



Nota

Borrador de Conclusiones

Luis de Carlos

Cumbre Empresarial UE-CELAC

Taller: Acceso a la financiación e instrumentos financieros

Queridos amigos:

Para finalizar esta sesión, en primer lugar quisiera agradecerles a todos su participación y sus valiosas aportaciones a las conclusiones de este Encuentro Empresarial, que contribuirán de forma muy relevante al debate celebrado en el marco de la Cumbre Unión Europea-CELAC.

En segundo término, y como presidente de la Fundación Iberoamericana Empresarial, un centro de reflexión que promueve el desarrollo y el fortalecimiento de la comunidad iberoamericana a través de sus empresas, quiero transmitirles que nos llena de satisfacción participar en este Encuentro en el que se han generado propuestas que promueven el desarrollo y facilitan la internacionalización de las empresas multiiberoamericanas.

Durante esta sesión se han formulado un gran número de consideraciones y propuestas muy pertinentes y concretas, lo cual convierte mi obligada labor de síntesis en un auténtico desafío. No obstante, intentaré enunciar las principales ideas formuladas de la forma más ordenada posible para que, así, quede constancia de ellas y puedan enriquecer el desarrollo de la Cumbre:



1. El apoyo a pymes dinámicas y que operan en la economía formal es clave para mejorar la productividad, la competitividad y el desarrollo de las naciones.
2. Las pymes dinámicas son un motor de desarrollo y, principalmente en sus etapas iniciales, crean más puestos de trabajo y ven aumentadas sus ventas más rápidamente que otras empresas.
3. Las pymes que operan en los mercados internacionales son las más productivas debido a las ventajas derivadas del tamaño del mercado, su capacidad para innovar y un mayor acceso al conocimiento y la tecnología. Sin embargo, en su mayoría, las pequeñas empresas se enfrentan a importantes barreras estructurales a la hora de participar en la economía mundial.
4. Para superar estas barreras y disponer de más oportunidades de comercio e inversión internacional para las pymes es necesario, por una parte, mejorar el marco institucional y, por otra, contar con instrumentos financieros apropiados, como pueden ser líneas de crédito proporcionadas por intermediarios financieros de mayor tamaño, capital circulante y préstamos para inversión.
5. Para llegar a los mercados internacionales, las pequeñas empresas pueden participar en las cadenas de valor de empresas más grandes, que funcionen para ellas como “tractores” y ofrezcan financiación que las ayude a mejorar, así como formación y transferencia de conocimientos. Las grandes empresas, a su vez, se beneficiarían del desarrollo de socios locales que ofrezcan productos y servicios a medida.
6. Se necesitan entidades bancarias y socios comerciales que estén dispuestos a financiar a las empresas a lo largo de todo el ciclo económico.



7. Las iniciativas para mejorar el acceso de las pymes a la financiación requieren tanto un marco jurídico adecuado como una serie de instrumentos financieros que permitan que las empresas distribuyan los riesgos de manera eficaz, como el creado por BID y BEI para fomentar las inversiones extranjeras directas interregionales de las pymes.
8. Hemos hablado también de cómo impulsar las soluciones digitales para la financiación de las pymes. Las plataformas digitales constituyen una herramienta esencial para ampliar los flujos financieros y disminuyen los costes y la incertidumbre asociados a la expansión internacional.
9. Las empresas deben participar activamente en nuevas plataformas digitales para la financiación, la firma de acuerdos, la prospección de mercados, el aprendizaje y la puesta en común de conocimientos con el fin de ampliar sus redes y aumentar su valor para las pymes.
10. Por último, hemos abordado cómo desarrollar y desplegar servicios empresariales con valor añadido, que se sumen a las nuevas fuentes de financiación, para mejorar la productividad y solvencia de las pymes. Entre estos servicios se incluyen la formación, el apoyo técnico a la prospección de nuevos mercados, las certificaciones de productos o la identificación de empresas innovadoras.
11. Estos servicios empresariales deberían centrarse en mercados en los que tengan un efecto directo sobre la solicitud efectiva de créditos y el aumento de la productividad.



Como resultado del rico intercambio de ideas sobre estas cuestiones, concluyo que desde este Encuentro Empresarial apoyamos decididamente a nuestras pymes como elemento dinamizador de las economías de nuestros países, y subrayamos la importancia de facilitar su acceso a la financiación y, de este modo, potenciar sus conexiones con los mercados internacionales.

En consecuencia, trasladaremos a los participantes en la Cumbre UE-CELAC nuestro apoyo a:

1. los esfuerzos de las entidades financieras por innovar en el apoyo a las pymes, facilitando su internacionalización e impulsando su productividad. Debe prestarse una atención particular al papel de las cadenas de valor y a los mecanismos para aumentar la financiación del comercio, de los proveedores y de la inversión a largo plazo.
2. el aumento del uso de tecnología digital para prestar servicios financieros a través de plataformas en línea, derribando así las barreras de acceso a la financiación que encuentran las empresas.
3. la focalización de los instrumentos financieros para que lleguen a segmentos específicos del mercado de las pymes, entre los que destacaríamos (i) las empresas dirigidas por mujeres, que en la actualidad constituyen un mercado insuficientemente cubierto; (ii) las empresas comprometidas con la eficiencia energética y las energías renovables; y (iii) las pymes con gran potencial de crecimiento, mediante capital social y servicios de asesoramiento.

Esperamos que estas ideas tengan consecuencias prácticas y, en definitiva, redunden en un estrechamiento de los vínculos entre las dos orillas del Atlántico.

Muchas gracias a todos por su participación y por habernos acompañado hoy.