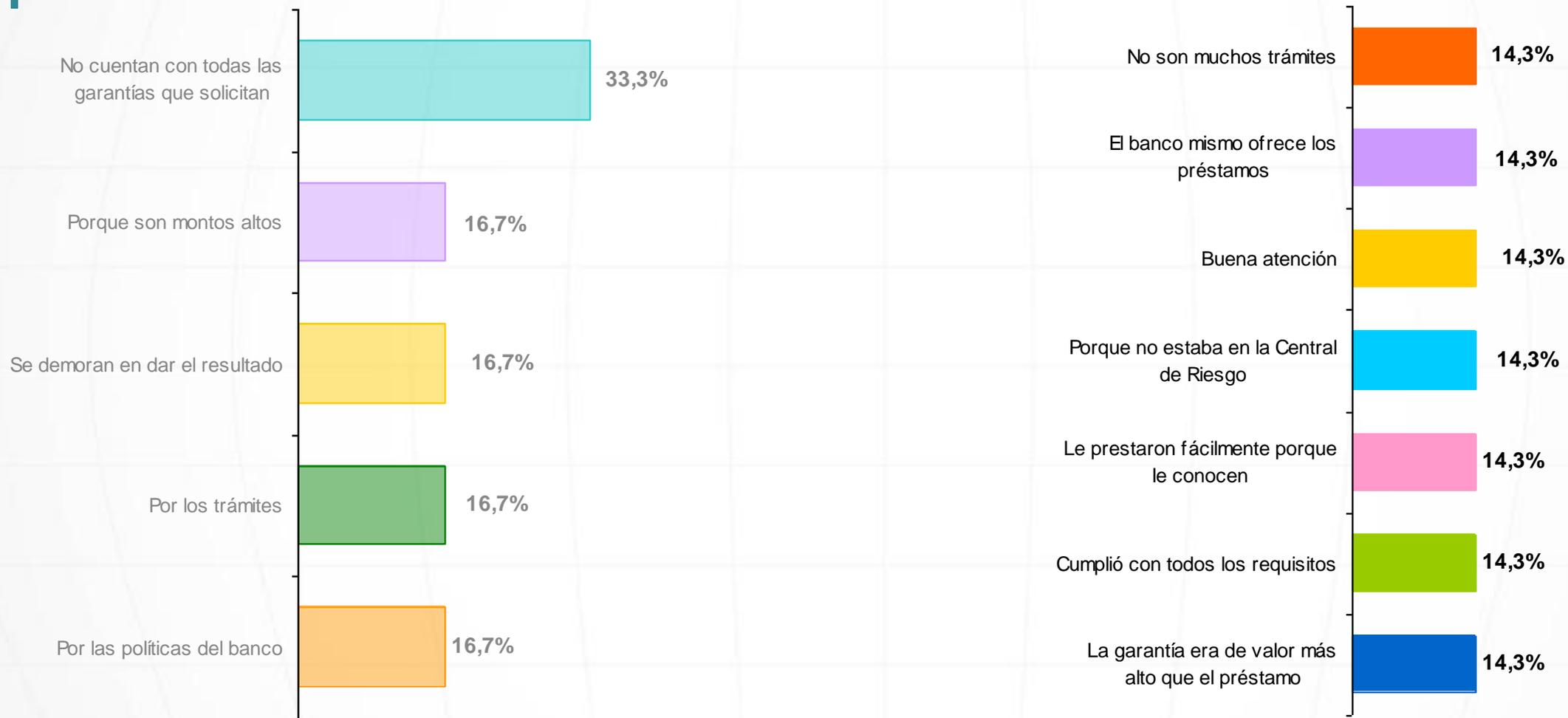
P18. ¿Le pareció adecuada la tasa de interés? (R.U.)

Nivel de facilidad para acceder al préstamo



P20. ¿Utilizando una escala en la que 5 es muy fácil y 1 es muy difícil, qué tan fácil le pareció el acceso a este préstamo? (R.U.)

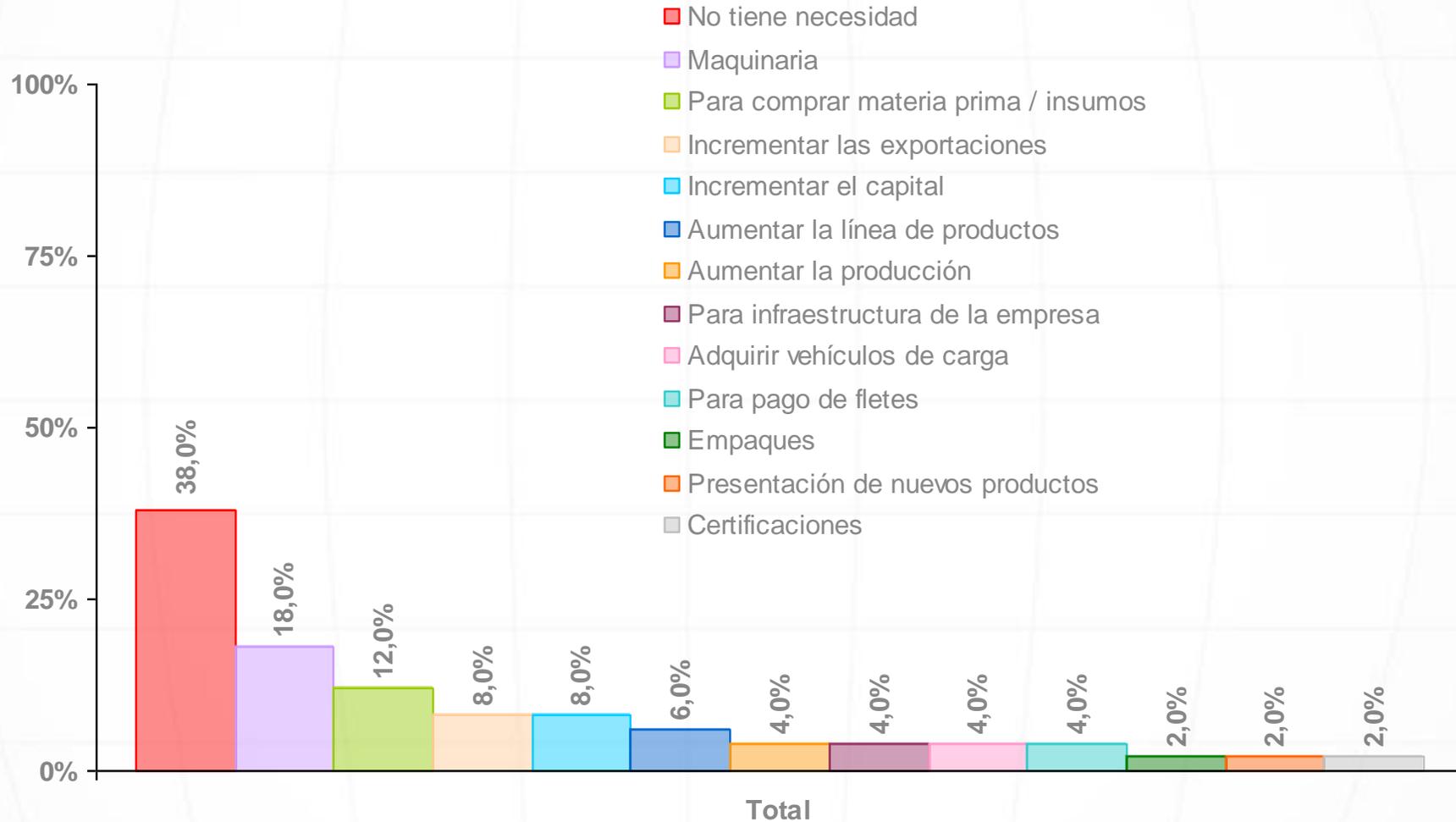
Razones por las que fue difícil o fácil acceder al préstamo



P21. ¿Por qué razón piensa usted que el acceso al préstamo fue fácil? (R.U)

P22. ¿ Por qué razón piensa usted que el acceso al préstamo fue difícil? (R.U)

Necesidad actual de financiamiento



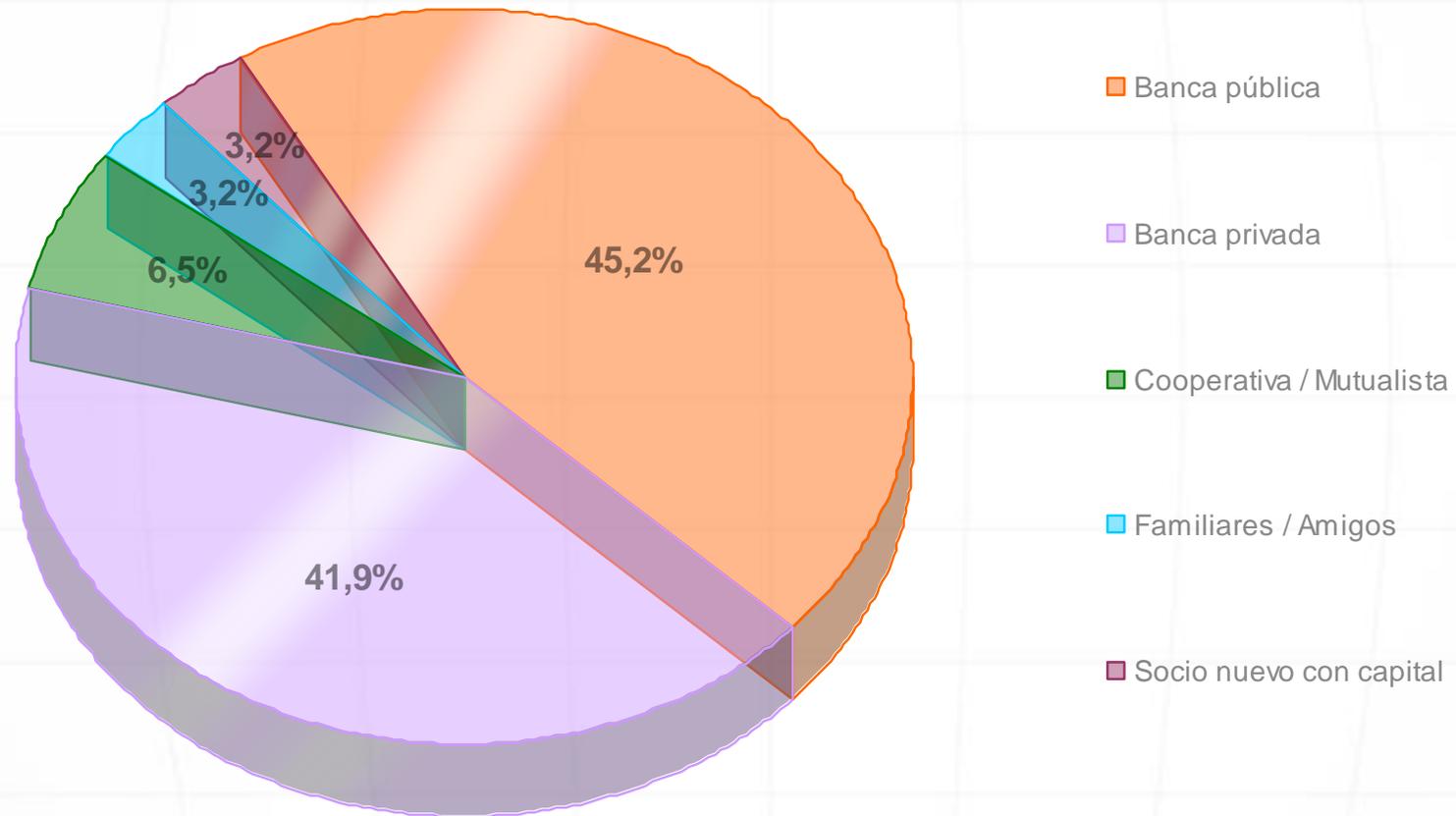
P23. ¿Tiene necesidades de financiamiento en la actualidad? ¿Para qué gastos? (R.M.)

Monto de financiamiento que necesita y tasa de interés dispuesto a pagar

US\$ dólares	%
\$ 20.000	6,5%
\$ 22.000	3,2%
\$ 25.000	6,5%
\$ 30.000	6,5%
\$ 40.000	3,2%
\$ 50.000	6,5%
\$ 100.000	19,4%
\$ 120.000	3,2%
\$ 150.000	9,7%
\$ 200.000	6,5%
\$ 250.000	3,2%
\$ 400.000	9,7%
\$ 600.000	3,2%
\$ 1'000.000	3,2%
\$ 2'000.000	6,5%
\$ 5'000.000	3,2%
Promedio	\$ 449.419
N° Empresas	31

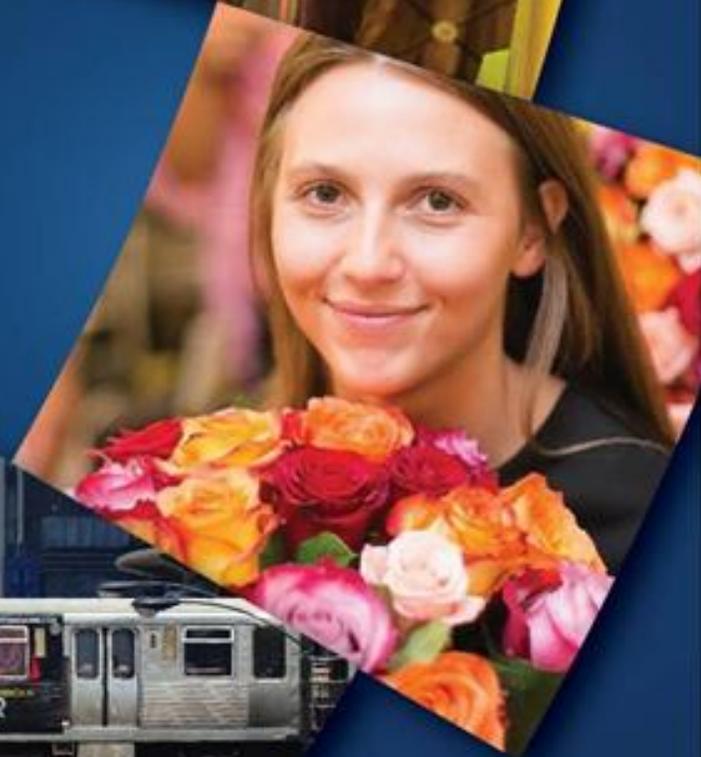
Tasa de interés	Total
2,00	6,5%
4,00	6,5%
5,00	9,7%
6,00	9,7%
6,25	3,2%
7,00	22,6%
8,00	16,1%
9,00	3,2%
9,45	3,2%
10,00	12,9%
No sabe	6,5%
Promedio	6,9
N° Empresas	31

Institución a la que acudirá para solicitar financiamiento



Análisis de las Fuentes de Financiamiento Productivo disponibles en Ecuador

Consultor: Edurne Quincoces



PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES

Regulación local

- En la actualidad, del sistema privado han sido expulsadas las entidades que no sean entidades financieras y se ha limitado la posibilidad que las ONG puedan colocar préstamos.
- En ambos sistemas (público y privado) hay mucha rigidez para generar nuevos productos financieros porque la regulación al sistema financiero es muy minuciosa.
- La Banca Pública puede ofrecer mejores condiciones de tasas de interés y plazos, no obstante es percibida como burocrática y tiene unos tiempos de respuesta más bajos en relación a la banca privada. La Banca Privada, es más versátil a la hora de valorar a los clientes y en los tiempos de respuesta, pero ofrece tasas de interés más elevadas con períodos de recuperación muy cortos.
- La Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera, máximo ente de control del sector monetario y financiero, cambió la segmentación de los créditos de las entidades financieras del país mediante regulación publicada el 21 de abril del 2015 en el Registro Oficial. Conforme a la nueva legislación, más de la mitad de tipologías de crédito van a utilizarse con fines productivos.

La regulación actual conlleva a:

- El crédito productivo debe destinarse en más de un 90% a la compra de activos fijos. **Se excluye** expresamente el **capital de trabajo** y las actividades encaminadas al pago de servicios de desarrollo empresarial.
- Los servicios de desarrollo empresarial y el capital de trabajo **deberán financiarse mediante el crédito comercial** con una tasa referencial mayor.
- No existe una tipología de crédito orientada a emprendedores o empresas nacientes, por lo que se reducen las posibilidades que aparezcan emprendedores. Sin embargo aparecen otras alternativas mediante Programas de Asistencia Técnica.
- **Dificultad** para que nuevos actores aparezcan en el mercado. Por ejemplo, las iniciativas **crowdfunding** en este momento únicamente podrían ser implementadas por entidades financieras, ya que se las considera según la normativa vigente como plataformas de captación.

Principales Productos de la Banca Pública

Institución	Producto	Características generales
BanEcuador (Banco Nacional de Fomento) www.bnf.fin.ec	Crédito Asociativo	Destinado a compra de tierras agrícolas, pecuarias, etc. Desde \$500 hasta \$300,000
	Crédito de producción, comercio y servicios	Capital de trabajo, activos fijos. Desde \$500 hasta \$300,000
	Microcrédito crecimiento	Hasta \$20,000. Activos fijos, capital de trabajo. Hasta 5 años.
Corporación Financiera Nacional http://www.cfn.fin.ec/	Progresar	Activos fijos. Financiamiento 70% del plan de inversión para proyectos nuevos, 90% para ampliación. Desde \$50,000 hasta 25 millones. No menor 125% garantía
	Fondo Nacional de Garantías	Hasta el 50% del monto de crédito . Tasa de interés del 2,5% al 4,5% . Monto máximo de la garantía \$500,000
	Crédito directo para el Desarrollo	Desde \$50,000. Se financia el 70% o 100%. Tasa de interés entre el 7% y 11%. No menor 125% garantía
	Programa de Financiamiento para emprendedores	Activos Fijos (10 años); Capital de trabajo (3 años). 70 y 100% de financiamiento. Desde \$50,000. Garantía no menor 125%.
Banco del Pacífico www.bancodelpacifico.com	Crédito empresarial	Para capital de trabajo y activos fijos. Plazo máximo 8 años. Dirigido a personas jurídicas
	Pyme Pacífico	Activos Fijos. Tasa referencial 9,6%
	Desarrollo Empresarial	Personalización de la oferta. 2 años capital de trabajo, 6 años activos fijos.

Conclusiones de los productos de la Banca Pública

- La documentación requerida por el sector público es muy extensa.
- Existen muchos productos para muchos propósitos, pero lo más difícil es conseguir financiamiento para el capital de trabajo.
- Las entidades del sector público requieren mucho trabajo del cliente, ya que muchas veces los estudios de factibilidad deben ser modificados mientras se analiza la viabilidad del proyecto. No hay posibilidad de cambios una vez se ha aprobado el crédito con ciertas partidas de inversión.
- Los intereses son los más bajos que los de la banca privada, sin embargo la fiscalización del crédito es exhaustiva. Otra ventaja, es que para la mayoría de productos exigen un 125% de garantías.
- Los plazos de desembolso pueden llegar a superar los 180 días para los productos más complejos.

Conclusiones de los productos de la Banca Pública

- Disponen de un fondo de garantía recíproca, único en todo el sistema financiero, que puede ser muy beneficioso para empresas con poca trayectoria en el mercado.
- Existe un único producto para emprendedores, y está limitado a un monto máximo de 100.000 USD, con una tasa de interés cercana al 11%, una contraparte del 30% y un 125% de garantías.
- La Banca Pública hasta el momento no dispone de instrumentos para invertir a riesgo ni en emprendedores ni en pymes.

Principales Productos de la Banca Privada

Institución	Producto	Características generales
Banco Guayaquil http://www.bancoguayaquil.com	Capital de trabajo	Garantía 140%.
	Activos Fijos	Se financia hasta el 70%. Garantía 140%
	Factoring	Para obtener liquidez a partir de la cesión de cuentas por cobrar
	Crédito inmediato	Se puede aplicar desde la web, una sola vez. Garantía 140%.
Banco del Pichincha www.pichincha.com/	Productivo	Operación o ampliación de negocio
	Crediback	Similar al Factoring
	Distribuidor-Proveedor	Abre cupo a crédito para los distribuidores, mejorando el flujo.
Banco Internacional http://www.bancointernacional.com.ec	Capital de trabajo	Financiamiento de inventario, cuentas por cobrar, etc. Hasta 12 meses plazo.
	Capital de inversión	Adquisición de bienes de capital. Hasta 24 meses plazos.

Conclusiones de los productos de la Banca Privada

- Los productos de la Banca Privada están más orientados al segmento comercial y a facilitar la venta de los productos de las compañías.
- Disponen de productos para plazos más pequeños y para las necesidades puntuales de tesorería.
- Los tiempos de aprobación son menores, pero la relación previa con el banco y el uso de otros productos de la misma institución muchas veces son un requisito.
- No disponen productos para invertir en activos fijos que superen los plazos de 5/7 años.
- No disponen de ningún producto orientado a emprendedores o para empresas que no tengan facturación

Productos de Cooperación Internacional

- Los dos organismos con presencia directa en Ecuador son el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento.
- Ambas entidades tienen productos financieros para el sector productivo, y en ambos casos las empresas ecuatorianas son elegibles para su financiamiento.
 - <http://www.iadb.org/es/paises/ecuador/ecuador-y-el-bid,1065.html>
 - <http://www.caf.com/es/paises/ecuador/>
- Los préstamos están abiertos para el sector productivo ecuatoriana. La financiación mínima se encuentra por encima de los 500.000 USD.



Medios alternativos de financiamiento

- Desde el 2014, han aparecido en Ecuador varias iniciativas de capital de riesgo, para las fases iniciales. Son proyectos en lo que lo más importante es la valoración del grupo inversor.
- También han aparecido distintas iniciativas enmarcadas en la solución de problemas sociales, que se han llamado retos, y en realidad se trata de encontrar una solución a ciertos desafíos sociales desde el punto de vista empresarial.
- Estas iniciativas tienen poca trayectoria, sin embargo, son una fuente de financiamiento para nuevas empresas o para empresas que quieran ampliar el mercado.



Medios alternativos de financiamiento

Programa	Características
Banco de Ideas- Senescyt http://senescyt.boostlatam.com/	<p>Dirigido a estudiantes universitarios, becarios del Senescyt y a emprendedores, para participar con proyectos que estén en la fase de investigación o de gestación y prototipo, siempre que propongan una innovación basada en la investigación científica o con base tecnológica.</p> <p>La primera convocatoria fue en el año 2014, y durante el año 2015 se han comprometido USD 885 000 de capital semilla a 26 proyectos seleccionados y la base cuenta con 8 300 proyectos registrados.</p>
Internacionalización y expansión de empresas ecuatorianas 2015 – Alianza PRO ECUADOR y AEI. http://aei.ec/invex/	<p>Convocatoria Concursable dirigida a empresas ecuatorianas legalmente constituidas y que estén facturando por encima de los cinco millones, y busquen inversores para consolidar su crecimiento.</p> <p>Los ganadores de la convocatoria se harán acreedores a asesoría técnica, preparación para la presentación ante inversionistas y participación en el evento de presentación ante inversionistas internacionales en la Oficina Comercial en Nueva York.</p>
Desafíos UTPL (Universidad Técnica Particular de Loja) http://www.prendho.com/	<p>Convocatoria para emprendedores a nivel nacional, que se encuentren en la fase de idea, y necesiten asistencia técnica para desarrollar su proyecto y alcanza el producto mínimo viable.</p> <p>La asistencia se ofrece mediante el centro de Emprendimiento Prendho, que se encuentra calificado como espacio de Innovación por la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología.</p>

Medios alternativos de financiamiento

Programa	Características
<p>Emprendefe - Fundación CRISFE http://www.emprendefe.org/Crisfe/inicio.do</p>	<p>Apoya a potenciales emprendedores que cuenten con una idea o prototipo, a través de capacitaciones y capital semilla, entregados con un acompañamiento en temas básicos administrativos, para el manejo adecuado con la finalidad de disminuir el riesgo de quiebra.</p> <p>El monto del crédito inicialmente se encuentra en el segmento de microcrédito, sin embargo desde este año, también ofrecen préstamos a la cadena de valor de empresas anclas.</p>
<p>Retos Yachay 2015 – Yachay http://retos.yachay.gob.ec/</p>	<p>Este proyecto convoca a emprendimientos con base tecnológica con el fin de generar nuevas empresas. Los beneficios incluyen financiamiento de USD 45 000, para el desarrollo del proyecto, acompañamiento y mentoría, e incubación en Innopolis, incubadora propia de la universidad.</p>
<p>Fideicomiso de Capital de Riesgo (FEI) http://aei.ec/web/xp/innovation-challenge/fei/</p>	<p>Dirigido a los sectores agroindustriales, de turismo y software, que potencie a los dos sectores antes mencionados. Este fideicomiso es una iniciativa de Corporación Favorita C.A., Grupo DK y la AEI que aportará cuatro millones de dólares de capital privado para el desarrollo de proyectos con impacto positivo.</p> <p>El objetivo del fideicomiso es la participación temporal en el accionariado de las compañías y asegurar su aceleración. Sólo se ha realizado una convocatoria a finales del año 2014</p>

Mejores prácticas de Organismos de Promoción y Programas de apoyo a MIPYMES – Caso de Australia



PRO ECUADOR
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE
EXPORTACIONES E INVERSIONES



Export Market Development Grants (EMDG)

- Financial assistance program for aspiring and current exporters with turnover less than \$50m
- Supports a wide range of industry sectors and products, including inbound tourism and the export of intellectual property and know-how outside Australia
- Reimburses up to 50% of eligible export promotion expenses above \$5,000 provided that the total expenses are at least \$15,000
- Provides up to eight (8) grants to each eligible applicant - for the first grant you may claim expenses incurred over the last two financial years.

We are a specialist financier that delivers simple and creative solutions for Australian companies – to enable them to win business, grow internationally and achieve export success.

- Purpose is to support growth of Australian businesses exporting, operating internationally or involved in an export focused global supply chain
- 100% owned by the Government of Australia (AAA rating)
- Operates on commercial principles but different risk profile to banks
- Fills ‘market gap’ when commercial finance unavailable/insufficient
- Role complementary to commercial lenders
- Focus is the SME market

Our relationship with government

- The Minister for Trade & Investment, Hon. Andrew Robb, is responsible for Efic
- Efic is an agency in the Foreign Affairs & Trade portfolio
- Efic’s independent Board and Executive team manage the affairs of Efic
- Efic operates under the Efic Act (1991)



The client journey



Some typical attributes of an Efic client



GROWING
business

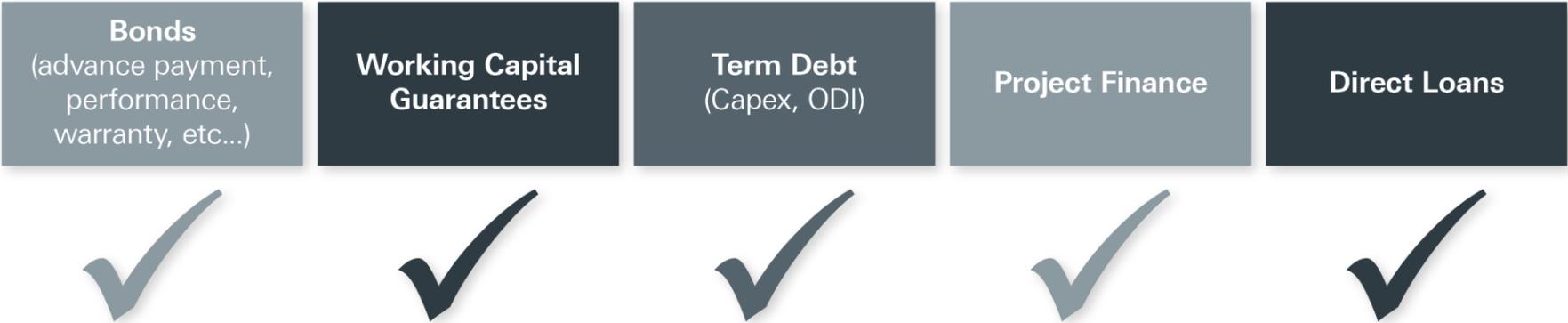


minimum
\$100k
FINANCE
REQUIREMENT



financier
UNABLE
to provide support

How does Efic assist?



GRACIAS



PRO ECUADOR



@Pro_Ecuador



proecuador



INSTPROECUADOR