



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/39
TD/B/COM.3/EM.13/3
4 de diciembre de 2001

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de
la Actividad Empresarial y el Desarrollo
Sexto período de sesiones
Ginebra, 18 a 22 de febrero de 2001

INFORME DE LA 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

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 22 al 24 de octubre de 2001

ÍNDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. RESULTADOS DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS.....	1 - 11	2
II. RESUMEN DEL PRESIDENTE.....	12 - 81	9
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	82 - 86	24
<u>Anexo:</u> Asistencia.....		25

Capítulo I

RESULTADOS DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS

1. La "Reunión de Expertos en el mejoramiento de la competitividad de las PYMES en los países en desarrollo: la función de la financiación, incluida la financiación electrónica, para fomentar el desarrollo de las empresas" examinó una serie de cuestiones para presentarlas a la consideración de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo, de conformidad con los párrafos 119 y 156 del Plan de Acción de Bangkok (TD/386). Los expertos disertaron e intercambiaron opiniones sobre las tendencias de las innovaciones financieras y las prácticas óptimas a nivel internacional y nacional.
2. Los expertos señalaron que el crecimiento económico sostenible está íntimamente relacionado con la tasa de creación de empresas y de innovaciones técnicas. Una vigorosa creación de empresas depende de la cultura empresarial de la nación y de la facilidad con que puedan iniciarse y financiarse las empresas.
3. Los expertos reconocieron que numerosas instituciones financieras de países desarrollados y en desarrollo tienen dificultades para prestar servicios a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) por el alto riesgo que perciben y los gastos elevados de las transacciones, así como por la falta de personal experimentado y de estructuras empresariales apropiadas, factores que las predisponen contra las PYMES, incluidas las fundadas por mujeres. La clave para garantizar el acceso de las PYMES es mejorar la capacidad de las instituciones financieras de aumentar sensiblemente y hacer más eficiente la entrega de productos financieros, tanto en línea como fuera de línea, a diferentes sectores de las PYMES. Es importante que las instituciones financieras conozcan sus mercados y las necesidades de sus clientes y ofrezcan conjuntos de productos adaptados, además de los productos automáticos y normalizados.
4. Asimismo, los expertos destacaron que la aparición de Internet, con la posibilidad de aumentar enormemente la eficiencia, entre otras cosas gracias a una gran reducción de los costos de las transacciones, una comunicación más rápida y unas oportunidades sin precedentes de creación de redes, ha generado nuevas oportunidades y desafíos para el acceso de las PYMES a la financiación, en particular a la financiación electrónica.
5. Los expertos examinaron varias innovaciones utilizadas por las instituciones financieras nacionales e internacionales para facilitar la financiación de las PYMES. Instituciones financieras locales de los países desarrollados, que han atendido con particular éxito el mercado de las PYMES, han considerado ese mercado muy rentable. Su estrategia consiste en mejorar sus competencias básicas mediante la adopción de técnicas de crédito modernas, como la valuación comparativa del crédito, el fortalecimiento de los sistemas de gestión e información y el desarrollo de procesos automáticos muy eficientes, la comercialización y distribución eficientes y la creación de vínculos estrechos con los clientes. Asimismo, los expertos examinaron complementos de la financiación tales como los planes de seguro y de garantía, que podían aumentar la capacidad y el interés de los bancos en lo que se refiere a prestar servicios a las PYMES. Examinaron de qué manera esas innovaciones podían aplicarse de forma generalizada a los países en desarrollo, donde las condiciones para el fomento de las PYMES son a menudo mucho menos favorables.

6. Los expertos también observaron que en los países en desarrollo los fondos de capital, y especialmente los de capital de riesgo, tropiezan con más dificultades para atender a las PYMES, o incluso para identificar las que vale la pena financiar. Esas dificultades limitan gravemente el monto de los fondos de capital social y de capital de riesgo de que disponen las PYMES en los países en desarrollo, particularmente en los países menos adelantados. En el caso de estos últimos, es especialmente necesario que se destinen fondos de inversión públicos y privados para apoyar y fomentar las PYMES y para desarrollar la infraestructura de información.

7. En la segunda parte de la reunión, los expertos destacaron los efectos revolucionarios de las tecnologías y plataformas abiertas de Internet en los servicios financieros. En particular, examinaron el desarrollo de los pagos en línea con o sin tarjetas, los servicios bancarios por Internet, la financiación electrónica y el seguro de crédito electrónico. Las deliberaciones se centraron en la adaptación de esos servicios financieros en línea a las necesidades de las PYMES, en particular las de las economías en desarrollo y en transición.

8. Los expertos prestaron especial atención a una serie de innovaciones de la industria financiera para reducir los costos y los riesgos, incluidas las modernas tecnologías de recuperación de datos basadas en Internet, que permiten crear enormes bases de datos de información sobre el crédito y aplicar técnicas modernas de análisis de créditos y las técnicas conexas de evaluación, valuación comparativa y clasificación que permiten la evaluación del riesgo crediticio de las PYMES y la tramitación rápida de sus solicitudes de crédito. Los expertos examinaron la manera de introducir esas innovaciones o de ampliar su utilización en los países en desarrollo.

9. Los expertos convinieron en que la financiación a medio y largo plazo debería estar estrechamente vinculada a la prestación de servicios de desarrollo empresarial, de manera que aumenten tanto la viabilidad de las PYMES como su capacidad de reembolso de los préstamos. Exhortaron a que se encontrara el justo equilibrio entre las instituciones financieras, las asociaciones empresariales, las redes de empresarios y los proveedores de servicios de desarrollo empresarial.

10. Por último, los expertos observaron que el sistema financiero internacional podía influir en la disponibilidad de recursos internos y externos, y particularmente en la financiación a largo plazo para fines productivos en los países en desarrollo. Por esa razón, solicitaron que sus recomendaciones sobre los medios para aumentar el acceso de las PYMES a la financiación se distribuyeran en la próxima reunión preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Financiación para el Desarrollo, que se celebrará en Monterrey (México) en marzo de 2002.

11. Los expertos examinaron una serie de prácticas óptimas que podían facilitar el acceso de las PYMES a la financiación y recomendaron las que se enuncian a continuación, para que las examinaran las instancias que se indican.

Los gobiernos

Respecto de la financiación

- a) Mantener una prudente supervisión del sector financiero, teniendo en cuenta los requisitos específicos de la financiación de inversiones a plazo mediano y largo para

las PYMES, y asegurar la concesión de préstamos comerciales a las PYMES de manera sostenible.

- b) Evitar que el sector privado quede desplazado por la excesiva concesión de préstamos de las instituciones financieras nacionales.
- c) Formular planes de garantía de préstamos que beneficien a los destinatarios, aseguren una equilibrada participación en el riesgo y eviten el riesgo moral.
- d) Exigir a los bancos comerciales que declaren la composición de sus carteras de préstamos, particularmente el porcentaje de los préstamos concedidos a las PYMES.
- e) Alentar a los bancos a que apliquen buenas prácticas de gestión empresarial y procedimientos transparentes y, en ese marco, a que nombren a expertos externos independientes con conocimiento de las PYMES para que formen parte de sus juntas directivas.
- f) Mejorar la solvencia de la información financiera proporcionada por las PYMES mediante la adopción de requisitos de contabilidad y presentación de informes fáciles de aplicar.
- g) Promover un marco institucional para los servicios de apoyo a las PYMES.
- h) Apoyar la creación de vínculos entre el sector público y el privado para los fondos de capital de riesgo y los fondos de inversión de las PYMES, asegurando la paridad de condiciones a todos los participantes en el mercado.
- i) Adoptar marcos normativos y jurídicos que permitan el establecimiento y aprovechamiento óptimo de la infraestructura del sector financiero, como las centrales de crédito y otras soluciones para el intercambio de información, manteniendo al mismo tiempo la legislación apropiada sobre la privacidad.
- j) Crear las condiciones para fomentar los mercados de capital locales.

Los sectores público y privado

Respecto de la financiación electrónica

- k) Crear un entorno normativo propicio y tecnológicamente neutro para la financiación y el comercio electrónicos y elaborar métodos seguros de transmisión electrónica de mensajes comerciales y de firmas y contratos electrónicos, que las partes contratantes consideren jurídicamente vinculantes.
- l) Adoptar reglamentos flexibles y crear un entorno institucional favorable para alentar la introducción de pagos electrónicos, servicios de banca por Internet, servicios de financiación comercial e información crediticia en línea y otras modalidades de financiación electrónica de interés para las PYMES de las economías en desarrollo y en transición, y asegurar la cooperación de los sectores público y privado a ese respecto.

- m) Elaborar un marco conceptual que permita la recogida sistemática de datos sobre la financiación electrónica.
- n) Alentar la creación de vínculos de asociación y de empresas conjuntas entre los proveedores de servicios de financiación electrónica nacionales y extranjeros a fin de asegurar la prestación de servicios eficientes a los clientes a nivel local, regional y mundial.
- o) Mejorar la coordinación internacional entre las instancias de supervisión financiera nacionales para manejar mejor los riesgos sistémicos asociados al carácter transfronterizo de la financiación electrónica.
- p) Elaborar bases de datos con información crediticia en línea y servicios de valuación comparativa y clasificación crediticias para las PYMES de las economías en desarrollo y en transición, a fin de facilitar y abreviar sus procesos de evaluación crediticia, mejorando así su acceso a la financiación y a las finanzas electrónicas a nivel local e internacional.
- q) Crear plataformas locales, regionales y mundiales de financiación electrónica con la participación activa de los proveedores de servicios financieros y otras empresas de los países en desarrollo, y ponerlas al alcance de las PYMES de esos países.
- r) Establecer servicios en línea de desarrollo e información empresariales y apoyar el fortalecimiento de la capacidad de las PYMES para tener acceso en línea a las oportunidades comerciales y facilitar la búsqueda en línea de las mejores condiciones para sus necesidades de financiación.
- s) Apoyar a las PYMES en la adquisición de las tecnologías y los conocimientos técnicos requeridos para pagar y ser pagados en línea, así como en la concertación de acuerdos de financiación electrónica en relación con el comercio a plazo más largo.
- t) Sentar las bases para formular una estrategia de acceso en línea a una financiación electrónica a plazo más largo para las PYMES.
- u) Elaborar acuerdos alternativos bilaterales y multilaterales de pagos y de financiación en línea, como los centros de información en línea, y permitir la ampliación de las fronteras productivas y comerciales de las PYMES de los países en desarrollo y en transición.

Los organismos de desarrollo y las instituciones financieras internacionales

- v) Señalar a la atención de los gobiernos y de las instituciones nacionales de financiación del desarrollo las recomendaciones de la Reunión de Expertos.
- w) Señalar a la atención de la próxima Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Financiación para el Desarrollo, que se celebrará en México, los resultados de la Reunión de Expertos.

- x) Apoyar a las asociaciones de PYMES en la creación de una infraestructura para cotejar y actualizar sus datos.

Respecto de las finanzas

- y) Elaborar, cuando proceda, mecanismos de conversión de la deuda en el marco de los presupuestos de ayuda existentes, como una manera de fortalecer las instituciones financieras locales dotándolas de financiación a plazo medio y largo para las PYMES, teniendo también en cuenta los planes de financiación y de garantía en moneda local. Los mecanismos de conversión de la deuda deberían también servir para prestar servicios de desarrollo empresarial. Esto sería provechoso para complementar el servicio de mitigación de la deuda de los países pobres muy endeudados y para los países que no se benefician de ese servicio. En cuanto al fortalecimiento de la capacidad, los organismos de desarrollo deberían estar dispuestos a asociarse plenamente con los interesados públicos y privados y a compartir los riesgos y responsabilidades.
- z) Fomentar sistemas de contabilidad y de presentación de informes de aplicación fácil para las PYMES, que proporcionen información financiera uniforme (dentro del país) y útil a los gestores, acreedores e inversores.
- aa) Difundir información sobre las innovaciones financieras y prestar asistencia a los bancos comerciales para crear las competencias básicas en materia de formulación de políticas crediticias, gestión de riesgos, sistemas de información y gestión del crédito, y comercialización y distribución eficientes.
- bb) Elaborar/fortalecer programas que ayuden a los bancos comerciales de los países en desarrollo a capacitar a la administración y al resto del personal de los bancos a evaluar mejor el riesgo crediticio de las PYMES, particularmente en el caso de las mujeres empresarias.
- cc) Alentar a los bancos a que cultiven relaciones contractuales con los proveedores de servicios de desarrollo empresarial a fin de identificar mejor las oportunidades y de prestar servicios eficientes de seguimiento.
- dd) Sumarse a los gobiernos y a los colaboradores privados en la creación de fondos de capital de riesgo públicos y privados y de bancos de inversión para prestar asistencia a las PYMES.
- ee) Instar a los bancos de desarrollo a que adopten un enfoque sectorial respecto de:
 - i) el diálogo en materia de políticas con los gobiernos y los bancos nacionales a fin de crear un medio propicio para el apoyo a las PYMES;
 - ii) la asistencia a largo plazo mediante préstamos y capital social a instituciones locales con perspectiva de sostenibilidad a largo plazo;

- iii) el fortalecimiento complementario de la capacidad de las instituciones financieras y las PYMES por conducto de los proveedores de servicios de desarrollo empresarial.
- ff) Elaborar normas comunes y sistemas que vinculen los bancos comerciales y las instituciones de microfinanciación con miras a aumentar el campo de actividades y acelerar la incorporación de los sectores pobres productivos en el sistema financiero oficial.

Respecto de la financiación electrónica

- gg) Mediante un diálogo sobre las políticas, la financiación y la cooperación técnica, facilitar la creación de un entorno normativo e institucional, tecnológicamente neutro, para la financiación electrónica.
- hh) Alentar, mediante la capacitación, la cofinanciación y diversos vínculos de asociación entre proveedores de servicios financieros locales e internacionales, la introducción de la financiación electrónica y de las innovaciones financieras conexas por parte de los bancos y de otros proveedores de servicios financieros de los países en desarrollo y en transición, demostrándoles así las posibilidades de aprovechar los aumentos de la eficiencia asociados a la financiación electrónica.
- ii) Participar, mediante la cofinanciación y la asistencia técnica, en la creación de plataformas de financiación electrónica locales y regionales de diversos tipos, con miras a mejorar la calidad de los servicios que se prestan a las PYMES y a otros clientes.
- jj) Ayudar al sector de las PYMES de las economías en desarrollo y en transición a adquirir las tecnologías y los conocimientos especializados relativos a la financiación electrónica, como uno de los elementos para aumentar su competitividad y participación en la economía mundial.
- kk) Apoyar a los gobiernos, a las entidades de los sectores público y privado y a las organizaciones no gubernamentales en la aplicación de las mencionadas recomendaciones sobre la financiación electrónica.
- ll) Hacer una labor más eficaz de creación de redes y de centros de intercambio de información y de experiencias en relación con los tipos de infraestructura de apoyo a la financiación electrónica, en estrecha consulta con los participantes del mercado privado.
- mm) Estudiar un enfoque más estructurado de la transferencia de conocimientos y la capacitación y de la cooperación conexas entre los organismos públicos.

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

- nn) Seleccionar para los próximos dos años un tema que desarrolle enfoques coherentes de la financiación, la financiación electrónica y los servicios de apoyo empresarial no financiero respecto de las PYMES, teniendo en cuenta la labor de otros

organismos, a fin de contribuir a la eficacia de las investigaciones de la UNCTAD, los debates intergubernamentales y la cooperación técnica, y en última instancia a la UNCTAD XI.

La UNCTAD

- oo) Proseguir sus investigaciones sobre la financiación de las PYMES, particularmente en las esferas de la adquisición de nueva tecnología, crédito a la exportación, financiación electrónica y economía electrónica, que son decisivos para la competitividad de las PYMES y su participación en la economía mundial.

Respecto de la financiación

- pp) Terminar su labor sobre una estructura contable de aplicación fácil para las PYMES que les permita producir información financiera y empresarial transparente, fidedigna y uniforme, y dar cuenta de ello a la Comisión cuanto antes.
- qq) Velar por que, en sus programas de cooperación técnica para el mundo empresarial, los servicios de desarrollo empresarial estén vinculados a los servicios financieros y elaborar los productos y servicios necesarios en sus programas a fin de facilitar el logro de ese objetivo.
- rr) Elaborar, junto con otros organismos internacionales pertinentes, programas para las empresarias a fin de facilitar su acceso a la financiación, si lo permiten los fondos extrapresupuestarios.

Respecto de la financiación electrónica

- ss) Proseguir la investigación sistemática de los diversos servicios financieros en línea y sus repercusiones en el desarrollo económico y, en particular, de las oportunidades que tienen las PYMES de mejorar su acceso a la financiación y a la financiación electrónica.
- tt) Organizar periódicamente foros, inclusive seminarios regionales y cursos de capacitación en grupo, para sensibilizar a los gobiernos, los bancos centrales, los proveedores de servicios financieros y el sector empresarial de los países en desarrollo y en transición acerca de las ventajas de la financiación electrónica a nivel local, regional y mundial.
- uu) Incorporar los aspectos de la financiación electrónica que responden más a las necesidades de las PYMES en las actividades de cooperación técnica de la UNCTAD en la esfera del comercio electrónico, y asegurar la coordinación y las sinergias con las otras organizaciones internacionales que participan activamente en esa labor.
- vv) Alentar a los gobiernos, los bancos centrales y las instituciones financieras a que reúnan información sobre la financiación electrónica y la utilicen en los análisis, las deliberaciones intergubernamentales y la cooperación técnica.

Capítulo II

RESUMEN DEL PRESIDENTE

12. El Secretario General Adjunto de la UNCTAD señaló que el tema del acceso de las PYMES a la financiación ocupaba un lugar destacado en el programa internacional de cuestiones urgentes. Aunque se habían dado pasos importantes para facilitar el acceso a la financiación en los países desarrollados, esto aún no sucedía en los países en desarrollo. Había mucho que hacer para convencer a los acreedores e inversores tradicionales de que hacer negocios con las PYMES podía ser rentable.

13. Muchas innovaciones financieras dependían de los adelantos de la información tecnológica. La financiación electrónica podía ofrecer muchas nuevas oportunidades si había un marco regulador apropiado y si se disponía de programas de desarrollo de la capacidad de las PYMES. Confiaba en que los expertos examinarían detenidamente las cuestiones de la financiación tradicional y de la financiación electrónica, y en que el resultado de la Reunión fuera relevante de forma directa para la próxima Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo que se celebrará en Monterrey (México) en marzo de 2002.

A. Financiación para las PYMES

Planteamientos innovadores de la banca comercial

14. Los expertos comenzaron el examen de la financiación de las PYMES con un seminario sobre los planteamientos innovadores y los programas que habían tenido éxito en la banca comercial. El participante principal destacó el hecho de que el crecimiento económico sostenido estaba íntimamente relacionado con la tasa de creación de empresas y la innovación técnica. La creación enérgica de empresas dependía de la cultura empresarial de la nación y de la facilidad con que podían ponerse en marcha y financiarse empresas. Había una relación práctica entre la desaceleración de una economía y la falta de crecimiento de nuevas empresas. Los participantes procedentes de instituciones nacionales e internacionales destacaron la importancia del proceso dinámico de creación de PYMES. Destacaron que conceder préstamos a las PYMES podía ser muy rentable si los bancos conocían el mercado y las necesidades de los clientes. Era necesario que los bancos dividieran en segmentos el mercado y ofrecieran productos adecuados al cliente. Para ello, los bancos tenían que estar próximos a sus clientes y disponer de una red de filiales bien desarrollada, como sucedía con las Cajas de Ahorros Alemanas o el Swedbank.

15. Los estudios habían revelado que las PYMES necesitaban conocer a su banquero local y que valoraban un servicio personalizado. Por tanto, el problema para los bancos orientados a las PYMES era combinar ambos planteamientos, a saber: utilizar la tecnología de la información (TI) para reducir los costos de los servicios y al mismo tiempo crear servicios personalizados. Para mantener tal equilibrio lo esencial era, según los expertos, segmentar los clientes de las PYMES, reservando los servicios de "contacto intensivo" para los clientes más rentables pero alentando al mismo tiempo a los clientes menos rentables a utilizar las vías de servicio automatizado.

16. A fin de segmentar el mercado y de ofrecer los productos adecuados por el medio más conveniente (es decir, el contacto directo o la tecnología de la información), los bancos nacionales tenían que centrarse en algunas competencias básicas. Estas competencias se desarrollaban por los medios siguientes:

- adoptando políticas de crédito sofisticadas: utilizando técnicas de evaluación de los créditos tales como la evaluación comparativa de los créditos y la fijación de precios en función de los riesgos;
- fortaleciendo los sistemas de gestión e información;
- desarrollando procesos automáticos eficientes, así como una comercialización y distribución eficaces;
- desarrollando lazos estrechos con los clientes.

17. Este planteamiento ayudaría a los bancos comerciales en los países en desarrollo a comenzar a prestar servicios a las PYMES y al mismo tiempo obtener beneficios. No obstante, para llegar con eficacia al sector de las PYMES, lo esencial era la capacitación de personal directivo y subalterno bancario, porque sólo el personal experimentado podía prestar buenos servicios y evaluar los riesgos.

18. Se dieron ejemplos de innovaciones financieras en los países en desarrollo, particularmente las introducidas por el Small Industry Development Bank of India (SIDBI). Este banco, en colaboración con la Asociación de Bancos Indios y con el Instituto Nacional de Gestión Bancaria, había organizado una serie de programas de formación de gestores bancarios para la financiación de las PYMES. El SIDBI también había elaborado programas especiales para financiar la modernización de la tecnología y la comercialización. No obstante, aún subsistía un gran desfase entre la disponibilidad de capital de explotación y los préstamos a largo plazo fijo. En respuesta a esta situación, los citados bancos comerciales de la India habían comenzado a conceder préstamos compuestos (es decir, préstamos a plazo y capital de explotación) dentro de una unidad. El SIDBI gestionaba también un Plan Nacional de Financiación del Capital para proyectos de hasta un millón de rupias con una comisión de servicios del 1%. Siguiendo el mismo modelo, el SIDBI gestionaba también el Mahila Udyam Nidhi para ayudar a las mujeres empresarias. Instituciones financieras, públicas y privadas habían creado numerosos fondos de capital de riesgo para empresas. Aparte de crear hasta diez fondos de capital de riesgo para empresas regionales, un fondo nacional y un fondo exterior para industrias de tecnología de la información, el SIDBI estaba creando ahora un fondo especial para capital de empresas dedicadas a la biotecnología. Para responder al problema de la demora en el pago de facturas, los bancos comerciales las descontaban dentro del Plan de Comercialización de Facturas a través de un servicio de redescuento del SIDBI.

19. Los bancos locales más rentables habían considerado necesario combinar los servicios de desarrollo de las empresas con los servicios financieros. Según sus dimensiones y capacidades, o bien proporcionaban a esas empresas servicios de desarrollo dentro de las mismas o bien concertaban una asociación con proveedores de servicios de desarrollo empresarial para atender a sus clientes de las PYMES. A veces era posible obtener servicios exteriores de evaluación y vigilancia de los créditos, así como la prestación de servicios empresariales tales como la

planificación de empresas, contabilidad, comercialización, etc. Los servicios empresariales hacían a las PYMES más solventes y atractivas para los inversores, pero los expertos señalaron que alguien debía pagar esos servicios.

20. Las instituciones financieras regionales e internacionales estaban también reevaluando su planteamiento a fin de alentar a sus filiales y asociados a prestar servicios a las PYMES. En los países en desarrollo, las instituciones financieras competían entre sí por los clientes empresariales tradicionales. Por tanto, muchas instituciones financieras reconocían la necesidad de acercarse a las PYMES, pero la cuestión era cómo hacerlo rentablemente. Las instituciones financieras internacionales se estaban centrando en el suministro de infraestructura financiera a una selección de instituciones financieras nacionales, alentándolas a aprovechar las tecnologías financieras, informativas y de la comunicación para reducir los costos de las transacciones y mejorar la gestión de los riesgos de la cartera.

21. Varios expertos reconocieron que los bancos comerciales tenían pocos incentivos para conceder préstamos a las PYMES y que preferían mantener sus fondos en bonos del tesoro. Hasta que el sector público dejara de ocuparse del sector privado, sería muy difícil iniciar en los bancos comerciales un movimiento generalizado para conceder préstamos a las PYMES. Se señaló también que los requisitos cautelares internacionales harían que los bancos locales afinaran sus sistemas de clasificación de los créditos, aumentando así sus costos y reduciendo con ello su capacidad de conceder préstamos a las PYMES. El nuevo acuerdo de Basilea propuesto sobre la cantidad de capital que los bancos debían reservar amenazaba con ahogar la financiación de las pequeñas y medianas empresas.

22. Algunos bancos regionales de desarrollo, como el Banco Asiático de Desarrollo, estaban ofreciendo líneas de crédito de hasta 15 años a las instituciones financieras locales, las cuales a su vez podían proporcionar financiación a largo plazo a las PYMES, en vez de sólo financiación a corto plazo. Ahora bien, estos préstamos se concedían en moneda extranjera, lo que obligaba a los bancos nacionales a limitarlos a aquellas PYMES que obtenían divisas. Los expertos convinieron en que era preferible que las instituciones financieras internacionales proporcionaran préstamos en moneda local a fin de que fuera la institución financiera internacional la que asumiera el riesgo de la devaluación en vez de la institución financiera receptora. La mayoría de las PYMES no obtenían divisas y, por tanto, estarían expuestas a los riesgos monetarios. Una de las dificultades que planteaba la prestación de servicios al sector de las PYMES era la falta de información financiera fidedigna y transparente, y la necesidad de elaborar un sistema de contabilidad de fácil uso para las PYMES que pudiera generar información para los acreedores, los inversores y los gestores de las PYMES.

Capital social y capital de riesgo

23. La segunda sesión trató del capital social y del capital de riesgo para las PYMES y los complementos de la financiación, tales como los seguros de crédito, que podían ayudar a las PYMES a facilitar su acceso a la financiación, especialmente a créditos a largo plazo. Entre las cuestiones debatidas por los expertos en esta sesión figuraron las siguientes: i) los elementos de capital de riesgo para llegar con éxito a las PYMES; ii) las ventajas y desventajas, y las últimas tendencias del capital de riesgo para las PYMES; iii) la contribución de los planes de garantía de préstamo y los seguros de crédito a la exportación al aumento de los préstamos bancarios a las PYMES.

24. Dos expertos describieron los Fondos de Asistencia a las Pequeñas Empresas (FAPE) que operaban en países en desarrollo y economías en transición, y los del Banco Chino de Desarrollo.

25. La primera misión de esos fondos era proporcionar capital social para la financiación de PYMES en mercados infrautilizados, que generaran rendimientos comerciales. Se destacó que, sin rendimientos comerciales, el sector del capital de riesgo no podía atraer capital privado y no sería sostenible a largo plazo. Un objetivo principal de dichos fondos era promover la creación de mercados de capital para las PYMES que en los países en desarrollo seguían estando infradesarrollados. El fondo gestionaba 14 fondos para inversores multilaterales y privados. La inversión media en una empresa era de 300.000 dólares de los EE.UU.

26. En China, el Gobierno había aplicado una serie de medidas para fomentar los fondos de capital de riesgo y el desarrollo de las PYMES desde 1999. Tales medidas formaban parte de la nueva prioridad de ayudar a las PYMES en las fases de puesta en marcha y crecimiento. Entre las medidas figuraban el aliento a la innovación tecnológica; el aumento del apoyo fiscal e impositivo; la creación de un sistema de garantías de crédito y la mejora de las organizaciones de servicios sociales (por ejemplo, cajas de pensiones). En los dos últimos años, en China los fondos de capital de riesgo habían aumentado considerablemente tanto por el número de empresas involucradas como por el volumen de los fondos. No obstante, el sector del capital de riesgo seguía siendo muy limitado en China, ya que la mayor parte de la financiación del capital de riesgo seguía procediendo del Gobierno. El Banco Chino de Desarrollo había proporcionado financiación complementaria (préstamos a largo plazo) y asesoramiento financiero para ayudar a las empresas de capital de riesgo a atraer más fondos.

27. Se hizo especial hincapié en los elementos esenciales para el éxito de un fondo de capital de riesgo para las PYMES, a saber:

- gestores del fondo con experiencia;
- un flujo de negocios considerable y de gran calidad;
- gestores empresariales profesionales en las empresas;
- magnitud adecuada de los negocios a fin de rembolsar totalmente la inversión de capital hecha por los accionistas;
- alguna forma de capacitación adicional, apertura de los mercados, tecnología, etc., junto con el capital social;
- colaboración con los proveedores de asistencia técnica.

28. Las ventajas de los fondos de capital de riesgo para las PYMES eran las siguientes: podían proporcionar un rendimiento sumamente rentable si se gestionaban adecuadamente; proporcionaban capital de crecimiento para las PYMES que normalmente no tenían acceso a los mercados de acciones y que, frecuentemente, eran empresas con demasiados créditos; y proporcionaban asistencia administrativa y técnica a gestores de talento. No obstante, los fondos de capital de riesgo también tenían desventajas. No eran adecuados para todas las PYMES, en especial para las más pequeñas. A menos que una empresa generara flujos de

caja para pagar la asistencia técnica y administrativa, los fondos de capital de riesgo no eran un método eficaz en cuanto al rendimiento de los costos. Además, el capital de riesgo requería una participación considerable de los gestores de los fondos en la dirección y apoyo de las PYMES.

29. Los expertos observaron que, en los países en desarrollo, los fondos de capital social y, especialmente, los fondos de capital de riesgo tenían grandes dificultades para prestar servicios a las PYMES e incluso para identificar a las financiables. En los países en desarrollo las tasas de rendimiento de las inversiones requeridas eran muy elevadas y, por tanto, quedaban excluidas la mayoría de las inversiones potenciales.

30. Se señaló también que, como los mercados en desarrollo tenían mercados sin liquidez, las estrategias de salida eran una cuestión difícil para los fondos de capital de riesgo para las PYMES. En el caso del FAPE, este fondo había estudiado a fondo las posibles oportunidades de salida, tales como la adquisición estratégica por una empresa competidora, incluso antes de efectuar la inversión inicial.

31. Los expertos se centraron en los mecanismos que podían utilizarse para reducir el desfase entre la falta de competencia empresarial de las PYMES en los países en desarrollo y las exigencias de los bancos comerciales y los fondos de capital privado. Destacaron la importancia que tenía un equipo gestor competente y motivado para el éxito de una PYME. Convinieron en que las PYMES necesitaban ayuda en las fases de prefinanciación y posfinanciación. En tales casos, los organismos donantes y los proveedores de servicios de desarrollo de las empresas podían desempeñar un papel clave mediante programas destinados a fortalecer las PYMES a fin de aumentar su solvencia. Convinieron en que se necesitaban fondos de inversión pública/privada destinados a apoyar y a promover a las PYMES y al desarrollo de la infraestructura de la información, especialmente en los países menos adelantados.

32. Las últimas tendencias de las inversiones de capital privado indicaban que era necesario atraer a cajas privadas de pensiones, a los aseguradores y a los inversores que buscaban elevados rendimientos a fin de proporcionar capital social a las PYMES. Los gobiernos habían reconocido el carácter dinámico del sector de las PYMES, lo que significaba que había más fondos públicos para inversiones de capital social en las PYMES. Además, los sectores público y privado estaban concertando asociaciones para promover la inversión de fondos privados.

Complementos de la financiación: los seguros

33. Las PYMES dedicadas a la exportación debían también tener acceso al seguro de crédito a la exportación a fin de cubrir los riesgos tanto comerciales como políticos.

34. La empresa tunecina COTUNACE proporcionaba seguro a la exportación y garantías bancarias a las PYMES. Entre los servicios que había creado para atender a las PYMES figuraban los servicios de asesoramiento empresarial y seguimiento, y la facilitación del acceso a la financiación bancaria mediante acuerdos de garantía firmados por COTUNACE con los bancos.

35. En 2000, COTUNACE lanzó un nuevo producto: una garantía de prefinanciación de las exportaciones. Mediante este instrumento, COTUNACE garantizaba ante los bancos las actividades de las PYMES. La función de esta garantía era sustituir la garantía tradicional

pedida por los bancos por una garantía de prefinanciación del crédito. Los principales objetivos eran facilitar el acceso de las PYMES a la prefinanciación bancaria con garantía de hasta el 80% de los pedidos de exportación y facilitar la exportación en vez de la subcontratación por las PYMES.

36. COTUNACE había superado la renuencia de los bancos a aceptar garantías en vez de avales de tres formas. En primer lugar, se les permitía a los bancos presentar a sus propias PYMES clientes (esfuerzos de persuasión). En segundo lugar, COTUNACE hacía creíble el sistema pagando rápidamente cuando había un problema de insolvencia. En tercer lugar, COTUNACE y el Gobierno presionaban cada vez más a los bancos para que proporcionaran financiación a las PYMES. Además, las PYMES sabían que existía ese sistema y que las garantías podían financiarse por COTUNACE. En consecuencia, se había combinado la persuasión con un sistema fiable de garantías.

37. Los expertos debatieron el uso de planes de garantía para aumentar los préstamos bancarios a las PYMES. Tales planes podían reducir la estimación del riesgo según los bancos al prestar a las PYMES y además podían tener un influjo positivo en la reglamentación de las reservas impuestas a los bancos. Por ejemplo, en caso de insolvencia, la rápida indemnización con cargo a un plan de garantía permitía a los bancos restablecer la liquidez sin tener que esperar el resultado de los procedimientos judiciales.

38. No obstante, en el pasado muchos fondos de garantías habían fracasado por los problemas de riesgo moral, la inadecuación de los procedimientos que conllevaban costos administrativos elevados, la inexperiencia del personal que se ocupaba de la cartera de préstamos de las PYMES y las demoras en el pago de las reclamaciones bancarias. En África, los planes de garantía tenían un aspecto político mediante el cual a los bancos frecuentemente se les obligaba a financiar proyectos y sectores de riesgo.

39. Para no repetir los errores del pasado, los planes de garantía deberían basarse en principios sólidos como los siguientes:

- la adicionalidad, es decir, la introducción de la garantía tenía una función importante que desempeñar en el proceso de toma de decisión por los bancos al conceder crédito a aquellas PYMES que anteriormente habían sido rechazadas;
- la viabilidad, es decir, la capacidad de cubrir los costos de gestión, así como las posibles pérdidas;
- la credibilidad: la garantía debía obtenerse fácilmente en caso de insolvencia, y el fondo debía administrarse de forma profesional;
- la confianza: el plan de garantía debería inspirar confianza a todas las instituciones financieras y debía fomentar relaciones duraderas entre los bancos y los prestatarios.

40. Se destacó que el seguro de crédito a la exportación y los planes de garantía podían aumentar el interés de los bancos en prestar servicios a las PYMES en los países en desarrollo, pero tenían que combinarse con innovaciones financieras y la capacitación de personal tanto en el banco como en el fondo garantizador, y con servicios empresariales a las PYMES.

Los expertos destacaron también que los planes de garantía de préstamo deberían diseñarse con objeto de asegurar que se llegara a los beneficiarios a que estaban destinados, se garantizara una equilibrada participación en los riesgos y se evitaran los problemas de riesgo moral.

Combinación de los servicios a las empresas con la financiación

41. A continuación los expertos examinaron la necesidad de combinar los servicios no financieros (servicios de desarrollo empresarial) con la financiación propiamente dicha, a fin de asegurar los resultados sostenibles a largo plazo en el fortalecimiento del sector de las PYMES.
42. Señalaron que en múltiples casos el principal obstáculo que encontraban las PYMES para acceder a la financiación no era la escasez de fondos, sino la falta de propuestas empresariales sanas y bien formuladas que los bancos y los inversores consideraran solventes.
43. Los conocimientos esenciales requeridos para dirigir con éxito una empresa según un experto eran tres: 1) el conocimiento del producto o de los servicios; 2) la capacidad de comercialización y de ventas; 3) las competencias en materia de financiación y contabilidad. Los servicios de desarrollo empresarial tenían por objeto reforzar la capacidad de los empresarios de las PYMES en aquellas esferas que podían aumentar la atracción de las PYMES. Una gestión más profesional de las PYMES aumentaba su tasa de supervivencia, reduciendo así las pérdidas de préstamos para los bancos. Mediante planes empresariales bien formulados, información financiera de gran calidad, conocimiento de los instrumentos financieros disponibles y solicitudes de préstamos debidamente preparadas se podían reducir los costos bancarios de servicios a las PYMES.
44. Los expertos plantearon la necesidad de evaluaciones empresariales de las PYMES realizadas por terceros antes de que éstas contactaran un banco y solicitaran financiación. Esto requeriría una evaluación confidencial del proyecto y las opciones empresariales de la PYME, en particular el proyecto empresarial básico, el potencial de mercado, la capacidad gestora, las necesidades financieras, las garantías y el reembolso. De esta manera, las PYMES tendrían una imagen realista de las opciones disponibles y, en lo que respecta a los bancos, los clientes potenciales ya habrían sido preseleccionados.
45. Los expertos examinaron varios servicios de apoyo empresarial ofrecidos a las PYMES. Tomaron nota de que los planes que incluían mentores empresariales habían sido particularmente útiles para las PYMES. Un mentor era una persona con experiencia en la actividad empresarial de la PYME correspondiente, digno de confianza, con formación profesional y capaz de dar asesoramiento actualizado.
46. Para que el proveedor de servicios de desarrollo empresarial fuera útil, sus prestaciones tenían que ser de gran calidad. Esto era particularmente cierto cuando se promovían las asociaciones entre bancos y proveedores de servicios de desarrollo empresarial. Si los bancos habían de confiar algunas de sus operaciones a tales proveedores, tenían que tener gran confianza en el asociado. Estas asociaciones ofrecían la posibilidad de mejorar considerablemente el acceso de las PYMES al crédito reduciendo los costos de los préstamos a los bancos, contratando fuera actividades tales como la evaluación de créditos y la supervisión de los préstamos a los proveedores de servicios de desarrollo empresarial.

47. Estos servicios no deberían centrarse solamente en las PYMES. Los bancos comerciales también tenían que desarrollar las competencias relativas a su trabajo con las PYMES. Los expertos señalaron que en muchos casos los bancos comerciales carecían de espíritu empresarial y tendían a elegir las opciones fáciles y de bajo riesgo en vez de trabajar con PYMES que plantearan retos más difíciles. Los proveedores de servicios de desarrollo empresarial, por tanto, deberían tratar de desarrollar la competencia empresarial de los banqueros y promover su interés por las PYMES.

48. Los expertos examinaron la necesidad de subvencionar la prestación de servicios de desarrollo empresarial. Se señaló que frecuentemente las PYMES eran clientes reacios de esos servicios, ya que sus ventajas no siempre eran evidentes. Se señaló que especialmente el contacto inicial entre una PYME y el proveedor de servicios debería ser gratuito o barato. No obstante, en fases ulteriores la PYME debería considerar que los servicios que estaba recibiendo merecían el tiempo y el dinero requeridos (impulsados por la demanda) y que, por tanto, estuviera dispuesta a pagar tales servicios.

49. Los expertos señalaron también la necesidad de promover un marco institucional para los servicios de apoyo a las PYMES.

Gobiernos y organizaciones internacionales

50. Con respecto al papel de los gobiernos y las organizaciones internacionales en el fomento del acceso de las PYMES al crédito, y a las dificultades especiales que encontraban las mujeres empresarias para acceder al crédito, se constituyó un grupo presidido por la Ministra del Senegal para las PYMES y el Comercio. En su declaración inaugural, la Ministra expuso el entorno financiero que enfrentaban las PYMES en el Senegal, y destacó la necesidad de apoyar activamente el acceso de las PYMES al crédito y la importancia de prestarles asistencia técnica. En el Senegal, el Fondo de Fomento Económico utilizaba instrumentos tales como la refinanciación, las garantías y las líneas de crédito para mejorar el acceso de las PYMES al crédito, y en los últimos años se habían adoptado varias medidas para aumentar la eficiencia del Fondo. Entre ellas figuraba una estrategia de comunicación para fortalecer las asociaciones con los bancos y las PYMES, haciendo hincapié en la contratación de expertos financieros y bancarios, estableciendo sistemas para garantizar el rigor administrativo, y mejorando la divulgación del Fondo y de sus productos, especialmente entre las PYMES.

51. Los expertos examinaron también las experiencias del Gobierno ugandés en lo que respecta a los programas para mejorar el acceso de las PYMES al crédito. Su éxito había dependido de que las decisiones finales en materia de crédito se adoptaran con criterios comerciales. Los programas en los que el Gobierno había proporcionado fondos para que los bancos prestaran a las PYMES habían adolecido de una mala gestión de los fondos y habitualmente no habían llegado a los grupos a que estaban destinados. Los planes que habían funcionado mejor eran aquellos en los que el Gobierno había canalizado los fondos (en particular los recursos a largo plazo), a través del Banco Central, y en los que los bancos comerciales asumían plenamente el riesgo. Los créditos eran generalmente caros cuando llegaban a las PYMES, no resolvían el problema que las PYMES tenían en lo que respecta a la falta de garantías, dependían de la infraestructura existente y no promovían las innovaciones. En Uganda los planes de garantía del crédito habían funcionado relativamente bien. Habían introducido la participación en los costos y habían obligado a los bancos comerciales a estudiar las solicitudes

de PYMES que de otra forma no habrían tenido acceso al crédito. La financiación del capital social también había sido escasa, pero representaba una iniciativa muy prometedora.

52. Los expertos destacaron el papel del Gobierno en el fortalecimiento del sistema financiero, adoptando marcos jurídicos y reguladores que permitieran el establecimiento de una infraestructura financiera del sector tales como oficinas de crédito y otros medios de compartir información, alentando a los bancos a seguir prácticas correctas de administración empresarial y procedimientos de gestión transparentes, y creando condiciones para promover los mercados de capital local.

53. Los expertos señalaron varias maneras de alentar a los bancos comerciales a conceder préstamos a las PYMES. Entre ellas señalaron exigir a los bancos que revelaran la composición de sus carteras de préstamos, en particular el porcentaje de préstamos a las PYMES, y alentar a los bancos a designar para su consejo de administración a expertos exteriores con conocimiento de las PYMES.

54. Los expertos debatieron el uso del canje de deudas por las organizaciones internacionales como medio de fortalecer las instituciones financieras locales, proporcionándoles financiación a mediano y largo plazo para las PYMES y utilizándolas también para prestar servicios de desarrollo empresarial. Los expertos señalaron también que esto podría servir para complementar el servicio de alivio de la deuda a los países en desarrollo.

55. Los expertos examinaron la necesidad de elaborar normas y sistemas comunes para conectar los bancos comerciales y las instituciones microfinancieras a fin de aumentar su alcance y acelerar la introducción del sector productivo no estructurado en el sector financiero estructurado.

56. Los expertos señalaron también la necesidad de datos fiables sobre las PYMES para efectuar análisis seguros de las políticas.

El acceso de las mujeres empresarias al crédito

57. Los expertos examinaron los problemas que tenían las mujeres empresarias para obtener el acceso al crédito. Pese a la intensa actividad de la mujer como empresaria y a su buen historial en el reembolso de los préstamos, su participación en los préstamos seguía siendo marginal. Los expertos señalaron que las empresarias encontraban obstáculos para acceder al crédito que los empresarios no encontraban. Por ejemplo, a las empresarias frecuentemente se les hacían preguntas sobre su estado civil y planes de familia que no se hacían a sus homólogos masculinos.

58. Los expertos examinaron programas de éxito para mejorar el acceso de la mujer al crédito. Entre ellos figuraban el Banco Mundial de la Mujer que operaba a través de 43 filiales en 35 países. El mencionado banco había mejorado el acceso de la mujer al crédito mediante asociaciones con cajas de ahorro locales y modelos de préstamo a grupos para sustituir a los avales, mediante planes de garantía a las mujeres emigrantes y hablando con los banqueros para que tuvieran conciencia de la discriminación que enfrentaba la mujer para acceder al crédito.

59. Los expertos consideraron también necesario aumentar el número de mujeres contratadas como consultoras y personal ordinario en los bancos, para mejorar la concienciación y capacidad de los bancos de trabajar con empresarias.

60. Los expertos examinaron los problemas especiales que encontraban las empresarias para obtener crédito oficial. Por ejemplo, habitualmente en Honduras las mujeres se veían obligadas a obtener crédito de fuentes extraoficiales a elevadísimos tipos de interés. El Congreso de Honduras estaba estudiando la creación de un banco popular de la mujer para mejorar el acceso de las empresarias al crédito a mediano y largo plazo en las zonas rurales y urbanas.

B. Financiación electrónica para las PYMES

61. La segunda parte de la reunión de expertos fue inaugurada por el Director de la División de la Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y de la Eficiencia Comercial. Examinó brevemente la importancia que la financiación electrónica tenía para las PYMES en los países en desarrollo y en las economías en transición, y destacó que la eficiencia prevista del comercio electrónico para los países en desarrollo no se haría realidad sin inversiones en infraestructura en tecnología de la comunicación y de la información y en recursos humanos, así como en el alivio de la deuda externa. Indicó también que los estudios sobre la financiación electrónica para las PYMES examinados en la reunión de expertos figuraban en el sitio en la Red del programa de comercio electrónico de la UNCTAD: www.unctad.org/ecommerce.

62. El debate sobre la financiación electrónica se centró principalmente en la situación de la financiación electrónica en el mundo y en las regiones en desarrollo; la posibilidad de crear plataformas de financiación electrónica de carácter mundial y regional; las experiencias nacionales, y las perspectivas de mejorar el acceso de las PYMES a la financiación electrónica en los países en desarrollo y en las economías en transición.

El estado de la financiación electrónica

63. Dos destacados expertos y consultores de la UNCTAD en financiación electrónica sostuvieron que los servicios financieros eran algunos de los servicios más transformados por la llegada de Internet. Debatieron los progresos realizados en materia de pagos en línea, operaciones bancarias por Internet, dinero digital, financiación del comercio electrónico, sistemas de información de crédito electrónico y otros asuntos afines. Convinieron en que el sistema bancario por sí solo no podría aportar soluciones globales a la ciberfinanza. Estaban apareciendo soluciones aportadas por las empresas de tecnología pura o por recién llegados al sector dot.com a causa de las presiones competitivas y a causa de las intensas estrategias de desarrollo de la financiación electrónica en Internet por parte de proveedores de servicios tradicionales. La introducción del comercio electrónico en el sector financiero era un proceso complejo con muchos costos ocultos, en particular la necesidad de nuevos niveles de intermediación.

64. Incluso hoy en los países desarrollados el 80% de todos los pagos pequeños aún siguen haciéndose en efectivo. La venta al por menor en línea o el comercio electrónico entre empresas y consumidores utilizaban predominantemente la tarjeta de crédito como medio de pago electrónico. Las tarjetas de crédito eran útiles, ya que permitían los pagos internacionales transmonetarios, las principales tarjetas de crédito eran reconocidas en general y consideradas

dignas de confianza, y los banqueros ya estaban habituados a los pagos sin la presencia del titular de la tarjeta de crédito a través de las ventas por correo/teléfono antes de la llegada del comercio electrónico basado en Internet. En el comercio electrónico entre empresas aún no había aparecido un modo dominante para los pagos en línea. La creación de medios en línea de sistemas de pago mediante cámaras de compensación automática era importante para la transferencia en línea de grandes cantidades. Para que éstas pudieran adquirir mayor importancia, se precisaban cambios jurídicos que dieran cabida a la práctica del comercio electrónico y se necesitaba también una infraestructura de clave pública mundial.

65. Los países en desarrollo seguían en situación desventajosa para participar en este proceso, porque sus sistemas bancarios estaban infradesarrollados y por el escaso uso de la tarjeta de crédito. No obstante, la posibilidad de avanzar rápidamente era considerable, ya que la tecnología basada en Internet seguía siendo menos cara que la tecnología tradicional. Aunque la financiación electrónica aún se hallaba en una fase inicial, especialmente en los países en desarrollo y en las economías en transición, ofrecía la posibilidad de acaparar las finanzas mundiales en los próximos años, lo que tendría consecuencias de gran alcance para las PYMES de los países en desarrollo y sus instituciones financieras.

Soluciones de alcance mundial y regional para la financiación electrónica

66. Según los representantes de dos importantes aseguradores de créditos, Coface y Gerling Namur, la gestión del riesgo del crédito en línea por terceros, particularmente mediante el seguro de créditos, se estaba convirtiendo en un importante elemento constitutivo de la financiación electrónica. Incluso en la financiación tradicional, la deficiente información crediticia hacía que el riesgo teórico de hacer negocios con las PYMES en los países en desarrollo fuera mayor que el riesgo real. Los comerciantes de países desarrollados consideraban difícil conceder crédito comercial a comerciantes de países en desarrollo si no disponían de información crediticia sobre éstos. Internet ofrecía grandes posibilidades de mejorar la situación haciendo accesible la información crediticia y, por tanto, la clasificación de los créditos a las PYMES de los países en desarrollo. Con el aumento de la transparencia, podían incluirse las PYMES en las bases de datos electrónicas sobre información crediticia y la evaluación comparativa del crédito y mejorar así su acceso a la financiación comercial. El sistema Coface @rating era una de las principales iniciativas del sector privado para supervisar electrónicamente millones de PYMES, incluso las de las nuevas economías, y asignarles límites crediticios.

67. Desde la perspectiva del representante de Citibank, la financiación electrónica no aportaría financiación a las PYMES si su riesgo crediticio seguía siendo el mismo. Las PYMES tenían que afrontar una serie de problemas, en particular las barreras comerciales elevadas, la falta de conocimientos tecnológicos, el insuficiente acceso a la financiación y a la información. Aunque la evaluación comparativa de un crédito era importante, otras cuestiones tales como la calidad de la gestión, también eran importantes al otorgar financiación a las PYMES. El comercio electrónico y la financiación electrónica formaban parte del futuro de muchas PYMES, ya que sus mayores socios comerciales en los países desarrollados estaban adoptando estas prácticas y excluirían a aquellos socios que no acataran las nuevas normas tecnológicas.

68. Paradójicamente, la microfinanciación, incluida la concesión de préstamos a personas individuales o a PYMES muy pequeñas, estaba mejor organizada a nivel regional y mundial que la financiación tradicional de las PYMES, pese a que estos préstamos frecuentemente se ofrecían sin garantías. El representante de Virtual Micro-finance Market and Pride Africa abordó los nuevos métodos requeridos para abarcar este sector económico y prestar financiación, en particular el uso activo de las plataformas basadas en Internet. El Mercado Virtual de la Microfinanciación (Virtual Microfinance Market) está basado en un sitio en la Red elaborado en la UNCTAD. Esta particular aplicación de la financiación electrónica ofrecía diversos tipos de información sobre las instituciones de microfinanciación, en particular información sobre su fiabilidad, lo que permitía así a las instituciones financieras conocidas internacionalmente financiar a las instituciones de microfinanciación con mayor frecuencia y rapidez que en el pasado.

69. Como había enseñado la práctica de la microfinanciación, el planteamiento tradicional de la financiación del desarrollo no daba los resultados apetecidos. En África, la mitad de toda la economía activa pertenecía al sector no estructurado, que estaba fuera del alcance de la financiación oficial y de sus instituciones. La vía prometedoría sería establecer una red de instituciones de microfinanciación basadas en un modelo reproducible y eficaz. Esta red podría crear enlaces con el sector financiero oficial y entre las distintas instituciones de microfinanciación. Podía ponerse a prueba la adecuación de las tecnologías tradicionales y nuevas, evitando así a los bancos el tener que tratar con miles de pequeños clientes.

70. El experto en comercio electrónico regional de Filipinas destacó la importancia de que las PYMES crearan oficinas de apoyo electrónico. A fin de participar en el comercio electrónico a través de las cadenas de suministro regionales y mundiales, las PYMES tenían que enfrentar el reto de cumplir las normas aplicadas por las empresas transnacionales. De otra forma corrían el riesgo de quedar excluidas tecnológicamente. Aunque hasta ahora todas las deficiencias del comercio electrónico tenían básicamente sus raíces en cuestiones de adopción de tecnologías, el éxito futuro dependería de establecer una infraestructura de clave pública y jurídica. Las firmas digitales jurídicamente reconocidas eran la clave para aplicar normas mundiales. En la actualidad faltaban normas mundiales, y esto estaba creando un problema de costos superfluos causados por la necesidad de disponer de soluciones patentadas. La disponibilidad de información sobre los riesgos financieros en tiempo real requería la consiguiente adaptación de los productos de gestión del riesgo financiero. Así, muchas instituciones de información crediticia y de crédito comercial estaban deseosas de ampliar sus actividades y de convertirse en cámaras de compensación o mercados del comercio entre empresas.

71. Los expertos expresaron también la inquietud de que, aunque ya se habían creado muchos planes, se habían generado muy pocas corrientes financieras adicionales. La nivelación de la competencia de las empresas en todo el mundo se suponía que era una característica de Internet. No obstante, dada la preocupación por el creciente desfase digital en el mundo y la marginalización de los países menos adelantados en el comercio mundial, no estaba claro si podía adoptarse un criterio unitario al sugerir opciones políticas o prácticas óptimas para los países menos adelantados y sus PYMES.

72. También se cuestionaba la responsabilidad de las agencias de evaluación crediticia respecto de la calidad de sus evaluaciones, así como su capacidad para actualizar continuamente la evaluación crediticia de millones de empresas en sus bases de datos. Aunque el comercio

electrónico no era una panacea, su adaptación total por los principales socios comerciales del mundo seguía adelante. Por tanto, los países en desarrollo tenían que reexaminar la orientación de su asistencia técnica. Tenían que requerir más asistencia para el comercio electrónico y el desarrollo electrónico a fin de poder adoptar una legislación compatible con el comercio electrónico y reestructurar la administración pública actualmente atascada por el papeleo y el exceso de trámites. Igualmente las PYMES tenían que adoptar prácticas de comercio electrónico, invertir en la tecnología de la información y reciclar a su personal para poder aprovechar la eficiencia del comercio electrónico. Los expertos destacaron también el potencial del comercio electrónico móvil, ya que la telefonía móvil proporcionaba equipo electrónico seguro y un sistema de facturación que podía utilizarse para las transacciones comerciales distintas de las telecomunicaciones.

Experiencias nacionales en materia de financiación electrónica

73. Un experto, que representaba a una importante institución bancaria de la India dedicada a la financiación electrónica, señaló que en la India la concesión de préstamos a las PYMES era una aventura arriesgada a causa de la falta de garantías de las PYMES, su incapacidad para proporcionar datos de calidad y su baja tasa de supervivencia. Los bancos tradicionales no podían servir adecuadamente a este mercado. En cambio, la financiación electrónica podía aprovechar los enlaces que las PYMES tenían con las empresas matrices como socios en la cadena de suministros. Una empresa podía crear una plataforma de comercio entre empresas que integrara una red de financiación electrónica, permitiendo la participación de las PYMES en las operaciones bancarias electrónicas y aumentando la solvencia de las PYMES. Además, las operaciones bancarias electrónicas podían reducir considerablemente los costos, disminuyendo el costo de la prestación de servicios, aumentando su rapidez y ampliando su alcance, mientras los instrumentos de información crediticia en línea facilitaban el análisis de las transacciones y la mitigación de los riesgos. De esta manera los costos economizados podían trasladarse a las PYMES en forma de tipos de interés más bajos.

74. El representante de un destacado banco brasileño explicó que el sistema de pagos en el Brasil era muy eficiente y comparable a los de los países desarrollados merced a fuertes inversiones en tecnología de la información efectuadas por los principales bancos comerciales brasileños en los años de gran inflación. Un sistema eficiente de pagos constituía la base de la financiación electrónica y del comercio electrónico. El Brasil tenía también una tasa de penetración relativamente elevada de Internet y de actividades bancarias electrónicas, que estaban más centradas en las transacciones y los pagos que en el crédito y los préstamos. En particular, las operaciones bancarias electrónicas permitían la gestión corriente de cuentas, el pago de salarios, el cobro de deudas, el pago de proveedores, los servicios relacionados con el crédito y la gestión de la cuenta de gastos. Para el desarrollo de la financiación electrónica las cuestiones decisivas eran la adopción de una reglamentación compatible para la financiación electrónica en los países de Mercosur y la adopción de leyes y reglamentos para las firmas digitales en lo que respecta a los préstamos y otras transacciones financieras.

75. El proyecto "Coalición", presentado por un experto de México, ofrecía una manera concreta de resolver los problemas de financiación de las PYMES apoyándose en la relación especial que ellas tenían con las grandes empresas sólidamente establecidas. En el momento de la entrega de los materiales y la prestación de servicios o la entrega de productos, las PYMES obtenían los documentos correspondientes de los compradores, generalmente grandes empresas,

que eran considerados como una especie de garantía por el banco, que estaba dispuesto a pagarlos en efectivo antes de la fecha de vencimiento. Este sistema beneficiaba a todos los participantes, porque las empresas garantes no tenían que preocuparse de que las PYMES tuvieran suspensión de pagos a causa de un problema de flujo de caja, en tanto que los bancos atraían nuevos clientes o ayudaban a sus clientes actuales a hacer más negocios.

76. Un experto de Bangladesh señaló que más del 50% de las PYMES de Bangladesh no tenían ninguna forma de acceso a la financiación oficial. La tecnología de la comunicación y de la información podía contribuir significativamente a eliminar este importante obstáculo al crecimiento de las PYMES. Un primer proyecto concreto consistía en introducir servicios innovadores de financiación electrónica, diseñados especialmente para las PYMES, mediante el uso de tarjetas inteligentes y la creación de una red de puntos de venta. Se estaba adoptando una segunda iniciativa importante para superar la barrera más importante al acceso a la financiación en Bangladesh: la falta de avales. A este respecto, Bangladesh estaba proyectando crear un sistema de documentación pública electrónico, barato, válido para todo el país, que permitiera a los individuos obtener información sobre todas las reclamaciones relativas a bienes muebles. La adopción de una nueva ley fortalecería el sistema para hacer exigibles los créditos. Por último, a fin de superar la falta de información fidedigna y convalidada respecto de las empresas, se establecería un nuevo sistema electrónico de información sobre las empresas, accesible desde cualquier punto del país, en fases sucesivas desde 2002 hasta 2008.

Las perspectivas de la financiación electrónica

77. Los expertos del Banco Mundial y de la Universidad de Ámsterdam sostuvieron que la financiación electrónica no se limitaba a los países industriales y a los nuevos mercados avanzados, sino que ofrecía oportunidades de rápido avance a los países con sistemas financieros subdesarrollados. En África el dinero electrónico y demás tarjetas inteligentes ofrecían servicios de ahorro y servicios de pago a clientes de bajos ingresos, particularmente a los situados en zonas alejadas, que a menudo ni siquiera tenían cuentas en bancos oficiales. No obstante, obtener estas ventajas requeriría cambiar las políticas públicas respecto de los servicios financieros. Las cuestiones más urgentes eran las relativas a un marco regulador que facilitara la financiación electrónica. Había que hacer ajustes en lo relativo a las telecomunicaciones, la seguridad y la infraestructura conexas para las transacciones electrónicas, la información y la privacidad, y el cumplimiento de los contratos. Además, había que adoptar medidas para minimizar los riesgos de los consumidores y de los inversores, ajustar la reglamentación de las reservas bancarias y mejorar el funcionamiento de los mercados.

78. El representante del Banco de Pagos Internacionales expuso las posibles consecuencias de la financiación electrónica para los bancos y otras instituciones financieras, así como para los mercados financieros. No se sabía cómo se producirían con certeza estas novedades y a qué velocidad se desplegarían. Esta incertidumbre podía tener efectos desestabilizadores en los sistemas financieros y, por tanto, crear problemas a los bancos centrales y a los supervisores financieros, particularmente respecto de su grado de cooperación internacional. Para responder a estos problemas se necesitaba un marco institucional y regulador tecnológicamente neutral que permitiera recoger todos los beneficios de la financiación electrónica sin sofocar la innovación. Un obstáculo para desarrollar este nuevo marco era la falta de datos fiables sobre la propia financiación electrónica. Antes de estudiar nuevos sistemas de recogida de datos, se necesitaba un marco conceptual más claro para plantear las cuestiones pertinentes, así como la ayuda del

sector privado y del sector académico en esta esfera. A este respecto, era particularmente importante mantener intercambios de información regularmente y a fondo entre los bancos centrales, los supervisores y los participantes en el mercado privado.

79. Por último, al evaluar el futuro de la financiación electrónica, un experto de la India destacó la falta de financiación como un principal obstáculo al crecimiento de las PYMES. Los principales problemas a este respecto eran la falta de garantías y la falta de información fidedigna sobre las PYMES que, junto con su menor volumen de financiación por operación, hacían los costos de transacción de la financiación de las PYMES excesivamente elevados. Afortunadamente, las tecnologías de Internet aportaban una solución factible a estos problemas. La solución consistía en utilizar las tecnologías de Internet y hacer participar las asociaciones de PYMES en el acopio de datos básicos. Esta iniciativa podía complementarse con iniciativas de política como, por ejemplo, obligar a las entidades del sector público y a las empresas del sector privado a recoger la información básica sobre todas las PYMES con las que estaban asociadas y exigir que los parques industriales dispusieran de una base de datos sobre las PYMES que funcionaban bajo sus auspicios para poder acceder al trato fiscal preferencial. Una vez obtenida la información fiable sobre las actividades de las PYMES, podía establecerse un perfil básico para las PYMES, y podían obtenerse trayectorias fiables de las transacciones, lo que prepararía el camino para la financiación electrónica.

80. Algunos expertos señalaron también que al sector bancario le beneficiaban las deficiencias operacionales (tipos flotantes y comisiones de mediación) que existían a causa de la asimetría de la información en la relación vendedor-cliente. Se estimaba que la financiación electrónica podía reducir los márgenes de los servicios financieros en casi el 50% en varios países en desarrollo. Por tanto, el sector bancario tenía reservas lógicas al fomento de la eficiencia digital. Por tanto, a corto plazo, las entidades comerciales deberían aportar importantes iniciativas en la esfera de la financiación electrónica para crear presiones competitivas sobre los bancos.

81. Por último, aunque un experto destacó la importancia de que los países en desarrollo conocieran los cambios que debían introducir en la reglamentación financiera antes de iniciar las operaciones bancarias electrónicas, otro no estaba de acuerdo en que el marco regulador fuera de fundamental importancia para iniciar las operaciones bancarias electrónicas, citando como ejemplo el caso de México donde, pese a que el sector público garantiza los ahorros depositados en cualquier tipo de banco, los clientes siguen reacios a poner los ahorros en bancos puramente de Internet "porque no confían en una entidad que no tenga presencia física". A este respecto, los expertos mencionaron también las cuestiones de seguridad en particular la infraestructura de clave pública, inclusive la naturaleza de las autoridades que expidan los certificados y la posible función de los gobiernos en ese proceso.

Capítulo III

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

82. La 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, se celebró del 22 al 24 de octubre de 2001 en el Palacio de las Naciones, Ginebra.

B. Elección de la Mesa (Tema 1 del programa)

83. En su sesión de apertura, la Reunión eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Paul Frix (Bélgica)

Vicepresidente-Relator: Sr. Edsel Custodio (Filipinas)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos (Tema 2 del programa)

84. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.13/1. Así pues, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. 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.
4. Aprobación de los resultados de la Reunión de Expertos.

D. Documentación

85. Para el examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos dispuso de un documento preparado por la secretaría de la UNCTAD titulado "La financiación y la financiación electrónica para las PYMES como medio de mejorar sus operaciones y competitividad" (TD/B/COM.3/EM.13/2).

E. Aprobación de los resultados de la Reunión (Tema 4 del programa)

86. En su sesión de clausura, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión, bajo la supervisión del Presidente.

Anexo

ASISTENCIA*

1. Asistieron a la Reunión expertos de los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Alemania	Jordania
Arabia Saudita	Kenya
Belarús	Madagascar
Bélgica	Marruecos
Benin	México
Brasil	Mozambique
Chad	Nigeria
China	Omán
Costa Rica	Panamá
Cuba	Qatar
Dinamarca	República Árabe Siria
Egipto	República Unida de Tanzania
España	Senegal
Estados Unidos de América	Sudán
Federación de Rusia	Suecia
Filipinas	Suiza
Francia	Tailandia
Ghana	Togo
Guinea-Bissau	Trinidad y Tabago
Honduras	Túnez
India	Uganda
Irlanda	Venezuela
Italia	

2. Palestina asistió a la Reunión como observador.
3. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Comunidad Europea

Organización Árabe del Trabajo

Organización de la Conferencia Islámica.

* Para la lista de participantes, véase TD/B/COM.3/EM.13/INF.1.

4. También estuvieron representados los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Fondo Monetario Internacional

Organización Internacional del Trabajo

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

5. Estuvieron representadas en la Reunión la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. También estuvo representado en la Reunión el Centro Internacional de Comercio.

6. Estuvieron representadas igualmente en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Centro de Intercambio y Cooperación para América Latina.

Categoría especial

Federación Internacional de Mujeres Universitarias.

7. Asistieron a la Reunión los siguientes participantes e invitados especiales:

Sra. Aïchatou Agne Pouye, Ministra para las PYMES y el Comercio, Senegal

Sr. John C. Bays, Director Regional, Fondo de Asistencia a las Pequeñas Empresas (FAPE), Bolivia

Sr. Håkan Berg, Vicepresidente Ejecutivo, Swedbank, Suecia

Sra. Inger Berggren Garnacho, Presidenta, Banco Mundial de la Mujer, España

Sr. Jérôme Cazes, Director Gerente, COFACE, Francia

Sr. Stijin Claessens, Profesor de Finanzas Internacionales, Universidad de Ámsterdam, Países Bajos

Sr. Brian Dunsby, Vicepresidente Primero, Consejo Internacional para las Pequeñas Empresas, Reino Unido

Sr. Thomas Glaessner, destacado economista financiero, Banco Mundial, Washington, Estados Unidos de América

Sr. Charles Goldfinger, Director Gerente, Global Electronics Finance, Bélgica

Sr. Sanjay Guglani, Director Gerente, Saksham Financial Services Ltd., India

Sr. Cuno Güttler, Director, Organización Alemana de Cajas de Ahorro

Sr. Tom Harrison, British Executive Service Overseas (BESO), Reino Unido

Sr. Louis Kasakende, Doctor, Gobernador Adjunto, Banco de Uganda

Sra. Renate Kloepfinger-Todd, Global Finance Marketing Group, International Finance Cooperation

Sr. Sankar Krishnan, Vicepresidente y Jefe Regional, actividades mercantiles electrónicas relativas al Oriente Medio, al sur de Asia y África, Citibank, Dubai, Emiratos Árabes Unidos

Sr. Sushant Kumar, Jefe de la Sección de PYMES, ICICI Bank, India

Sr. Sailendra Narain, Asesor Principal, Asociación Mundial para las PYMES (WASME), India

Sr. R. Narasimham, Oficial Superior de Proyectos, Banco Asiático de Desarrollo, Manila, Filipinas

Sr. Antonio C. B. Oliveira, Director Ejecutivo, Banco Itaú, Brasil

Sr. Donald O'Mahony, Director, Grupo de Investigación de Redes y Telecomunicaciones, Trinity College, Irlanda

Sr. Mauricio de la Orta Prado, Westbridge University y Banco Santander, México

Sr. Pancho Otero, miembro del Consejo Asesor, Virtual Microfinance Market, Bolivia

Sr. François Perrin, Director, Global Electronics Finance, Francia

Sra. Ananya Raihan, investigadora, Centro para el Diálogo sobre Políticas, Bangladesh

Sr. Philippe Régnier, Director, Centro de Investigaciones Modernas, University Development Studies Institute, Suiza

Sr. Philippe Rennotte, miembro del Consejo Ejecutivo, Gerling Namur

Sr. Setsuya Sato, Asesor Superior, Banco de Pagos Internacionales, Basilea, Suiza

Sr. Jean Marie Vianney Nyirimihigo, Director General, African Solidarity Fund, Rwanda

Sra. Rina de Villeda Bermúdez, Comisión Interamericana de Mujeres, Honduras

Sr. Andrew Warner, Profesor, Centro para el Desarrollo Internacional, Universidad de Harvard, Estados Unidos de América

Sr. Moncef Zouari, CEO, Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE), Túnez

Invitados especiales

Sr. Ernest Ngome Ajang, Oficial Superior de Contabilidad y Finanzas, Camerún TPO

Sr. Jean Bastin, Presidente, Fondation Scientifique Jean Bastin a.s.b.l.

Sr. Robert Bedrikow, SERASA, Brasil

Sr. Jeremy Bullock, Consultor Financiero, Reino Unido

Sr. Jaime Echegoyen, Director General, España

Sr. Michael Firth, Catedrático, Hong Kong

Sr. José Gabriel Hernández Figueroa, División de Internet, Banco Santander Mexicano, México

Sra. Tulay Gungen, Vicepresidenta Ejecutiva, Yapi Credit Bank of Istanbul, Turquía

Sr. Ahmad M. Jachi, Presidente y Director Ejecutivo, Al-Buhous Institute, Líbano

Sr. Konstantin Karabanov, Consultor, Netherlands Economic Institute, Oficina de Moscú, Federación de Rusia

Sr. Bruno Masier, Presidente, World Trade Point Federation, Ginebra

Sr. Pascal O'Dogherty, Director de Análisis Financieros, Banco de México

Sra. María Otero, Presidenta y Directora Ejecutiva, ACCION International, Estados Unidos de América

Sr. Pierre Paris, Asesor, Ministerio de Relaciones Exteriores, Francia

Sr. Robert Parson, Jefe del Equipo Jurídico, CCEWeb Corporation, Reino Unido

Sra. Colette Schreiber, Vicepresidenta, Les Femmes Chefs d'Entreprise (FCEM), Francia

Sra. Claudine Seynave, Fondation Scientifique Jean Bastin a.s.b.l.

Sr. Raymond W. So, Profesor Adjunto, Hong Kong

Sr. Kumar Sushant, Jefe de la Sección de PYMES, ICICI Bank, India

Sr. Jean-François Tarel, Presidente, COFACE, Suiza

Sr. Daniel Wyss, Director, Credit Suisse Banking, Suiza
