



# ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

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



Ricardo Matarrita  
1 diciembre de 2009



# Reflexiones



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

# Reflexiones



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

# Algunas premisas



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

# Eslabones hacia la internacionalización



Programas de apoyo a las MIPYMES

Programas para la internacionalización

Microcréditos y finanzas familiares

Fondos de Garantías  
Capitales ángeles

Instrumentos financieros y SDE

Instrumentos financieros tradicionales

100%

80%

50%

30%

Base general de empresas

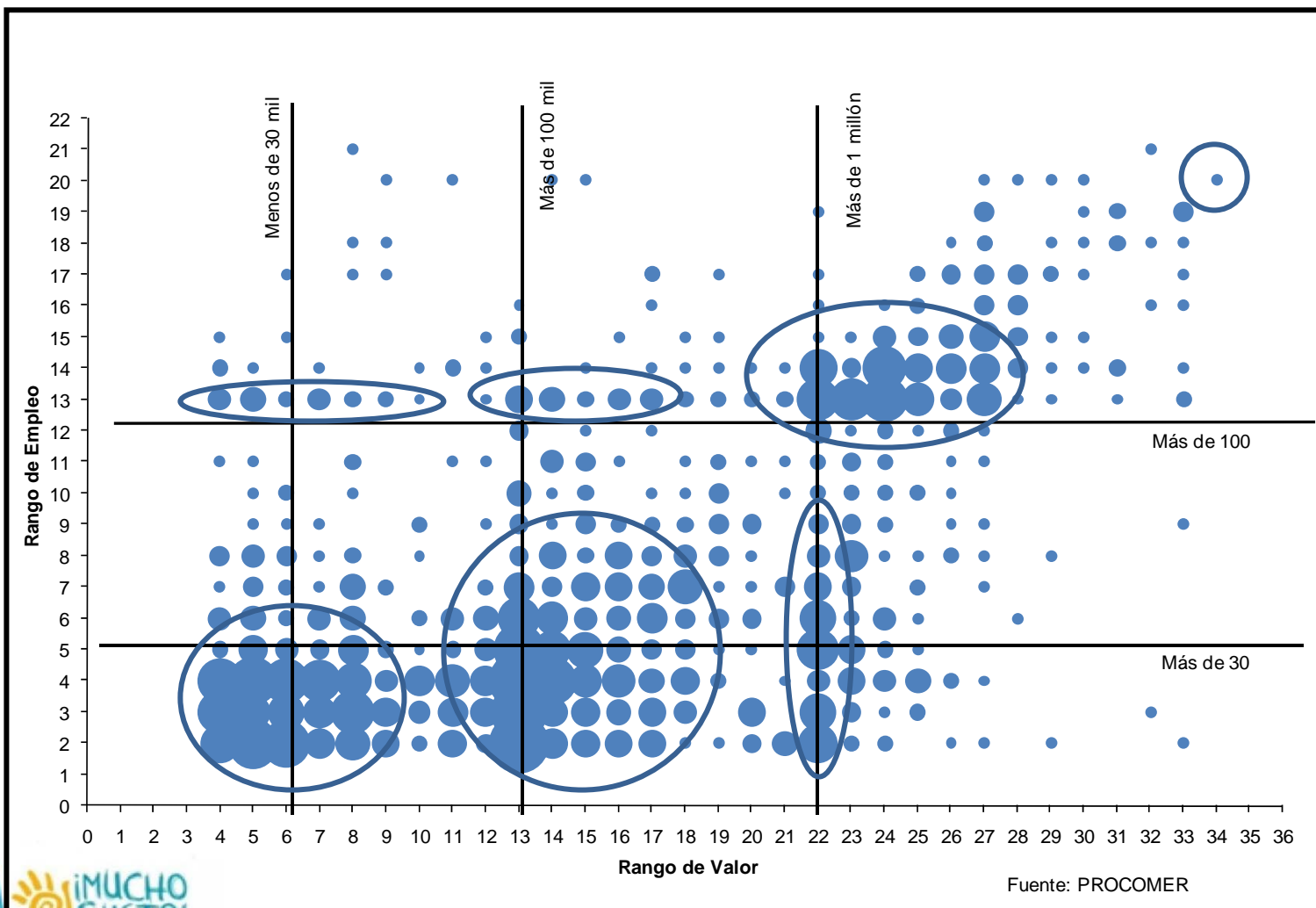
Empresas Formales

Empresas posicionadas en mercado local

Empresas competitivas internacionalmente



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



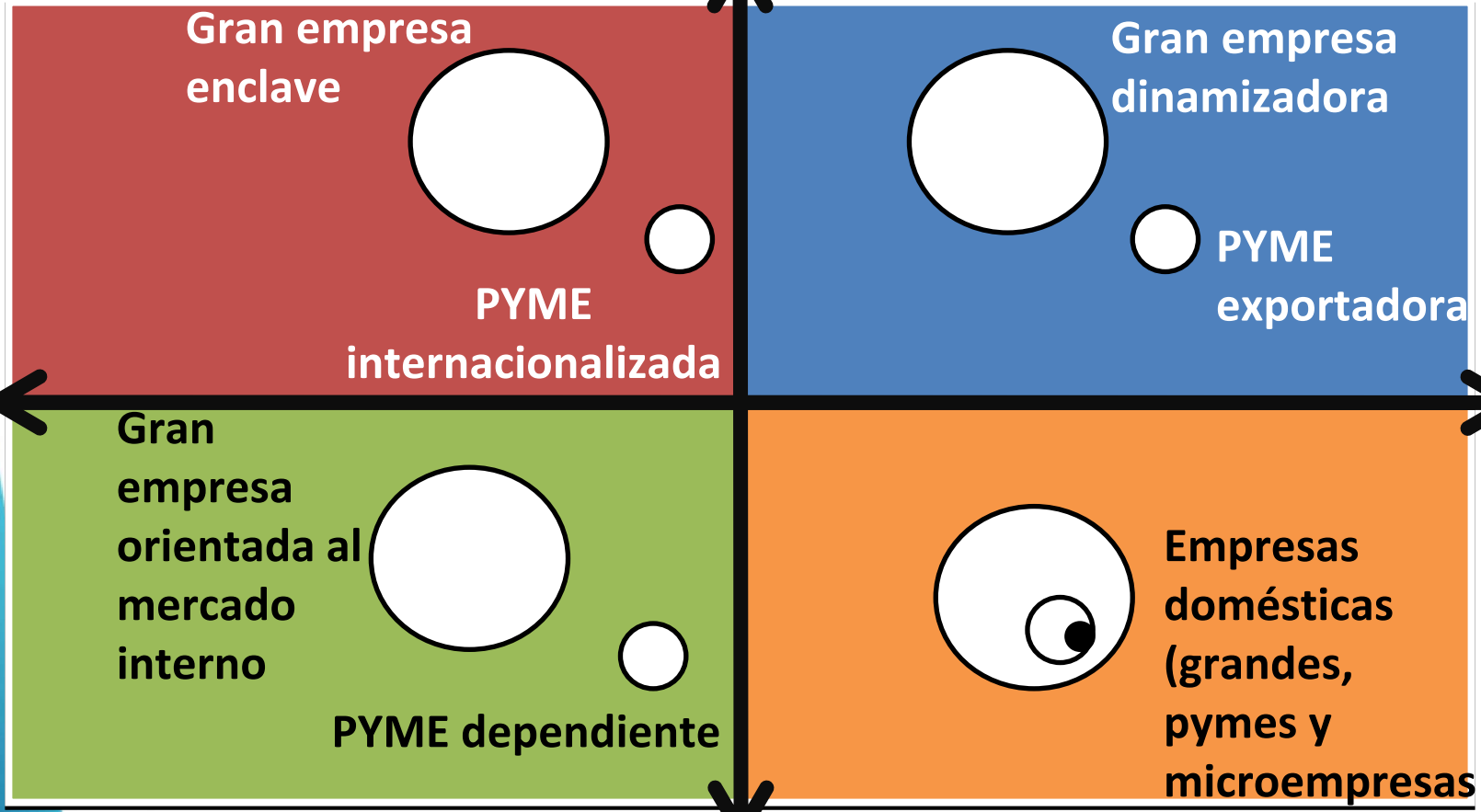
# Tipología según articulación en el sistema productivo



Orientada a mercados externos

Proveedores externos

Proveedores locales



Orientada al mercado local



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

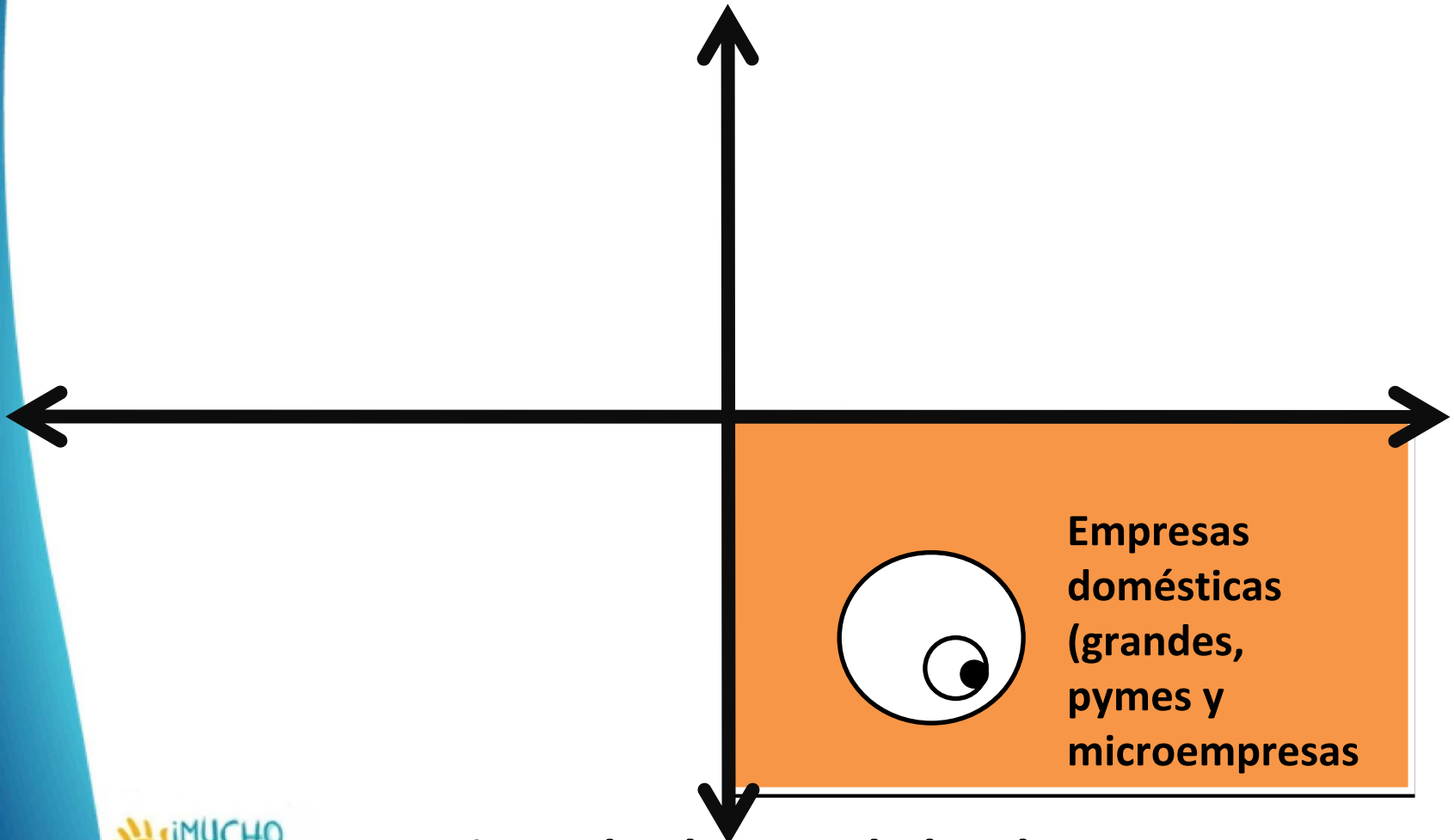


**Orientada a mercados externos**

**Orientada al mercado local**

**Proveedores externos**

**Proveedores locales**





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



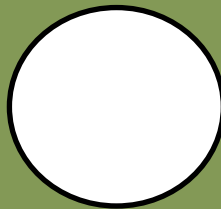
Orientada a mercados externos



Proveedores locales

Proveedores externos

Gran empresa orientada al mercado interno



PYME dependiente

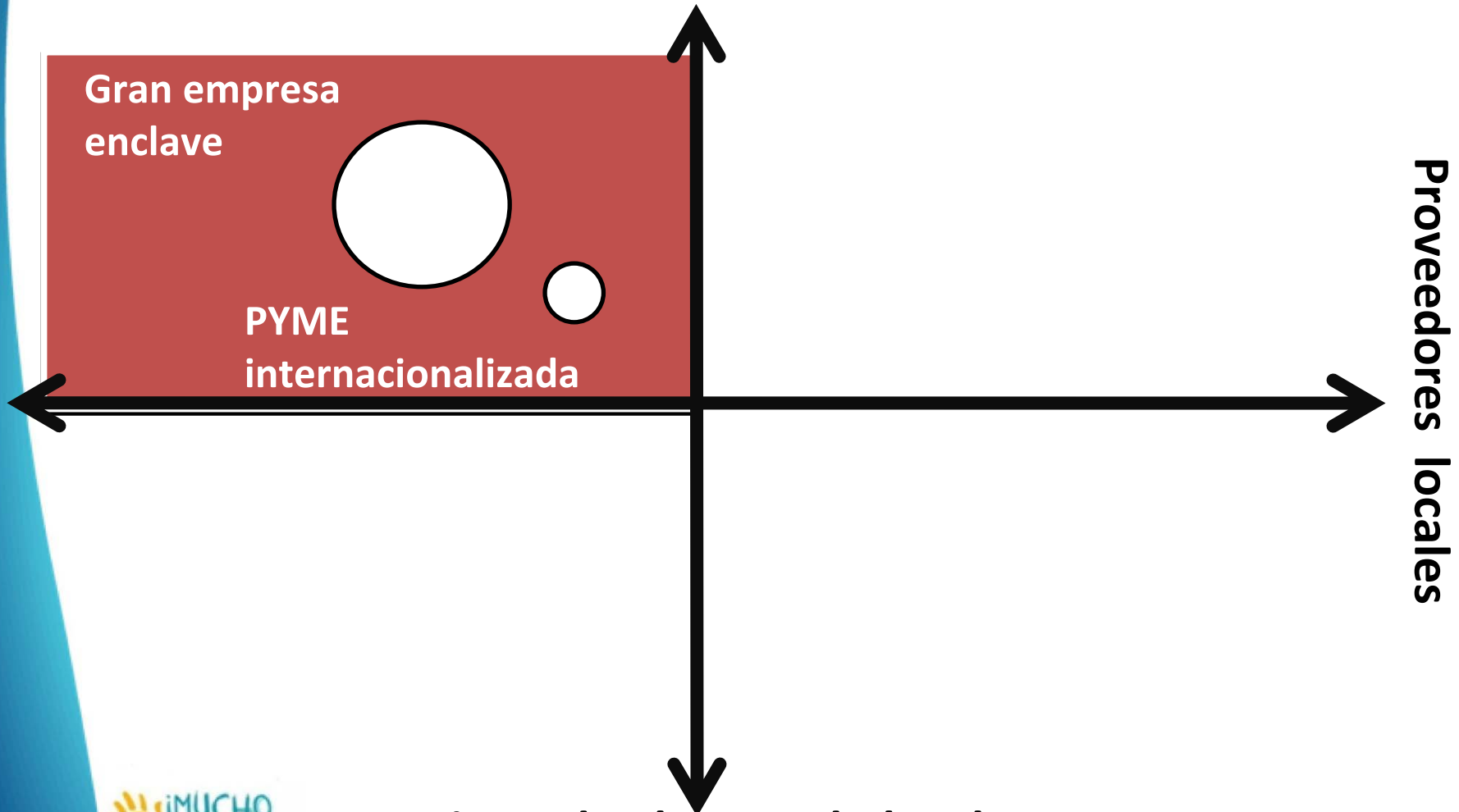
Orientada al mercado local



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



Orientada a mercados externos



Gran empresa enclave

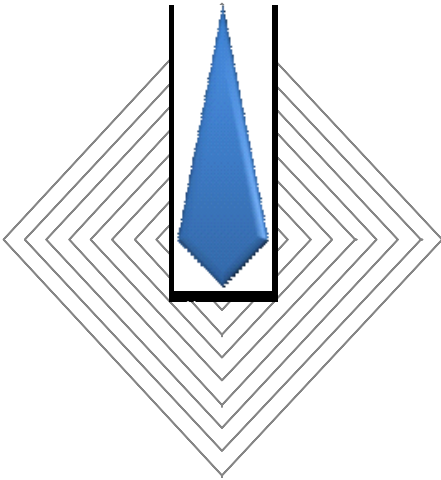
PYME internacionalizada

Orientada al mercado local



**ACCIONES  
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS  
INDIRECTOS**

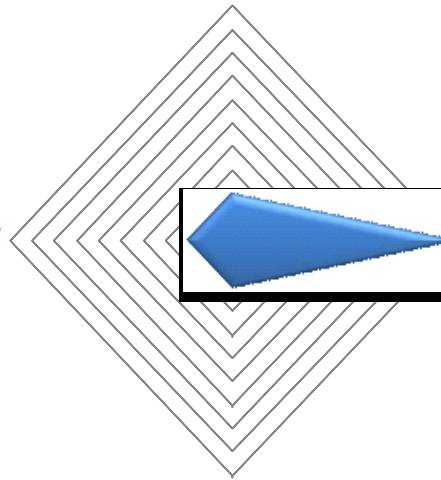


**IMPACTOS  
DIRECTOS**

**MARCO DE  
POLITICAS**

**ACCIONES  
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS  
INDIRECTOS**

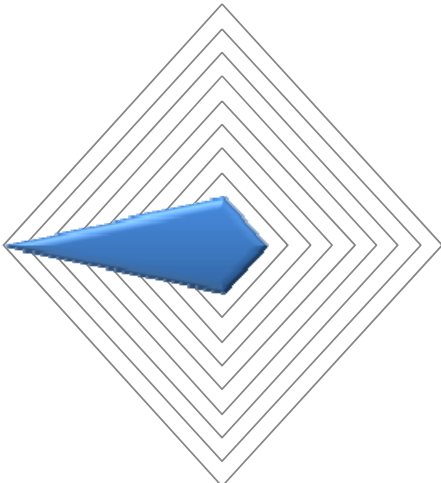


**IMPACTOS  
DIRECTOS**

**MARCO DE  
POLITICAS**

**ACCIONES  
IMPLEMENTADAS**

**RESULTADOS  
INDIRECTOS**

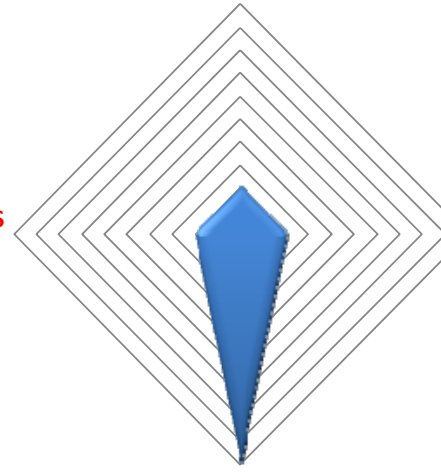


**IMPACTOS  
DIRECTOS**

**MARCO DE  
POLITICAS**

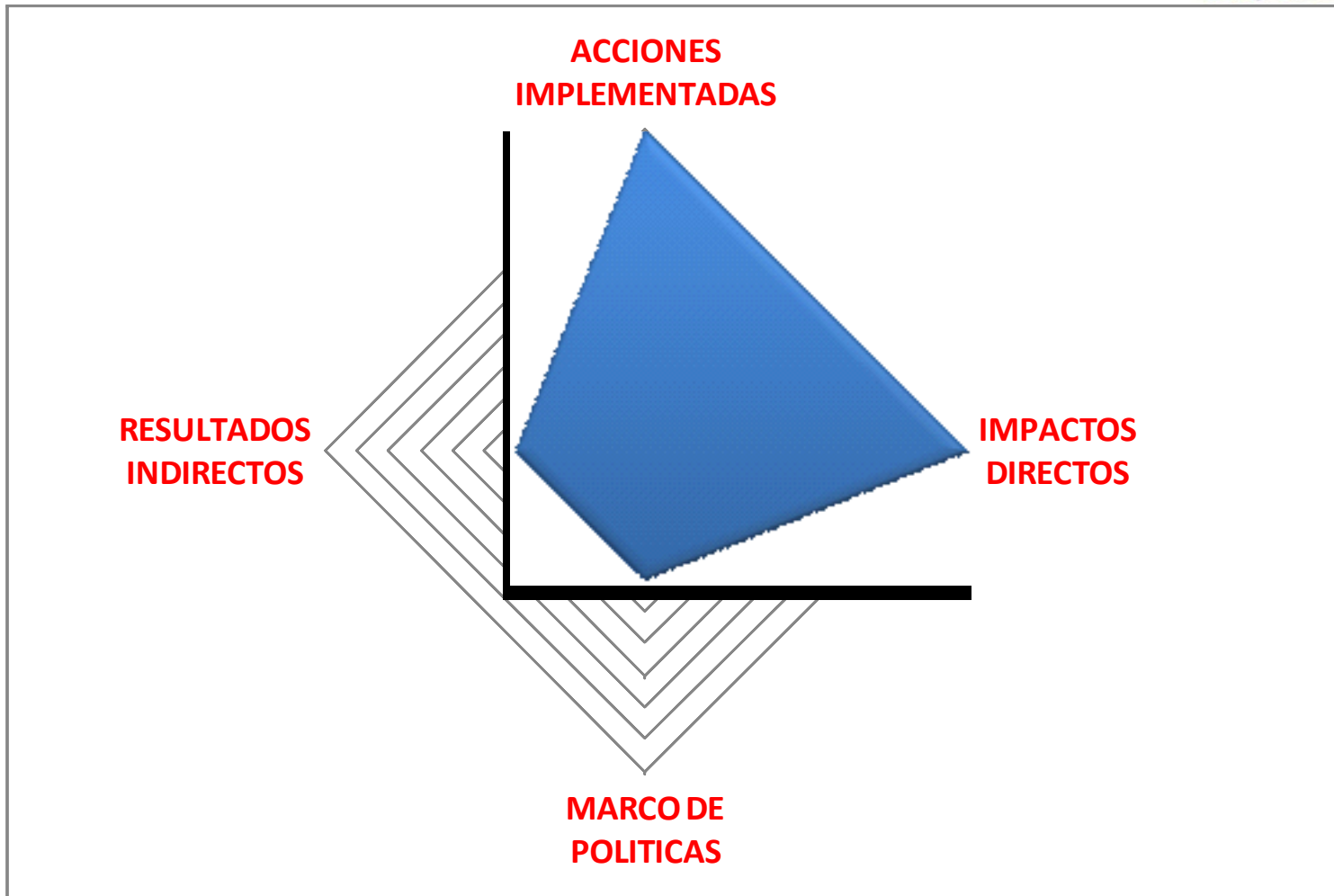
**ACCIONES  
IMPLEMENTADAS**

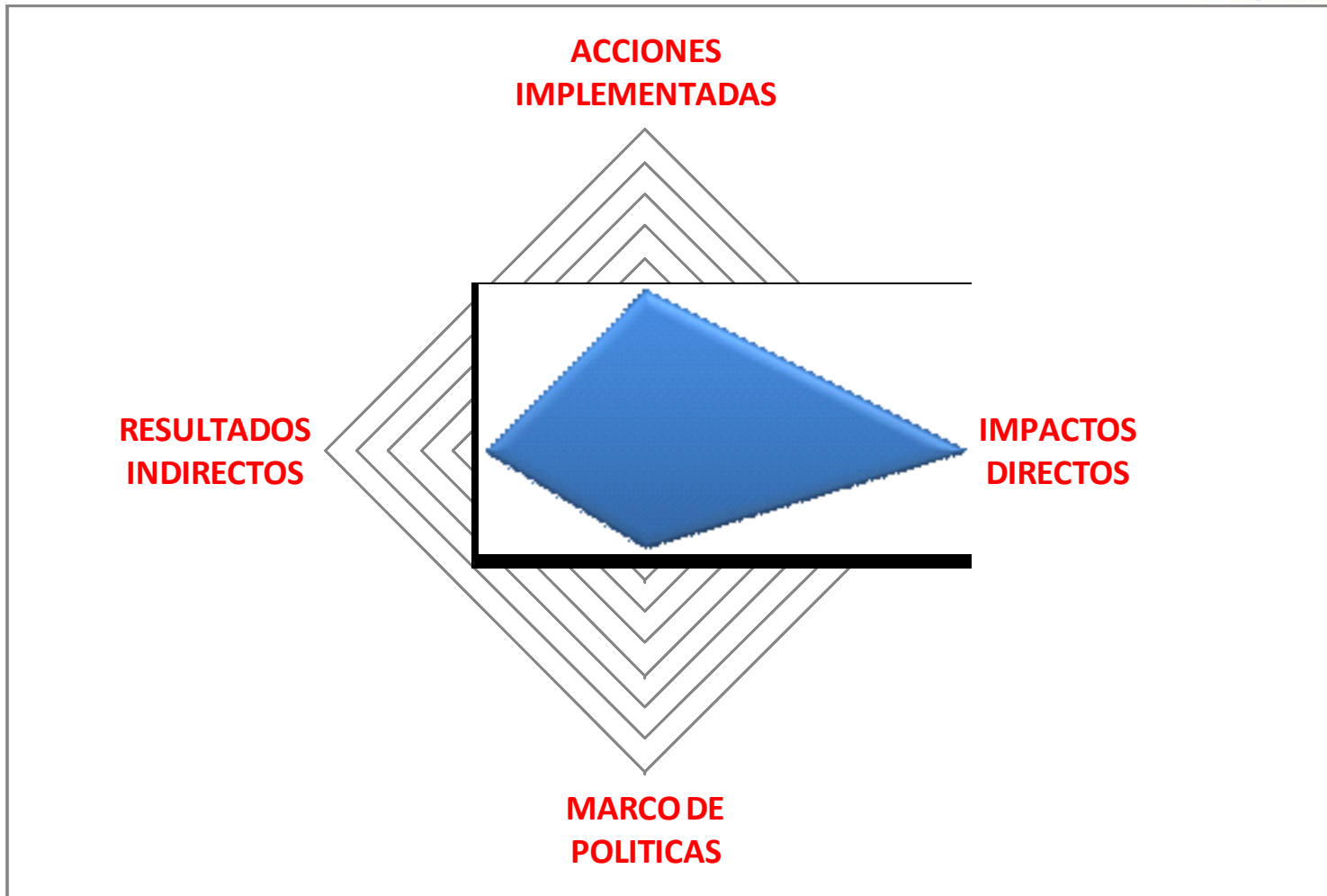
**RESULTADOS  
INDIRECTOS**



**IMPACTOS  
DIRECTOS**

**MARCO DE  
POLITICAS**





# Interrogantes ????



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

# Objetivo del Financiamiento



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

# Retos



- Búsqueda de soluciones
- Desarrollo de capacidades competitivas
- Modelos de negocios
- Enfermo y medicina
  
- Pensar diferente!!!
  
- Plan de acciones conjuntas !!!! Sinergias





Gracias