

CONCLUSIONES TALLER DE TRABAJO Nº 1: “FINANCIACION DE LA EXPANSION INTERNACIONAL”

TALLER DE TRABAJO 01	“FINANCIACION DE LA EXPANSION INTERNACIONAL”
Objetivo	Compartir la visión de instituciones financieras especializadas de cuál puede ser una posible colaboración de los sistemas de garantía en sus operaciones de comercio exterior.
Enfoque	Presentar productos y experiencias en financiación de la expansión internacional de las empresas y de operaciones de comercio exterior en las que se presenten líneas de productos y casos de éxito o experiencias y en su caso perspectivas con los sistemas de garantía iberoamericanos.

Panelista principal y moderador: Arturo Sojo Quiroz, Director de Intermediarios Financieros de BANCOMEXT (México)

Panelistas y ponentes:

- Gilberto José Gomez Granados del Fondo Regional Santander S.A. (Colombia),
- Nuno Enriques de LISGARANTE SPGM – Portugal,
- Ricardo Morales del Instituto nacional del emprendedor, de la Secretaría de Economía (México) y
- Ramón Sobremonte, Director General de Caja Viva.

Síntesis de conclusiones:

En el taller dedicado al análisis de la Financiación del Comercio Exterior, se pudieron analizar diferentes visiones, no solo de los sistemas de los diferentes países participantes, sino también de modelos, ya que estuvieron presentes fondos de garantías, entidades de gobierno dedicadas al reaseguro, cajas rurales y Bancos de Desarrollo.

Y aun cuando en cada país que expuso existen particularidades específicas en cuanto a la regulación del comercio exterior, y situación económica, en todos los casos existió la concordancia en que para potenciar su crecimiento requieren de voltear al exterior y aumentar el flujo comercial con otros países.

Organización



Apoyo institucional



Un punto relevante es que aun cuando existen oportunidades en los mercados externos, la participación de las Pymes aun no es relevante, y su acceso a dichos mercados es aún incipiente, donde se identificaron dos vertientes principalmente:

1. Falta de acceso a mercados:

- Por falta de información de otros países y sus mercados.
- Escasa formación de procesos y calidad.
- Escala producción para ser competitivo

2. Acceso a Financiamiento:

- El mercado de productos especializados en comercio exterior a Pymes no se ha desarrollado, ya sea de financiamiento o de instrumentos de medios de pago.
- Las Pymes no llegan a transmitir sus necesidades específicas de comercio exterior por no tener conocimientos especializados
- En algunos casos requieren de capital y no de financiamiento.

Cada exponente a su vez detallo las acciones que desde su ámbito han generado para lograr que las Pymes cada vez tengan a través de Programas de Garantías un mayor acceso a productos especializados en Comercio Exterior, siendo común que aún hay mucho por realizar.

Al ser un taller enfocado a la financiación, se revisaron los problemas de acceso a financiamiento. Teniendo las siguientes conclusiones:

- Los productos especializados en Comercio Exterior ya existen en los países con sistemas de garantías y en general son parecidos en características, sin embargo su disponibilidad se limita a grandes empresas.
- A las Pymes, se les limita el acceso a dichos productos especializados, ya sea porque los Intermediarios no han visto un mercado atractivo en ese nicho o porque el riesgo en ese segmento de empresas es muy alto.
- **Los sistemas de garantías deben enfocarse en buscar que los Intermediarios ofrezcan instrumentos a las Pymes para acceder mercados internacionales. Que la cobertura de riesgo permita que no solo a grandes empresas se les ofrezcan este tipo de instrumentos.**
- **Que dado que han sido tan exitosos de manera local, se debe buscar que los instrumentos de garantías se vuelvan Internacionales**

Organización



Apoyo institucional

