

Cómo Trabajar con el Sector Financiero para Desarrollar Nuevas Oportunidades de PmL con empresas

Quito, Ecuador

21 – 22 de Noviembre 2005

El Problema

La falta de capacidad de las empresas de presentarse ante el sector financiero como un cliente atractivo debido a la implementación de la metodología y estrategia de PmL.

Por el otro lado, el desconocimiento del sector financiero de las ventajas que una propuesta de inversión en PmL le brinda con respecto a cualquier otra inversión empresarial, debido a que una empresa que invierte en PmL:

- tiene corto período de repago de las inversiones,
- es más sólida ante los cambios del mercado una vez implementada la inversión,
- es más competitiva y tiene acceso a mercados más demandantes y por lo tanto con mayor capacidad, en resumen esta inversión le ayudará a ser mejor empresa.

El papel de los CNPmL

- Los CNPmL pueden jugar un importante papel de facilitadores y catalizadores entre las empresas y el sector financiero, mediante ganar la confianza no solo de las PyMEs, sino también del sector financiero, hasta volverse un interlocutor valido entre ambos.

Estructura de la presentación

- **Barreras de las PyMEs para acceder al financiamiento**
- **Análisis de la oferta financiera.**
- **Análisis de la oferta financiera.**

BARRERAS DE LAS PyMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO

Las características identificadas en el sector PyME por las cuales sus relaciones con el sector financiero se ven limitadas son, entre otras:

- **Limitada capacidad gerencial,**
- **limitada capacidad técnica para la formulación de propuestas de inversión;**
- **limitado conocimiento de las oportunidades que el sector financiero ofrece para PmL,**

BARRERAS DE LAS PyMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO

- **desconocimiento de los proveedores de tecnologías y la forma de evaluarlas,**
- **limitaciones para identificar los potenciales tecnológicos y asegurar sus resultados,**
- **no invierten en asistencia técnica,**
- **desconocimiento de los beneficios de las Tecnologías más Limpias;**

BARRERAS DE LAS PyMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO

- **pocos especialistas/caros especialistas para las empresas PyMEs**
- **falta de una contabilidad que cumpla con los requisitos necesarios**
- **garantías limitadas**
- **la falta de transparencia contable**

Análisis de la oferta financiera.

- Existen suficientes fondos para llenar las necesidades de financiamiento, aunque estos no estén específicamente dirigidos al **sector PyMES**
- Los financiadores de los diferentes segmentos, no diferencian PmL de otras actividades
- Los proyectistas financieros son generalistas, y por consiguiente no tienen los conocimientos intrínsecos de PmL

Análisis de la oferta financiera

- Existe la percepción que la formulación y presentación de los proyectos no son completos
- Las PyMEs se interpretan como altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, Exceso de liquidez propia lo cual obliga a un poco fomento a líneas de crédito preferenciales.
- Prejuicio de la calidad de que las propuestas hechas por las PyMEs debe mejorarse

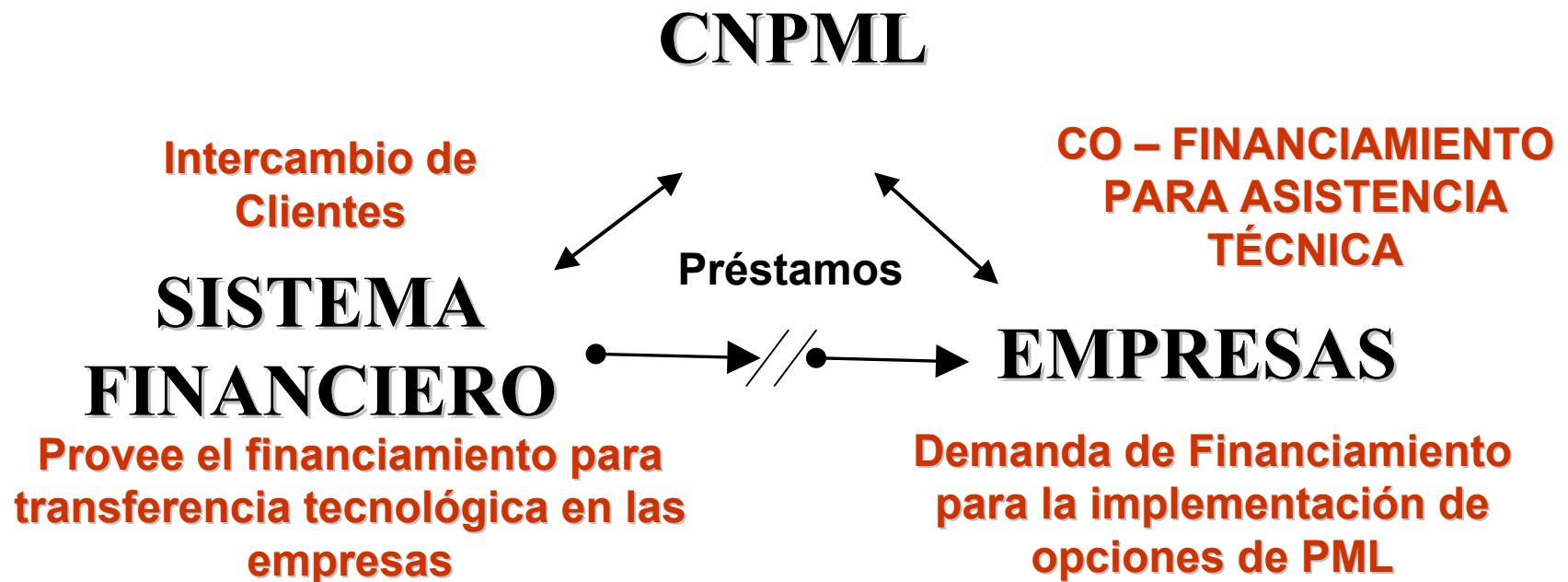
Análisis de la oferta financiera

- Inestabilidad financiera global que les obliga a mantener condiciones excesivamente exigentes para una PyME, debido a exceso de supervisión de las instituciones reguladoras de la banca.
- Personal entrenado en créditos y no en promoción de desarrollo de clientes.
- Limitado o nulo conocimiento de PmL y sus ventajas para la solidez de las propuestas de financiamiento

Análisis de la oferta financiera

- Períodos de repago cortos y limitado período de gracia para las inversiones PyMEs.
- Exigencia por la normativa prudencial de aprovisionar los créditos a PyMEs. Encajes legales y garantías prendarías reguladas por la ley, lo que los hace poco flexibles en sus negociaciones con la banca.
- Los financiamientos otorgados por organismos Multilaterales y las Agencias de Desarrollo, al país no tienen una influencia directa en la disponibilidad de fondos para el financiamiento requerido por las medianas y pequeñas empresas.

Promoción de Inversiones





Capacitación



Año 2004

Evaluación en Planta



Año 2005

Seguimiento de PML

~~Se capacitó al personal en la metodología.~~

Se conformó un grupo de trabajo

Aplicamos la metodología con énfasis en Agua y Energía y generación de desechos.

Monitoreo de las opciones Propuestas en la primera etapa.



**Necesidad de
Inversiones**

Necesidad de buscar financiamiento para los Paneles Solares Térmicos y Bio-digestor.



Año 2005

**Necesidad de
Contabilidad
Formal**

Creación de la capacidad contable de la empresa para elaborar una solicitud de crédito con fondos bancables.



Año 2005

**Gestión con la
Banca**

En proceso
(Septiembre 2005)

**Apoyo Técnico para
la Implementación**



Propuesta de Involucramiento

<i>Enfoque con las empresas</i>	<i>Enfoque con las organizaciones financieras</i>
1. Identificación de oportunidades de mejora que requieren de inversión, prioritarias y rentables para la empresa, vinculadas a PML que requieren del sector financiero	1. Conocimiento del mercado financiero
2. Apoyo técnico en la formulación de proyectos de inversión en PML	2. Sensibilización de PML a los analistas financieros
3. Análisis de la inversión	3. Mostrar proyectos de PML eco-rentables
4. Análisis de los estados financieros de la empresa	4. Presentación de la empresa y el trabajo realizado de PML
5. Recomendar la línea de crédito que más favorece a la empresa	5. Entendimiento de la línea de crédito posible a utilizar
6. Entendimiento de las variables financieras que se solicitaran a la organización financiera	6. Negociar la tasa de interés, garantías, periodo de pago
7. Elaboración de solicitud de crédito	7. Solicitud de crédito a presentar con el apoyo del CNPML

Gracias por su atención

