



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.13/2  
5 de septiembre de 2001

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO

Comisión de la Empresa, la Facilitación de la  
Actividad Empresarial y el Desarrollo

Reunión de Expertos en el mejoramiento de la competitividad  
de las PYMES de los países en desarrollo: la función de la  
financiación, incluida la financiación electrónica, para  
fomentar el desarrollo de las empresas

Ginebra, 22 a 24 de octubre de 2001

Tema 2 del programa provisional

**LA FINANCIACIÓN Y LA FINANCIACIÓN ELECTRÓNICO PARA LAS PYMES  
COMO MEDIO DE MEJORAR SUS OPERACIONES Y COMPETITIVIDAD**

Documento expositivo de la secretaría de la UNCTAD

Resumen

La promoción del desarrollo de las PYMES es muy importante tanto para los gobiernos como para los organismos internacionales. Los enfoques tradicionales no siempre han resultado eficaces, sobre todo para facilitar el acceso a la financiación. A pesar de su número y su importancia para la creación de empleo, las PYMES han sufrido grandes dificultades para obtener créditos institucionales y aportes de capital. Los bancos comerciales y los inversores se han resistido a prestar sus servicios a las PYMES por diversas razones muy conocidas, entre ellas el alto riesgo y los gastos de las transacciones. Hay una imperiosa necesidad de nuevos enfoques. Ha habido progresos en el uso de mecanismos innovadores que incrementan la rentabilidad de los préstamos a las PYMES. Internet puede ofrecer los instrumentos necesarios para facilitar el desarrollo de esos enfoques. Los servicios financieros electrónicos por Internet, es decir, las finanzas electrónicas, pueden dar lugar a notables mejoras en los costos y en la velocidad de distribución de esos servicios. De ahí que haya expectativas de que las PYMES puedan mejorar su acceso a la financiación mediante la financiación electrónica. El presente documento se centra en las PYMES del sector estructurado de los países en desarrollo y en su acceso a la financiación y a la financiación electrónica así como en lo que puede hacerse para mejorar ese acceso, con inclusión del uso de los mecanismos innovadores más recientes y de la tecnología de la información.

## I. FINANCIACIÓN DE LAS PYMES

### Introducción

1. La creatividad económica de una nación depende de sus empresas y de la facilidad con que éstas puedan iniciar y financiar sus negocios, así como de su acceso a la tecnología. Un buen clima comercial es una combinación de muchos factores que se conocen generalmente como el "medio propicio". Se trata de un concepto amplio que abarca la existencia de políticas macroeconómicas estables, un marco jurídico, comercial y normativo favorable y una infraestructura física, social e institucional. Especialmente importante para el desarrollo del sector privado es una legislación que prevea la creación de empresas comerciales, el cumplimiento de los contratos, la propiedad privada y la transferencia de bienes a nivel privado, la imposición y el pago de contribuciones justas y la convertibilidad de la moneda. El presente documento se centra en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector estructurado de los países en desarrollo y en la mejora de su acceso a la financiación mediante mecanismos innovadores, incluidas las finanzas electrónicas y la tecnología de la información.

2. En muchos estudios se ha señalado que la financiación es uno de los problemas más importantes que enfrentan las PYMES, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. El acceso a la financiación es un factor crucial que determina la capacidad de las PYMES para iniciar inversiones productivas con objeto de ampliar sus actividades y emplear las tecnologías más recientes, asegurando así la competitividad del sector y de la nación en su conjunto. Por consiguiente, los sistemas financieros deficientes pueden socavar gravemente los principios microeconómicos esenciales de un país, con el resultado de un crecimiento más bajo del ingreso y el empleo.

#### 1. Financiación de las PYMES

3. A pesar de su número y su importancia para la creación de empleo, tradicionalmente las PYMES han enfrentado dificultades para obtener créditos o aportes de capital institucionales. Los bancos comerciales y los inversores tradicionales se han resistido a prestar servicios a las PYMES por diversas razones muy conocidas, que se han analizado en numerosas reuniones de expertos<sup>1</sup>. Entre ellas cabe mencionar las siguientes:

- las PYMES están consideradas por acreedores e inversores como prestatarios de alto riesgo debido a la insuficiencia de sus activos y a su baja capitalización, su vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado y las altas tasas de mortalidad que registran;

---

<sup>1</sup> Véase por ejemplo "Issues concerning SME's access to finance" en Development Strategies and Support Services for SMEs: Proceedings of Four Intergovernmental Expert Meetings, UNCTAD 2000. "The SME-financing Gap and New Financial Products for SME's in Developing Countries and Eastern Europe" Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Viena, octubre de 2000.

- la asimetría de la información resultante de la falta de libros de contabilidad de las PYMES, y las deficiencias de sus estados financieros y de sus planes de actividades hacen que sea difícil para los acreedores e inversores evaluar la solvencia de las posibles propuestas de las PYMES;
- los altos costos administrativos y de transacción del préstamo o la inversión de sumas de poco monto hacen que la financiación de las PYMES no sea un negocio rentable.

4. Como consecuencia, en general los bancos comerciales están predispuestos a favor de los prestatarios que son grandes empresas, y que proporcionan mejores planes de actividades, una información financiera más fidedigna, mayores oportunidades de éxito y una mayor rentabilidad para los bancos. Cuando los bancos prestan dinero a las PYMES, tienden a cobrarles una comisión por la asunción del riesgo y a aplicarles medidas de control previo más estrictas, lo que incrementa los costos para todos.

5. Muchos gobiernos e instituciones financieras internacionales han tratado de abordar los problemas de los altos costos de transacción y los altos riesgos mediante programas de crédito subvencionados o garantías de préstamo. Estos proyectos han fomentado a menudo una mentalidad conducente al incumplimiento de obligaciones, no han llegado al grupo al que estaban destinados o no han alcanzado viabilidad financiera.

6. Un enfoque más eficaz para garantizar métodos eficientes y viables de financiación de las PYMES consiste en centrarse en las fuerzas del mercado. Una condición previa es que las instituciones financieras consideren el préstamo a las PYMES más rentable, lo que las instaría a elaborar programas de préstamo destinados particularmente a estas empresas. En la siguiente sección se analizan algunas de las técnicas y mecanismos que están utilizando los bancos y otras organizaciones en los países desarrollados para incrementar la rentabilidad de prestar dinero a las PYMES. Más adelante analizamos lo que pueden hacer los gobiernos y las organizaciones internacionales para fomentar el uso de esos mecanismos en los países en desarrollo<sup>2</sup>.

## 2. Iniciativas emprendidas por los bancos de los Estados Unidos y la Unión Europea

7. Para competir de manera eficaz en el sector de la financiación de las PYMES es necesario que los bancos proporcionen servicios financieros que satisfagan las necesidades particulares de las PYMES y que al mismo tiempo asuman los altos riesgos y costos asociados con prestar servicios a clientes como las PYMES. Un número creciente de bancos ha llegado a la conclusión de que una estrategia separada que se centre en las necesidades particulares de las PYMES puede mejorar considerablemente la relación con ese sector y aumentar las utilidades. Entre los enfoques innovadores adoptados por los bancos para prestar servicios a las PYMES se cuentan los siguientes:

---

<sup>2</sup> Un examen más extenso de los mecanismos innovadores figura en el documento de antecedentes "Recent Innovations in SME Finance".

- reducir los altos riesgos de las PYMES y la asimetría de la información utilizando programas especiales para la puesta en marcha de empresas, la valuación comparativa del crédito y el uso de proveedores externos de información, por ejemplo, servicios de evaluación y clasificación;
- reducir los costos de los préstamos racionalizando las organizaciones y aplicando técnicas avanzadas de información, servicios de envíos directos por correo, etc.;
- mejorar los servicios financieros para las PYMES mediante programas de capacitación del personal bancario;
- proceder a un desglose de las PYMES.

#### 2.1. Iniciativas destinadas a comerciar con los clientes de alto riesgo

8. El **Banco de Irlanda** ha creado una dependencia de apoyo a las empresas que ha proporcionado financiación a diez años y apoyo práctico a las PYMES de reciente establecimiento. Hasta la fecha esta dependencia ha prestado 50 millones de euros a más de 550 empresas. La dependencia funciona al margen de los criterios convencionales, ya que no acepta garantías personales ni títulos avalados por activos. Presta dinero a empresas de alto riesgo a las tasas normales y también participa en diversos fondos de capital inicial que proporcionan capitales adecuados a las necesidades de las empresas que empiezan. Proporciona acceso a seminarios de capacitación empresarial, foros de empresas y consultores especializados en PYMES en toda Irlanda. Estos servicios se prestan a tarifas subvencionadas en cooperación con First-Step, organización sin fines de lucro que presta servicios de desarrollo empresarial. El concepto de que un banco privado subvencione a jóvenes PYMES apunta a garantizar una base sólida de clientes para el futuro.

#### 2.2. Iniciativas para reducir la asimetría de la información

9. Parte de la resistencia de los bancos a prestar dinero a las PYMES se debe a la incapacidad de los bancos de evaluar los riesgos debido a la falta de información financiera fiable. En los mercados financieros bien desarrollados y estables, acreedores e inversores normalmente piden y reciben información financiera transparente, fiable y comparable. Cuanto mejor sea la información, mayor será la confianza del inversor y menor el costo del capital. Este tipo de información financiera se proporciona mediante estados financieros basados en normas de contabilidad nacionales o incluso internacionales. Los bancos y las autoridades reguladoras hasta pueden exigir más información de la que hay disponible para el público o de la que normalmente se pide. Además, los analistas financieros, las agencias de calificación o los servicios de información sobre las empresas generan información que está a disposición de acreedores e inversores.

10. No obstante, incluso en las economías muy desarrolladas, como la Unión Europea, las PYMES no están obligadas a informar sobre sus resultados financieros de forma normalizada si no alcanzan un umbral significativo en total de activos, facturación o número de empleados. Esto quiere decir que las muchas PYMES que existen en los países desarrollados y en desarrollo no producen una información financiera comparable que pueda ser utilizada por los acreedores o inversores. En cambio, se deja a estos usuarios que sean ellos los que especifiquen qué

información financiera necesitan, lo que supone una costosa carga para las PYMES, pues han de adaptarse a distintos formatos de presentación de informes. Lo que es más importante todavía, la mayoría de las PYMES no genera la información financiera básica que los empresarios necesitan para una gestión eficiente.

11. Tras examinar los muchos obstáculos que enfrentan las PYMES para generar información financiera fiable, el Grupo Intergubernamental de Trabajo de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes (ISAR) individualizó varias características que eran indispensables en un sistema de contabilidad para las PYMES. Entre ellas cabe mencionar las siguientes: facilidad de utilización, flexibilidad para tener en cuenta el crecimiento, formatos normalizados y adhesión a las prácticas de contabilidad generalmente aceptadas. Un sistema de ese tipo podría reducir la asimetría de la información que enfrentan acreedores e inversores y proporcionar información sobre la gestión de utilidad para los empresarios. Los mecanismos innovadores utilizados por las instituciones financieras para la evaluación y clasificación de los créditos, tales como la evaluación comparativa del crédito, presuponen la existencia de información financiera fiable, de manera que la condición previa fundamental para utilizar estos mecanismos con miras a los costos y los riesgos de transacción es contar con información contable fiable.

12. Algunos de los principales bancos que hacen préstamos a las PYMES, como **Wells Fargo**, **Citibank** y **Bank of America**, han creado sistemas de valuación comparativa del crédito con objeto de mejorar la gestión de riesgos en el préstamo a las PYMES. La valuación comparativa del crédito es un método estadístico de asignar a los posibles prestatarios una medida cuantitativa única, o puntaje, que representa un cálculo de su capacidad futura de amortizar el préstamo. Un sistema de este tipo normalmente permitiría reconocer las características de los prestatarios que mejor predicen el reembolso del préstamo y asignaría ponderaciones numéricas a esas características con objeto de obtener una puntuación para el crédito. La valuación comparativa del crédito ha resultado ser una manera eficiente y rentable de evaluar el riesgo de los prestatarios menores.

13. Para el segmento superior de las PYMES se han iniciado en Europa diversos servicios de evaluación y clasificación de empresas. El objetivo de estos servicios es proporcionar evaluaciones de riesgo a los bancos en los casos en que se necesita recurrir a expertos muy especializados, como por ejemplo en las empresas de alta tecnología. Entre los ejemplos cabe mencionar a **Technet** en Austria, donde los bancos, las empresas de inversiones y los inversores individuales pueden recurrir a una red de expertos en evaluaciones tecnológicas. **ENTAS**, creada por bancos y organizaciones especializadas de expertos de Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido, tiene como objetivo crear una red de expertos en evaluación que abarque a toda la Unión Europea.

### 2.3. Iniciativas para reducir el costo de los préstamos aumentando la eficiencia de las operaciones bancarias

14. Durante mucho tiempo los bancos han estado a la vanguardia de la aplicación con éxito de las tecnologías de la información más recientes para aumentar la eficiencia de las operaciones en una amplia variedad de productos bancarios. Este tema se examinará en más detalle en la parte II. La esfera en la que los bancos han alcanzado menos progresos es la de la normalización de los productos financieros, aunque se han observado algunos avances en los últimos años.

Según la American Advisory Board Company, los bancos que explotan de manera eficiente las ventajas de la normalización pueden duplicar su rentabilidad en comparación con los competidores que no adoptan esas estrategias.

15. Los productos normalizados se comercializan por medio de campañas de correo directo. **Wells Fargo**, el más importante de los bancos estadounidenses que se dedican a la financiación de las PYMES, fue pionero en el uso del correo directo (comercialización directa) para ofrecer líneas de crédito a las pequeñas empresas por todo el territorio de los Estados Unidos. El correo directo es un enfoque dinámico que utilizan los bancos para acercarse a las posibles PYMES con propuestas de crédito. De ese modo, se aborda a las PYMES en gran medida del mismo modo que a los hogares privados.

#### 2.4. Mejora de los servicios financieros para las PYMES

16. **Swedbank** y **NatWest** reconocieron que la competencia y experiencia de su personal eran fundamentales para competir eficazmente por las operaciones con PYMES y para gestionar el riesgo crediticio inherente a la prestación de servicios bancarios a las PYMES. En respuesta, ambos bancos iniciaron programas de capacitación para sus empleados que se ocupaban de las PYMES con dos objetivos: en primer lugar, aumentar la competencia del banco para satisfacer las necesidades específicas de las PYMES que eran sus clientes; en segundo lugar, crear una organización de ventas dinámica en su enfoque y sensible a las necesidades de las PYMES.

17. Al desglosar a las PYMES, los bancos pueden crear servicios normalizados que se adapten especialmente a sectores particulares, por ejemplo reservando los servicios personalizados para los clientes más rentables y alentando el uso de servicios automatizados por los clientes menos rentables. **CERA Bank** utiliza un método de desglose llamado "splitting" ("división"), que se basa en el tamaño y la índole del cliente, mientras que **Groupe Banques Populaires** desglosa a los clientes según su rentabilidad.

### 3. Complementos de la financiación

#### 3.1. Seguros

18. Los empresarios de las PYMES tienden a no tener o a tener pocos bienes físicos que ofrecer como garantía. Cuando la garantía que proporciona el empresario es insuficiente, puede haber organismos públicos o privados que ofrezcan otras garantías, totales o parciales, que permitan al banco recuperar los fondos prestables en caso de incumplimiento.

19. Existen diversos tipos de seguros disponibles para las PYMES que pueden reducir el riesgo de la entidad crediticia y mejorar potencialmente el acceso de las PYMES al crédito. Entre los planes más habituales se encuentran los planes de garantía de préstamo, los fondos de garantía mutua y los seguros de crédito a la exportación.

20. Los **planes de garantía de préstamos** son planes establecidos por gobiernos e instituciones financieras internacionales como la Corporación Financiera Internacional con objeto de cubrir una parte de las pérdidas que se producirían si los prestatarios dejasen de pagar los préstamos, con lo que se reduce el riesgo percibido de las PYMES desde el punto de vista de

las instituciones de préstamo. Los objetivos de estos planes son: ayudar a obtener préstamos a los pequeños empresarios que tienen buenos proyectos pero pocas garantías; instar a los bancos a que superen su resistencia a operar con las PYMES, y proporcionar a los bancos la oportunidad de aprender más sobre cómo manejar las carteras de préstamos de las PYMES y cómo concederles préstamos que sean rentables.

21. Los planes de garantía de préstamos proporcionan una garantía a la institución prestamista a cambio de una comisión (que varía entre el 1 y el 4% del importe del préstamo) pagada por el banco o traspasada al prestatario. La mayoría de los planes ofrecen garantías de entre el 60 y el 80% del importe del préstamo. Uno de los principales argumentos a favor de los planes de garantía es que estos fondos pueden tener un importante efecto multiplicador (cinco veces o mucho más en los países desarrollados). Esto significa que por cada millón de dólares de los EE.UU. que haya en el fondo, puede garantizarse un volumen de 5 millones de dólares de los EE.UU. en créditos a las PYMES.

22. Los planes de garantía de créditos se han extendido considerablemente. En un estudio financiado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido en 1997 se determinó que había alrededor de 70 planes de garantía de créditos en todo el mundo, algunos de ellos en los países menos adelantados<sup>3</sup>.

23. No hay consenso internacional respecto de si los planes de garantía de créditos son una manera eficaz de ampliar el acceso de las PYMES a los préstamos institucionales. Han sido criticados por diversos defectos tales como: problemas de riesgo moral; altos costos administrativos debido a lo inadecuado de los procedimientos y a la inexperiencia o resistencia del personal que tramita las carteras de préstamos a las PYMES; retrasos en el pago de las reclamaciones, lo que debilita la confianza de los bancos en los fiadores; baja demanda por parte de las PYMES prestatarias, y limitaciones en el campo de actividades de los bancos.

24. Algunos de los problemas que se acaban de enumerar podrían resolverse si se capacitase y motivase debidamente al personal bancario que se encarga de las PYMES. Los costos administrativos de la evaluación de los créditos y de la vigilancia de las PYMES también podrían reducirse si se delegaran esas actividades en proveedores de servicios de desarrollo empresarial. Por último, el riesgo moral podría reducirse proporcionando garantías parciales de los préstamos en lugar de garantías plenas.

25. En Francia, las PYMES locales se dan garantías entre sí. Hay 115 fondos de garantías mutuas en actividad, que están respaldados por 300.000 empresas comerciales e industriales. Fundados por las PYMES a título voluntario, ayudan a satisfacer las necesidades de crédito de las empresas. El objetivo de las sociedades de garantías mutuas es salvaguardar las actividades profesionales y personales de sus accionistas más que generar beneficios. Se ponen en contacto con las PYMES que necesitan préstamos sobre la base de su reputación local, en cooperación con un banco regional. El banco, no obstante, no desempeña un papel exclusivo como

---

<sup>3</sup> Levitsky Jacob, "Credit Guarantee Schemes for SMEs - an international review", Small Enterprise Development Journal, vol. 8, N° 2, junio de 1997. En realidad únicamente 61 de los planes se estudiaban en detalle. De ellos 23 eran en países de la OCDE, 6 de la CEI, 15 de América Latina, 11 de Asia y 6 de África.

intermediario. Las sociedades de garantías mutuas consultan con los bancos cuando examinan las solicitudes de garantía, pero desempeñan el papel principal en el proceso de decisión. Los criterios de evaluación utilizados consisten en evaluar al empresario como persona y estudiar la propuesta comercial, el sector y los criterios financieros.

26. También en los Países Bajos se han recaudado fondos adicionales de garantía de préstamos mediante iniciativas privadas. Apuntan a grupos concretos de empresas que los bancos consideran que plantean riesgos especiales, como las empresas de reciente establecimiento y las fundadas por mujeres o por miembros de minorías étnicas. **Mama Cash** proporciona garantías adicionales para persuadir a los banqueros a que ofrezcan créditos a las mujeres que inician empresas sin suficientes garantías. Las garantías de préstamo de Mama Cash se dan "a condición de que se satisfagan diversos criterios, entre ellos la presentación de un plan comercial completo y la perspectiva de que la empresaria sea capaz de mantenerse con las ganancias de su empresa después de transcurrido un año".<sup>4</sup>

27. **El seguro de crédito a la exportación** es una garantía contra la falta de pago por los compradores extranjeros, la cancelación de pedidos por clientes extranjeros y el incumplimiento del reembolso de la deuda por el exportador a la institución prestamista que le ha dado las facilidades de financiación. Los planes de seguros de crédito a la exportación son especialmente beneficiosos para las PYMES que tratan de internacionalizar sus actividades. Hay diversos tipos de estructuras que pueden abarcar planes de seguros de crédito. En la mayoría de los casos, la solución más eficiente es establecer una empresa especializada en seguros de crédito. Que esta institución sea privada o pública dependerá exclusivamente de que surjan iniciativas privadas para entrar en dicho mercado. A menudo el enfoque más eficiente ha sido combinar los esfuerzos privados y públicos para suministrar seguros de crédito a la exportación. Este tipo de seguro puede desempeñar un papel bien diferenciado en la tarea de garantizar el crédito a la exportación, pero actualmente las PYMES no utilizan ampliamente este instrumento.

28. **Israel Foreign Trade Risk Insurance Corporation Ltd.** proporciona seguros contra los riesgos de exportación. Los exportadores compran cobertura para bienes y servicios por un máximo del 90% de su valor contra riesgos comerciales tales como la quiebra y el incumplimiento de obligaciones durante períodos prolongados, así como contra riesgos políticos, entre los que se cuentan la guerra, la agitación política, las restricciones monetarias, la confiscación y otros actos discriminatorios en los países de los compradores. En 1999 el valor de las exportaciones aseguradas ascendió a 3.650 millones de dólares de los EE.UU. y el número de países asegurados ascendió a 96. Este tipo de seguro es especialmente beneficioso para las PYMES, ya que proporciona apalancamiento para la financiación durante todo el período de garantía de sus ingresos provenientes de las exportaciones.

### 3.2. Arrendamiento

29. Hay dos tipos de arrendamiento. Uno de ellos es el arrendamiento financiero, en el que el equipo arrendado es tratado como si fuera propiedad del cliente por las dos partes en el contrato. El cliente es responsable del mantenimiento de los bienes durante todo el período que abarca el

---

<sup>4</sup> Los problemas especiales que enfrentan las empresarias se examinan en el documento de antecedentes "Recent Innovations in SME Finance".

contrato. La otra forma de arrendamiento es el arrendamiento de explotación, en el que la responsabilidad de registro y mantenimiento del equipo sigue correspondiendo a la empresa financiera. El cliente, con arreglo al contrato de arrendamiento, se limita a hacer pagos mensuales a la empresa.

30. En el arrendamiento de explotación, el arriendo pagado por el cliente durante el período contractual no cubre todo el coste del equipo, ya que éste va a devolverse a la empresa al final del período del contrato. Este tipo de arrendamiento es especialmente popular en la industria de la alta tecnología, que se caracteriza por un ritmo rápido de innovación tecnológica y por la continua necesidad de actualizar el equipo.

31. En comparación con los préstamos tradicionales, desde el punto de vista de la empresa de financiación el riesgo es mayor en el arrendamiento. El pago del saldo deudor no puede ser exigido independientemente del estado del equipo. El valor del equipo depende de factores que están fuera del control de la empresa de financiación, tales como la fecha de introducción de un nuevo modelo en el mercado, la tasa de tributación, las condiciones económicas generales, etc.

32. No obstante, el arrendamiento es una opción conveniente para ayudar a las PYMES a satisfacer sus necesidades de equipo, por las siguientes razones:

- no se exigen garantías para el contrato, y el cliente puede financiar hasta el 100% del valor del equipo;
- el contrato puede elaborarse con cierta flexibilidad, adaptándolo a las corrientes de efectivo del cliente;
- las políticas impositivas tienden a proporcionar a las empresas comerciales un refugio fiscal al permitir la depreciación del valor del equipo;
- es probable que la empresa financiadora tenga una buena relación con el proveedor del equipo debido al gran volumen de transacciones, y esto puede ayudar a tener en cuenta las necesidades del cliente;
- las economías de escala de que disfruta la empresa financiadora pueden transmitirse al cliente en forma de una reducción de los costos de uso del equipo;
- al cliente se le ofrecerán no sólo equipos sino también conocimientos especializados sobre éste, y
- el período de aprobación es corto.

Al mismo tiempo, hay una serie de desventajas, y es posible que el arrendamiento no sea la solución ideal para todas las PYMES. Por ejemplo:

- la falta de pago de uno de los plazos puede dar lugar a la recuperación del equipo y a su vez a la terminación de las operaciones de la PYME;

- las ventajas fiscales que se conceden a los pagos por concepto de arrendamiento pueden no ser tan grandes como las que se conceden a los pagos de intereses si las PYMES adquieren el equipo con un préstamo;
- la disponibilidad del equipo que puede arrendarse puede ser limitada.

33. **Finarca** comenzó sus operaciones en **Nicaragua** en 1997 especializándose en la financiación de equipo y maquinaria. Ha establecido relaciones de financiación con diversas organizaciones e inversores internacionales. A nivel local ha establecido alianzas de financiación con empresas arrendadoras y vendedoras. Finarca tiene un plan especial de arrendamiento para las PYMES, especialmente para vehículos de transporte y reparto, maquinaria para productos lácteos, panaderías y artículos de cuero, y copiadoras e impresoras. Los importes típicos van desde 10.000 dólares de los EE.UU. hasta 300.000 dólares de los EE.UU., y la duración de los arrendamientos desde 24 hasta 60 meses. Algunas de las ganancias de este arrendamiento financiero de Finarca son deducciones impositivas, ventajas contables, condiciones flexibles, exención del requisito de garantía y hasta un 100% de financiación. La experiencia indica que los patrocinadores han de estar dispuestos a hacer su parte, los organismos reguladores y gubernamentales locales deben estar dispuestos a hacer la suya, el apoyo y el asesoramiento son importantes, siempre que se evite la microgestión, y la especialización trae aparejadas indudables ventajas.

34. En el **Pakistán**, el Organismo Suizo de Cooperación para el Desarrollo (OSCD) apoya activamente el arrendamiento a las empresas pequeñas y a las microempresas. El OSCD decidió dedicarse a la industria del arrendamiento en el Pakistán a fin de determinar el potencial de las instituciones financieras del sector privado en la tarea de contribuir al proceso de desarrollo y de poner a prueba la viabilidad del arrendamiento como fuente de financiación de las pequeñas empresas. El OSCD opera por conducto de empresas asociadas, la primera de las cuales fue la Network Leasing Corporation (NLC), que se creó en 1995 y empezó a recibir el apoyo del OSCD poco después. La NLC proporciona financiación para el arrendamiento y servicios de desarrollo a las empresas pequeñas y las microempresas. La NLC ha logrado generar una cartera de arrendamientos de 6,3 millones de dólares de los EE.UU. con 1.700 clientes y ha recibido de un organismo internacionalmente reconocido una clasificación que le permite tener acceso directo al capital desde los mercados financieros.

#### 4. Innovaciones en la inversión en capital social - fondos de capitales de riesgo

35. El capital de riesgo supone el suministro de financiación de inversiones a empresas privadas pequeñas o medianas en forma de instrumentos de capital o cuasicapital no negociados en las bolsas de valores reconocidas. Constituye una financiación de riesgo a largo plazo en donde el principal rendimiento que obtiene el inversor proviene de las ganancias de capital más que de los ingresos por concepto de dividendos. Los inversores de capital de riesgo participan activamente en la gestión de la empresa en la que invierten para contribuir a asegurar el éxito de la operación.

36. Generalmente se hace una distinción entre el capital de riesgo y el capital inicial. El capital inicial se refiere al capital social directo aportado en los primeros ciclos de financiación de empresas recientemente establecidas. En cambio, el capital de riesgo se refiere

al ciclo siguiente de financiación de empresas que han logrado estabilidad y tienen un fuerte potencial de crecimiento.

37. En general, un fondo de capital de riesgo invierte en PYMES pertenecientes a sectores de alto crecimiento que apunten a ampliar sus operaciones. El capital de riesgo también puede contribuir a la adquisición de una participación mayoritaria en empresas más arraigadas. Normalmente el inversor de capital de riesgo mantendrá su capital invertido entre dos y cuatro años, pasados los cuales en la mayoría de los casos venderá las acciones de la empresa en una bolsa de valores, por ejemplo, mediante una oferta pública inicial, o venderá toda su participación en la empresa, por ejemplo, a un competidor más arraigado.

38. El capital de riesgo ofrece potencialmente una fuente valiosa de financiación que complementa la financiación más tradicional en forma de crédito proporcionada por los bancos comerciales. Algunas de las principales razones por las que las PYMES tienen dificultades para obtener créditos de bancos comerciales y otras instituciones de crédito no cuentan tanto cuando se trata de atraer capital de riesgo.

- Los inversores de capital de riesgo están dispuestos a aceptar mayores riesgos que los bancos tradicionales a cambio de los beneficios más importantes que pueden obtener de la venta de acciones de la empresa.
- Los inversores de capital de riesgo no requieren garantía de los prestatarios.
- Los costos de explotación son inferiores debido a que no se hacen pagos a altas tasas de interés.
- Por naturaleza, el capital de riesgo es un capital a largo plazo, o por lo menos a mediano plazo, contrariamente a los préstamos bancarios a corto plazo.
- Los conocimientos empresariales proporcionados por los inversores de capital de riesgo en algunos casos pueden ser más valiosos a las empresas recientemente establecidas o las PYMES que la financiación efectivamente recibida.

Sin embargo, también hay algunos inconvenientes.

- Como en el caso de los préstamos bancarios tradicionales, los costos de explotación relacionados con los préstamos de pequeñas cantidades pueden desalentar a los inversores.
- La necesidad de mercados muy líquidos no es tan apremiante como en el caso de las sociedades de capital variable o los fondos comunes de inversión, puesto que la inversión de los fondos de capital de riesgo es a largo plazo. No obstante, se precisa un mecanismo de salida del mercado para que los inversores obtengan ganancias de capital. Esto es difícil en casi todos los países en desarrollo, salvo aquellos con mercados de capital emergentes. Otros mecanismos, como los acuerdos de recompra garantizados, no parecen ser una opción realista para las PYMES.
- Como la mayoría de las empresas en que invierten los inversores de capital de riesgo fracasan, o bien producen ganancias modestas, las operaciones productivas deben

generar rendimientos suficientemente altos para compensar las pérdidas ocasionadas por las inversiones menos provechosas. La necesidad de obtener ganancias potencialmente muy grandes excluye a la mayor parte de las PYMES y las empresas recientemente establecidas que no tienen posibilidades de convertirse en megaempresas en el futuro, y es uno de los motivos por los que este tipo de capital se concentra en los sectores de la alta tecnología.

39. Hasta la fecha, los Estados Unidos han constituido de lejos el mercado más importante para los inversores de capital de riesgo. Varias de las empresas más importantes del país -Federal Express, Microsoft e Intel, por nombrar unas pocas- recibieron capital de riesgo en sus primeras etapas, lo que demuestra la importante función que desempeña este tipo de capital en la economía. Algunos aspectos claves de la posición dominante de los Estados Unidos se basan en una legislación favorable a las empresas y una mentalidad comercial que promueve el espíritu empresarial. Sin embargo, en los últimos años, Europa y otras regiones desarrolladas de Asia se están poniendo rápidamente a la par.

40. En los países en desarrollo ha sido muy limitado el papel del capital de riesgo, especialmente orientado hacia el comercio. Sólo algunos mercados emergentes grandes o relativamente avanzados han estado en la mira de un pequeño número de fondos de capital de riesgo que llevan a cabo operaciones internacionales. En general, los países en desarrollo carecen de oportunidades de inversión (un gran número de empresas jóvenes con un fuerte potencial de crecimiento), y las posibilidades de salida del mercado se limitan normalmente a la recompra por parte de los promotores originales, lo que no permite ganancias comparables a las que pueden obtenerse mediante las ventas de acciones o ventas comerciales a inversores estratégicos. Además, invertir en PYMES locales en los países en desarrollo a menudo supone trabajar con empresarios que no conocen las relaciones de financiación y prácticas comerciales convencionales, lo que aumenta considerablemente el trabajo del inversor.

41. Sin embargo, hay varios fondos de capital de riesgo orientados hacia el desarrollo que participan con cierto grado de dinamismo en los países en desarrollo y los países en transición. Uno de los protagonistas más activos en el terreno es SEAF (Fondos de Asistencia a las Pequeñas Empresas), que ha establecido fondos de capital de riesgo en la región del Báltico, Bolivia, China, el Perú, Polonia, Rusia y otros países. SEAF administra fondos por valor de unos 130 millones de dólares y tiene una cartera de más de 160 inversiones. Las fuentes de capital de SEAF incluyen las instituciones multilaterales, los organismos bilaterales de desarrollo y fundaciones privadas. SEAF aporta a las PYMES capital de riesgo a largo plazo y asistencia técnica. SEAF reconoció que su modelo no prosperaría a menos que las propias empresas en que se invierten los fondos comprendieran que las inversiones se hacen a título comercial. Muchos de los fondos establecidos por SEAF han comenzado a ser rentables en los últimos años. Al mismo tiempo, los costos de gestión han disminuido del 8% a aproximadamente entre el 2,5 y el 3,5%.

42. El BEI (Banco Europeo de Inversiones) ha establecido fondos de capital de riesgo en África. Los fondos se han utilizado para adquirir acciones en pequeñas empresas y proporcionarles orientación comercial. El objetivo es obtener rendimientos comerciales mediante la participación en los beneficios y las ganancias de capital. El resultado de estas inversiones en África (es decir, la tasa de rendimiento financiero y el porcentaje de fracasos) no

difiere mucho del de otros países. En total, en el año 2000<sup>5</sup>, el BEI facilitó capital de riesgo por valor de 215 millones de euros a países africanos y otros países en desarrollo. Entre las observaciones formuladas por el BEI están las siguientes:

- la inestabilidad macroeconómica dificulta hacer una proyección de las ganancias;
- en África la capacidad de gestión es escasa;
- la disparidad de normas de contabilidad y auditoría permite "manipular" los números;
- una participación minoritaria en una empresa no siempre aporta una voz decisiva en ella;
- la salida de las inversiones es complicada.

5. Principal conclusión: la necesidad de combinar el apoyo financiero con el no financiero

43. Los bancos tienden a imponer altas tasas de interés a las PYMES, así como a adoptar un criterio riguroso y preventivo con respecto a la garantía debido a la dificultad de encontrar PYMES solventes y promisorias. La manera más eficiente de fomentar la concesión de préstamos a las PYMES es mediante el aumento de la capacidad de las instituciones existentes de elaborar programas de préstamos rentables y eficientes a esas empresas. Esto puede lograrse minimizando los riesgos mediante las metodologías y los mecanismos apropiados para evaluar la solvencia de las posibles PYMES prestatarias y disminuir los costos generales de la concesión de préstamos a las PYMES, como se analizó en las secciones anteriores.

44. Los proveedores de servicios de desarrollo empresarial pueden desempeñar un papel importante en el proceso gracias a su estrecha relación con los clientes y su conocimiento directo del estado financiero de las empresas y de su rendimiento anterior. Estos proveedores suelen estar en una mejor posición que las instituciones financieras para seleccionar a posibles clientes, determinar su solvencia, difundir las técnicas financieras y contables adecuadas, hacer un examen previo de las propuestas de proyectos, vigilar los reembolsos, ejercer presión a sus pares y mantener un contacto mano a mano durante todo el período del reembolso. Por consiguiente, la complementariedad entre los proveedores de servicios de desarrollo empresarial y los servicios financieros contribuye a:

- minimizar tanto el riesgo como los costos de transacción de acreedores e inversores;
- permitir a las PYMES un acceso menos costoso y engorroso al crédito y al capital.

45. Varios programas de proveedores de servicios de desarrollo empresarial, como **EMPRETEC**<sup>6</sup>, vinculan la concesión de crédito a las necesidades de desarrollo empresarial de

---

<sup>5</sup> Incluidas las inversiones en los Estados del Caribe y el Pacífico, pero no las del África meridional.

<sup>6</sup> EMPRETEC es un programa integrado de la UNCTAD de fomento de la capacidad que proporciona a los países en desarrollo un marco institucional para fomentar la capacidad empresarial y el crecimiento de PYMES internacionalmente competitivas mediante la

las PYMES. EMPRETEC ha sido concebido para fomentar la capacidad de las PYMES, transformarlas con el tiempo en prestatarias solventes y hacerlas más atractivas para las instituciones financieras y los fondos de capital de riesgo. Enterprise Africa, un programa de servicios de desarrollo empresarial del PNUD que sigue el modelo de EMPRETEC, ha elaborado un plan conjunto de concesión de crédito o una ventana de crédito, iniciado de manera conjunta por Enterprise Africa y una institución financiera asociada. Las decisiones sobre la concesión de crédito tienen en cuenta no sólo los criterios básicos de evaluación del crédito, sino también los servicios de fomento de la capacidad prestados a las PYMES por Enterprise Africa, lo cual aumenta las posibilidades de las PYMES de obtener acceso al crédito. Además, Enterprise Africa asume la responsabilidad del proceso de remisión y vigilancia del préstamo, reduciendo de esa manera los costos del préstamo para las instituciones financieras asociadas y mejorando la calidad del proceso de vigilancia.

## II. FINANCIACIÓN ELECTRÓNICA PARA LAS PYMES

### Introducción

46. En el análisis que se hace en la parte I del presente documento de los distintos instrumentos utilizados en los países desarrollados para aumentar el acceso de las PYMES a la financiación se destaca tanto la importancia del problema como el fracaso de los criterios que habitualmente se aplican a la cuestión. En la parte II se examinan las posibilidades de las finanzas electrónicas (que se definen principalmente como los servicios financieros prestados mediante Internet) para proporcionar a las PYMES una financiación menos costosa, más rápida y de más fácil acceso, haciendo especial hincapié en las perspectivas de la aparición de servicios de financiación electrónica orientados hacia las PYMES en los países en desarrollo y las economías en transición.

47. Por tratarse de una industria con gran necesidad de información, la financiación se ve profundamente afectada por la notable reducción, producida por la tecnología de la información y las comunicaciones por Internet, de los costos de producción, procesamiento y transmisión de la información. Desde el punto de vista del desarrollo de la infraestructura financiera y, en particular, la financiación de las PYMES, cabe destacar las siguientes transformaciones:

- Gran disminución de los costos y aumento de la velocidad. Internet reduce el costo y aumenta la velocidad de la prestación de servicios financieros. También permite reducciones sustanciales en los costos operacionales y de desarrollo. Las transacciones bancarias por Internet tienen un costo marginal de unos pocos centavos en comparación con el costo de un dólar para las transacciones tradicionales (las mismas proporciones se aplican al corretaje). En un entorno competitivo, esto debería reducir los márgenes de los intermediarios, lo que se traduciría en financiación menos costosa para las PYMES.

---

capacitación, los servicios de desarrollo comercial, la creación de redes y el acceso a la financiación.

- Mayor acceso y creación de redes. Los servicios basados en Internet son accesibles mediante una amplia gama de dispositivos desde cualquier parte del mundo. Tanto las terminales como los protocolos de acceso están normalizados y son relativamente fáciles de usar. Esto ofrece a las PYMES nuevas posibilidades de ingresar en las bases de datos electrónicas mundiales, hacer y recibir pagos electrónicos y obtener servicios de financiación comercial de agentes mundiales y locales. La mayor competencia que resulte de ello debería proporcionar un incentivo a los bancos locales, aseguradores del crédito y otros proveedores de servicios financieros para introducir servicios en línea y disminuir los costos de financiación de las PYMES locales.
- Menú más completo de servicios. Internet puede facilitar el acceso de las PYMES de los países en desarrollo a toda una gama de nuevos servicios e instrumentos de financiación electrónica que están apareciendo rápidamente en los mercados más adelantados.

48. Gracias a Internet, no sólo un pequeño grupo de intermediarios profesionales tiene acceso a la información financiera, sino que ésta se está distribuyendo ampliamente y a muy bajo costo (o incluso gratuitamente) a cientos de millones de usuarios, incluidas las PYMES. Los costos por unidad extremadamente bajos de las técnicas modernas de recuperación de datos permiten incorporar a millones de PYMES en bases de datos de información sobre el crédito compatibles con Internet. Estos y otros cambios que ha traído consigo Internet equivalen a una revolución en la industria de los servicios financieros, revolución que está penetrando cada vez más en las economías en desarrollo y en transición y cuyos progresos en esos países dependerán del grado de eficacia de la infraestructura física y reglamentaria del comercio electrónico que se cree.

#### 1. Financiación electrónica: repercusiones en los participantes y los mercados

49. Los cambios que ha ocasionado Internet en la industria financiera son particularmente visibles entre los proveedores del mundo desarrollado, aunque los países en desarrollo y las economías en transición también resultarán afectados. De acuerdo con algunas previsiones, en un plazo de cinco años la proporción de financiación electrónica en los países en desarrollo podrá variar entre el 20 y el 35% para las operaciones bancarias electrónicas y entre el 15 y el 40% para el corretaje electrónico<sup>7</sup>. En esta sección se examinará brevemente la manera en que Internet está cambiando la índole de los protagonistas del mercado y ejerciendo influencia en tres segmentos que guardan relación con las PYMES: los pagos, la financiación comercial y los servicios de información financiera. Sin embargo, si bien las PYMES están participando activamente en actividades de financiación tradicional de los tres sectores mencionados, las variantes de financiación electrónica siguen siendo nuevas para ellas y, en general, accesibles principalmente a los operadores de envergadura. Además, el corretaje electrónico y los mercados financieros electrónicos conexos, que constituyen una de las partes más avanzadas de

---

<sup>7</sup> "E-Finance in Emerging Markets: Is Leapfrogging Possible?" por Stijn Claessens, Thomas Glaessner y Daniela Klingebiel, Banco Mundial, Sector Financiero, documento de trabajo N° 7, junio de 2001. Las proyecciones más altas dependen de las mejoras en las conexiones, el entorno comercial y el marco reglamentario e institucional de la financiación electrónica.

la financiación electrónica, son incluso menos pertinentes a los fines de desarrollar la financiación electrónica de las PYMES, por lo que no se examinan en el presente documento<sup>8</sup>.

### 1.1. Nuevos protagonistas de la financiación electrónica

50. Un concepto erróneo muy generalizado respecto de las consecuencias económicas de Internet fue que reduciría el papel de los intermediarios. Se dijo que la tecnología entrañaría la desaparición en la práctica de los obstáculos al ingreso, y a la larga al triunfo, de operadores recién llegados, emprendedores y no sujetos a sistemas y hábitos obsoletos. Esto no ha sucedido. Según un estudio, hay considerables obstáculos que entorpecen el ingreso a las operaciones bancarias, los seguros y la emisión de dinero electrónico, si bien en materia de corretaje y pagos son menos prohibitivos. Los nombres comerciales establecidos, las economías de escala y la ubicación física constituyen los principales obstáculos<sup>9</sup>. Las instituciones financieras reconocidas que cuentan con una sólida base de clientes y aplican estrategias modernas en Internet tienen una importante ventaja competitiva sobre los recién llegados. Por consiguiente, los modelos que combinan transacciones electrónicas con transacciones tradicionales han desplazado en gran medida a los modelos puros basados en Internet en materia de finanzas electrónicas. Al mismo tiempo, han aparecido nuevos intermediarios, como los portales financieros, los agentes que efectúan combinaciones de transacciones, los proveedores de servicios de aplicaciones financieras, etc.

51. Otra concepción errónea era que los sistemas de Internet son fáciles de crear. Si bien establecer un sitio básico en la Web puede ser fácil y de bajo costo, crear y poner en marcha una organización plenamente funcional basada en Internet que haga una gran cantidad de transacciones diferentes de manera segura es una labor compleja y prolongada. Además, hay muy poca experiencia en que basarse, y siguen siendo escasos los conocimientos y la tecnología necesarios.

### 1.2. Sistemas de pago y de liquidación

52. En las primeras etapas del desarrollo de las finanzas electrónicas, se consideraba en general que los sistemas de pago en línea arrasarían con todos los métodos anteriores. Sin embargo, la aparición de sistemas de pago basados en Internet demostraron que los distintos sistemas e instituciones de pago podían coexistir y adaptarse a las necesidades de Internet, y que los nuevos operadores y aplicaciones no habían sustituido a los tradicionales. Muchos nuevos sistemas en línea han tenido dificultades, a menudo fatales. Al mismo tiempo, las tarjetas de crédito y de débito siguen siendo el principal método de pago de las transacciones comerciales electrónicas entre empresas y consumidores.

---

<sup>8</sup> Para un análisis más detallado del comercio electrónico y los servicios financieros véase "Building Confidence: E-Commerce and Development", Informe de la UNCTAD, 2000, cap. 2, sec. III.

<sup>9</sup> Setsuya Sato, John Hawkins y Aleksander Berentsen, "E-Finance: Recent developments and Policy Implications", en Tracking a Transformation: E-Commerce and the Terms of Competition in Industries, Brookings Institution, julio de 2001.

53. Han surgido versiones en línea para casi todos los instrumentos convencionales de pago, como el dinero efectivo, los giros postales, las transferencias, los cheques, los cheques bancarios, los pagarés y las letras de cambio. Lo mismo se aplica a los sistemas de pago de sumas elevadas, incluidas las llamadas redes de cámaras de compensación automáticas, las "transferencias telegráficas" para los pagos de gran volumen y las redes de pagos interbancarias. Están comenzando a utilizarse sistemas electrónicos de presentación y pago de facturas en las transacciones de pago entre empresas, y entre éstas y sus bancos.

54. Pese a los resultados mixtos de la primera oleada de innovaciones, el desarrollo de sistemas de pago basados en Internet no ha perdido impulso. Por el contrario, se ha intensificado y su ámbito se ha ampliado. Los segmentos de las transacciones entre empresas y consumidores y entre empresas entre sí siguen atrayendo nuevos usuarios, incluidas las PYMES. Algunos de ellos son empresas recientemente establecidas respaldadas por capital de riesgo, mientras que otros son proveedores conocidos de tecnología de la información.

55. Más importante todavía, los bancos han comenzado a cambiar su actitud con respecto a la aplicación de Internet a sus redes para el pago de sumas importantes correspondientes a transacciones entre empresas, redes de cámaras de compensación automáticas y otras redes de pago. La Sociedad de Telecomunicaciones Interbancarias Mundiales (SWIFT), el sistema de pagos interbancarios más importante (con un tráfico diario de pagos de más de 5 billones de dólares), y las principales empresas de tarjetas de crédito, como Visa, están convirtiéndose en los principales operadores del sector de los sistemas de liquidación basados en Internet. En diciembre de 2000, SWIFT comenzó a utilizar una nueva red basada en un protocolo de Internet, SWIFTNET, mientras que Visa prevé ampliar rápidamente la proporción correspondiente a sus tarjetas con microcircuito ("tarjetas inteligentes") en línea y fuera de línea, incluidas las de empresas, principalmente las PYMES.

56. A fin de proporcionar tecnologías para las firmas electrónicas y para la identificación personal, algunos bancos importantes han creado sus propias autoridades certificadoras. Varias de las principales instituciones financieras también han creado una infraestructura de clave pública mundial -el consorcio IDENTRUS- administrado por los bancos miembros como entidad certificadora básica, que depende de sus autoridades certificadoras locales. IDENTRUS apunta a crear una infraestructura mundial basada en la confianza para los bancos y sus empresas clientes a fin de facilitar pagos electrónicos seguros para las transacciones entre empresas en más de 133 países. Este y otros sistemas de transacciones seguras son especialmente importantes para las PYMES. Si una PYMES es aceptada por una IPC, ello da una señal positiva a sus asociados en cuanto a su credibilidad.

57. Pese a las novedades mencionadas, queda por determinar cuán rápidamente y en qué medida los principales sistemas de pago dejarán de ser un mecanismo basado en redes cerradas, protocolos patentados y en la autoridad ejercida por una única industria para convertirse en sistemas creados sobre la base de redes abiertas, protocolos normalizados y la autoridad e interoperabilidad de varias industrias.

### 1.3. Sistemas de financiación del comercio

58. Pese a que ya existían sistemas de finanzas comerciales electrónicas antes de la aparición de Internet, se basaban en sistemas patentados pertenecientes a redes individuales de bancos o

grupos de bancos y explotados por ellos. La sustitución de documentos impresos por sus equivalentes electrónicos avanzaba a un ritmo muy lento.

59. La financiación electrónica ha comenzado a modificar esta situación. Las versiones electrónicas de los instrumentos existentes de protección de terceros contra los riesgos de incumplimiento y no ejecución de obligaciones, incluidos el crédito documentario, el seguro de crédito, las fianzas, la facturación y el descuento de pagarés, están avanzando con gran rapidez. Han aparecido varias soluciones para la financiación del comercio basadas en Internet (Bolero, TradeCard y Certegy, entre otras), a menudo respaldadas por los principales agentes de la financiación del comercio. Sin embargo, su participación en la financiación del comercio mundial sigue siendo por el momento escasa.

#### 1.4. Sistemas electrónicos de información y gestión del crédito

60. Internet ha reducido el costo de la información crediticia, que solía ser cara y difícil de obtener. Las tecnologías de procesamiento de la información también han creado oportunidades para el desarrollo de aplicaciones nuevas y más modernas. Por ejemplo, la valuación comparativa del crédito y la recuperación de datos están actualmente vinculadas, lo que permite a las empresas hacer investigaciones y fijar los precios de los productos con mayor eficiencia.

61. La mayoría de los servicios amplios basados en Internet son prestados por empresas de información comercial de reconocida trayectoria (como Dun and Bradstreet o Equifax) o proveedores de seguros de crédito (como COFACE) de larga experiencia internacional. El liderazgo ininterrumpido de estas empresas puede estar relacionado con el hecho de que sigan existiendo importantes obstáculos para el ingreso de otras, debido al alto costo de compilación de las bases de datos sobre información crediticia (en las que la mayor parte del contenido corresponde a las PYMES). Las empresas que poseen las bases de datos más completas, una larga trayectoria histórica y una enorme capacidad de actualización gozan de una ventaja comparativa sólida y duradera.

#### 2. Experiencias de financiación electrónica en los países en desarrollo: una amplia variedad de situaciones y criterios

62. Aunque el nivel de preparación electrónica de los países en desarrollo es sumamente desperejo, estos países están adquiriendo conciencia rápidamente de la contribución que puede hacer el comercio electrónico a sus perspectivas de desarrollo. En la esfera de la financiación electrónica, este interés se ha traducido en un número cada vez mayor de iniciativas lanzadas por los gobiernos nacionales a diversos niveles, las organizaciones internacionales, el sector privado local y extranjero y las organizaciones no gubernamentales. Empresas establecidas y otras de reciente creación están iniciando proyectos locales, regionales y mundiales. Las filiales de grupos conocidos están aumentando el acceso local a los servicios mundiales de Internet y agregando contenido local a sus servicios en cooperación con asociados locales.

63. A nivel regional, en América Latina y en la región de Asia y el Pacífico ha surgido una serie de servicios transfronterizos. Diversos proyectos de financiación electrónica creados por bancos mundiales, tales como Citibank, HSBC y Deutsche Bank, y asociaciones de tarjetas de crédito como Visa, Mastercard y algunas otras, han tenido alcance mundial desde su iniciación. Muchos de ellos, como el programa CitiBusiness y el Visa Business Card, se concentran en las

PYMES. Instituciones financieras multilaterales como el Banco Mundial, la Comisión Europea y los bancos regionales de desarrollo también han dado fondos para una serie de proyectos de financiación electrónica para beneficiarios privados y públicos.

64. Dos ejemplos interesantes de iniciativas de financiación electrónica destinadas especialmente al mercado de las PYMES son el SMEloan de Hong Kong (China) y Pride Africa. El SMEloan, que usa un modelo de gestión de riesgos basado en la Web, ha pasado a ser la principal fuente de financiación en línea para las PYMES en Hong Kong (China), y proyecta ampliar su actual base de clientes de 200 PYMES a más de 1.000 hacia mediados de 2002. Pride Africa da acceso al crédito a más de 80.000 empresarios en pequeña escala de Kenia, Malawi, Tanzania, Uganda y Zambia<sup>10</sup>.

### 3. Problemas de la financiación electrónica para los países en desarrollo y sus PYMES

#### 3.1. Combinación del ámbito mundial con el local

65. En tanto que Internet crea oportunidades para que las PYMES participen en el comercio y la financiación electrónicos a escala mundial, también les da la posibilidad de comerciar, pagar y recibir pagos en línea a los niveles regional y local. El ritmo a que las empresas empiecen a participar en el comercio y la financiación electrónicos locales quedará determinado por el equilibrio entre los gastos de acceso a Internet y a las comunicaciones y los de la presencia física.

#### Plataformas emergentes de financiación mundial en línea y necesidades de los países en desarrollo y sus PYMES

66. Las actuales plataformas de financiación mundial en línea, tales como SWIFT o IDENTRUS, no fueron diseñadas para atender a las necesidades concretas de las PYMES en los países en desarrollo. Por otra parte, o bien no se cuenta con plataformas locales de financiación electrónica o bien las existentes carecen de alcance y adaptabilidad. En tanto que los sistemas de pagos electrónicos de diseño local u otras infraestructuras de servicios financieros electrónicos pueden ganar en importancia a plazo mediano, debería alentarse a las plataformas mundiales de financiación electrónica a diseñar adaptaciones concretas para las PYMES. De cualquier manera, la interoperabilidad de las diversas plataformas de financiación electrónica será de importancia crucial. En la práctica la interoperabilidad constituye tanto una cuestión comercial como un problema técnico. Por lo tanto, las condiciones de interoperabilidad deberían ser objeto de cuidadoso examen.

67. Desde el punto de vista del desarrollo de las PYMES y la facilitación de su participación en el comercio internacional, el acceso a servicios de clasificación de empresas y de recuperación de datos constituye tal vez el aspecto más importante del beneficio que los países en desarrollo podrían derivar de las finanzas electrónicas. Sin embargo, lograr que las PYMES de los países de desarrollo aparezcan en esas bases de datos constituye un desafío formidable.

---

<sup>10</sup> Banco Mundial (2001), pág. 36. Para más detalles, véase [www.smeloan.com](http://www.smeloan.com) y [www.prideafrica.com](http://www.prideafrica.com).

68. Para aparecer en plataformas tales como la clasificación de COFACE, las PYMES tendrán que elaborar estados financieros fiables y actualizarlos regularmente. Esto a su vez exigirá un considerable mejoramiento de su capacidad y prácticas administrativas. Para llegar a las PYMES locales y elaborar esas bases de datos será necesario contar con información crediticia y servicios de seguros de crédito compatibles con Internet. Podrían proporcionar esos servicios o bien las entidades locales o bien las filiales locales de empresas mundiales. Lo mismo se aplica a los servicios de factorización y arrendamiento. Los bancos locales también se encontrarán sometidos a presiones para adaptarse a las cartas de crédito electrónicas y a otras técnicas electrónicas de la financiación, lo cual ayudará a vincular a los operadores locales con sus contrapartes de comercio electrónico en el extranjero.

69. La financiación electrónica estimulará el surgimiento de nuevas formas de organizaciones comerciales, centros de enlace, redes y asociaciones. Por lo tanto, será importante permitir y facilitar el desarrollo de nuevas redes, desarrollar portales electrónicos de financiación entre empresas y de empresas a consumidores, así como mercados electrónicos, y asegurar que también sean accesibles para las PYMES de los países en desarrollo. Para que eso ocurra, las PYMES deberán poder elaborar y difundir información empresarial y financiera sobre sí mismas. También necesitarán recibir información, asesoramiento y capacitación sobre cómo aprovechar de la mejor manera posible los sistemas existentes de financiación electrónica, especialmente a la hora de elegir entre distintas ofertas de financiación. A título de ejemplo, ese es el principal objetivo de la bolsa de datos sobre financiación de las exportaciones creada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, que las PYMES exportadoras pueden utilizar para llegar a un menú de opciones en materia de financiación del comercio<sup>11</sup>.

#### Aplicación local de los instrumentos mundiales de financiación electrónica

70. El menú de productos y técnicas de financiación electrónica mundial abarca la casi totalidad de los pagos y los instrumentos financieros comerciales tradicionales. A partir de los servicios en línea diseñados para las PYMES (como los elaborados por SMEloan y Pride Africa), la elección de servicios de financiación electrónica para las PYMES podría extenderse hasta la banca por Internet (que ya se usa activamente en América Latina y Asia para servir a clientes y empresas de gran envergadura), toda una gama de instrumentos financieros electrónicos para el comercio (con inclusión de cartas de crédito electrónicas, información sobre crédito y seguros de crédito electrónicos, factorización electrónica, arrendamiento electrónico, financiación de almacenamiento electrónico y otras formas electrónicas de financiación basadas en los activos), y cartas con microcircuitos ("cartas inteligentes").

71. En el contexto de los países en desarrollo, la principal ventaja de las cartas inteligentes (en las que se almacena electrónicamente el equivalente electrónico de efectivo) es que puede reducir la necesidad de contar con una costosa infraestructura financiera amplia, proporcionando así la oportunidad de ir quemando etapas en la esfera de la tecnología. Otra razón por la cual las cartas inteligentes pueden ser de interés para las PYMES es que ofrecen una manera relativamente fácil y de bajo costo de generar información sobre la solvencia crediticia, cuya ausencia es uno de los obstáculos que limita el acceso al crédito de las PYMES. Las tarjetas inteligentes también sirven como medio de identificación, permitiendo así lograr la autenticación

---

<sup>11</sup> Véase [www.ita.doc.gov/td/efm](http://www.ita.doc.gov/td/efm).

de las partes y la seguridad de su pago electrónico o de su transacción financiera electrónica. Además, pueden utilizarse para efectuar transacciones de poco monto en contextos tradicionales. Por esas razones se considera que las cartas inteligentes son potencialmente una alternativa mucho más eficiente para las operaciones tradicionales de préstamos para el desarrollo de los bancos de regiones tales como África<sup>12</sup>. El interés creciente en estos instrumentos de financiación electrónica queda demostrado por una serie de iniciativas, por ejemplo en África oriental y meridional (donde 16 países adquirieron en forma conjunta los derechos de concesión de Mondex, un sistema de dinero electrónico), Ghana (que planea servirse de las tarjetas inteligentes para pasar de la virtual ausencia de infraestructura de financiación electrónica a la plena capacidad de dinero electrónico) y Sudáfrica (donde el correo las utiliza, entre otras cosas, para dar acceso a servicios bancarios en zonas rurales distantes).

72. Los proveedores locales de servicios financieros tienen la ventaja de tener un conocimiento mucho mayor de las compañías locales y de los acuerdos locales de finanzas electrónicas. Esto deberá facilitar el desarrollo de servicios bancarios y servicios conexos de tarjetas de crédito por Internet por parte de los principales bancos locales. En los países en que la banca comercial es débil, las asociaciones con instituciones financieras mundiales que conozcan bien la financiación electrónica podrán introducir nuevos productos de finanzas electrónicas comercializados para beneficio de las PYMES. Facilitar el establecimiento de proveedores de servicios financieros a nivel mundial también puede proporcionar incentivos para que los proveedores locales de servicios financieros se adapten a las prácticas de la financiación electrónica.

73. Las agrupaciones transfronterizas regionales también pueden ser una posibilidad para el desarrollo de servicios locales de financiación electrónica. En América Latina ha habido varios casos de bancos y compañías de tecnología de la información que se han combinado para ofrecer servicios locales y regionales. Pero la sostenibilidad a largo plazo de esas alianzas dependerá de los objetivos y los programas de sus integrantes. La participación de bancos multilaterales de desarrollo en la cofinanciación y la prestación de apoyo logístico para proyectos análogos a nivel tanto regional como local podría agregar impulso y autoridad moral a ese proceso. Un ejemplo de este posible papel de las instituciones multilaterales lo constituye la Iniciativa Mundial de Financiación Electrónica lanzada recientemente por la Corporación Financiera Internacional, que apunta a ayudar a los intermediarios financieros a concentrarse en las empresas en pequeña escala.

74. El modelo dominante de la financiación electrónica en la actualidad es la institución financiera compuesta por elementos electrónicos y tradicionales. Este modelo puede ser difícil de aplicar en los países en que los elementos materiales sean pocos. En ese caso, las PYMES tendrán que recurrir a servicios bancarios de Internet de los proveedores establecidos, más o menos de la misma manera en que los países con líneas de telecomunicaciones deficientes tienen que recurrir al Sistema Global de Telecomunicaciones Móviles como principal infraestructura de telecomunicaciones.

75. Los gobiernos pueden desempeñar un papel importante utilizando la infraestructura pública existente, tales como las oficinas de correos. Por ejemplo, los correos de Sudáfrica están

---

<sup>12</sup> Banco Mundial (2001), pág. 35.

convirtiéndose en centros de financiación electrónica, al dar a sus millones de usuarios acceso a Internet y a algunas formas básicas de pago electrónico. El Gobierno de la India está aplicando una iniciativa análoga que consiste en equipar a sus oficinas de correos con acceso de alta velocidad a Internet. Muchas autoridades regionales y municipales en China también están montando sistemas interconectados de transacciones electrónicas, con inclusión de elementos de financiación electrónica.

#### El avance tecnológico acelerado y la vinculación a la financiación electrónica mundial

76. Gracias a las finanzas electrónicas, los países en desarrollo tienen la posibilidad de quemar etapas en el desarrollo de su sector financiero. Sin embargo, no es seguro que todos los países en desarrollo puedan beneficiarse de estas oportunidades de progreso electrónico acelerado. La ausencia de una tradición financiera y tecnológica también constituye una espada de doble filo. Por una parte, facilita el establecimiento de un sistema financiero electrónico muy avanzado de una sola vez, como ocurrió, por ejemplo en Polonia; por otra parte, instituir un sector de financiación electrónica desde la nada exige la movilización de personal calificado especializado en los sectores de financiación, telecomunicaciones y tecnología de la información, que muchos países en desarrollo no tienen y no pueden desarrollar sin un fuerte apoyo externo. A pesar de esto, el potencial es real y, en algunos casos, considerable, como lo ha probado el ejemplo de países tales como Estonia, la República de Corea y el Brasil.

### 3.2. Creación de un medio propicio

#### Importancia de un marco normativo y contractual

77. Las esferas en que la acción del gobierno puede contribuir a crear un medio propicio para el desarrollo de la financiación electrónica no difieren fundamentalmente de las que suelen considerarse importantes para el desarrollo del comercio electrónico en general. Abarcan aspectos tales como promover servicios competitivos de telecomunicaciones, adaptar la legislación a los intercambios comerciales automatizados, facilitar la institución de sistemas para garantizar la seguridad en las transacciones electrónicas, aumentar la capacidad de la fuerza del trabajo en tecnologías de la información, promover un mayor acceso a las computadoras y a Internet, etc. Sin embargo, a causa de sus características particulares, algunos de estos aspectos cobran una importancia todavía mayor en el caso de las finanzas electrónicas.

78. Un marco jurídico apropiado que cree confianza entre todos los participantes en la financiación electrónica (proveedores de servicios, PYMES y sus clientes y abastecedores) es de importancia crucial. Un marco de ese tipo también deberá establecer paridad de condiciones entre los participantes ya establecidos y los recién llegados, así como entre los bancos y los proveedores de tecnología.

79. Los gobiernos tendrán que volver a examinar la separación jurídica entre las diversas ofertas financieras, tales como banca comercial, valores y seguros. Esta separación pasa a ser obsoleta cuando un solo portal financiero de Internet puede utilizarse para abrir una cuenta de caja que devengue intereses en una agencia de corretaje, obtener un préstamo, invertir en la bolsa de valores o comprar una póliza de seguros.

80. Al mismo tiempo, es indispensable asegurar la solidez y estabilidad generales de los sistemas financieros. Esto puede suponer nuevos criterios de prudencia en la supervisión de manera de abarcar a las nuevas actividades y los nuevos participantes. Algunos autores sugieren que una transición sin baches de un criterio orientado hacia las instituciones a uno más funcional puede mejorar el clima para los agentes financieros<sup>13</sup>. Cuestiones tales como la calidad de la información y el acceso a ella, los derechos de propiedad intelectual, la seguridad y la privacidad, la protección al consumidor, la calidad de los servicios, la tributación, etc., están pasando a ser más importantes que la prestación directa de servicios financieros a los grupos de usuarios. Las cuestiones de seguridad y privacidad pueden constituir uno de los obstáculos más graves para el uso por los países en desarrollo del comercio y la financiación electrónicos.

81. Otro aspecto del marco normativo de la industria financiera que está siendo afectado por la financiación electrónica es el del control de cambios y otras restricciones al movimiento de capitales. En tanto que la financiación electrónica no elimina totalmente las fronteras, las hace más porosas y crea nuevos medios que permiten a las empresas y las personas eludir reglamentaciones restrictivas. Así pues, en muchos países en que hay controles de cambios, los residentes están recurriendo a Internet para abrir cuentas en bancos o agencias de corretaje extranjeros.

#### 4. Conclusión

82. El desarrollo de la financiación electrónica en general, y en los países en desarrollo en particular, es tan reciente que todavía no se pueden sacar conclusiones definitivas sobre sus consecuencias en el aumento de la competitividad de las PYMES. Además, todavía no se han ideado métodos adecuados para medir la financiación electrónica, y los datos son difíciles de reunir. No obstante, se pueden hacer algunas observaciones preliminares.

##### Bases para el optimismo inicial

83. En los países desarrollados, la financiación electrónica ya ha dado lugar a gastos considerablemente menores y a un mayor acceso a la información financiera. En los países en desarrollo, hay algunos indicios iniciales de que Internet puede estimular el desarrollo de servicios financieros locales, contribuyendo así al aumento de la productividad y la competitividad. En lo que se refiere a las transacciones transfronterizas, los servicios de financiación electrónica encaminados a facilitar el comercio internacional han tenido un comienzo promisorio. El resultado a mediano plazo de esos procesos debería ser que las PYMES de los países en desarrollo tuvieran nuevas oportunidades de obtener financiación a costos considerablemente más bajos.

##### Los efectos de la financiación electrónica en las PYMES siguen siendo limitados

84. Sin embargo, a pesar de todas las señales alentadoras, los efectos de la financiación electrónica en las PYMES parecen ser limitados hasta la fecha. La mayoría de las iniciativas relativas a las transacciones entre empresas están dirigidas a las empresas más grandes. El número de PYMES en los países en desarrollo que puede utilizar servicios de financiación

---

<sup>13</sup> Banco Mundial (2001), pág. 91.

electrónica sigue siendo pequeño. Entre los principales inconvenientes se cuentan el elevado costo del equipo y de las conexiones con Internet y el conservadorismo y la falta de capacitación de los pequeños empresarios. Además, aun cuando el acceso a la financiación electrónica por conducto de los bancos locales fuera posible, las deficiencias de la información crediticia, del cumplimiento de contratos y de otros aspectos de la resolución de conflictos todavía lo hacen bastante problemático.

#### Factores críticos del éxito

85. La flexibilidad y la agilidad son la regla general del comercio electrónico. La financiación electrónica se encuentra todavía en sus etapas preliminares, en que puede ser indispensable aprender de los errores cometidos a fin de desarrollar una mejor comprensión de sus ventajas y sus desventajas. En este universo que cambia tan rápidamente, los precursores no mantienen una ventaja sostenible por mucho tiempo. La capacidad de cambiar de rumbo y modificar el modelo comercial o la estructura técnica en respuesta a las necesidades cambiantes del mercado y a la evolución de la tecnología constituye una ventaja competitiva de primer orden. Igualmente importantes son el profesionalismo, la calidad de la gestión y la versatilidad de los bancos y demás proveedores de servicios financieros.

86. Para poder aprovechar los instrumentos de financiación electrónica ya existentes (especialmente en esferas tales como pagos, riesgo crediticio y financiación del comercio) las PYMES deberán adaptar su mentalidad empresarial y sus estructuras de organización. En particular, deberán aumentar su capacidad de generar información financiera que pueda incorporarse en plataformas mundiales basadas en Internet y mejorar la capacidad de su personal de entender y utilizar información e instrumentos de financiación electrónica.

87. La mayor competencia entre los proveedores de servicios financieros es el principal canal por el que las finanzas electrónicas aumentarán la competitividad de las PYMES de los países en desarrollo, acelerando las innovaciones financieras, reduciendo los costos de las transacciones, y aumentando la calidad y ampliando la variedad de los servicios financieros. Por lo tanto, es importante que los países en desarrollo creen un ambiente propicio a la competencia y la innovación en la financiación electrónica y a la adopción de las mejores prácticas ya adoptadas en los países más avanzados. La mayoría de las políticas y las medidas de apoyo necesarias para la creación de un ambiente propicio para la financiación electrónica coinciden con las necesarias para facilitar el comercio electrónico en general en los países en desarrollo. Esta es una empresa que exige la existencia de asociaciones múltiples entre los gobiernos y el sector privado, y que debe ser activamente apoyada por las organizaciones internacionales. Los gobiernos también deberían facilitar el surgimiento de asociaciones transfronterizas a nivel regional y mundial, que serán indispensables para que los países en desarrollo concreten su potencial de saltarse etapas tecnológicas en la esfera de las finanzas electrónicas.

#### Cuestiones que han de examinarse en la Reunión de Expertos

88. Las instituciones financieras consideran a las PYMES prestatarios de alto riesgo y alto costo. La actitud de las instituciones financieras se justifica en parte, dado que en muchos casos las PYMES carecen de información financiera y de garantías fiables. Ambas deficiencias pueden resolverse de manera que no distorsionen las transacciones comerciales basadas en el mercado. Los expertos analizarán las mejores prácticas para la financiación de las PYMES en

los países en desarrollo, incluida la aplicación de las finanzas electrónicas. A ese respecto, tal vez deseen examinar las siguientes cuestiones y sugerir opciones y medidas de política para adoptar a nivel nacional e internacional. Tal vez deseen también hacer sugerencias concretas que pudieran examinarse en la próxima Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo.

89. Respecto de la financiación:

- ¿Qué medidas podrían adoptar los países en desarrollo para inducir a los bancos comerciales a hacer préstamos a las PYMES? En particular, ¿se podrían eliminar las restricciones que pesan sobre los préstamos a las PYMES? ¿Cómo se podrían mejorar los planes de garantía para alcanzar a los usuarios y evitar el riesgo moral? ¿Qué eficacia tendrían los requisitos en materia de objetivos y presentación obligatoria de informes para aumentar la presión sobre los bancos comerciales a fin de que éstos hicieran préstamos a este sector que no cuenta con servicios suficientes? ¿Cómo puede alentarse a los bancos a que racionalicen sus procedimientos?
- ¿De qué manera la simplificación y estandarización de los sistemas de contabilidad y presentación de informes para las PYMES podrán reducir los riesgos y el costo de las transacciones? ¿Cuál sería la mejor manera de introducir esos sistemas de contabilidad simplificados y estandarizados?
- ¿De qué manera pueden adaptarse en los países en desarrollo las innovaciones en materia de mecanismos financieros y cuál es el mejor modo de difundir información sobre los mecanismos de financiación innovadores más apropiados? ¿En qué medida sería útil ejecutar programas regionales para la creación de capacidad y la capacitación del personal bancario? ¿Qué papel podrían desempeñar los bancos regionales de desarrollo a ese respecto?
- ¿Qué medidas pueden adoptar las instituciones financieras internacionales para lograr que sus beneficiarios en el sector financiero de los países en desarrollo operen con las PYMES y utilicen mecanismos innovadores? ¿Cómo pueden estas instituciones alentar a los bancos transnacionales a aplicar las mismas políticas y técnicas para llegar a las PYMES en los países de origen y en los países receptores?
- ¿Qué pueden hacer los países en desarrollo y la comunidad internacional para lograr que la prestación de financiación esté ligada a la prestación de servicios de desarrollo empresarial? ¿Cómo pueden alentarse las asociaciones entre bancos y proveedores de servicios de desarrollo empresarial?
- ¿De qué manera se pueden mejorar las corrientes de información con miras a aumentar los mercados de capitales en medida suficiente para favorecer a las PYMES?
- ¿Cómo pueden superarse en los países en desarrollo los obstáculos que enfrentan las PYMES en materia de capital de riesgo, arrendamiento y seguros?

90. Respetto de las finanzas electrónicas:

- ¿Qué tipo de marco normativo deberían adoptar los países en desarrollo para mejorar el acceso a Internet, así como la base técnica y la capacidad conexas, de las PYMES y los proveedores de servicios financieros locales?
- ¿Cuál es la mejor manera de promover la creación de servicios de información sobre crédito a nivel local y regional, y cómo alentar a las PYMES a entrar en las bases locales, regionales y mundiales de información en línea como primera etapa para la financiación electrónica?
- ¿Cómo se puede alentar a las instituciones financieras locales a que hagan transacciones en línea y elaboren líneas de financiación electrónica para las PYMES?
- ¿Qué se puede hacer para que la asistencia de las instituciones financieras internacionales se concentre más en apoyar la creación de capacidad en la esfera de las finanzas electrónicas?
- ¿Cómo se pueden difundir en los países en desarrollo y en las economías de transición las mejores prácticas internacionales en materia de finanzas electrónicas para las PYMES?
- ¿Cómo puede alentarse a los proveedores mundiales y locales de finanzas electrónicas a que se concentren en las PYMES?
- ¿De qué manera pueden los principales interesados, mediante la cooperación mutua, desarrollar conjuntos de asistencia técnica y capacitación sobre finanzas electrónicas para proveedores de servicios financieros locales y para las PYMES?

-----