

La financiación del comercio y las pymes

subsana las deficiencias

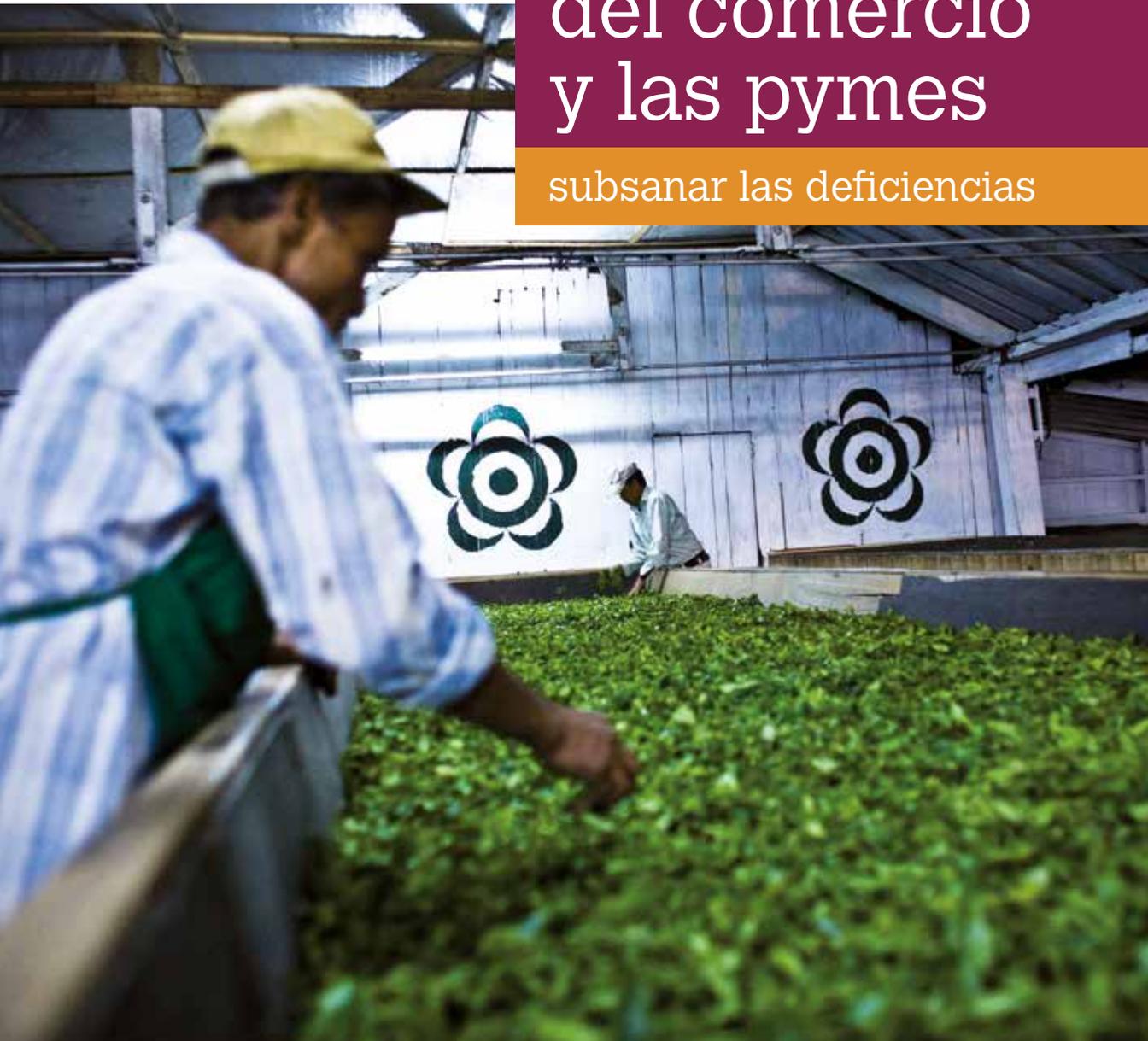


Foto de cubierta: Fábrica de la plantación de
té de Makaibari en Kurseong (Darjeeling).

La financiación del comercio y las pymes

subsana las deficiencias



ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

Descargo de responsabilidad

La presente publicación y las opiniones reflejadas en ella son responsabilidad exclusiva de la Secretaría de la OMC.

No pretenden reflejar las opiniones o las posiciones de los Miembros de la OMC.

Índice

Prólogo del Director General de la OMC, Roberto Azevêdo	4
Resumen	6
Introducción	8
Capítulo 1 – La financiación del comercio en síntesis	10
Capítulo 1 – La importancia de la financiación del comercio	14
Capítulo 3 – Cuantificar los déficit de financiación en los países en desarrollo	22
Capítulo 4 – Esfuerzos en curso para hacer frente a los problemas de financiación del comercio en los países en desarrollo	30
Recomendaciones	40
Bibliografía	42
Siglas y abreviaturas	44



Prólogo del Director General de la OMC, Roberto Azevêdo

La disponibilidad de financiación es fundamental para asegurar la solidez del sistema de comercio. Hoy en día, hasta el 80% del comercio mundial se apoya en algún tipo de financiación o seguro de crédito. Sin embargo, hay disparidades significativas en lo que respecta a la provisión de esos recursos, y muchas empresas no pueden acceder a los instrumentos financieros que necesitan. Sin suficiente financiación del comercio se pierden oportunidades de crecimiento y desarrollo; se priva a las empresas del combustible que necesitan para crecer.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) se enfrentan a los mayores obstáculos para acceder a financiación en condiciones asequibles. Esto es especialmente preocupante pues las pymes son uno de los principales motores del comercio, el empleo y el desarrollo económico. Los estudios realizados muestran que las pymes enfrentan esos obstáculos tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, pero el desafío es mayor en los países de ingresos más bajos. Esto se debe en general a que estos países tienen sectores bancarios relativamente reducidos y a la falta de entusiasmo de las instituciones financieras mundiales para comerciar con ellos, problema que se ha agravado considerablemente desde el comienzo de la crisis financiera.

Las empresas de todo el mundo -en particular las pymes- citan frecuentemente la falta de disponibilidad de financiación del comercio como uno de los principales obstáculos para su capacidad comercial. Deberíamos prestar atención a este llamado y hacer lo necesario para aumentar esa disponibilidad. En efecto, estoy convencido de que podemos tomar un cierto número de medidas al respecto.

En el presente informe se examinan estas cuestiones en detalle. Se han reunido estudios e investigaciones recientes a fin de poner de relieve la magnitud del déficit de la oferta de financiación del comercio, se reseñan las medidas en curso de aplicación en esta esfera y se esbozan algunas medidas futuras que podrían adoptarse. Entre estas cabe mencionar las siguientes: aumentar los actuales programas de facilitación de la financiación del comercio; promover el crecimiento de los sectores bancarios nacionales mediante el mejoramiento de los programas de formación; mejorar la supervisión de los problemas relacionados con la concesión de financiación; y mantener un diálogo más estrecho con los reguladores. Se sugiere que el establecimiento de metas específicas podría ser una manera eficaz de movilizar y coordinar los esfuerzos encaminados a subsanar las carencias de financiación.

Las alianzas y el diálogo interinstitucionales serán un ingrediente esencial para el éxito en este empeño, en el cual podemos aprovechar nuestro notable historial en materia de cooperación. Rindo homenaje a la labor que ya están realizando muchas organizaciones y espero con interés la posibilidad de complementar nuestros esfuerzos en colaboración con toda una gama de asociados a fin de agilizar nuestros resultados. Juntos podemos garantizar que la oferta de financiación del comercio deje de ser un obstáculo para el comercio y sirva para impulsar el crecimiento y el desarrollo.



Roberto Azevêdo

Director General de la OMC



“Hoy en día, hasta el 80% del comercio mundial se apoya en algún tipo de financiación o seguro de crédito.”

Resumen

- Hasta **el 80% del comercio** se financia mediante créditos o seguros de crédito, pero hay disparidades significativas en lo que respecta a la provisión de esos recursos. La falta de financiación para el comercio constituye un importante obstáculo no arancelario al comercio, en especial (aunque no exclusivamente) en los países en desarrollo.
- Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son las que tienen mayores dificultades a la hora de acceder a financiación en condiciones asequibles. En algunos grandes países desarrollados hasta un **tercio de las pymes** se enfrenta a ese tipo de obstáculos. Las pymes representan el 20% de las exportaciones de los Estados Unidos y el 40% de las exportaciones de la Unión Europea (UE).
- A nivel mundial, **más de la mitad** de las solicitudes de financiación para el comercio de las pymes son rechazadas, frente a solo el 7% de las empresas multinacionales. Mientras más pobre sea el país, mayores son los desafíos que enfrentan las pymes para acceder a la financiación del comercio. La liquidez mundial suele concentrarse en las instituciones más grandes y sus clientes.
- Las pymes de los países en desarrollo hacen frente a retos aun más difíciles para acceder a la financiación del comercio. Se estima que en África la **demanda insatisfecha de financiación del comercio** representa 120.000 millones de dólares (un tercio del mercado de financiación del comercio de todo el continente) y en los países en desarrollo de Asia esa cifra asciende a 700.000 millones de dólares. Si se eliminaran esos déficit, se podría aprovechar el potencial de comercio de muchos miles de personas y de pequeñas empresas de todo el mundo.
- La **insuficiente concesión de financiación del comercio** es particularmente grave en los nuevos países "frontera" para el comercio, donde las oportunidades comerciales están en aumento a medida que evolucionan las modalidades de producción mundiales.
- Los déficit de financiación del comercio surgen debido a una combinación de **factores estructurales y de desarrollo**. La renuencia del sector financiero mundial a invertir en los países en desarrollo después de la crisis financiera de 2008-2009 agrava el problema, dado que a menudo los sectores bancarios nacionales no están preparados para llenar esa brecha en el mercado.



- Teniendo en cuenta el gran número de empresas que están privadas del apoyo que necesitan para crecer, **es preciso tomar medidas** para colmar esas deficiencias de financiación del comercio. En el programa de las Naciones Unidas de Financiación para el Desarrollo se hace hincapié en esta necesidad.

- Se están tomando ya algunas medidas para abordar este problema en tres frentes: en primer lugar, se está **alentando a las instituciones financieras mundiales a que mantengan su compromiso** en esta esfera y velen por que las reglamentaciones no sean prohibitivas; en segundo lugar, se está **mejorando la capacidad** de las instituciones financieras nacionales; y en tercer lugar, se está prestando apoyo para **aumentar la disponibilidad** de financiación del comercio a través de los bancos multilaterales de desarrollo.

- Podrían adoptarse varias otras medidas, en particular las siguientes:

- aumentar los actuales programas de financiación del comercio a fin de **reducir las carencias de financiación** en 50.000 millones de dólares EE.UU.;

- **reducir las deficiencias de conocimientos** en los sectores bancarios nacionales con respecto al funcionamiento de los instrumentos de financiación del comercio impartiendo formación a 5.000 profesionales en los próximos cinco años;

- **mantener un diálogo abierto** con los reguladores en el ámbito de la financiación del comercio para que al implementar los reglamentos se tengan plenamente en cuenta las consideraciones comerciales y de desarrollo; y

- **mejorar la supervisión de la concesión de financiación del comercio** a fin de detectar y paliar las deficiencias, especialmente de cara a futuras crisis.

- **Un nuevo esfuerzo** para apoyar el acceso de las pymes a la financiación del comercio con medidas como las antes mencionadas podría tener un efecto sumamente positivo.

- Se requiere un **diálogo y una coordinación interinstitucionales sostenidos** para llevar adelante esta labor, sobre la base de la larga experiencia de cooperación satisfactoria entre la OMC y sus asociados en esta esfera.



Introducción



El comercio es un importante motor del desarrollo; pero, para ser eficaz, debe contar con suficiente financiación y asistencia en materia de creación de capacidad. El crédito y el seguro de crédito ayudan a aceitar las ruedas del comercio al cubrir la brecha entre las expectativas distintas de los exportadores y los importadores con respecto al momento en que debe realizarse el pago. En consecuencia, es importante identificar las carencias de financiación y colmarlas dondequiera que surjan.

A menudo la financiación del comercio no recibe la debida atención en los países desarrollados porque los importadores y los exportadores se apoyan en sectores financieros maduros. Con todo, incluso en estos países, las pequeñas y medianas empresas (pymes) enfrentan obstáculos para obtener financiación porque normalmente cuentan con menos garantías colaterales y tienen un historial crediticio menos extenso que las grandes empresas bien establecidas. Por consiguiente, la financiación del comercio puede ser un factor decisivo para determinar los aportes de las pymes al crecimiento y el desarrollo económicos.

La financiación del comercio puede representar un creciente desafío para las pymes de los países en desarrollo, en particular de las economías de mercado emergentes, en la medida en que estas absorben una proporción cada vez mayor del comercio mundial. Es posible que las pymes de los países en desarrollo enfrenten algunos de los mismos obstáculos que sus contrapartes de los países desarrollados, como el reconocimiento de la capacidad crediticia, pero también hacen frente a nuevos desafíos como la existencia de sectores financieros más pequeños, más selectivos y tal vez menos avanzados a nivel local. Uno de los problemas principales en muchos países en desarrollo es el acceso a los conocimientos y las aptitudes que se requieren para el funcionamiento de los instrumentos de financiación del comercio.

Es indispensable que haya una oferta suficiente de financiación del comercio para que las economías en desarrollo puedan aprovechar las oportunidades comerciales que surgen como resultado de la evolución de las estructuras de producción. Según algunas opiniones, el problema puede resolverse gradualmente mediante una reforma del sector financiero local, como se ha hecho en mercados emergentes en los que el sector financiero ha ido aumentando progresivamente su capacidad de apoyar al sector del comercio. Sin embargo, el desarrollo del sector financiero local se beneficiaría por lo general de la existencia de bancos y otros agentes mundiales y de la transferencia de conocimientos pertinentes, pero en la era posterior a la crisis financiera, los bancos mundiales son menos dados a invertir en muchos países en desarrollo. Esto menoscaba las posibilidades de suministrar financiación del comercio precisamente a los lugares que tienen más potencial comercial. En consecuencia, hay considerables carencias financieras que es preciso eliminar, especialmente en África y Asia.

Es fundamental que haya una oferta suficiente de financiación del comercio ahora que las economías en desarrollo desean beneficiarse de las oportunidades comerciales que ofrece la evolución de las estructuras de producción.

Capítulo 1



Con frecuencia la financiación del comercio se ha descrito como un lubricante para el comercio.

La financiación del comercio en síntesis

El comercio requiere crédito o garantías de pago

Solo una pequeña parte del comercio internacional se paga en efectivo por adelantado, dado que por lo general los importadores desean pagar lo antes posible, al recibir la mercadería, a fin de comprobar su integridad física a su llegada. En cambio, los exportadores prefieren que se pague en el momento de la expedición.

A fin de salvar la distancia que separa el momento en que los exportadores desean ser pagados y el momento en que los importadores pagan de hecho, se necesita un crédito o una garantía de pago. La financiación del comercio proporciona el crédito, las garantías de pago y el seguro necesarios para facilitar el pago de la mercadería o el servicio en condiciones que satisfagan tanto al exportador como al importador. En este sentido, se suele decir que la financiación del comercio es el lubricante del comercio. La mayor parte del crédito, las garantías de pago y el seguro para el comercio son a corto plazo, con un vencimiento normal de 90 días. En ciertos casos, el crédito comercial puede prorrogarse por un período más largo, especialmente cuando se trata de mercancías que tienen ciclos de producción y entrega más largos, como los aviones y los bienes de capital.

Un aspecto fundamental de la financiación del comercio es que ayuda a mitigar el riesgo de las transacciones comerciales virtuales.

Existen dos formas principales de financiación del comercio:

- **El crédito entre empresas**

El crédito es otorgado directamente por el comprador al vendedor ("crédito de comprador") o, inversamente, por el vendedor al comprador ("crédito de vendedor"), según la capacidad del uno o del otro de otorgar crédito y del momento en que ambas partes acuerden fijar el pago

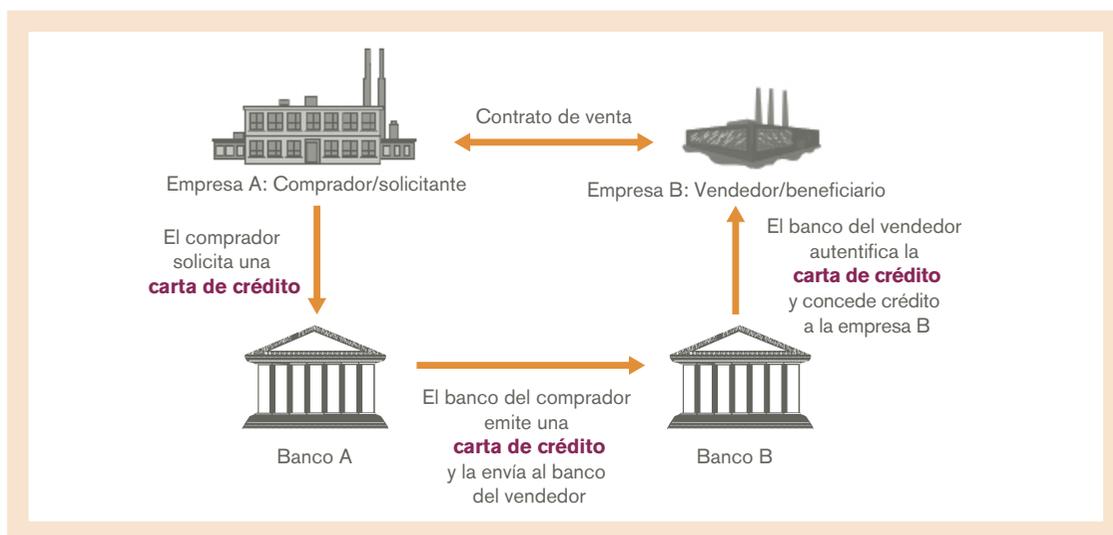
final. Sin embargo, una transacción tan sencilla como esa puede cobrar complejidad debido a la evolución del comercio moderno, caracterizado por grandes "ecosistemas" de relaciones en las cadenas de suministro. En estas cadenas, la capacidad de las empresas (es decir, los grandes proveedores) de conceder crédito directo a sus interlocutores comerciales puede resultar favorecida por la posibilidad de descontar las cantidades por cobrar (al recibir inmediatamente efectivo contra un documento como el contrato de exportación, proceso que se denomina "factoring") o de mitigar el riesgo de impago comprando seguros de crédito comercial. Cuando los compradores y vendedores tienen una relación de larga data, las partes pueden optar por liquidar las transacciones mediante "cuenta abierta", es decir, que una parte concede automáticamente el crédito a la otra para un pago diferido.

- **Financiación con intermediación bancaria**

Las cartas de crédito se utilizan frecuentemente en el comercio de mercancías, incluso entre países en desarrollo. Son compromisos de pago por escrito emitidos en general por el banco del comprador (importador, empresa A) en su nombre al vendedor (exportador, empresa B) o a su banco (véase el gráfico 1.1). La carta de crédito da al vendedor una garantía respecto del pago de la compra y entraña una serie de obligaciones para el vendedor (condiciones de entrega, presentación de documentos) y para el comprador (en particular la garantía de que si el comprador no puede pagar el banco cubrirá la suma pendiente).

En general, las cartas de crédito se rigen por unas normas conocidas como Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios, promulgadas por la Cámara de Comercio Internacional. Las empresas de importación y exportación normalmente utilizan las cartas de crédito para las compras en gran escala y suelen

Gráfico 1.1: Cartas de crédito

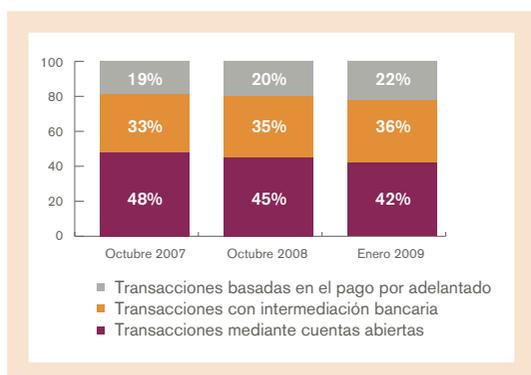


obviar la necesidad de que el comprador pague una garantía antes de la entrega. En efecto, la carta de crédito reemplaza la capacidad crediticia del comprador por la de un banco. Las cartas de crédito no son la única forma de financiación del comercio con intermediación bancaria. Los préstamos directos de bancos pueden incluir financiación para fines de exportación concedida antes de la expedición, ya sea en forma de capital de explotación a fin de que el exportador pueda adquirir las materias primas necesarias para las etapas posteriores de la fabricación de los productos finales, o sobre la base de recursos existentes,

contra una orden de exportación confirmada por el comprador o una carta de crédito.

Como se destaca en la sección que figura a continuación, es difícil determinar la proporción exacta de las dos formas principales de financiación del comercio, el crédito entre empresas mediante cuentas abiertas y la financiación con intermediación bancaria. Según las investigaciones anteriores de alcance mundial llevadas a cabo por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio (Bankers' Association for Finance and Trade - BAFT), los porcentajes de financiación del comercio de estas dos formas parecen ser relativamente comparables (véase el gráfico 1.2), aunque algunas instituciones bancarias sostienen que las transacciones realizadas mediante cuentas abiertas predominan en la cadena mundial de suministro.

Gráfico 1.2: Evolución de la composición de las actividades de financiación del comercio, (porcentaje de respuestas), 2007-2009



Estimación del tamaño de los mercados de financiación del comercio

Como indica el Banco de Pagos Internacionales (BPI), no hay una fuente única y general de datos estadísticos que permita una evaluación de la composición exacta y el tamaño del mercado de la financiación del comercio (BPI, 2014b). Sin embargo, señala que el mercado de la financiación del

Fuente: FMI-BAFT (2009), página 10.

comercio, considerado en su definición más amplia, tiene un tamaño muy grande, sin duda superior a los 12 billones de dólares EE.UU. anuales, de un valor de las exportaciones (o importaciones) que asciende a 18 billones de dólares EE.UU.¹ Por lo que se refiere solamente a la financiación del comercio a corto plazo con intermediación bancaria, el Banco de Pagos Internacionales consideró que "durante 2011 se produjo un flujo de unos 6,5-8 billones de dólares EE.UU., de los que cerca de 2,8 billones se canalizaron a través de cartas de crédito". El BPI añadió que "cerca de un tercio del comercio mundial se apoya en uno o más productos de financiación del comercio con intermediación bancaria" y que "el resto se financió con crédito comercial entre empresas" (sin intermediación bancaria).

La financiación del comercio y los riesgos

Aunque los riesgos comerciales que supone una transacción de comercio internacional parecen

en principio mayores que los que entraña una transacción de comercio interno -riesgo de impago, riesgo de pérdida o alteración de la mercancía durante la expedición, riesgo cambiario-, la financiación del comercio se considera una forma de financiación especialmente segura, ya que está avalada por sólidas garantías colaterales y operaciones crediticias documentadas.

El bajo nivel de riesgo de la financiación del comercio a corto plazo se refleja en los datos del Registro de pérdidas relacionadas con la financiación del comercio de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), establecido en 2011. Según el informe Global Risks - Trade Finance Report 2013 de la CCI, la tasa media de impagos de créditos comerciales internacionales a corto plazo no supera el 0,021% y, de este porcentaje, se recupera el 57% mediante la venta del activo subyacente, la mercancía.² En el cuadro 1.1 se proporciona información más detallada sobre las características de riesgo de determinados tipos de instrumentos de financiación del comercio a corto plazo.

Cuadro 1.1: Características del riesgo de los productos de financiación del comercio a corto plazo, 2008-2011

Categoría	Tasa de transacciones impagadas	Vencimiento implícito (días)	Tasa de recuperación ¹	Tasa de pérdidas por transacciones impagadas ²	Tasa de pérdidas por transacción concreta
Cartas de crédito a la importación	0,020%	80	71%	42%	0,008%
Cartas de crédito a la exportación confirmada	0,016%	70	40%	68%	0,011%
Préstamos a la importación	0,016%	110	45%	64%	0,010%
Préstamos a la exportación: riesgo bancario	0,029%	140	32%	73%	0,021%
Préstamos a la exportación: riesgo societario	0,021%	70	51%	57%	0,012%
Garantías de cumplimiento	0,034%	110	18%	85%	0,029%
Total	0,021%*	90	52%	57%	0,012%**

1 Recuperaciones observadas en porcentaje de exposiciones en situación de impago para todos los productos.

2 Tasa estimada de pérdidas económicas en porcentaje de exposiciones en situación de impago después de restarse los descuentos y los costes.

* En el periodo 2008-2011, el promedio de las tasas anuales de impago de las empresas ponderadas por la entidad emisora para los clientes de la categoría Aa fue del 0,14%.

** Los promedios de pérdidas totales y de pérdidas a nivel de los productos y a nivel de las transacciones resultan favorables si se comparan con la tasa media anual de pérdidas crediticias observadas para los clientes de Moody's durante ese período, que fue del 1,49%.

Fuente: CCI (2013), páginas v, 23.

1 La transacción comercial no se financiaría dos veces. En el caso de un crédito entre empresas, existe un crédito de vendedor o un crédito de comprador y no un crédito a la exportación y a la importación.

2 Estas cifras supondrían una tasa de pérdidas económicas a nivel de transacción de alrededor del 0,012% (es decir, 0,021% x 57%) para las transacciones de financiación del comercio a corto plazo. En comparación, el promedio de préstamos impagos para los bancos principales en los Estados Unidos en los últimos 20 años ha sido del 3% (datos del Banco Mundial).

Capítulo 2



La financiación del comercio es universal y vital para las actividades comerciales.

La importancia de la financiación del comercio

La financiación del comercio y el sistema de comercio

A pesar de que la financiación del comercio se realiza como una tarea ordinaria, tiene un alcance universal y vital para las actividades comerciales. Hasta las crisis financieras del decenio de 1990 y de 2008-2009, la financiación del comercio se daba prácticamente por descontada. Durante las crisis financieras de Asia y América Latina, la escasez de crédito a nivel nacional afectó a las exportaciones y las importaciones hasta el punto de frenarlas completamente, como fue el caso de Indonesia después de la suspensión del suministro o de la confirmación de los créditos comerciales (OMC, 1998). Esto hizo que la comunidad internacional se planteara el problema de la disponibilidad de financiación para el comercio en los periodos de crisis y años posteriores a estas. El FMI (2003) y la OMC (2004) determinaron factores como los elementos que contribuían a la disfunción de los mercados, el gregarismo de los bancos, la confusión de las contrapartes y los riesgos a nivel nacional, las diferencias entre los riesgos crediticios percibidos y reales, así como otros comportamientos perturbadores. El FMI recomendó varias medidas para ayudar a fomentar la confianza entre los importadores, los exportadores y sus bancos, en particular la puesta en marcha de programas multilaterales para facilitar la financiación del comercio tanto durante las crisis como en los periodos de normalidad.

Durante este período, los Miembros de la OMC informaron a la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Cancún en 2003 de que "teniendo en cuenta en particular

la experiencia adquirida en Asia y en otras regiones, existe la necesidad de mejorar la estabilidad y la seguridad de las fuentes de financiación del comercio, especialmente para hacer frente a los periodos de crisis financiera. Es necesario que los países, las organizaciones intergubernamentales y todos los interlocutores interesados del sector privado sigan esforzándose en encontrar el medio de garantizar la disponibilidad de fuentes predecibles de financiación comercial, especialmente en las circunstancias excepcionales que constituyen las crisis financieras" (OMC, 2003).

Pese a las lecciones de la crisis financiera asiática, en el peor momento de la crisis financiera de 2008-2009 los mercados de financiación del comercio estuvieron expuestos a graves déficit a causa del contagio de otras crisis en distintos sectores bancarios. Aun cuando el G20 proporcionó un paquete de 250.000 millones de dólares EE.UU. (incluidos 130.000 millones de dólares EE.UU. para los países en desarrollo) en forma de garantías de crédito y seguros de comerciantes, la situación no volvió a la normalidad en las principales rutas del comercio hasta 2012, y desde entonces parece haberse deteriorado en los países pobres debido, en parte, a la reducción de las redes bancarias mundiales (OMC, 2013). Este mensaje ha sido enviado sistemáticamente por el Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio, un grupo de instituciones multilaterales y bancos del sector privado que observa las tendencias de los mercados de financiación del comercio. Los informes del Grupo de Expertos se ponen a disposición de los Miembros de la OMC para su examen (véase en particular OMC, 2014b).

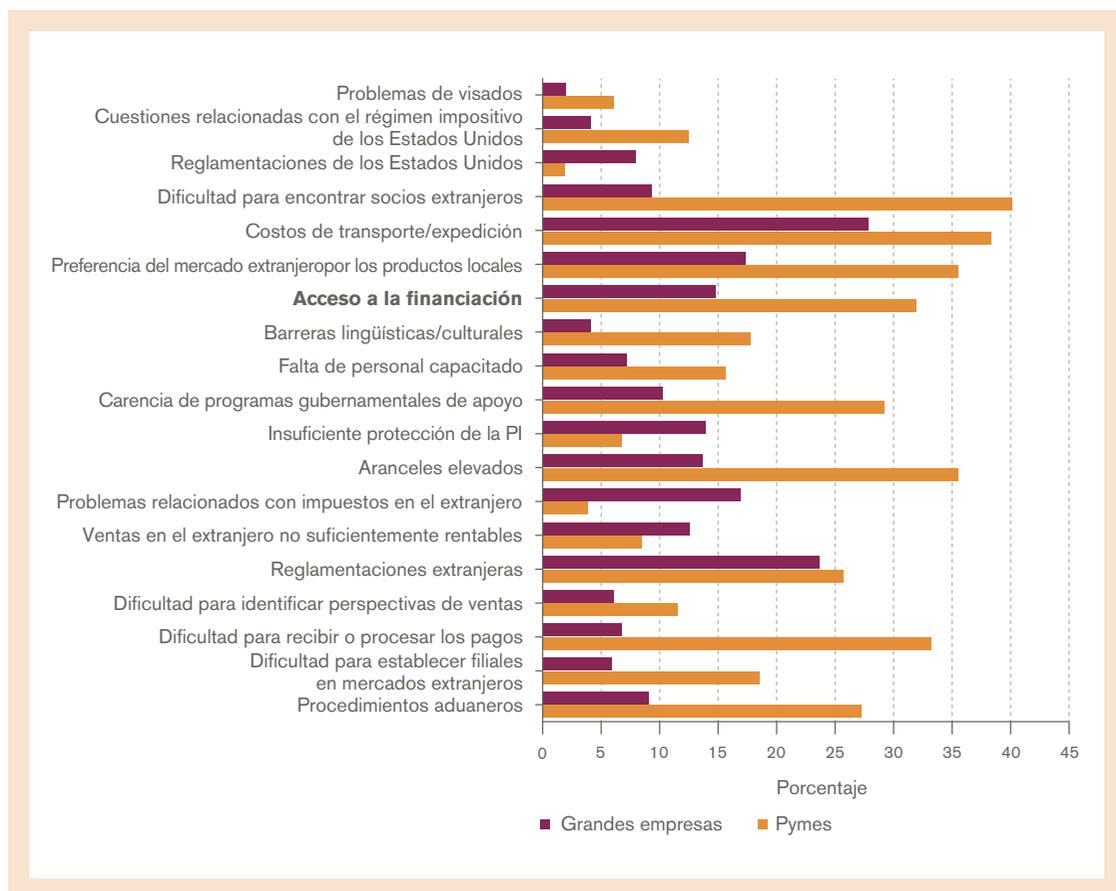
Vulnerabilidad de las pequeñas empresas para acceder a la financiación del comercio

Las pequeñas y medianas empresas (las pymes, es decir, las empresas que tienen máximo 250 empleados) constituyen la gran mayoría de las empresas registradas en los países tanto desarrollados como en desarrollo. Su papel en la actividad económica, como motor de crecimiento e innovación, no puede sobreestimarse. Según el Banco Mundial, las pymes representan más del 60% del empleo

total en los países desarrollados y el 80% en los países en desarrollo, incluido el sector informal (Banco Mundial, 2013). Además, según cifras de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), las pymes absorben el 40% de las exportaciones de los países de la OCDE³, y un porcentaje algo inferior en los países en desarrollo, donde la concentración de las exportaciones es mayor entre las empresas más grandes (Banco Mundial, 2013).

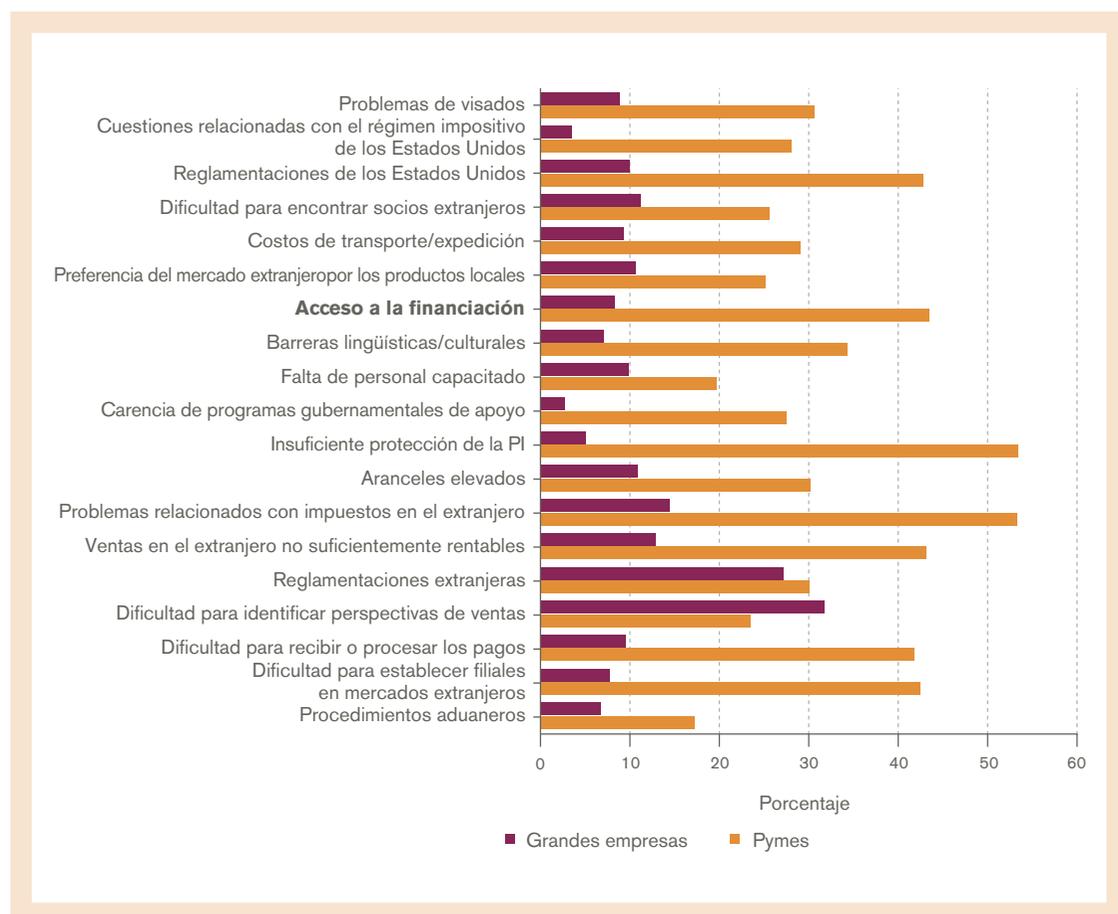
Las investigaciones recientes muestran que una falta o una insuficiencia de acceso a la financiación pueden inhibir

Gráfico 2.1: Las pymes manufactureras estadounidenses mencionan el acceso a la financiación como el mayor obstáculo para su participación en el comercio mundial



Fuente: USITC (2010), páginas 6 a 12. Cálculos realizados por el personal de la USITC sobre la base de las respuestas a cuestionarios.

Gráfico 2.2: Según las pymes del sector de servicios de los Estados Unidos, la obtención de financiación es el tercer principal obstáculo para su participación en el comercio mundial



Fuente: USITC (2010), págs. 6 a 11. Cálculo del personal de la USITC sobre la base de datos de las respuestas a cuestionarios.

considerablemente el desarrollo formal de las pymes, independientemente del nivel de ingreso per cápita de los países. Los fallos del mercado, en especial de los mercados financieros (ya se trate de crisis financieras o de "asimetrías de información"), repercuten desproporcionadamente en las pymes, con efectos como un mayor racionamiento del crédito, un aumento de los costos de "preselección" y la aplicación por los bancos de tipos de interés más elevados que a las empresas más grandes (Stiglitz y Weiss, 1981; Beck y Demirgüç-Kunt, 2006).

Las restricciones del crédito se reflejan particularmente en el acceso a la financiación del comercio. Un estudio realizado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) sobre 2.350 pymes y 850 grandes empresas mostró que el 32% de las pymes del sector manufacturero y el 46% de las pymes del sector de servicios consideraban que el proceso de obtener financiación para el comercio transfronterizo era "engorroso". Solo el 10% de las grandes empresas del sector manufacturero de los Estados Unidos y el 17% de las empresas del sector de servicios

experimentaban ese tipo de dificultades. El estudio de la USITC también reveló que la falta de acceso al crédito es el mayor obstáculo para las pymes del sector manufacturero y uno de los tres principales obstáculos para las pymes del sector de servicios que desean exportar o acceder a nuevos mercados (véanse los gráficos 2.1 y 2.2). Incluso algunos sectores con niveles considerables de capacidad crediticia y garantías colaterales (equipo de transporte, tecnología de la información y servicios profesionales) estimaban que la obtención de financiación era un problema "agudo" (USITC, 2010).

El estudio de la USITC también puso de relieve que si bien los bancos de los Estados Unidos en general consideran que el segmento de mercado de las pymes tiene un gran potencial de rentabilidad, las pymes no son sus prestatarios preferidos dado que entrañan costos de transacción e información más elevados en comparación con las empresas más grandes. Por su parte, las pymes se quejan de que los bancos ejercen un control excesivo, no satisfacen sus necesidades prestatarias concretas y carecen de flexibilidad con respecto a la utilización de fuentes alternativas de financiación.

Otros estudios han obtenido resultados similares en Europa y el Japón. Según un estudio relativo a 50.000 exportadores franceses durante la crisis financiera de 2008-2009, las restricciones crediticias eran mucho mayores para los pequeños exportadores que para las empresas más grandes, a tal punto que las pymes tuvieron que reducir el número de destinatarios de sus productos o incluso suspender del todo sus exportaciones (Bricongne *et al.*, 2009).

En el Japón era común asociar particularmente a las pymes con los bancos con problemas, por lo que las pymes exportadoras eran más vulnerables en períodos de crisis financiera (Amiti y Weinstein, 2011). En general, las empresas con restricciones crediticias -que

casi siempre eran pymes- también eran las que tenían menos posibilidades de exportar (Bellone *et al.*, 2010; Manova, 2013).

En las economías con menos densidad de capital o menos desarrolladas, o en las que tienen tasas de ahorro más bajas, los bancos nacionales son aun más conservadores en cuanto a prestar apoyo a los exportadores e importadores de países en desarrollo. Es posible que en estos países los bancos nacionales no tengan la capacidad, los conocimientos, el entorno regulatorio, las redes internacionales y/o las divisas para proporcionar financiación para la importación y la exportación. Asimismo, los comerciantes tal vez no estén familiarizados con los productos disponibles o no sepan utilizarlos de forma eficaz. Entre otros obstáculos que enfrentan los países en desarrollo cabe mencionar los riesgos bancarios o nacionales, especialmente en el contexto de crisis financieras regionales y mundiales. Las exportaciones de los países de Asia, en particular durante la crisis financiera asiática, padecieron el contagio de otras crisis financieras regionales, lo que en ciertos casos produjo interrupciones de las importaciones y exportaciones debido a la falta de confianza de los bancos confirmantes en las cartas de crédito emitidas en países afectados por la crisis (OMC, 2004). Más recientemente, las exportaciones de países del África subsahariana y de otros países de bajos ingresos se han visto particularmente perjudicadas por la crisis financiera mundial debido a su mayor dependencia de la financiación con intermediación bancaria que las de otras regiones (Instituto Alemán de Desarrollo, 2015). En el capítulo 3 del presente informe se examinan recientes estudios realizados por bancos multilaterales de desarrollo en los que se trata de cuantificar el déficit de la financiación del comercio necesaria para todas las transacciones comerciales en los países en desarrollo, donde las pymes son más vulnerables a los riesgos y tienen menos probabilidades de recibir apoyo que los países desarrollados.

Problemas resultantes de la concentración de los mercados de financiación del comercio a nivel mundial

El estudio del Banco de Pagos Internacionales antes mencionado (BPI, 2014b) mostró que un gran porcentaje del comercio internacional recibe financiación de un número relativamente pequeño de bancos internacionales con actividades a escala mundial. Este grupo de unos 40 bancos suministra aproximadamente el 30% de la financiación del comercio internacional, mientras que los bancos locales y regionales aportan el resto. En un artículo de importancia fundamental, Amiti y Weinstein (2011) demostraron que la salud de los bancos influye en las condiciones de la financiación del comercio ofrecida a las empresas y, por tanto, en el crecimiento de sus exportaciones. Por consiguiente, en cualquier época, la disponibilidad de financiación del comercio depende en gran medida de la solidez de los bancos internacionales (OMC, 2013; BPI, 2014b).

Los principales bancos que aportan financiación al comercio también tienen un papel predominante en otros sectores de los servicios financieros: por tanto, han sido tanto causantes como víctimas de la reciente crisis financiera mundial. Desde entonces, han tenido que acatar normas más estrictas en materia de capitales y préstamos y que recalibrar sus balances en función de esa nueva situación. En consecuencia, se ha visto afectada su capacidad de proporcionar financiación para el comercio mundial y local (OMC, 2013). En otras palabras, es probable que la reducción del tamaño de los bancos mundiales tras la crisis financiera haya repercutido negativamente en la capacidad de los comerciantes de países en desarrollo para conseguir crédito, obtener confirmación de sus cartas de crédito y tener acceso a dólares de los Estados Unidos, la moneda más frecuentemente utilizada en el comercio internacional (BPI, 2014b).

Así pues, el desapalancamiento de los bancos internacionales está contribuyendo a las dificultades de los comerciantes de países en desarrollo para obtener financiación del comercio asequible y accesible por conducto de sus propios bancos. Habida cuenta de las dificultades que señala periódicamente el Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio de la OMC con respecto a una creciente escasez de financiación del comercio en el "extremo inferior" de los mercados -frase codificada que alude a la financiación para las pymes- desde fines de la crisis financiera más reciente, algunas instituciones asociadas han decidido cuantificar el déficit de financiación en los países en desarrollo a fin de determinar la magnitud de las oportunidades perdidas, centrando la atención en las pymes (véase el capítulo 3).

En el recuadro 2.1 se presenta un caso que ilustra las dificultades que encuentran los comerciantes de las pymes en los nuevos países "frontera" para el comercio. Allí se describen los problemas antes mencionados, a saber: la poca probabilidad de que los bancos internacionales se interesen en los nuevos y prometedores mercados; la escasa capacidad y conocimientos de los bancos locales para apoyar a los comerciantes emergentes; y el recurso a soluciones de compromiso que hacen que los productores y comerciantes estén limitados a las fases ulteriores del proceso productivo o entrañan un costo considerable para el acceso a eventuales oportunidades en términos de la utilización de los escasos recursos de efectivo.

Con todo, miles de pymes se han integrado en las cadenas de valor mundiales, no solo como proveedores de componentes en redes manufactureras verticalmente integradas, sino también como socios innovadores en las esferas de la bioagricultura, la electrónica y los servicios de valor elevado. Los instrumentos bancarios se han complementado o reemplazado mediante otros arreglos como los préstamos entre empresas, incluidos el pago en cuentas abiertas y el factoring. De cualquier modo, estas técnicas

Recuadro 2.1: Estudio de caso: retos para la financiación del comercio en Myanmar

Myanmar es un nuevo país "frontera" para el comercio. Según la asociación nacional de la industria del vestido, cada día abren dos nuevas fábricas de prendas de vestir financiadas por una serie de inversores chinos e indios locales. En los sectores de productos agroalimentarios y de consumo también han aparecido nuevos inversionistas orientados a la exportación. Con todo, las pymes enfrentan dificultades para financiar sus importaciones y exportaciones, lo que redundará en una pérdida de oportunidades comerciales. Esto es sintomático de las restricciones que existen en países con un nivel de desarrollo equivalente. Esas restricciones pueden incluir: una menor capacidad del sector bancario local para prestar apoyo al comercio; una escasez de información sobre los productos de financiación del comercio que ofrece el sector bancario nacional; y una falta de conocimiento por parte de los reguladores locales sobre el tipo de regulación apropiado para los productos de financiación del comercio. Por ejemplo, en Myanmar hay reglamentaciones obsoletas que prohíben que los importadores paguen los productos extranjeros por adelantado en efectivo o que los exportadores nacionales reciban el pago después de efectuada la exportación. Además, muchos bancos extranjeros no se han mostrado muy interesados en penetrar en el mercado interno, lo que en parte se debe a que están redimensionando sus redes mundiales. Con arreglo a la legislación nacional, los bancos que deseen hacerlo deben limitarse a transacciones con empresas extranjeras.

En un entorno tan difícil, los principales comerciantes de Myanmar han optado hasta la fecha por aplicar soluciones provisionales que por lo general consisten en circunvenir las leyes nacionales pagando las importaciones desde cuentas bancarias en el extranjero, u obteniendo cartas de crédito de intermediarios ubicados en centros extraterritoriales como Singapur y Hong Kong, China. Aun así, solo las empresas más grandes están en condiciones de hacerlo. Los nuevos pequeños exportadores de prendas de vestir no cuentan con reservas de efectivo para pagar a sus proveedores ni tienen un historial de solvencia suficiente para que los intermediarios puedan encontrar bancos extranjeros dispuestos a emitirles cartas de crédito. Solo pueden depender de los bancos nacionales de Myanmar, que tienen limitada capacidad de gestión de riesgos, cobran por lo demás una cuota de 1.500 dólares EE.UU. para abrir cartas de crédito, y requieren como mínimo una garantía colateral del 30%. En Myanmar no existe la modalidad de las cuentas abiertas y no está permitido el seguro de crédito. La falta de modalidades de financiación del comercio eficientes y asequibles tiende a relegar a los nuevos exportadores de prendas de vestir y productos alimentarios a las fases posteriores de las operaciones comerciales que no requieren la compra de productos importados ni crédito avalado por los ingresos de exportación. El hecho de estar limitadas a aceptar comisiones de servicio por las operaciones de montaje significa que las empresas no pueden ascender en la cadena de valor y acceder a empleos de mejor calidad y más remuneración.

El Gobierno de Myanmar es partidario de efectuar reformas. En el sector financiero las reformas son graduales y de hecho podría transcurrir cierto tiempo antes de que se modifique la reglamentación relativa a la financiación del comercio, así como en la disposición de los bancos para tomar más riesgos y proponer a los clientes nacionales una gama más amplia de productos competitivos de financiación del comercio.

En el ámbito externo, los sectores comercial y financiero de Myanmar siguen padeciendo los efectos adversos de anteriores sanciones financieras internacionales, la mayoría de las cuales ya se ha levantado. Muchos bancos con actividades a nivel mundial han comenzado a reducir sus redes internacionales y sus relaciones con sus corresponsales, así como a desapalancar sus balances y reducir sus costos. A medida que aumentan los esfuerzos de cumplimiento, la percepción del riesgo para la reputación se basa principalmente en las prescripciones en materia de identificación del cliente ("conozca a su cliente") y de lucha contra el blanqueo de dinero. Pese a los esfuerzos por actualizar las normas, se estima que el sector financiero local sigue estando rezagado en el cumplimiento de los requisitos, lo que no contribuye a su integración internacional.

En la actualidad Myanmar recibe asistencia técnica de la comunidad internacional para modernizar sus regímenes de comercio y finanzas. Recientemente, a raíz de misiones conjuntas e informes de varias organizaciones internacionales, incluidos el Centro de Comercio Internacional, el Banco Mundial y el Marco Integrado Mejorado, el diagnóstico sobre sus posibilidades de financiación del comercio es más favorable.

Fuente: Secretaría de la OMC, capítulo sustantivo, estudio de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) (disponible próximamente)

alternativas requieren una complicada gestión de riesgos por parte de las pymes. Los arreglos que normalmente permiten reemplazar los préstamos entre empresas, como los seguros de crédito comercial o el factoring, no suelen estar disponibles en los países más pobres. La falta de mecanismos de ejecución de los contratos tampoco ayuda a facilitar las cosas. Es por ello que la financiación con intermediación bancaria sigue siendo popular en los países en desarrollo, aunque el porcentaje de utilización de las cartas de crédito varía de un país a otro y depende también de la distancia entre los comerciantes, el tipo de mercancías de que se trate y la disponibilidad. La existencia o ausencia de un sistema regulatorio apropiado es importante. Los requisitos de garantías colaterales, que pueden ser de hasta el 100% del valor del producto, podrían ser obstáculos considerables.

³ Los datos están disponibles en <http://www.oecd.org/std/its/trade-by-enterprise-characteristics.htm>.

Capítulo 3



Los mayores déficit de financiación se registran en los países más pobres, sobre todo en países en desarrollo de África y de Asia.

Cuantificar los déficit de financiación en los países en desarrollo

Estimaciones cuantitativas convergentes

La determinación de una laguna cuantitativa es un ejercicio difícil en un contexto en el que la disponibilidad de estadísticas sobre la financiación del comercio a escala global, regional o nacional, incluso en los países desarrollados, es limitada o parcial. La mayoría de los hechos observados se basa en la realización de encuestas, que por consiguiente facilitan una información de carácter cualitativo. No obstante, las encuestas aportan una información útil sobre las tendencias, principalmente cuando se realizan de forma periódica. La Cámara de Comercio Internacional (CCI), el Foro Económico Mundial (WEF) y el Centro para la Promoción de las Importaciones procedentes de Países en Desarrollo (CBI), que forma parte del Organismo de Fomento Empresarial de los Países Bajos y depende del Ministerio de Relaciones Exteriores de ese país, realizan encuestas anuales. Estas encuestas se realizan de forma bastante rigurosa desde un punto de vista metodológico y tienen una cobertura muy amplia y de alcance mundial (casi 300 bancos en más de 100 países, en el caso de la CCI y miles de pequeñas y medianas empresas exportadoras, en el caso del CBI).

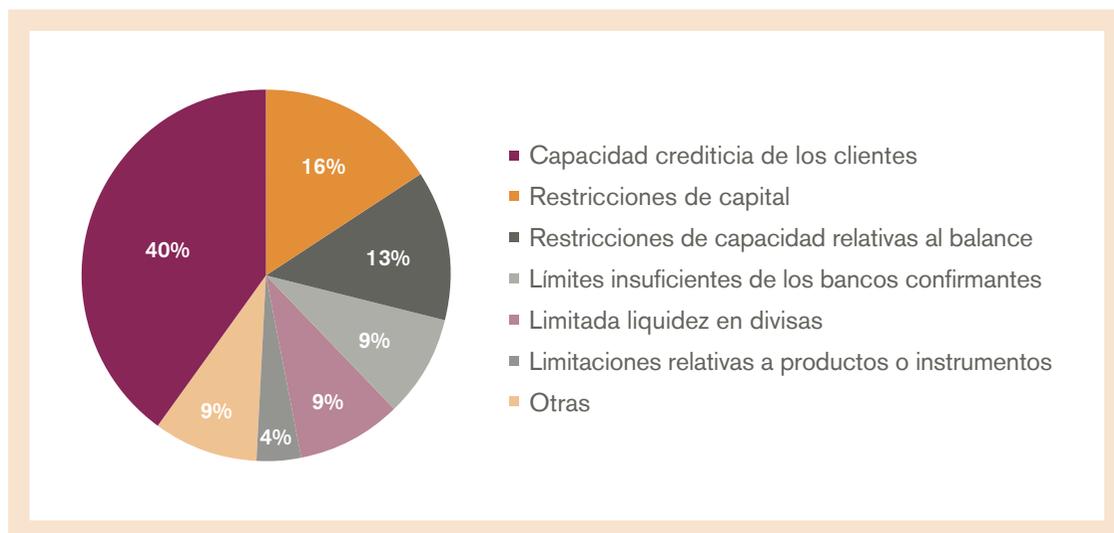
Los mayores déficit de financiación se registran en los países más pobres, sobre todo en países en desarrollo de África y de Asia. En lo que se refiere al continente africano, existen dos estudios recientes, el último y más "conservador" de los cuales fue realizado por el Banco Africano de Desarrollo (BAfD, 2014). El otro estudio,

financiado por la Unión Europea para el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), contiene las estimaciones más elevadas por lo que se refiere al valor de ese déficit (ACE International Consultants, 2013). Los resultados de ambos estudios se describen a continuación.

En el informe recientemente publicado "Trade finance in Africa", el Banco Africano de Desarrollo examinó las actividades comerciales de 276 bancos comerciales africanos que prestaban servicios en 45 países de África. En él se constató que el mercado de la financiación del comercio con intermediación bancaria, que se cifraba entre 330.000 y 350.000 millones de dólares EE.UU., podría haber superado ese monto si no se hubiera rechazado una parte importante de la financiación solicitada por los comerciantes. Sobre la base de una estimación de esos rechazos, la estimación conservadora del valor de la demanda insatisfecha de financiación del comercio en África fue de 110.000 millones de dólares EE.UU. en 2011 y de 120.000 millones de

El valor estimado de la demanda insatisfecha de financiación del comercio en África fue de 120.000 millones de dólares EE.UU. en 2012.

Gráfico 3.1: Razones por las que los bancos africanos rechazan las solicitudes de cartas de crédito



Fuente: BAfD 2014, página 29.

dólares EE.UU. en 2012 (BAfD, 2014).⁴

Las solicitudes de financiación se rechazan principalmente por la falta de solvencia o de historial crediticio, los límites insuficientes que aplican los bancos avalistas a los bancos emisores locales africanos, el reducido tamaño de los balances y el capital limitado de los bancos africanos, y la falta de liquidez en dólares estadounidenses (véase el gráfico 3.1). Parte de estas limitaciones son estructurales y solo podrán paliarse de mediano a largo plazo: el sector bancario africano no está muy concentrado -lo que limita la capacidad de financiación de los bancos-, la falta de disponibilidad de dólares EE.UU. es crónica, y muchos bancos africanos son reacios a asumir riesgos debido a las escasas garantías colaterales que ofrecen los pequeños comerciantes. En el estudio se sostiene que, habida cuenta de estas limitaciones, el programa de facilitación de la financiación del comercio del Banco Africano de Desarrollo, así como los de otras instituciones financieras de desarrollo, son necesarios y especialmente pertinentes

para superar algunos de estos obstáculos.

El estudio de 2013 sobre el Grupo ACP arroja la estimación más elevada por lo que respecta al valor del déficit de financiación en África. También procura hacer una estimación de la demanda insatisfecha de financiación del comercio. En este estudio, el déficit de financiación del comercio en los países del África Subsahariana se evaluó en 225.000 millones de dólares EE.UU. anuales, que sería la cifra que el sistema financiero no satisface (de hecho,

Se estima que la demanda insatisfecha de financiación del comercio puede haber ascendido a 1,4 billones de dólares EE.UU. en 2014.

las fuentes informales de financiación pueden colmar parte de este déficit). Según el estudio, las principales dificultades para colmar esas lagunas son el costo y las características de los servicios, principalmente durante los períodos de crisis; una gran dependencia de fuentes externas de financiación del comercio; una vulnerabilidad a perturbaciones externas; la capacidad institucional limitada de los proveedores locales; y una inclusión financiera limitada debido a una utilización limitada de las cuentas bancarias (ACE International Consultants, 2013).

El nivel de los precios del crédito relacionado con el comercio constituye otro indicador indirecto útil para medir el déficit de financiación del comercio. Igual que los precios del mercado reflejan la oferta y la demanda, la existencia de déficit en algunas regiones del mundo se refleja

lógicamente en el precio de los instrumentos de financiación del comercio. Tomando como base las diferencias de precios de los instrumentos de financiación del comercio en los mercados emergentes publicadas por Omni Bridgeway -una empresa líder en actividades de reestructuración de la financiación del comercio-, un gran número de países africanos se ha visto confrontado a costos extremadamente elevados de financiación del comercio, que se mantienen constantes con el paso de los años, como se muestra en el cuadro 3.1. Por ejemplo, en 2014 los tipos de interés de los préstamos comerciales llegaron hasta un 49% anual en Kenya y un 70% en Angola.⁵ Aparte de unos pocos países en los que el riesgo político puede ser el principal motivo de esta situación, estas condiciones prohibitivas en algunos países

Cuadro 3.1: Precios de los créditos comerciales en África (tipos de interés anuales)

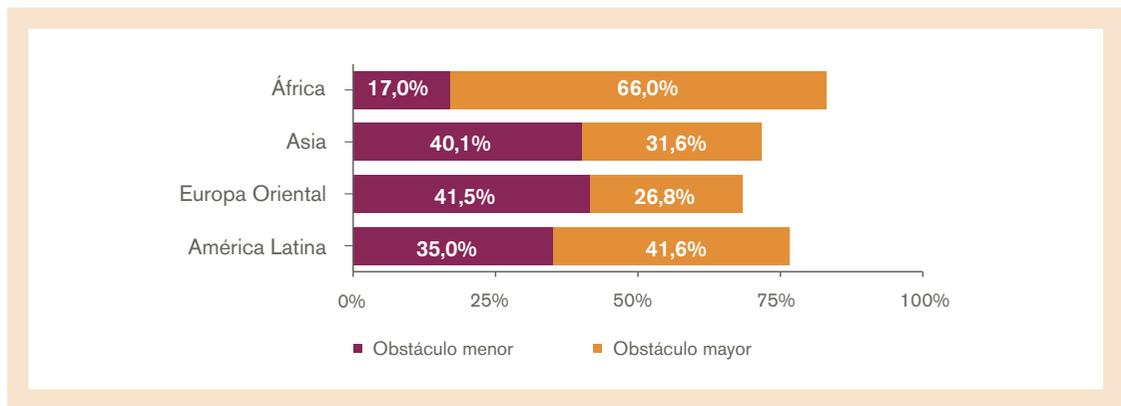
País	Gama de precios en mayo de 2011		Gama de precios en abril de 2014	
	BAJA	ALTA	BAJA	ALTA
Angola*	60%	65%	65%	70%
Camerún	14%	20%	18%	24%
Congo	22%	26%	22%	26%
República Democrática del Congo	16%	20%	22%	27%
Ghana	78%	82%	74%	78%
Kenya*	39%	49%	39%	49%
Mozambique	20%	26%	20%	26%
Senegal	12%	16%	12%	16%
Sudán	15%	19%	9%	14%
Tanzania	10%	13%	25%	35%
Uganda	14%	16%	16%	18%
Zambia	13%	20%	13%	20%

Nota: Los créditos al comercio y su documentación varían de un caso a otro y, por consiguiente, las gamas de precios deben considerarse solo un índice. Las gamas de precios se basan en una compilación mensual de fuentes y análisis. La liquidez de la mayoría de los instrumentos es muy limitada y es posible que no haya habido operaciones durante algún tiempo.

*Los precios están corregidos por la inflación.

Fuente: Omni Bridgeway (2011, 2014).

Gráfico 3.2: Medida en que el acceso a la financiación del comercio constituye un obstáculo para las exportaciones de las empresas, desglose por regiones



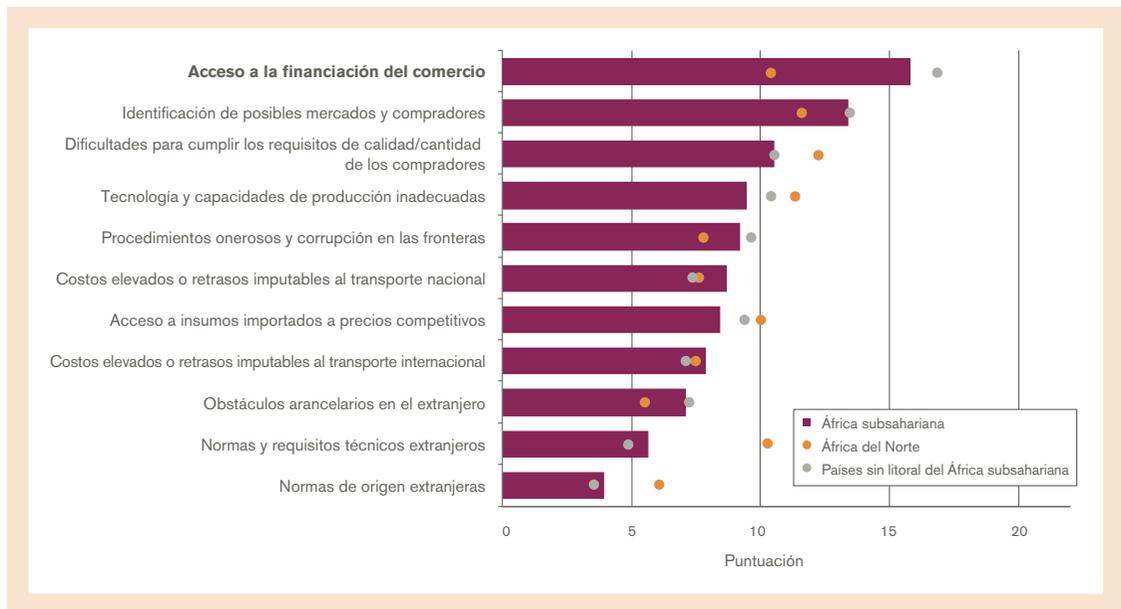
Fuente: CBI (2013), página 23.

africanos reflejan una desconexión entre la percepción del riesgo comercial y su nivel real.

Utilizando una encuesta y cálculos econométricos, el Banco Asiático de Desarrollo

calculó que la demanda mundial insatisfecha de financiación del comercio pudo llegar hasta 1,4 billones de dólares EE.UU. en 2014 (BAsD, 2015).⁶ Tan solo en las economías en desarrollo de Asia, el déficit estimado de financiación

Gráfico 3.3: Los factores más problemáticos para la exportación en África



Nota: Se pedía a los encuestados que seleccionaran de la lista de factores que se reproduce más arriba los cinco más problemáticos para comerciar en su país y que los puntuaran del 1 (el más problemático) al 5. Las barras del gráfico muestran las respuestas ponderadas según su puntuación.

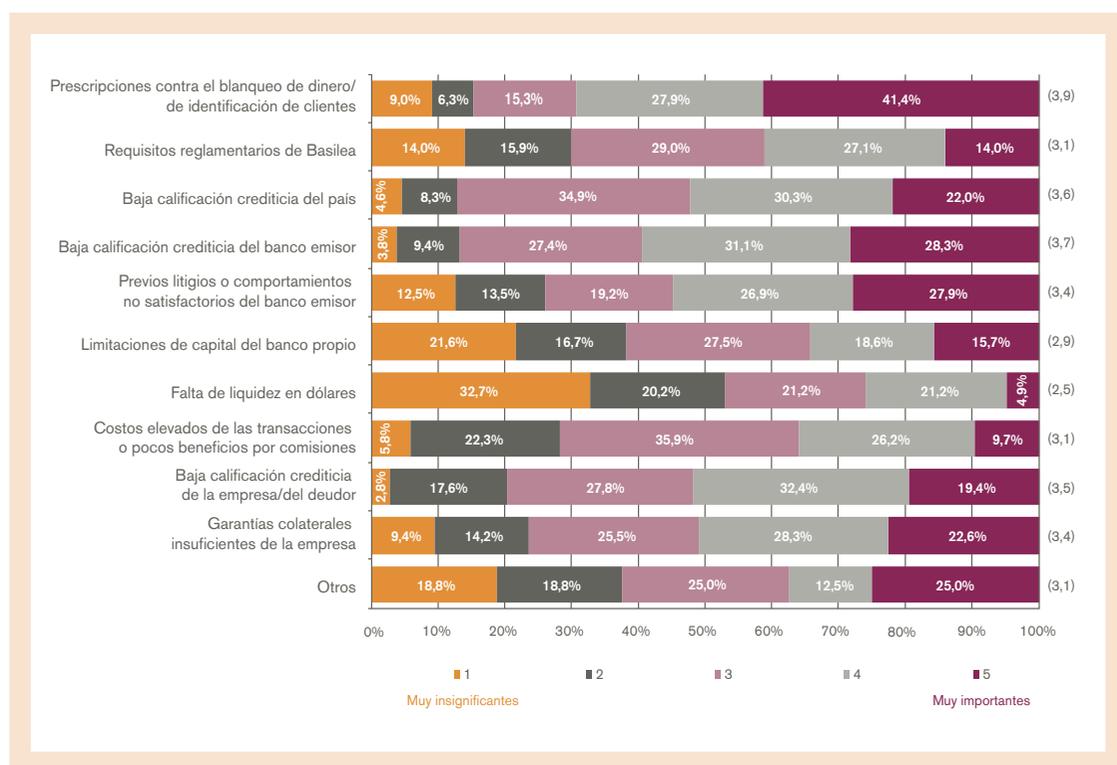
Fuente: FEM (2013), página 54.

del comercio puede haber ascendido a una cifra total combinada de 700.000 millones de dólares EE.UU. correspondiente a los países más grandes, como la India y China, y a los países en desarrollo más pobres: Bangladesh, Camboya, Indonesia, Malasia, Myanmar, Nepal, Pakistán, Sri Lanka y Viet Nam.

Las pymes son las que hacen frente a mayores restricciones de crédito; se calcula que la mitad de sus solicitudes de financiación del comercio son rechazadas, mientras que en el caso de las empresas multinacionales solo se rechaza el 7% de las solicitudes. El hecho de que el 68% de las empresas encuestadas señalaran que no habían buscado alternativas a las operaciones rechazadas parece indicar

que los déficit de financiación del comercio han sido mayores debido a que las empresas, sobre todo las pequeñas empresas, no conocen ni están familiarizadas con los numerosos tipos de productos y de opciones innovadoras de financiación del comercio como la financiación de las cadenas de suministro, las obligaciones de pago de los bancos y el forfaiting. De hecho, la gran mayoría de las empresas afirmó que se beneficiaría de una mayor formación en cuestiones financieras. Por último, las restricciones en materia de precios mencionadas por las empresas eran un importante obstáculo sistémico para la obtención de financiación del comercio. El estudio confirma que los programas de financiación del comercio de los

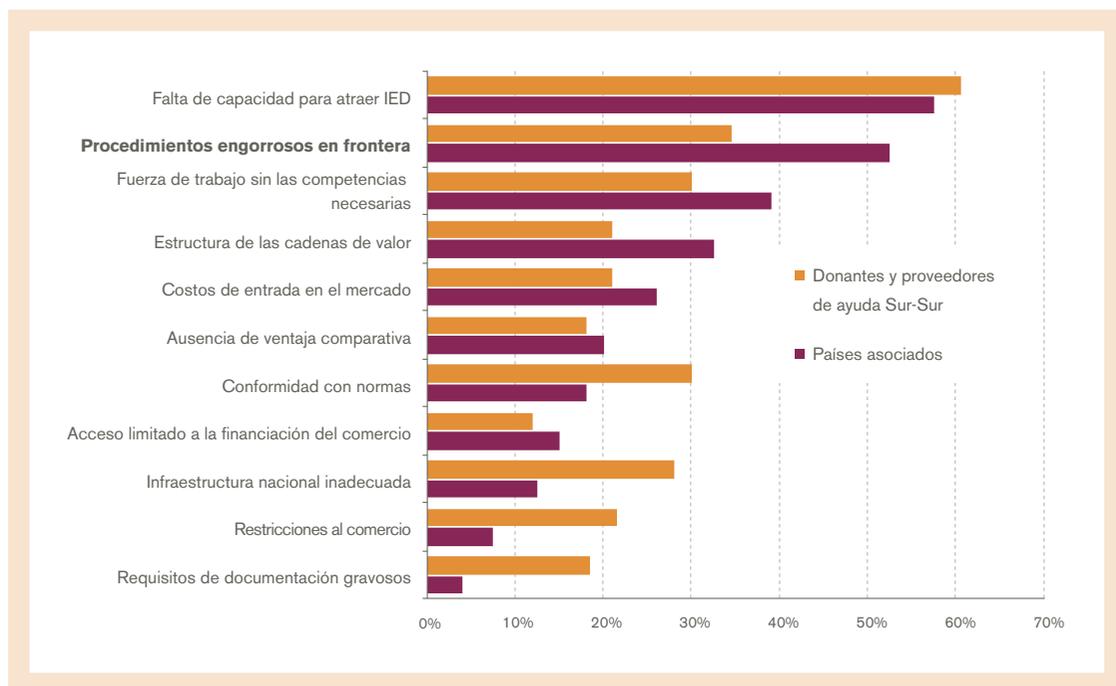
Gráfico 3.4: Obstáculos a la financiación del comercio, según los bancos que respondieron a la encuesta



Nota: Las cifras entre corchetes son promedios ponderados de las puntuaciones. Cuanto más próximo a 5 es el promedio de las puntuaciones, mayor será el nivel de importancia. Un promedio de puntuaciones próximo a 1 indica que el nivel de importancia es bajo.

Fuente: CCI (2014), página 97.

Gráfico 3.5: Opiniones públicas sobre los principales obstáculos para la conexión de empresas a las cadenas de valor (porcentaje de respuestas)



Fuente: OMC/OCDE (2013), página 24.

bancos multilaterales de desarrollo ayudan a colmar esos déficit persistentes de financiación del comercio en Asia y otras regiones.

Encuestas cualitativas convergentes

Las encuestas cualitativas pueden ayudar a situar la falta de financiación del comercio en relación con otros problemas estructurales del lado de la oferta con que se encuentran los exportadores de los países pobres. No cabe sorprenderse de que la falta de acceso a financiación sea una de las principales preocupaciones cuando se trata de operar en los mercados internacionales. Diversas fuentes indican que es un obstáculo importante para los comerciantes de África y también para los de otras regiones.

El Centro para la Promoción de las Importaciones Procedentes de los Países en Desarrollo, de los Países Bajos, examinó las dificultades que enfrentaban 3.000 pymes exportadoras en 52 países para acceder a la financiación del comercio. Las que respondieron consideraban que la falta de acceso a la financiación del comercio era preocupante, en particular para las pymes exportadoras. La escasez de financiación del comercio afectaba tanto a las exportaciones como a la cifra de negocios, debido a las ventas a clientes extranjeros que no se habían podido realizar. Según las empresas que respondieron a la encuesta, los sectores financieros locales eran con frecuencia incapaces de apoyar las transacciones internacionales modernas, como la financiación de las cantidades por cobrar. Se preguntó a las pymes exportadoras si el acceso a la financiación del comercio

era un obstáculo más grave, igualmente grave o menos grave que tres años antes. Los resultados mostraron que para un tercio de los exportadores era un obstáculo más importante, mientras que para más de la mitad la situación no había cambiado (CBI, 2013).

Como se muestra en el gráfico 3.2, la medida en que el acceso a la financiación del comercio se deterioró varía según las regiones. África sigue siendo la región más afectada del mundo, seguida de América Latina y Asia. La encuesta está en curso de actualización. Estos resultados han sido corroborados por el Global Enabling Trade Report de 2014 del Foro Económico Mundial (FEM). En este informe, que se publica cada dos años, se evalúan la calidad de las instituciones, las infraestructuras generales y los servicios disponibles para el comercio. En este y otros informes, el FEM clasificó la falta de acceso a la financiación del comercio como uno de los factores más problemáticos para la exportación en África (véase el gráfico 3.3).

La reciente encuesta mundial (Global Survey 2014) de la CCI, basada en información facilitada por 298 bancos de 127 países, confirma estas conclusiones. Según esta encuesta, el 41% de los bancos encuestados reconocían la existencia de una escasez de oferta global de financiación del comercio, más importante para las pymes y para África. Entre los principales obstáculos que limitan el acceso de las pymes a la financiación del comercio se encuentran las crecientes cargas

La falta de acceso a la financiación del comercio es uno de los principales obstáculos para la participación de los países de bajos ingresos en las cadenas de valor mundiales.

que supone el cumplimiento de las normas y de los reglamentos así como las bajas calificaciones crediticias de los países y de los bancos locales (véase el gráfico 3.4). En esta encuesta, el 70% de los bancos que respondieron reconocían que los bancos multilaterales de desarrollo debían desempeñar un papel en la facilitación y el acceso a la financiación del comercio.

Por último, con respecto a la cuestión de la financiación del comercio en el contexto de las cadenas de valor internacionales, en un estudio realizado por la OMC junto con la OCDE en 2013, como antecedente del cuarto examen de la Ayuda para el Comercio, se había llegado a la conclusión de que la falta de acceso a la financiación del comercio era una de las causas fundamentales de la incapacidad de los países de bajos ingresos para participar en las cadenas mundiales de valor (véase el gráfico 3.5).

4 Los bancos multilaterales de desarrollo están tratando de mejorar la metodología de encuesta, en particular con respecto a la cuestión del rechazo del crédito como indicador de la carencia de financiación para el comercio. Son muchas las razones por las que se puede rechazar el crédito, de modo que el mero rechazo no es necesariamente un indicador de una falla del mercado. La inclusión de preguntas de seguimiento en la encuesta puede ayudar a aclarar la relación entre el rechazo del crédito y la pérdida de oportunidades comerciales. Los progresos que se van logrando en la metodología se aplican a estas grandes encuestas de amplio alcance a fin de aumentar la calidad y granularidad de los resultados.

5 Además de los altos tipos de interés, los requisitos pueden incluir hasta tres años de estados financieros y garantías colaterales que cubran hasta un 30% - 50% del valor neto actual de los préstamos.

6 Esta cifra representa un límite máximo, ya que las respuestas no permiten distinguir la calidad de las propuestas de financiación del comercio y la metodología obliga a hacer una extrapolación a partir de datos parciales. En concreto, el valor estimado del déficit mundial se calculó en dos etapas: en la primera, la tasa de rechazo de los bancos encuestados se obtuvo a partir de las respuestas de los bancos en lo referente al valor total aproximado de las transacciones propuestas y al porcentaje medio de las transacciones rechazadas, y en la segunda, ese déficit notificado por la población encuestada se proyectó al entorno bancario mundial y se obtuvo ponderando los activos de los bancos encuestados como proporción de los activos a escala mundial.

Capítulo 4



Los programas de facilitación de la financiación del comercio de las instituciones multilaterales han ayudado a facilitar más de 30.000 millones de dólares EE.UU. de transacciones comerciales en 2014.

Esfuerzos en curso para hacer frente a los problemas de financiación del comercio en los países en desarrollo

Apoyo a los bancos multilaterales de desarrollo en el establecimiento de una red mundial de programas de facilitación de la financiación del comercio

En 2011, el Director General de la OMC y el Presidente del Banco Mundial, con el apoyo de los jefes de los bancos multilaterales de desarrollo, llamaron la atención de la comunidad internacional sobre los problemas de la financiación del comercio. En la Declaración de la Cumbre de Seúl del G 20 se indicaba que:

"Para apoyar la capacidad de comerciar de los países de bajos ingresos (...) hacemos notar nuestro compromiso de (...) apoyar medidas destinadas a aumentar la disponibilidad de financiación del comercio en los países en desarrollo, en particular los países de bajos ingresos. A este respecto, acordamos asimismo vigilar y evaluar los programas de financiación del comercio en apoyo de los países en desarrollo, especialmente su cobertura y su impacto en los países de bajos ingresos, y evaluar la repercusión de los regímenes normativos en la financiación del comercio." (G-20, 2010, párrafo 44).

En el contexto del mandato del G-20, la Secretaría de la OMC ha examinado las acciones ya emprendidas por los bancos regionales de desarrollo y el Grupo del Banco Mundial (a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI), su entidad dedicada al sector privado) en apoyo de la financiación del comercio. Esas acciones, que no son insignificantes, se resumen en el cuadro 4.1. El Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio (ITFC) y la CFI tienen en marcha programas relativamente similares. A principios de 2013, el Banco Africano de Desarrollo (BAfD) puso en marcha un programa permanente que ha financiado ya cerca de 1.000 millones de dólares EE.UU. de transacciones comerciales en África y se propone financiar más de 10.000 millones de dólares EE.UU. en los próximos cuatro años. Las distintas instituciones trabajan con frecuencia en colaboración. Por ejemplo, el BAsD ha colaborado con el BID y el BAfD para incluir a los bancos miembros en sus programas de financiación del comercio respectivos a fin de promover las relaciones intercontinentales directas entre los bancos y colmar parte del déficit de financiación del comercio entre los países en desarrollo.

La expansión de los programas de facilitación de la financiación del comercio y programas similares no cuesta nada al contribuyente. Esos programas son instrumentos de mitigación del riesgo gestionados por el sector privado y orientados por la demanda y se centran en los países en desarrollo más pobres. Todas las instituciones que gestionan programas de este tipo están obteniendo beneficios netos de explotación y, al mismo tiempo, facilitan el comercio en lugares del mundo donde los mercados privados no operan. Estos programas refuerzan la inclusión financiera y comercial en los países de bajos ingresos. En efecto,

proporcionan capacidad de mitigación de riesgos (garantías) a los bancos emisores y a los bancos confirmantes, para permitir el rápido endoso de cartas de créditos, que son el principal instrumento utilizado para financiar las transacciones comerciales entre países en desarrollo y entre países desarrollados y en desarrollo. La garantía del banco multilateral de desarrollo asegura al banco (en general, el banco del exportador) que acepta confirmar una carta de crédito (en general, emitida por el banco del importador) que será pagado, incluso en el caso de que el emisor no pague.

Cuadro 4.1: Esquema de los principales programas de facilitación del comercio de los bancos multilaterales de desarrollo

	BERD	CFI	BID	BAoD
	Programa de Facilitación del Comercio (TFP)	Programa Mundial de Financiamiento para el Comercio (GTFP)	Programa de Facilitación y Financiamiento al Comercio Exterior (TFFP)	Programa de Financiación del Comercio (TFP)
Número de países en los que se aplica	23	96	21	18
Inicio del programa	1999	2005	2005	2004
Número de transacciones desde el inicio (final del ejercicio: 31 de diciembre de 2012)	15.508	31.600	4.457	8.338
Valor de las transacciones en 2013	1.200 millones de e	22.000 millones de \$EE.UU.	1.210 millones de \$EE.UU.	4.030 millones de \$EE.UU.
Número de bancos confirmantes	800+	1.100	297	124
Reclamaciones hasta la fecha	2 – no losses	zero	zero	zero

Fuente: CCI (2014), página 75.

La garantía asegura que el banco exportador será pagado. Estas garantías se ejecutan en raras ocasiones, pero reducen la aversión al riesgo de realizar operaciones comerciales en los países de bajos ingresos ya que subsanan en parte el "déficit de confianza" que separa el nivel real de riesgos de su percepción. La demanda de estos programas aumentó durante la crisis financiera de 2008-2009 y no ha disminuido desde entonces.

Además, el Banco Islámico de Desarrollo, por conducto de su entidad subsidiaria de financiación del comercio, la Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio (ITFC), apoya las transacciones de financiación del comercio entre los países miembros de la Organización de Cooperación Islámica. El modelo de la ITFC se centra en proporcionar financiación directa a los bancos, instituciones y gobiernos asociados y al sector privado mediante estructuras conformes a la Sharia. El programa es muy eficaz para prestar apoyo financiero directo, incluida financiación previa a la exportación. En 2013, las transacciones comerciales financiadas directamente por la ITFC ascendieron a un total de 5.000 millones de dólares EE.UU., lo que representó un aumento respecto de la cifra de 2011, de 3.000 millones de dólares EE.UU. En 2015, tras un nuevo aumento, esta cantidad se elevó a 6.000 millones de dólares EE.UU. Los principales beneficiarios son por lo general pymes de los países miembros en África, el Asia central y el Oriente Medio. El programa de financiación del comercio de la ITFC es de una importancia y eficacia cada vez mayores para el apoyo al comercio en esas regiones y complementa plenamente los programas de otros bancos multilaterales de desarrollo.

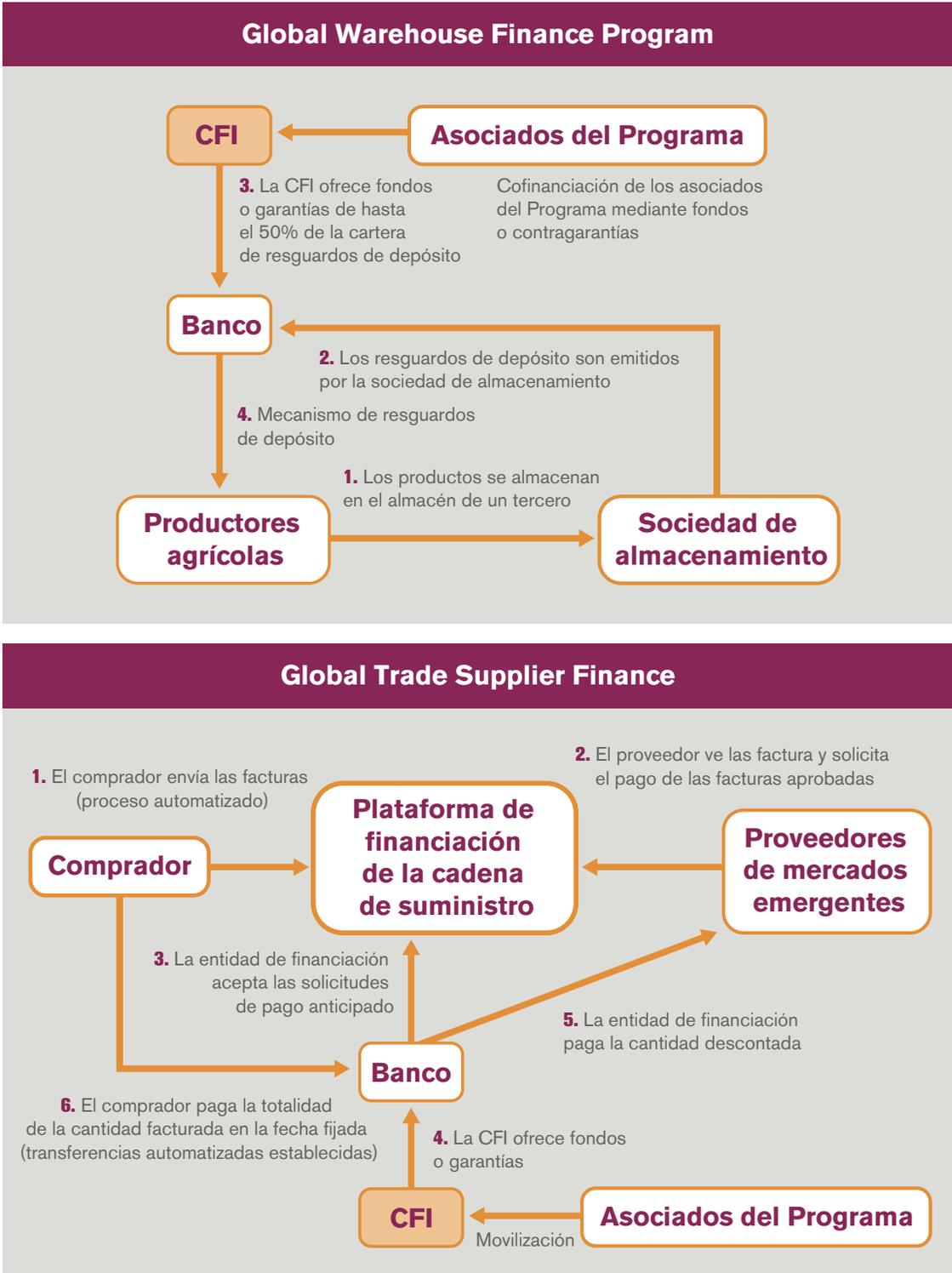
En resumen, los programas de facilitación de la financiación del comercio de las instituciones multilaterales han ayudado a facilitar unos 30.000 millones de dólares EE.UU. en 2014, en los mercados con

los mayores déficit de financiación. Casi un tercio de las operaciones totales de la CFI se concentraron en el África subsahariana, y el apoyo a la mitigación de los riesgos prestado por el BAsD se dirige principalmente a las regiones más pobres de Asia, entre ellas, el Pakistán, Bangladesh, Viet Nam, Sri Lanka, Nepal y Uzbekistán.

Crear nuevas iniciativas para satisfacer las necesidades de los países de bajos ingresos

Como mostró la encuesta de la OMC-OCDE de 2014, la falta de integración de los países de bajos ingresos en las cadenas internacionales de valor es un obstáculo importante para su desarrollo. En esos países, la capacidad del sector financiero local de ofrecer servicios de financiación de la cadena de suministro es limitada. El acceso a *factoring* a escala local es casi inexistente y las pymes están en gran medida excluidas de los sistemas privados de financiación de las cadenas de suministro. Para hacer frente a este problema, los bancos multilaterales de desarrollo están ampliando los servicios de financiación de las cantidades por cobrar a través de bancos locales para ayudar a integrar a los pequeños fabricantes de países prometedores en las cadenas internacionales de suministro. La CFI ha desarrollado recientemente, como parte de su Programa Mundial de Financiamiento para el Comercio, dos tipos de productos de financiación del comercio. Los productos de financiación del almacenamiento tienen por objeto hacer llegar capital de explotación a pequeños agricultores y productores agrícolas que operan en las cadenas de suministro de productos alimenticios, capitalizando su producción, y los productos de financiación de la cadena de suministro ofrecen financiación a corto plazo a los exportadores de mercados emergentes que

Gráfico 4.1: Soluciones de la CFI para la cadena de suministro



Fuente: CFI (2012), páginas 8, 10.

venden a grandes empresas internacionales sobre la base de cuentas abiertas. El BAsD y el BERD cuentan también con este tipo de productos de financiación de las cadenas de suministro. Estos acontecimientos positivos tienen el potencial de alentar una mayor participación del sector privado en la concesión de financiación de cantidades por cobrar, así como de movilizar una financiación adicional para las actividades comerciales y facilitar la integración de las pymes exportadoras y productoras en las cadenas de suministro.

Como transacción garantizada por productos básicos, la financiación contra recibo de almacén tiene especial importancia para satisfacer las necesidades de financiación previa a la exportación del sector agrícola en los mercados emergentes. Esta es una técnica de préstamo que permite a los agricultores/productores/comerciantes de productos básicos agrícolas acceder a préstamos bancarios entregando como garantía sus recibos de almacén que acreditan el depósito de productos básicos en almacenes autorizados. Para que funcione bien un mercado en el que los recibos de almacén sirven de garantía deben cumplirse algunos requisitos: un entorno legal y reglamentario adecuado, un apoyo de bancos locales y empresas de productos básicos y una bolsa de productos básicos que funcione bien y que garantice la transparencia de los precios. En el gráfico 4.1 se describe el funcionamiento de los programas Global Warehouse Finance y Global Trade Supplier Finance de la CFI. Desde 2011, el programa Global Warehouse Finance ha financiado más de 7.500 millones de dólares EE.UU. de transacciones relacionadas con productos básicos en más de 41 países, entre ellos, Burkina Faso, Etiopía, Ghana, Guinea-Bissau, Kenya, Malawi, Senegal, Tanzania y Uganda.

Los mercados privados también están introduciendo innovaciones para hacer la

Los mercados privados están adoptando medidas innovadoras a fin de aumentar la disponibilidad de financiación del comercio para las pymes.

financiación del comercio más asequible para las pymes. En particular, el *factoring* es la fuente de financiación a corto plazo para las pymes proveedoras que muestra mayor crecimiento. En contraste con una relación de préstamo tradicional, el factoring permite a los proveedores con una calificación crediticia baja acceder a financiación en base al valor de sus cantidades por cobrar (facturas confirmadas). Según la encuesta mundial de 2014 de la CCI, la financiación de cadenas de suministro es una de las innovaciones que con más probabilidad modificará el sector de la financiación del comercio, pues el 66% de los bancos encuestados subrayan la creciente importancia que reviste para ellos este tipo de financiación. Varios países en desarrollo están promoviendo el uso de servicios de *factoring* para que los pequeños proveedores puedan sacar mayor partido de la financiación de la cadena de suministro. En México, el programa Cadenas Productivas entrega dinero en efectivo a cambio de créditos por cobrar mediante una plataforma segura de tecnología en línea. El Banco de la Reserva de la India ha anunciado recientemente un sistema de descuento de activos comerciales por cobrar o "TReDS", similar al programa mexicano.

Evitar las consecuencias inesperadas de los Principios de Basilea III para la financiación del comercio, en particular para los países en desarrollo

Tradicionalmente, la financiación del comercio -principalmente las cartas de crédito y otros instrumentos de pago autoamortizables- había recibido un trato preferente de los reguladores nacionales e internacionales porque se consideraba que representaba una de las formas de financiación más seguras, con más garantías colaterales, y que se autoamortizaban. Estas características se reflejaban en el bajo factor de conversión de créditos establecido en el acuerdo de Basilea I para la capitalización de estos instrumentos, que se fijó en el 20%, una tasa cinco veces inferior a la de cualquier préstamo del balance. No obstante, a medida que la comunidad bancaria y las instancias reguladoras fueron adoptando sistemas de calificación interna y de activos ponderados en función de los riesgos en el marco de Basilea II, surgieron problemas en relación con la estructura de los vencimientos y los riesgos de cada país.

Después de la crisis financiera de 2008-2009, en el marco de la reglamentación cautelar revisada de Basilea III, se pidió que la financiación del comercio, que había sufrido las consecuencias del contagio de otros segmentos del sector financiero, no fuera penalizada. Había que evitar las consecuencias no deseadas de una mayor reglamentación cautelar, en particular por lo que se refería a la capacidad de los países en desarrollo para acceder a la financiación del comercio a un coste asequible. A finales de 2011, el G-20 pidió que la OMC y el Banco Mundial, por un lado, y el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, por otro, entablasen un diálogo a fin de mejorar el entendimiento común de la financiación del comercio y de identificar cualquier posible consecuencia

no deseada de la reglamentación cautelar. Este diálogo resultó ser extremadamente útil. Gracias a los datos reunidos por la CCI en el registro "piloto" sobre financiación del comercio, los reguladores prudenciales pudieron mejorar su comprensión del funcionamiento de la financiación del comercio y verificar que el sector presentaba un bajo nivel de riesgo y no recurría al apalancamiento. Los datos agregados aportados por la CCI abarcaban más de 20 bancos internacionales importantes y ponían de manifiesto que entre más de 5 millones de transacciones solo se habían producido 1.150 impagos. Desde 2011, la OMC y el Banco Mundial mantienen conversaciones con el Comité de Basilea.

Desde entonces, el BCBS ha realizado tres revisiones que reflejan el bajo nivel de riesgo de la financiación del comercio y mejoran su trato reglamentario:

- El 25 de octubre de 2011, el BCBS convino en reducir los requisitos excesivos de ponderación de riesgos para los países de bajos ingresos, y en eliminar el requisito de vencimiento mínimo de un año aplicable a las cartas de crédito y productos afines. Ambas medidas contribuyen de manera importante a eliminar obstáculos a la concesión de financiación del comercio en los países en desarrollo (BPI, 2011).
- El 6 de enero de 2011, las nuevas directrices de Basilea III en materia de liquidez (relativas al coeficiente de cobertura de liquidez, LCR) resultaron ser favorables a los instrumentos de financiación del comercio a corto plazo autoamortizables. En su Decisión, el Comité permitió a los organismos reguladores nacionales fijar tasas muy bajas -entre el 0 y el 5%- (considerablemente inferiores a los niveles anteriores) sobre las salidas de efectivo para hacer frente a obligaciones coyunturales de financiación relacionadas con los instrumentos de financiación del comercio. Se permite a los bancos mantener

en reserva menos activos líquidos para hacer frente a las responsabilidades comerciales contingentes, lo que hace aumentar la disponibilidad de fondos para la financiación del comercio (BPI, 2013).

- El 12 de enero de 2014, el BCBS redujo el coeficiente de apalancamiento aplicado a las cartas de crédito comercial y otros instrumentos autoamortizables relacionados con el comercio, que pasó de un CCF (factor de conversión de créditos) del 100% a un CCF del 20%, para el capital, y del 50%, para las garantías comerciales (BPI, 2014a). La modificación introducida en 2014 fue muy bien acogida por el Director General de la OMC por tener "especial importancia para la disponibilidad de financiación del comercio en el mundo en desarrollo, donde las cartas de crédito son un instrumento de pago fundamental. Es una buena noticia para los países en desarrollo, para la expansión del comercio de esos países y para el constante crecimiento de las corrientes de comercio Sur-Sur" (OMC, 2014a).

La situación desde el punto de vista reglamentario parece estar mejor que hace algunos años, gracias al diálogo institucional entablado por la OMC y el Comité de Basilea, y a los datos facilitados por la CCI. No cabe duda de que estas iniciativas han contribuido a mejorar la coherencia de las políticas entre los responsables de la reglamentación cautelar y los bancos centrales, por un lado, y la comunidad comercial, por otro.

Otras cuestiones de reglamentación no cautelares descritas como prescripciones de "identificación de clientes" han sido objeto de debate en la comunidad de financiación del comercio de la OMC. El debate no se centra en las prescripciones reglamentarias, legítimamente destinadas a aumentar la transparencia de las relaciones financieras (incluidas diversas prescripciones

de información destinadas a combatir la financiación ilegal y la evasión fiscal), sino en los diferentes modos en que esas prescripciones se están estructurando, definiendo y aplicando en cada país y región. Se adujo, aunque no siempre se probó, que la acumulación de esas prescripciones (información muy detallada, y diversa según las distintas jurisdicciones, sobre la identidad del cliente y la utilización final del dinero prestado) hacía que los bancos pusieran fin a su relación bancaria con los países en desarrollo, en particular a la concesión de financiación del comercio. Por tanto, es necesario obtener mayor claridad sobre si la falta de armonización de las prescripciones reglamentarias redundaba adversamente en el comercio, en particular en los países en desarrollo. Algunos han sugerido que el sector de la financiación del comercio requiere más datos empíricos sobre intercambios comerciales no ejecutados, relaciones perdidas con bancos corresponsales y otros posibles criterios para poder evaluar la repercusión de la falta de armonización normativa en esta esfera (OMC, 2014c). El diálogo sobre esta cuestión debe naturalmente establecerse con las estructuras de gestión apropiadas, como el Grupo de Acción Financiera de la OCDE. La OMC está dispuesta a participar en ese diálogo.

Mejorar la capacidad del sector bancario local para prestar apoyo al comercio

Mientras que los prestamistas a escala global tienden a volver a centrarse en sus principales clientes, los bancos locales y regionales tienen margen para entrar en el mercado si disponen de la capacidad necesaria. Los bancos de primer y segundo nivel de la región de Asia y el Pacífico (China, la República de Corea, el Taipei Chino, Indonesia, Malasia), de América Latina (el Brasil y Colombia) y de Oriente Medio y Europa Oriental están aumentando su participación en el mercado de financiación

del comercio. En África, según Yaw Kuffour, principal especialista en financiación del comercio del Banco Africano de Desarrollo,

"algunos de los actores principales de Nigeria, Kenya y Sudáfrica intentan hacer más [...] para movilizar recursos y canalizarlos a este mercado". No obstante, "los bancos africanos carecen todavía de la masa crítica y la fuerza suficientes para ofrecer el crédito necesario, por lo que se necesita la intervención" [de las instituciones financieras de desarrollo] (Whitehead, 2013).

Según el estudio del BAfD "Trade finance in Africa" (2014), la gran mayoría de bancos comerciales africanos invierte en transacciones comerciales, las cuales representan en promedio el 17% de sus beneficios. Pese a que numerosos bancos confirmantes están radicados fuera de África, el estudio reconoce el papel cada vez más importante que desempeñan los bancos confirmantes africanos, aunque los bancos de África del Norte son considerablemente más grandes que los de otras subregiones. No obstante, los prestamistas africanos siguen estando limitados por el tamaño relativamente pequeño de los balances de los bancos africanos. Por ejemplo, el Banco Africano de Exportación e Importación (Afreximbank) recibió en 2014 una demanda de productos de financiación superior a 23.800 millones de dólares EE.UU., pero solo pudo financiar transacciones por valor de 2.680 millones de dólares EE.UU.

En consecuencia, es preciso multiplicar los esfuerzos encaminados a reforzar la capacidad de los países en desarrollo para financiar su propio comercio y acumular los conocimientos necesarios para manejar los instrumentos de financiación del comercio. Desde esta perspectiva, los programas de facilitación de la financiación del comercio pueden aumentar la capacidad de los bancos comerciales locales más pequeños, así como conectarlos con los

bancos confirmantes a escala mundial. A tal fin, se utilizan fondos de asistencia técnica aportados por los donantes para formar a banqueros de países en desarrollo a través de seminarios o programas de formación *in situ* (en particular, gracias a los fondos fiduciarios especiales de la CFI y el BERD para formación en financiación del comercio). Entre los donantes que han aportado financiación a esos fondos fiduciarios se incluyen Austria, España, Francia, Irlanda, Israel, el Japón, los Países Bajos, Suecia y el Taipei Chino. En el marco de los programas de formación de la CFI, se impartieron cursos y se prestaron servicios de asesoramiento in situ a más de 2.800 participantes de 360 bancos de países en desarrollo. El BERD también ofreció formación a un gran número de participantes y juntamente con la CCI estableció una plataforma de aprendizaje en línea. La CCI tiene previsto crear una Academia de la CCI a fin de proporcionar, a mediano plazo, formación y certificación a unos 2.000 alumnos cada año. La OMC también ha integrado un módulo completo de financiación del comercio en el programa principal de su popular plataforma de aprendizaje en línea.

Los organismos de crédito a la exportación (OCE) han contribuido muy activamente al fortalecimiento institucional, en particular los OCE de la Unión de Berna (NEXI del Japón, Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos (EXIM), Euler-Hermes de

Se requieren esfuerzos con miras a fortalecer la capacidad de los países en desarrollo para financiar su comercio.

Alemania, Compagnie française d'assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) de Francia y varios organismos de crédito a la exportación de los Países Nórdicos), que ofrecen asistencia técnica para establecer organismos homólogos en los países menos adelantados. Algunos OCE han apoyado activamente la creación de OCE regionales en África y han ofrecido formación *in situ*.

⁷ Los programas de facilitación de la financiación del comercio tienen un "límite" máximo de garantías y financiación para el comercio que corresponde a la cantidad que cada institución está dispuesta a conceder en un determinado momento. Sin embargo, estas garantías y financiación directa solo se aplican a transacciones comerciales a corto plazo, por lo general con un vencimiento de 60 a 90 días. Por tanto, en el plazo de un año el valor de las transacciones comerciales financiadas y garantizadas por estas instituciones es superior al límite general, puesto que, por ejemplo, las garantías para transacciones con un vencimiento de 90 días pueden utilizarse cuatro veces al año (la multiplicación de 90 días por cuatro arroja 360 días).

Recomendaciones

1. Reducir las limitaciones previstas en los programas multilaterales existentes

Los bancos multilaterales de desarrollo deberían examinar las limitaciones institucionales incluidas en los actuales programas de facilitación de la financiación del comercio a fin de paliar las desventajas geográficas o las restricciones para trabajar con determinados operadores. Sin perjuicio de que la Junta Directiva de cada institución mantenga plena autoridad sobre sus programas, podría ser útil examinar esas limitaciones a la luz de una prueba de necesidades a fin de determinar si la flexibilización de algunas limitaciones puede contribuir a reducir las carencias de financiación del comercio observadas. Es especialmente preocupante que los grandes países en desarrollo no tengan derecho a participar en los programas de facilitación de la financiación del desarrollo. En esos países, es posible que la liquidez disponible para el comercio solo sea aparente a nivel agregado, en particular si está concentrada en los bancos más importantes del país y, por consiguiente, beneficia a los comerciantes más grandes pero no a los bancos y las empresas de segundo y tercer nivel.

En otros programas, puede haber una limitación relativa al tipo de operadores admisibles. En los países de bajos ingresos suele haber bancos estatales, los cuales desempeñan un papel importante en la importación y exportación. En Etiopía, por ejemplo, gran parte de la financiación del comercio se realiza a través del Commercial Bank of Ethiopia, que sin embargo no puede recibir apoyo de ciertos programas. Con la rápida expansión del comercio, en particular a través de las nuevas cadenas de suministro en la industria del vestido, el sector bancario africano también está experimentando una rápida evolución, aunque una parte de ese sector sigue siendo de propiedad estatal.

2. Aumentar el tamaño de los programas cuando sea posible

Algunos de los programas más grandes se ven presionados a aumentar los límites de financiación del comercio cuando se alcanzan los límites establecidos. Es posible que exista cierto margen para aumentar el tamaño de los programas, especialmente los nuevos programas establecidos en Asia y África.

3. Establecer un objetivo realista para el volumen total del comercio abarcado

Un objetivo ambicioso, pero realista, sería aumentar de 30.000 millones a 50.000 millones de dólares EE.UU. anuales el volumen del comercio que actualmente recibe apoyo del actual conjunto de programas de facilitación de la financiación del comercio. Esto podría lograrse mediante un esfuerzo concertado de todos los órganos competentes y, desde luego, serían los bancos multilaterales de desarrollo los que determinarían la forma en que se distribuiría ese aumento. Aunque este objetivo solo eliminaría una parte del déficit de financiación estimado, concentrarse en un objetivo concreto sería una forma eficaz de movilizar y coordinar los esfuerzos. En este sentido, sería un paso importante y constructivo en la dirección correcta.

4. Aumentar el apoyo a la creación de capacidad

Las economías ya no necesitarán los programas de facilitación de la financiación del comercio a medida que aumente la capacidad de los sectores financieros locales para apoyar a las pymes comerciantes. En consecuencia, es indispensable aumentar la asistencia técnica con el apoyo de los donantes -los bancos multilaterales de desarrollo y el sector privado- a fin de crear capacidad en el sector bancario local, en particular mediante la formación de una nueva generación de especialistas en financiación del comercio. Desde esta perspectiva, el nuevo programa sobre financiación del comercio de la Academia de la CCI será un importante complemento de las plataformas de aprendizaje en línea que mantienen las instituciones multilaterales dedicadas a la financiación del comercio, incluida la OMC.

Es posible hacer más a este respecto, especialmente para reducir la brecha de información y conocimientos entre los países en desarrollo y los países desarrollados. Esto supone mejorar: los conocimientos sobre los productos de financiación que están disponibles; la capacidad para elegir los mejores productos; y la formación de especialistas en financiación del comercio. Los bancos multilaterales de desarrollo y la CCI ya están recibiendo financiación de donantes para sus iniciativas de creación de capacidad, pero sería posible incrementar esos esfuerzos.

El Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio de la OMC puede hacer el seguimiento de los progresos alcanzados por las instituciones asociadas en sus iniciativas de formación. Un objetivo realista sería que todas las instituciones multilaterales (bancos multilaterales de desarrollo, la OMC, la CCI y la Unión de Berna, por nombrar solo algunas) impartieran formación en financiación del comercio a 5.000 profesionales en todo el mundo durante los próximos cinco años.

5. Mantener un diálogo abierto con los reguladores en el ámbito de la financiación del comercio

Será importante mejorar el diálogo con los reguladores financieros a fin de intercambiar la experiencia adquirida en cada esfera y aumentar así los conocimientos y la experiencia de todas las partes. El Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio de la OMC examina desde hace tiempo las prescripciones de identificación de clientes. Es fundamental que esas prescripciones permitan alcanzar su objetivo de lograr una mayor transparencia en las relaciones financieras, sin que ello tenga consecuencias indeseadas para las oportunidades comerciales de los países pobres. Por consiguiente, la OMC ha indicado que está dispuesta a facilitar un diálogo -en este caso con el Grupo de Acción Financiera- a fin de mejorar el entendimiento entre ambas comunidades y evitar esas consecuencias indeseadas.

6. Mejorar la capacidad de la comunidad internacional para interpretar los mercados y pronosticar los problemas

Las perturbaciones de los mercados de financiación del comercio suelen ser súbitas y no se dispone de mucha información agregada. Tras la crisis financiera de 2008-2009, el Grupo de Expertos sobre Financiación del Comercio de la OMC decidió reunir la mayor cantidad de información posible a fin de mejorar los conocimientos sobre el mercado. Ante la falta de un conjunto completo de estadísticas fiables reunidas por instituciones públicas, se ha encargado a la CCI que compile en sus encuestas anuales de alcance mundial las diversas fuentes de información y demás encuestas disponibles. Los bancos multilaterales de desarrollo también han comenzado a realizar amplias encuestas, en parte recurriendo a la red de bancos de la CCI, a fin de cuantificar los déficit de financiación mencionados en el presente informe.

Estos esfuerzos son valiosos, pero podrían realizarse e integrarse mejor. En primer lugar, las encuestas sobre los déficit financieros deberían armonizarse para que incluyan un desglose de esos déficit por región. En segundo lugar, esas encuestas deberían recibir apoyo del mayor número posible de bancos multilaterales de desarrollo por conducto de sus propias redes de bancos emisores, que suelen estar bien anclados en los mercados locales. En tercer lugar, cabe esperar que una mayor y mejor interacción entre las instituciones públicas, y entre las organizaciones multilaterales y el sector privado, permita lograr progresos en materia de metodología. Es imprescindible mejorar los indicadores de alerta temprana y los indicadores analíticos relativos a la financiación del comercio antes de que se produzca una futura perturbación financiera.

Bibliografía

ACE International Consultant (2013), "Feasibility Study of an ACP Investment Bank Project", marzo de 2013, documento 2012/290369/1 de la European Commission Framework Contract Beneficiaries Programme, informe de Seck, O., Jacobson, D., Cishek, A. y Spinoit, B.

Amiti, M. y Weinstein, D.E. (2011). "Exports and Financial Shocks", *The Quarterly Journal of Economics*, 126 (4), 1841 a 1877.

Banco Africano de Desarrollo, BAfD (2014), "Trade Finance in Africa", 3 de diciembre de 2014, Abidján: Banco Africano de Desarrollo.

Banco Asiático de Desarrollo, BASD (2015), "2015 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey", ADB Briefs N° 25, octubre de 2015, Manila: Banco Asiático de Desarrollo.

Banco Mundial (2013), "Evaluation of the World Bank Group's targeted support for small and medium enterprises", Independent Evaluation Group (IEG), documento conceptual, Washington DC; Banco Mundial.

Banco de Pagos Internacionales (BPI) (2011), Basel Committee on Banking Supervision, "Treatment of trade finance under the Basel capital framework", octubre de 2011, Basilea: BPI, <http://www.bis.org/publ/bcbs205.pdf>.

Banco de Pagos Internacionales (BPI) (2013), Comunicado de prensa, "Group of Governors and Heads of Supervision endorses revised liquidity standard for banks", 6 de enero de 2013, <http://www.bis.org/press/p130106.htm>.

Banco de Pagos Internacionales (BPI) (2014a), Comunicado de prensa, "Amendments to Basel III's leverage ratio issued by the Basel Committee", 12 de enero de 2014, <http://www.bis.org/press/p140112a.htm>.

Banco de Pagos Internacionales, BPI (2014b), "Trade Finance: Developments and Issues", publicación N° 50 del Comité sobre el Sistema Financiero Global (CGFS), por Clark, J., Basilea: BPI.

Beck, T. y Demirgüç-Kunt, A. (2006), "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking and Finance* 30(11): 2931 a 2943.

Bellone, F., Musso, P., Nesta, L. y Schiavo, S. (2010), "Financial constraints and firm export behaviour", *The World Economy* 33(3): 347 a 373.

Bricongne, J.-C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D. y Vicard, V. (2012), "Firms and the global crisis: French exports in the turmoil", *Journal of International Economics*, 87: 134 a 146.

Cámara de Comercio Internacional, CCI (2013), "Global Risks - Trade Finance Report 2013", París: Comisión Bancaria de la CCI.

Cámara de Comercio Internacional, CCI (2014), "ICC Global Trade and Finance Survey 2014: Rethinking Trade and Finance", París: Comisión Bancaria de la CCI.

Centro para la Promoción de las Importaciones Procedentes de Países en Desarrollo, CBI (2013), "Access to trade finance: First-hand perspectives on bottlenecks and impacts for SME exporters in the South", La Haya: Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos.

Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC) (2010), "Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance" Investigación N° 332-510, USITC, publicación N° 4189, noviembre de 2010, <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4189.pdf>

- Corporación Financiera Internacional (CFI) (2012), "Guide to products: Global trade and supply chain solutions", abril de 2012, Washington DC: CFI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2003), "Trade finance in financial crises: An assessment of key issues", Departamento de Elaboración y Examen de Políticas, Washington DC: IMF Board Paper.
- Fondo Monetario Internacional - Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio, FMI BAFT (2009), "IMF-BAFT Trade Finance Survey: A Survey Among Banks Assessing the Current Trade Finance Environment.", Washington, DC: informe de FImetrix para el FMI y la BAFT.
- Foro Económico Mundial, FEM (2013), "Africa Competitiveness Report 2013", Ginebra: FEM.
- Foro Económico Mundial, FEM (2014), "The Global Enabling Trade Report 2014", Ginebra: FEM.
- Grupo de los 20 (G-20) (2010), "The Seoul Summit Document - Framework for strong, sustainable and balanced growth", Seúl: G-20.
- Instituto de Desarrollo Alemán (GDI) (2015), "Financing global development: The role of local currency bond markets in Sub-Saharan Africa", Documento de información, 11/2015, por Berensmann *et al.*, Bonn: GDI.
- Manova, K. (2013), "Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade", *Review of Economic Studies* 80: 711 a 744.
- Omni Bridgeway (2011), "Debt Prices", *Omni Bridgeway News*, mayo de 2011.
- Omni Bridgeway (2014), "Debt Prices", *Omni Bridgeway News*, abril de 2014.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (1998), "Examen de las Políticas Comerciales - Indonesia", Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2003), documento WT/WGTDF/2 - Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas - Informe al Consejo General, 11 de julio de 2003.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2004), "Improving the availability of trade finance during financial crises", WTO Discussion Paper, por Auboin, M. y M. Meier-Ewert. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2013), "Trade finance in periods of crisis: what have we learned in recent years?", ERSD Working Paper, por Auboin, M. y Engemann, M., Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2014a), News item, "Azevêdo hails Basel decision on trade finance as 'good news' for developing countries," 17 de enero de 2014, https://www.wto.org/spanish/news_s/news14_s/dgra_17jan14_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2014b), documento WT/WGTDF/W/74 - Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas - Mejorar la disponibilidad de financiación del comercio en los países en desarrollo: una evaluación de las lagunas pendientes - Nota de la Secretaría, 4 de septiembre de 2014.
- Organización Mundial del Comercio, OMC (2014c), documento WT/WGTDF/W/75 - Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas - Informe (2014) del Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas al Consejo General - Proyecto, 14 de noviembre de 2014.
- Organización Mundial del Comercio, OMC - Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (2013), *La Ayuda para el Comercio en Síntesis 2013: Conectarse a las cadenas de valor*. París: OCDE.
- Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review* 71(3): 393 a 410.
- Whitehead, E., "African banks look to fill trade finance gap," *This is Africa*, 26 de junio de 2013, <http://www.thisisafrikaonline.com/News/African-banks-look-to-fill-trade-finance-gap>

Siglas y abreviaturas

ACP	África, el Caribe y el Pacífico
BAfD	Banco Africano de Desarrollo
BAFT	Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio
BAfD	Banco Asiático de Desarrollo
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
BCBS	Comité de Supervisión Bancaria de Basilea
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BPI	Banco de Pagos Internacionales
CBI	Centro para la Promoción de las Importaciones procedentes de Países en Desarrollo, Ministerio de Relaciones Exteriores de los Países Bajos
CCF	Factor de conversión de créditos
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CFI	Corporación Financiera Internacional
FEM	Foro Económico Mundial
FMI	Fondo Monetario Internacional
GAFI	Grupo de Acción Financiera
ITFC	Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OCE	Organismo de crédito a la exportación
OMC	Organización Mundial del Comercio
PI	Propiedad intelectual
PIB	Producto Interior Bruto
pymes	pequeñas y medianas empresas
WGTFD	Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas (OMC)

.....
Una publicación de la Organización Mundial del Comercio

Diseño de: Triptik

Impreso por la Secretaría de la
Organización Mundial del Comercio

© Organización Mundial del Comercio 2016

Créditos de fotografía:

Cubierta: Panos/Sanjit Das

Das Página 8: iStock/idealistock

Página 10: iStock/StHelena

Página 14: iStock/MickyWiswedel

Página 20: iStock/MickyWiswedel

Página 28: iStock/ShutterWorx

.....

La financiación del comercio es fundamental para ayudar a los países en desarrollo a participar en el comercio mundial. Después de la crisis económica de 2008-2009, las pequeñas y medianas empresas (pymes) han tenido cada vez más dificultades para acceder a esa forma de crédito, que es vital para ellas. Cuanto más pobre es el país, mayores son las dificultades. La falta de financiación del comercio es especialmente apremiante en África y en los países en desarrollo de Asia. Las medidas para facilitar el crédito en las regiones que tienen un elevado potencial comercial podrían contribuir de forma considerable al crecimiento de las pequeñas empresas y al desarrollo de los países más pobres. En esta publicación se analiza la cuestión pormenorizadamente y se destaca la importancia de un esfuerzo conjunto de los organismos multilaterales para llegar a una solución adecuada. Se formula una serie de recomendaciones para resolver las deficiencias existentes en la financiación del comercio. Entre otras cosas, se recomienda reforzar los programas de financiación del comercio existentes, potenciar la capacidad comercial de los países en desarrollo y mejorar la comunicación entre todas las partes a las que concierne la financiación del comercio.



ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

Organización Mundial del Comercio
Rue de Lausanne 154
CH-1211 Ginebra 21
Suiza
Tel.: +41 (0)22 739 51 11
Fax: +41 (0)22 731 42 06
enquiries@wto.org
publications@wto.org

ISBN: 978-92-670-4072-5

