

DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO

Gracias a nuestra dilatada experiencia en economías emergentes y en transición, hemos constatado claramente que las estructuras y políticas de desarrollo del sector privado fueron establecidas, e incluso aún se administran, por medio de sistemas proteccionistas y paternalistas.

Es una visión compartida por los donantes multilaterales y los gobiernos de estos países que es necesario avanzar hacia una economía de mercado fuerte y dinámica, a través de la aplicación de nuevas políticas destinadas a eliminar estas deficiencias, y de la creación de nuevas estructuras de fomento de un sector privado eficiente y competitivo en un proceso de mercado abierto y competitivo.

IAAG Consultoría y Corporate Finance ha trabajado a través de los años en estrecha colaboración con las instituciones multilaterales a fin de apoyar y ayudar a los gobiernos en el desarrollo de un sector privado eficiente y competitivo, principalmente por medio de cuatro ejes estratégicos:

- Promoción y financiación de las PYME (microfinanzas)
- Promoción de las Inversiones, Comercio Internacional y Desarrollo de las Exportaciones
- Procesos de privatización
- Participación del sector privado en la provisión de servicios públicos y desarrollo de infraestructuras

Promoción y financiación de las PYME

El establecimiento de un entorno jurídico y reglamentario favorable es un requisito previo para el desarrollo de un tejido empresarial sostenible. Sin embargo, los gastos administrativos son una carga desigual para las micro, pequeñas y medianas empresas.

En IAAG combinamos diferentes enfoques, instrumentos y herramientas a fin de fomentar el desarrollo económico local en zonas geográficamente aisladas o con limitaciones desde el punto de vista administrativo.

Asimismo, la ineficiencia de los mercados financieros son una característica de la transición y países emergentes. Por lo general, la falta de disponibilidad de capital y de créditos afecta principalmente a las PYMEs, así como las microempresas.

IAAG es una empresa de consultoría cuyas competencias iniciales estaban totalmente basadas en el sector financiero, habiendo sido formada por un equipo de ex banqueros con los conocimientos pertinentes de estas cuestiones. Por ello, nuestra asistencia en este ámbito tiene un fuerte enfoque hacia los sistemas e instituciones de financiación de las PYMEs.

Por el lado de la oferta, hemos ayudado de manera efectiva a los gobiernos, instituciones e intermediarios financieros en el aumento de la oferta de crédito a disposición de las PYMEs, incluyendo el desarrollo de las microfinanzas y sus instituciones conexas.

Por el lado de la demanda, hemos ayudado a las PYME y las instituciones de apoyo a las mismas en el proceso de concesión de los préstamos y en la distribución de información sobre la disponibilidad y las condiciones de los créditos.

Algunos de nuestros servicios especializados en las PYMEs son:

- puesta en marcha y gestión de unidades de crédito;
- identificación de proyectos, evaluación y ejecución de las inversiones directas de las instituciones de desarrollo en las PYMEs;
- la selección de los intermediarios financieros para la gestión de los planes de crédito de las PYME;
- asistencia técnica a los bancos en transición y los países en desarrollo;
- preparación de procedimientos y manuales para los fondos de préstamo;
- diseño y ejecución de programas de formación para los intermediarios financieros.

Promoción de las Inversiones, Comercio Internacional y Desarrollo de las Exportaciones

Empresas, países y organismos de desarrollo se están dando cuenta del potencial del comercio mundial y de una economía integrada a nivel global, como una fuente de expansión empresarial y crecimiento económico.

Ayudamos a los gobiernos y las empresas privadas a aprovechar las oportunidades que ofrece una economía integrada a nivel global - el acceso al capital extranjero, nuevas oportunidades de mercado y el comercio.

Por lo que respecta al Comercio Internacional y la OMC, así como otras cuestiones relacionadas, IAAG ayuda a sus clientes en:

- Asesoramiento a los gobiernos en su proceso de adhesión a la OMC, en particular con respecto a licencias de importación, subsidios y el comercio en relación a los diversos sectores empresariales.
- Proporciona asesoramiento integral a los gobiernos, incluidos sus planes de acción legislativa, las respuestas a las preguntas y otros documentos relacionados con la adhesión a la OMC.
- Proporciona asesoramiento y asistencia integral a los gobiernos acerca de la legislación de la OMC, así como de la revisión de la legislación pertinente.
- Asesora en la formulación de la política comercial y su aplicación.
- Ofrece programas regulares de capacitación sobre la legislación en materia de comercio internacional, las herramientas y mecanismos de financiación del comercio, las operaciones de comercio internacional, etc.

En cuanto a la promoción de inversiones y desarrollo de las exportaciones, IAAG asesora a los gobiernos y las empresas privadas en:

- Diseño e implementación de programas de promoción de inversiones;
- Asesoramiento sobre políticas de promoción de la inversión y el desarrollo de las exportaciones;
- Realización de programas de promoción de las exportaciones, incluido la representación comercial para las empresas, sectores y países, logrando aumentos significativos y cuantificables en los ingresos de exportación.

Procesos de privatización

Hemos ayudado a los gobiernos de todo el mundo en el diseño y ejecución de los programas de privatización, abarcando todo el proceso privatizador.

- Diseño y gestión de programas complejos de privatización, en estrecha cooperación con los gobiernos y las instituciones internacionales;
- Mejora de las habilidades técnicas, a través de la formación en el puesto de trabajo y talleres de formación del personal responsable de la privatización;
- Valoraciones, planes de negocios y diagnósticos de empresa insistiendo en la posición competitiva actual y potencial de la empresa, y por cada Unidad Estratégica de Negocio, teniendo en cuenta el nivel de la competencia regional y mundial;
- Apoyo y formación en la difusión en el mercado de la venta de empresas estatales a nivel internacional;
- La prestación de apoyo jurídico y capacitación en la elaboración y finalización de los documentos de la transacción de privatización (por ejemplo, contrato de venta, pacto de accionistas...);
- Desarrollo de otras formas de participación del sector privado: BOO, BOT, concesiones, etc (Más detalles en la participación del sector privado en el capítulo de Servicios Públicos)

Participación del sector privado en la provisión de servicios públicos y desarrollo de infraestructuras

Hemos asesorado sobre la incorporación del sector privado en la provisión de servicios públicos y el desarrollo de infraestructuras con una amplia gama de modalidades, incluida la privatización clásica, PPPs, concesiones, empresas mixtas (resultantes de la transformación en sociedades de las entidades, y su posterior venta a inversionistas estratégicos), así como contratos de gestión.

IAAG ha desarrollado una metodología de la PPP para dar una respuesta a la creciente importancia reconocida internacionalmente al enfoque de asociación público-privada el campo de las infraestructuras y servicios públicos. El compromiso de IAAG es ayudar a los gobiernos a desarrollar programas de PPP para la provisión de servicios públicos y el desarrollo de infraestructuras. Nuestros consultores tienen una amplia experiencia en asesorar a los gobiernos, organismos y municipios en la evaluación de la forma de PPP más adecuada para cada proyecto específico.

IAAG ofrece asesoramiento profesional sobre el tipo de contratos de servicio público que pueden ser adoptados por el sector público al establecer asociaciones con el sector privado, en función del grado de participación que la autoridad pública quiere mantener en el activo (DB, BDO, BOT, BOO, O&M). IAAG también analiza y propone la opción más adecuada de incorporación de la financiación privada (DBOF, concesiones, joint ventures), así como cuándo es necesario o conveniente que el sector privado también financie el proyecto con sus propios recursos.

Para el desarrollo de una PPP exitosa, IAAG da una especial importancia a la correcta definición de los objetivos a largo plazo y las responsabilidades contractuales de cada uno de los socios, así como a la asignación del riesgo a la parte que mejor pueda manejar ese riesgo específico.

Servicios principales:

a. Identificación del Proyecto

Nuestros consultores asesoran a las autoridades públicas en la identificación de recursos locales que tienen el potencial para ser desarrollados comercialmente. Una vez identificados, nuestro equipo hace una evaluación inicial de la viabilidad comercial del proyecto y su adecuación para la contratación pública como una asociación público-privada, mediante la comparación de las características del proyecto propuesto con las de casos de éxito internacionales. Este punto de referencia con otros proyectos exitosos de PPP se basa en la amplia experiencia de nuestros consultores en misiones llevadas a cabo por todo el mundo.

b. Viabilidad del proyecto y la forma más adecuada de PPP

Nuestro equipo lleva a cabo un estudio de viabilidad para determinar la viabilidad del proyecto y lleva a cabo una evaluación teniendo en cuenta las siguientes cuestiones: las posibilidades de mayor rentabilidad para el proyecto como PPP, la forma más adecuada de la misma, la asignación más adecuada de riesgo entre las partes, el proceso de puesta en el mercado, etc

c. Procesos legales

Nuestros consultores han trabajado en muchos regímenes de asociación con sus diversos procedimientos legales, y tienen una experiencia particular en este ámbito. Las herramientas legales y sus procedimientos están diseñados para salvaguardar los derechos de las partes que se verán afectadas por las propuestas.

d. Puesta en el mercado del proyecto

El equipo de IAAG proporciona asistencia durante el proceso de contratación como PPP. Nuestro equipo tiene una amplia experiencia en la preparación de los documentos de licitación (incluido el anuncio de la misma, notas y memorándum de información, el acuerdo de compra de acciones, instrucciones a los licitadores, etc). El equipo participa en la realización de evaluaciones de mercado y valoraciones, en la definición de la estructura de la operación, en la promoción de la venta, etc. También tenemos una amplia trayectoria en la gestión del proceso de licitación en sí, incluyendo la evaluación de las propuestas recibidas y la asistencia durante las negociaciones para cerrar la transacción.