



# Asamblea General

Distr. limitada  
17 de enero de 2020  
Español  
Original: inglés

## Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

### Grupo de Trabajo I (MIPYME)

34º período de sesiones

Nueva York, 23 a 27 de marzo de 2020

## Acceso de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) al crédito

### Nota de la Secretaría

## Índice

	<i>Página</i>
I. Introducción . . . . .	3
II. Lista anotada de contenidos . . . . .	3
A. Acceso de las MIPYME al crédito: fuentes y dificultades . . . . .	3
1. Las MIPYME y la importancia del acceso al crédito . . . . .	3
2. Fuentes de financiación y dificultades conexas . . . . .	4
a) Financiación mediante emisión de acciones . . . . .	4
b) Préstamos tradicionales . . . . .	4
c) Crédito mediante microfinanciación y apoyo de familiares y amigos a las microempresas . . . . .	5
d) Financiación colectiva . . . . .	5
e) Financiación basada en activos, deuda alternativa e instrumentos híbridos . . . . .	6
f) Financiación de la cadena de suministro . . . . .	6
B. Mejora del acceso de las MIPYME al crédito . . . . .	7
1. Iniciativas de política para mejorar el acceso de las MIPYME al crédito . .	7
2. Mejora del acceso al crédito mediante préstamos garantizados . . . . .	8
a) Bienes muebles constituidos en garantía . . . . .	8
b) Bienes inmuebles constituidos en garantía . . . . .	9
3. Mejora del acceso al crédito mediante la emisión de garantías . . . . .	10
a) Sistemas de garantía de crédito . . . . .	10
b) Garantías personales . . . . .	11



4.	Mejora del acceso al crédito mediante el fortalecimiento de la infraestructura . . . . .	11
a)	Información sobre solvencia crediticia . . . . .	11
b)	Defensoría financiera . . . . .	12
c)	Servicios financieros digitales . . . . .	12
d)	Apoyo a la reestructuración . . . . .	13
e)	Salvaguardias para las MIPYME . . . . .	14
5.	Mejora del acceso al crédito mediante el desarrollo de la capacidad . . . . .	14
a)	Creación de capacidad para las MIPYME . . . . .	15
b)	Creación de capacidad para los financiadores . . . . .	15

## I. Introducción

1. En su 46° período de sesiones, celebrado en 2013, la Comisión encargó al Grupo de Trabajo I que emprendiera una labor destinada a reducir los obstáculos jurídicos que afectaban a las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en todo su ciclo de vida, en particular en los países en desarrollo<sup>1</sup>. A fin de profundizar y completar esa labor, en su 52° período de sesiones, en 2019, la Comisión solicitó a la Secretaría que comenzara a preparar proyectos de texto sobre el acceso de las MIPYME al crédito, aplicando, según procediera, las recomendaciones y orientaciones pertinentes que figuraban en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias (la “Ley Modelo”), para que el Grupo de Trabajo los examinara<sup>2</sup>.

2. En la presente nota se examinan posibles temas que podrían abordarse en un futuro instrumento sobre el acceso de las MIPYME al crédito (el “futuro instrumento”) para su examen por el Grupo de Trabajo. La nota comienza con una descripción de los antecedentes y la situación actual de las MIPYME en lo que respecta a su acceso al crédito y a continuación incluye una lista de posibles medios para mejorar dicho acceso, por ejemplo los préstamos garantizados, la emisión de garantías, el fortalecimiento de la infraestructura para la financiación de las MIPYME y el desarrollo de la capacidad.

## II. Lista anotada de contenidos

### A. Acceso de las MIPYME al crédito: fuentes y dificultades

3. En este capítulo del futuro instrumento se explicará por qué el acceso al crédito es clave para las MIPYME y se analizarán diversas fuentes de financiación para las MIPYME y las dificultades que entraña cada una de ellas.

#### 1. Las MIPYME y la importancia del acceso al crédito

4. Como se señala en los documentos [A/CN.9/941](#) y [A/CN.9/WG.I/WP.81](#), se considera que las MIPYME son la columna vertebral de muchas economías de todas las regiones. En su mayoría, las MIPYME tienen características comunes: por ejemplo, casi no se hace distinción entre la empresa y la persona física que es su propietaria y administradora, ni entre los bienes de la empresa y los bienes personales que se aportan como garantía. Es poco probable que la información sobre la situación jurídica o financiera de la empresa y el nombre y la dirección de la persona encargada de su administración sean de acceso público. Es posible que no existan registros contables y que los ingresos y gastos de la empresa estén mezclados con los ingresos y gastos personales.

5. Como en cualquier tipo de empresa, la financiación es importante en todas las etapas del ciclo de vida de las MIPYME. En comparación con empresas más grandes, las MIPYME pueden experimentar una mayor necesidad de financiación exterior no solo para poner en marcha el negocio sino también para hacerlo crecer. Sin embargo, las MIPYME suelen encontrar obstáculos importantes para obtener crédito en los montos o con la frecuencia que requieren, o en condiciones que les sean asequibles.

6. Por tanto, en esta sección del futuro instrumento se analizarán las características de las MIPYME, se facilitarán algunas cifras sobre la actual brecha de financiación que afecta a estas empresas<sup>3</sup> y se examinará la importancia de mejorar su acceso al crédito.

<sup>1</sup> *Documentos Oficiales de la Asamblea General, sexagésimo octavo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/68/17)*, párr. 321.

<sup>2</sup> *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo cuarto período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/74/17)*, párr. 192 a).

<sup>3</sup> Según una estimación de la Corporación Financiera Internacional (CFI), 65 millones de empresas, o el 40 % de las pequeñas y medianas empresas (PYME) formales de países en desarrollo, tienen una necesidad de financiación no satisfecha de 5,2 billones de dólares cada año. La región de Asia Oriental y el Pacífico representa la mayor parte (46 %) del total del déficit de financiación mundial, seguida de América Latina y el Caribe (23 %). La brecha de financiación es aún mayor cuando se

También se pondrá de relieve el hecho de que un sector de MIPYME fuerte puede promover la creación de empleo y hacer una importante contribución al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)<sup>4</sup>.

## 2. Fuentes de financiación y dificultades conexas

7. En esta sección del futuro instrumento se examinarán las diferentes fuentes de financiación de las MIPYME (por ejemplo, financiación mediante emisión de acciones, préstamos tradicionales, crédito microfinanciero y apoyo de la familia y amigos, financiación colectiva, financiación basada en activos, deuda alternativa e instrumentos híbridos, así como financiación de la cadena de suministro) y las dificultades que encuentran las MIPYME respecto de cada una de esas fuentes.

### a) Financiación mediante emisión de acciones

8. La financiación mediante emisión de acciones se refiere a todos los recursos financieros que se proporcionan a las MIPYME a cambio de una participación en la propiedad. Las principales categorías de financiación mediante emisión de acciones son las acciones cotizadas en bolsa (es decir, las plataformas especializadas de cotización pública) y el capital privado (es decir, el capital proporcionado a las MIPYME que no cotizan en bolsa). Debido a los costos fijos derivados de la debida diligencia y del registro de valores, el proceso de obtención de capital a través de la oferta pública inicial de acciones es más costoso para las MIPYME que para las grandes empresas<sup>5</sup>. Las MIPYME a menudo se enfrentan a un problema de subvaloración en los mercados de capital, y también son reacias a acercarse a los mercados de capital debido a la pérdida de control que implica una mayor participación en el capital social.

9. También existen fuentes informales de financiación mediante emisión de acciones que proceden de familiares y amigos. En el caso de las MIPYME en fase inicial, la cantidad de fondos obtenidos por conducto de fuentes informales suele ser superior a la procedente de otras fuentes de capital privado (por ejemplo, inversores providenciales<sup>6</sup> y capital de riesgo). Sin embargo, estas fuentes informales rara vez son fuentes garantizadas.

10. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinarán más detalladamente las formas de financiación mediante la emisión de acciones a las que pueden recurrir las MIPYME y las dificultades que estas encuentran.

### b) Préstamos tradicionales

11. Para obtener financiación, las MIPYME pueden recurrir a bancos u otras instituciones financieras. Sin embargo, los préstamos tradicionales (también conocidos como “deuda directa”) otorgados por bancos y otras instituciones financieras presentan una serie de dificultades, como por ejemplo:

- falta de garantías o avales exigidos por las instituciones;
- altos tipos de interés y períodos de devolución breves;

---

tienen en cuenta las microempresas y las empresas informales. Véase, en el sitio web del Banco Mundial, el tema “[Small and Medium Enterprises \(SMES\) Finance – Improving SME’s access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital](#)”, relativo a la mejora del acceso de las PYME a la financiación y a la búsqueda de soluciones innovadoras para desbloquear las fuentes de capital.

<sup>4</sup> Se ha dicho que las MIPYME constituyen la mejor herramienta para facilitar la creación de 600 millones de puestos de trabajo (principalmente para la juventud) entre el momento actual y 2030 y que pueden contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular los ODS 1, 5, 8, 9, 11 y 12. Véase [A/CN.9/991](#), párr. 7.

<sup>5</sup> Varios países, entre los que se cuentan el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (AIM), el Canadá (TSXV), China, la RAE de Hong Kong (GEM), el Japón (Mothers), Corea (KOSDAQ) y los Estados Unidos de América (NASDAQ), han establecido un marco reglamentario especial para las bolsas de valores de las PYME, con condiciones menos estrictas para la cotización pública.

<sup>6</sup> Los inversores providenciales suelen ser particulares o grupos adinerados que aportan financiación, por lo general fondos propios, a cambio de deuda convertible o participación en capital social.

- documentación limitada sobre las actividades de las MIPYME; y
- carácter informal de las MIPYME, incluida la falta de experiencia, así como de las competencias necesarias para elaborar estados financieros adecuados/apropiados.

12. Debido a los elevados costos de tramitación en comparación con los préstamos pequeños, los bancos y las instituciones financieras pueden mostrarse reacios a proporcionar financiación a las MIPYME. Las mujeres empresarias pueden tener más dificultades para acceder al crédito en forma de deuda directa debido a factores jurídicos, institucionales y socioculturales. Los datos recopilados a nivel internacional revelan que es menos probable que las mujeres tengan cuentas bancarias formales en comparación con los hombres. Las restricciones para abrir o utilizar una cuenta bancaria, por ejemplo el requisito de obtener permiso o autorización de un miembro masculino de la familia, limitan el acceso de las mujeres a las cuentas bancarias. Además, debido en parte a la falta de formación en materia de finanzas, las mujeres frecuentemente no tienen acceso a otros servicios financieros, como el ahorro, los métodos de pago digital y los seguros<sup>7</sup>. A causa de estas limitaciones, la brecha financiera para las mujeres empresarias en los mercados emergentes se estima en 1,5 billones de dólares<sup>8</sup>.

13. Por lo tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizarán más a fondo los préstamos tradicionales disponibles a las MIPYME y las dificultades que estas encuentran.

#### **c) Crédito mediante microfinanciación y apoyo de familiares y amigos a las microempresas**

14. A menudo las microempresas dependen de instituciones de microfinanciación o de familiares y amigos. Aunque las instituciones de microfinanciación están concebidas para conceder préstamos pequeños a prestatarios de recursos muy limitados, pueden surgir cuestiones como tipos de interés altos, garantías de grupo (por ejemplo, la formación de grupos cuyos miembros garantizan conjuntamente el préstamo de cada uno de ellos) y riesgos de prácticas de cobro abusivas. Cabe entonces distinguir entre las necesidades financieras de las microempresas y las necesidades personales de los propietarios de esas empresas.

15. Pedir prestado dinero a familiares y amigos puede ser una situación delicada para las microempresas, ya que a menudo las condiciones del préstamo se establecen oralmente y no por escrito. Los acuerdos verbales suelen ser poco claros en cuanto a los términos y condiciones del préstamo, el calendario de amortización y las medidas de reparación en caso de incumplimiento.

16. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se seguirá analizando el tema de la utilización del acceso al crédito mediante la microfinanciación y el apoyo de familiares y amigos a las MIPYME, así como las dificultades que ello plantea a estas empresas.

#### **d) Financiación colectiva**

17. La financiación colectiva (es decir, un método para recabar financiación exterior de un gran número de personas, en lugar de un pequeño grupo de inversores especializados, que consiste en que cada persona proporciona una pequeña parte de la financiación solicitada) ha ganado popularidad entre las MIPYME en algunos países. Los tipos de financiación pueden variar desde donaciones y préstamos hasta capital social en forma de acciones. Con el tiempo, los préstamos colectivos se han ido gestionando cada vez con más frecuencia a través de plataformas en línea para préstamos entre particulares (véase un análisis más detallado en el párrafo 55). Por su

<sup>7</sup> Véase, en el sitio web del Banco Mundial, el tema “[Expanding Women’s Access to Financial Services](#)”, relativo a la expansión del acceso de las mujeres a los servicios financieros.

<sup>8</sup> Véase CFI y Goldman Sachs: “10,000 Women: Investing in Women’s Business Growth, [Progress Report 2019](#), pág. 4.

concepción misma y debido a las limitaciones de su regulación, la financiación colectiva es adecuada para las empresas emergentes que requieren un volumen de financiación relativamente pequeño. Puede ser menos adecuada para las MIPYME basadas en innovaciones complejas en sectores de muy alta tecnología y de vanguardia, que requieren conocimientos específicos por parte de los inversores<sup>9</sup>.

18. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinará más a fondo la financiación colectiva de las MIPYME y las dificultades que surgen a este respecto.

**e) Financiación basada en activos, deuda alternativa e instrumentos híbridos**

19. En años recientes se ha ido ampliando la gama de opciones de financiación disponibles a las MIPYME, aunque algunas de ellas se encuentran todavía en una fase temprana de desarrollo o, en su forma actual, solo son accesibles a una pequeña parte de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Estas opciones de financiación incluyen la financiación basada en activos<sup>10</sup> (por ejemplo, resguardos de almacén, factoraje y arrendamiento), deuda alternativa (por ejemplo, bonos de empresas, deuda asegurada y colocaciones privadas) e instrumentos híbridos (por ejemplo, préstamos/bonos subordinados y bonos convertibles)<sup>11</sup>. En la práctica, el limitado uso de esas opciones de financiación por las PYME se debe a una combinación de obstáculos, tanto del lado de la demanda (por ejemplo, muchas PYME carecen de conocimientos financieros, visión estratégica, recursos y a veces incluso de la voluntad o la conciencia de obtener con éxito financiación que no sea deuda directa) como del lado de la oferta (por ejemplo, los posibles financiadores se ven frenados por la opacidad general de los mercados de financiación de las PYME y las barreras reglamentarias)<sup>12</sup>.

20. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizarán de forma más detallada la utilización de la financiación basada en activos, la deuda alternativa y los instrumentos híbridos por las MIPYME, así como las dificultades a que estas se encuentran.

**f) Financiación de la cadena de suministro**

21. La financiación de la cadena de suministro guarda relación con las técnicas y prácticas utilizadas por los bancos y otras instituciones financieras para administrar el capital invertido en la cadena de suministro y reducir el riesgo para las partes involucradas. Se aplica generalmente al comercio de cuenta abierta en que los bienes son expedidos y entregados antes de que el pago se venza<sup>13</sup>.

22. En la industria agrícola, la agricultura por contrato es un mecanismo que coordina la producción y el comercio agrícolas y funciona como un vehículo de crédito, ya que promueve la financiación de la cadena de suministro al facilitar la provisión de crédito a los productores y a los contratistas. Cabe señalar que la Guía Jurídica de UNIDROIT/FAO/FIDA sobre la Agricultura por Contrato ofrece orientación sobre este tema<sup>14</sup>. En la actualidad, este mecanismo de financiación no se aplica a todas las industrias.

23. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizará más detalladamente el recurso a la financiación de la cadena de suministro por las MIPYME

<sup>9</sup> El término “inversores” se refiere a personas o entidades que invierten capital con la expectativa de obtener ganancias financieras.

<sup>10</sup> El término “financiación basada en activos” se refiere a formas no tradicionales de operaciones garantizadas y a operaciones en las que se utilizan ciertos tipos de activos no utilizados anteriormente.

<sup>11</sup> Documento de debate de la Conferencia Ministerial de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre las PYME, “[Enhancing SME access to diversified financing instruments](#)” (febrero de 2018), págs. 10 y 11.

<sup>12</sup> *Ibid.*, pág. 14.

<sup>13</sup> Academia de la Cámara de Comercio Internacional, documento titulado “[Supply Chain Finance: An Introductory Guide](#)”.

<sup>14</sup> UNIDROIT/FAO/FIDA, [UNIDROIT/FAO/IFAD Legal Guide on Contract Farming](#) (2015), introducción, párrs. 2 y 26.

y las dificultades que estas afrontan en esta esfera. Se tendrá en cuenta la Guía Jurídica sobre la agricultura por contrato de UNIDROIT/FAO/FIDA.

## **B. Mejora del acceso de las MIPYME al crédito**

24. En este capítulo del futuro instrumento se presentará, a modo de información de antecedentes, un resumen de las iniciativas de política adoptadas en los planos nacional, regional e internacional para mejorar el acceso de las MIPYME al crédito. Si bien se reconoce la importancia de las medidas reglamentarias, institucionales y prácticas, este capítulo se centrará principalmente en las medidas jurídicas destinadas a mejorar el acceso de las MIPYME al crédito en el contexto de los préstamos garantizados, la emisión de garantías, el fortalecimiento de la infraestructura para la financiación de las MIPYME y los programas de desarrollo de la capacidad. Teniendo en cuenta que las medidas reglamentarias, institucionales y prácticas desempeñan un papel indispensable para que el debate sea completo, en este capítulo se examinarán esas medidas a la luz de la experiencia internacional.

### **1. Iniciativas de política para mejorar el acceso de las MIPYME al crédito**

25. A nivel mundial se han puesto en marcha varias iniciativas de política para promover la inclusión financiera y el acceso de las MIPYME al crédito. En los informes de 2018 y 2019, el G20 y la Defensora Especial designada por el Secretario General de las Naciones Unidas para promover la financiación inclusiva del desarrollo pusieron de relieve la labor que realizaban para promover la utilización de los servicios financieros digitales<sup>15</sup>,<sup>16</sup>. Según un informe preparado en 2017, la Corporación Financiera Internacional (CFI) proporcionó inversiones y servicios de asesoramiento a los intermediarios financieros centrados en las pequeñas empresas, fortaleció los mercados financieros apoyando los registros de garantías y a las agencias de crédito, invirtió y trabajó con las múltiples empresas de tecnología financiera y promovió el intercambio de conocimientos<sup>17</sup>. A nivel regional, en Asia y el Pacífico, la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y el Pacífico (CESPAP) destacó en su informe de 2017 la importancia del apoyo a las políticas relacionadas con la infraestructura financiera, como las oficinas de crédito, los registros de garantías y las garantías de crédito para los préstamos bancarios destinados a la financiación de las PYME<sup>18</sup>. En Oriente Medio y Asia Central, el Fondo Monetario Internacional (FMI) subrayó en su informe de 2019 la necesidad de contar con marcos normativos y reglamentarios específicos para fomentar el desarrollo de la financiación de las PYME mediante una mayor dependencia de los mercados de capital y las nuevas tecnologías<sup>19</sup>.

26. Por tanto, en esta sección del futuro instrumento se examinarán más detalladamente las iniciativas de política emprendidas en las organizaciones internacionales y regionales

<sup>15</sup> La Defensora Especial designada por el Secretario General de las Naciones Unidas para promover la financiación inclusiva del desarrollo promovió la utilización de los servicios financieros digitales y el crecimiento económico inclusivo de las mujeres y examinó varias iniciativas innovadoras en materia de regulación, como las oficinas de innovación, los entornos de pruebas normativas y las tecnologías regulatorias para los reguladores. Véase Grupo de Trabajo sobre Tecnología Financiera de la Defensora Especial designada por el Secretario General para promover la financiación inclusiva del desarrollo y la Fundación Canadiense de Auditoría Integral (2019), “[Early Lessons on Regulatory Innovations to Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, and RegTech](#)”.

<sup>16</sup> El G20 promovió la inclusión financiera digital para los particulares y las MIPYME en la economía informal y estableció cuatro políticas clave relativas a la digitalización (incorporación digital, infraestructura de pagos digitales, utilización de datos alternativos para la información sobre solvencia crediticia y protección del consumidor financiero, alfabetización financiera y protección de datos). Véase la Guía de políticas del G20 titulada “[Digitisation and informality: harnessing digital financial inclusion for individuals and MSMEs in the informal economy](#)” (2018).

<sup>17</sup> Informe de la CFI titulado “[MSME finance gap: assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small and medium enterprises in emerging markets](#)” (2017).

<sup>18</sup> Informe de la CESPAP titulado “[Small and Medium Enterprises Financing](#)” (2017).

<sup>19</sup> Informe del FMI titulado “[Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia](#)” (2019).

a fin de mejorar el acceso de las MIPYME al crédito y se analizarán, según proceda, las nuevas políticas favorables a las MIPYME que se han aplicado a nivel nacional, por ejemplo en la India, la Arabia Saudita, China y Bangladesh.

## **2. Mejora del acceso al crédito mediante préstamos garantizados**

27. En esta sección del futuro instrumento se analizarán las operaciones garantizadas con bienes tanto muebles como inmuebles dados en garantía y de qué forma podrían mejorar el acceso de las MIPYME al crédito.

### **a) Bienes muebles constituidos en garantía**

#### *i) Tipos de bienes*

28. Para muchas MIPYME, los bienes muebles son el principal tipo de bienes que pueden darse en garantía. Por consiguiente, debe existir un marco legal que posibilite y facilite la utilización de bienes móviles como garantía, lo que podría reducir el costo del crédito y hacer que las MIPYME puedan obtener crédito por períodos más largos. La disponibilidad de crédito a un costo razonable ayuda a las MIPYME a crecer y prosperar.

29. La legislación que rige las operaciones garantizadas debería ser sencilla. Una MIPYME debería poder constituir una garantía real sobre casi cualquier tipo de bienes muebles, como existencias, bienes de equipo, créditos por cobrar, cuentas bancarias y propiedad intelectual; sobre un bien mueble que pueda adquirir en el futuro; o sobre todos sus bienes muebles presentes y futuros. La Ley Modelo proporciona una buena base para ello. En ella se establece un marco legislativo para las operaciones garantizadas con todo tipo de bienes muebles a fin de facilitar su constitución como garantía<sup>20</sup>.

30. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se seguirán examinando los tipos de bienes muebles que pueden darse en garantía, sobre la base de las disposiciones pertinentes de la Ley Modelo y de la orientación proporcionada en los textos que la complementan.

#### *ii) Registros de garantías mobiliarias*

31. La información sobre la existencia de una garantía mobiliaria debería hacerse pública. En muchas jurisdicciones esto se hace mediante el establecimiento de un registro general de garantías mobiliarias en el que se pueden inscribir las notificaciones de garantías mobiliarias. El proceso de inscripción registral, que suele llevar a cabo el acreedor garantizado, debería ser poco costoso, ya que cualquier costo relacionado con él podría repercutir negativamente en el costo de la financiación. Con arreglo a la Ley Modelo, la inscripción en un registro centralizado (que es totalmente electrónico y accesible en línea) permite al acreedor garantizado determinar si su garantía mobiliaria tiene prelación sobre los derechos de reclamantes concurrentes. Este mecanismo proporciona certeza a los acreedores sobre sus derechos en tales operaciones, lo que les permite estar más dispuestos a conceder préstamos a las MIPYME.

32. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se expondrán diversas características de un registro de garantías mobiliarias que facilitan su utilización por las MIPYME, sobre la base de las disposiciones pertinentes de la Ley Modelo y en la orientación proporcionada en los textos que la complementan.

#### *iii) Temas específicos con respecto a las microempresas*

33. Pese a las evidentes ventajas que tiene para las MIPYME la existencia de un marco jurídico basado en la Ley Modelo, es posible que esto por sí solo no elimine todos los obstáculos que podrían afrontar esas empresas para obtener acceso al crédito, en

<sup>20</sup> Resolución 71/136 de la Asamblea General, por la que la Asamblea hizo suya la Ley Modelo sobre Garantías Mobiliarias.

particular las barreras que suelen enfrentar las microempresas, por ejemplo las siguientes:

- Las microempresas poseen bienes insuficientes o inapropiados para darlos en garantía. En ciertos países esto es especialmente problemático para las mujeres empresarias, dado que cualquier activo o bien suele ser propiedad o estar inscrito a nombre del cónyuge;
- Los préstamos basados en bienes muebles están sujetos a valoración. Esto plantea un problema, ya que ciertos métodos de valoración pueden ser demasiado costosos en relación con el valor del préstamo. También puede ser difícil establecer el valor del bien, en particular si se trata de un tipo de bien que no se negocia regularmente en un determinado mercado;
- Es posible que los financiadores no dispongan de herramientas económicas y eficaces para evaluar el riesgo y, como se ha señalado anteriormente, las microempresas pueden carecer de historial crediticio y registros de transacciones. Esto puede llevar a los financiadores a exigir garantías cuyo valor es considerablemente superior al monto del préstamo (lo que se denomina a menudo “valor excedentario de la garantía”). El valor excedentario de la garantía puede impedir que las empresas obtengan crédito de otra fuente de financiación sobre la base de sus bienes; y
- Las medidas de ejecución en la mayoría de las jurisdicciones pueden ser demasiado complicadas y costosas para ejecutar las garantías mobiliarias constituidas respecto de préstamos muy pequeños. Es posible que la legislación pertinente no imponga ningún límite a lo que puede embargar el acreedor garantizado para llevar a cabo dicha ejecución. Sería necesario proteger los bienes personales esenciales y excluirlos del ámbito de ejecución.

34. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se tratarán más a fondo las cuestiones relacionadas con la utilización de bienes muebles como garantía por las microempresas.

## **b) Bienes inmuebles constituidos en garantía**

### *i) Legalización de derechos de propiedad sobre bienes inmuebles*

35. El crédito garantizado permite a las MIPYME utilizar el valor de sus propios bienes para reducir el riesgo del acreedor frente al incumplimiento del reembolso de los créditos, lo que hace que los potenciales acreedores estén más dispuestos a concederles crédito<sup>21</sup>. Sin embargo, para que puedan utilizarse de forma eficaz, los bienes deben ser reconocidos formalmente por un sistema legal de derechos de propiedad. Una vez que estén plenamente reconocidos, las MIPYME tienen la posibilidad de dar esos bienes en garantía con miras a la obtención de crédito<sup>22</sup>. Cada vez hay más pruebas de que al ampliar los tipos de bienes que se pueden constituir legalmente en garantía se reduce el costo del crédito<sup>23</sup>.

36. Sin embargo, en varias economías los derechos de propiedad de las microempresas y pequeñas empresas sobre sus bienes inmuebles carecen de reconocimiento formal. Esto es particularmente pertinente en el contexto de las microempresas del sector agrícola, que a menudo cultivan y utilizan tierras respecto de las cuales no poseen un título de propiedad formal. Debido a ello, no pueden dar esas tierras en garantía para obtener crédito.

37. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinarán temas relacionados con la legalización de los derechos de propiedad sobre bienes inmuebles

<sup>21</sup> [Guía Legislativa de la CNUDMI sobre las Operaciones Garantizadas](#) (2007), Introducción, párr. 5.

<sup>22</sup> Según Hernando de Soto, los derechos de propiedad son clave para facilitar el acceso al crédito, ya que los bienes pueden ser constituidos en garantía. Véase *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World* (1989), pág. 244.

<sup>23</sup> Informe de la Comisión del PNUD para el Empoderamiento Jurídico de los Pobres titulado “[Making the Law Work for Everyone](#)” (La ley: clave para el desarrollo sin exclusiones) (2008), pág. 67.

(como las reformas relativas a la titularización de tierras) y se darán algunos ejemplos de reformas a este respecto.

ii) *Registros de la propiedad inmobiliaria*

38. Los sistemas de registro de la propiedad inmobiliaria se utilizan en todo el mundo como fundamento jurídico para inscribir de manera segura los bienes inmuebles y otros derechos legales sobre la tierra. En algunas jurisdicciones solo está inscrita la titularidad de un pequeño porcentaje de la propiedad inmobiliaria, por lo que una parte importante de estos bienes, tanto en el campo como en centros urbanos, no está registrada. El acceso limitado a bienes inscritos en el registro catastral sigue siendo uno de los mayores obstáculos para el crecimiento económico. A menudo se subestima el valor de garantía que tiene la propiedad inmobiliaria no inscrita en todo el mundo.

39. Cabe destacar que en la exposición del tema titulado “Registro de propiedades”, que figura en el sitio web *Doing Business* del Banco Mundial, el índice de calidad en la administración de tierras para cada economía tiene cinco dimensiones: la fiabilidad de la infraestructura, la transparencia de la información, la cobertura geográfica, la solución de controversias sobre propiedades y la igualdad de acceso a los derechos de propiedad<sup>24</sup>.

40. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizarán cuestiones relativas a la creación y el funcionamiento de los registros de la propiedad inmobiliaria, teniendo en cuenta las buenas prácticas señaladas en el sitio web *Doing Business* del Banco Mundial.

### 3. Mejora del acceso al crédito mediante la emisión de garantías

41. En esta sección del futuro instrumento se examinará la emisión de garantías con arreglo a sistemas de garantía de crédito públicos y privados, así como la emisión de garantías personales, y la forma en que estos sistemas podrían contribuir a un mejor acceso de las MIPYME al crédito.

a) **Sistemas de garantía de crédito**

42. Los gobiernos han sido un importante motor de la propagación de sistemas públicos de garantía de crédito con el fin de promover el uso de las garantías como forma de canalizar el crédito hacia determinados sectores, regiones geográficas y empresas, como las MIPYME, que suelen verse afectados por restricciones financieras. La mayoría de los países de ingresos medios cuenta con fondos u organismos especializados que ofrecen sistemas de garantía de crédito destinados principalmente a las MIPYME y, en algunos casos, a las mujeres empresarias<sup>25</sup>. Estos sistemas fomentan la solvencia crediticia de las MIPYME y les ayudan a obtener acceso al crédito asequible. Otros sistemas de garantía similares, que son financiados y administrados por el sector privado, también desempeñan un papel importante.

43. El diseño de los sistemas de garantía de crédito repercute en los incentivos que se ofrecen a los financiadores y las MIPYME para participar en esos sistemas, así como en la sostenibilidad financiera de estos. Un sistema de garantía de crédito mal diseñado puede aumentar el posible daño moral para las MIPYME al reducir el riesgo de impago en el que de otro modo incurrirían y, por tanto, es importante que el riesgo sea compartido entre los financiadores, las MIPYME y los garantes<sup>26</sup>.

44. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se describirán en más detalle las características de los sistemas de garantía de crédito y se estudiarán las cuestiones

<sup>24</sup> Véase el tema “[Registering Property](#)” en el sitio web *Doing Business* del Banco Mundial.

<sup>25</sup> Un ejemplo de ello es el Programa COSME de la Unión Europea (UE) para la Competitividad de las PYME, en virtud del cual el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) ofrece un mecanismo de garantía de préstamos a los intermediarios financieros que concedan créditos a las PYME. Véase el documento del FEI sobre [COSME financial instruments](#).

<sup>26</sup> Véase el documento de debate de la OCDE sobre los sistemas de garantía de crédito, titulado “[Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes](#)” (2010), págs. 12 y 13.

relativas al diseño de un marco jurídico en el que puedan funcionar los sistemas de garantía de crédito tanto públicos como privados, teniendo en cuenta los principios de transparencia y equidad. Se tendrán en cuenta los “Principios para los sistemas de garantía de crédito público para las PYME” del Banco Mundial<sup>27</sup>.

#### **b) Garantías personales**

45. Los financiadores suelen exigir garantías personales además de otros bienes constituidos en garantía, puesto que con ello se amplía el conjunto de activos disponibles para el reembolso y se reduce el riesgo de impago del préstamo. Sin embargo, esas garantías son dadas por los propietarios, directores o accionistas (si los hay) de las MIPYME, o por sus familiares y amigos. En caso de impago, los garantes deberán pagar la deuda y probablemente tendrán el derecho de subrogación (es decir, de subrogar al acreedor garantizado los derechos sobre los bienes dados en garantía, incluido el derecho de ejecución).

46. Las garantías personales que exigen los financiadores plantean una cuestión relacionada con el carácter de responsabilidad limitada de las MIPYME. El hecho de dar garantías personales significa en efecto que la MIPYME deja de tener responsabilidad limitada, por lo que el incumplimiento suele causar graves problemas financieros en los hogares de las personas involucradas. Los reguladores pueden establecer normas para coordinar el procedimiento de insolvencia resultante entre el garante y la MIPYME<sup>28</sup>. También merecen consideración varias cuestiones desde la perspectiva del derecho de familia y el derecho de propiedad, como los requisitos legales para el consentimiento de los cónyuges con respecto a determinadas garantías o al gravamen de determinados bienes, y las limitaciones legales al embargo de ciertos bienes familiares.

47. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinará más detalladamente el tema de las garantías personales en el contexto de la financiación de las MIPYME.

### **4. Mejora del acceso al crédito mediante el fortalecimiento de la infraestructura**

48. En esta sección del futuro instrumento se analizarán los medios para mejorar el sistema de información sobre solvencia crediticia, los mecanismos de reparación, el acceso a los servicios financieros digitales, el apoyo a la reestructuración y las medidas de salvaguardia para las MIPYME, así como la forma en que estos factores podrían mejorar el acceso de las MIPYME al crédito.

#### **a) Información sobre solvencia crediticia**

49. El acceso de las MIPYME al crédito se ve generalmente obstaculizado por la falta de información suficiente, o por la asimetría de la información disponible, sobre la capacidad de las MIPYME para reembolsar sus deudas, así como por la carencia de una infraestructura financiera de apoyo para asegurar la disponibilidad de esa información. La recopilación y distribución de información financiera sobre potenciales prestatarios constituyen lo que generalmente se denomina “información sobre solvencia crediticia”. Este servicio permite a los financiadores conocer mejor las características de los prestatarios, su comportamiento pasado, su historial de reembolso y su actual nivel de endeudamiento. La información sobre solvencia crediticia facilita el acceso al crédito, dado que permiten reducir el costo para los financiadores en caso de que tengan que ejercer la debida diligencia.

50. Las oficinas de crédito y los registros de crédito son los dos tipos principales de proveedores de servicios de información sobre solvencia crediticia. Las oficinas de

<sup>27</sup> Véase [Principles for public credit guarantee schemes for SMEs](#) (2016).

<sup>28</sup> Sobre el abuso de las garantías personales dadas a empresas privadas y la manera en que el derecho de la insolvencia puede resolver el problema (por ejemplo, concediendo al garante una reparación parcial de la garantía mediante un procedimiento amistoso), véase D. Hahn, “[Velvet Bankruptcy](#)”, en *Theoretical Inquiries in Law*, 2006, vol. 7.

crédito suelen ser empresas cuya titularidad y funcionamiento están en manos privadas y que por lo general atienden a solicitudes de información cursadas por financiadores. Los registros de crédito suelen ser entidades públicas cuyos datos son utilizados generalmente por los encargados de formular políticas, los organismos reguladores y otras autoridades públicas. Un marco jurídico y regulatorio sólido debería especificar al menos las obligaciones de cada participante, por ejemplo: i) los proveedores de datos deberían comunicar datos precisos, oportunos y suficientes a las oficinas de crédito y los registros de crédito; ii) los organismos de registro público deberían facilitar el acceso a sus bases de datos, y iii) las oficinas de crédito y los registros de crédito deberían asegurarse de que el procesamiento de los datos sea seguro y de que todos los usuarios tengan acceso equitativo a sus servicios<sup>29</sup>.

51. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizarán los temas jurídicos relacionados con el funcionamiento de las oficinas de crédito y los registros de crédito<sup>30</sup>, que pueden incluir el establecimiento de requisitos en cuanto a la exactitud de los datos, la recopilación y la divulgación, el acceso de las MIPYME a esa información y la posibilidad de corregirla cuando sea errónea, la vigilancia del cumplimiento y la ejecución. Se tendrán en cuenta los principios generales del Banco Mundial para los sistemas de información sobre solvencia crediticia (2011) y el informe del Comité Internacional de Información Crediticia relativo a la facilitación de la financiación de las PYME mediante la mejora de la información sobre solvencia crediticia<sup>31</sup>.

#### **b) Defensoría financiera**

52. Con el fin de incentivar el desarrollo de la actividad empresarial, en varios países se han puesto en marcha servicios de defensoría financiera, si bien la función de esas instituciones es diferente en cada caso<sup>32</sup>. Por ejemplo, la defensoría financiera del Reino Unido se estableció con el objetivo de solucionar rápidamente y con un mínimo de formalidades las controversias entre consumidores y empresas que prestan servicios financieros. En la República de Corea se creó el programa de defensoría financiera para las PYME con el fin de mejorar la normativa existente sobre gestión de pequeñas y medianas empresas y abordar las dificultades a que estas se enfrentan.

53. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinarán temas relacionados con el establecimiento de un servicio de defensoría financiera, o servicios similares, y se estudiará de qué forma un servicio de esa índole podría contribuir a un mejor acceso de las MIPYME al crédito.

#### **c) Servicios financieros digitales**

54. Los servicios financieros digitales (por ejemplo, dinero móvil, cuentas en línea, pagos electrónicos, seguros y crédito, así como las más recientes aplicaciones de la

<sup>29</sup> Banco Mundial, [General Principles for Credit Reporting](#) (2011), págs. 41 a 43.

<sup>30</sup> Muchos países han establecido oficinas de crédito o registros de crédito y algunos también han formulado reglamentos que rigen la concesión de licencias y el funcionamiento de esas oficinas o registros. Entre esos países figuran: Angola (2012), Antigua y Barbuda (2019), Armenia (2010), Azerbaiyán (2018), Bahamas (2019), Benin (2018), Bhután (2014), Burkina Faso (2017), Camboya (2012), Camerún (2015), Côte d'Ivoire (2015), Emiratos Árabes Unidos (2011), Filipinas (2010), Granada (2019), Guinea-Bissau (2018), Guyana (2011), Hungría (2013), Indonesia (2014), Irlanda (2015), Israel (2018), Jamaica (2014), Kenya (2010), Letonia (2016), Madagascar (2019), Malí (2016), Moldova (2009), Mongolia (2013), Mozambique (2017), Myanmar (2018), Níger (2016), Nigeria (2010), República Dominicana (2015), Seychelles (2013), Sierra Leona (2012), Tanzania (2014), Togo (2017) y Viet Nam (2014). Véase el sitio web Doing Business del Banco Mundial sobre el tema "[Business Reforms in Getting Credit](#)", relativo a las reformas del entorno empresarial para facilitar el acceso al crédito.

<sup>31</sup> Banco Mundial, [General Principles for Credit Reporting](#) (2011); Comité Internacional de Información Crediticia, "[Facilitating SME Financing through Improved Credit Reporting](#)" (2014).

<sup>32</sup> Por ejemplo, en el Reino Unido se estableció un servicio de defensoría financiera en virtud de la Ley de Servicios y Mercados Financieros de 2000. En la República de Corea existe desde 2009 un servicio de defensoría para las PYME. El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo ayuda a los países a establecer la institución de la defensoría para las empresas.

tecnología financiera) pueden ayudar a las MIPYME a establecer historiales de pago y calificaciones crediticias, lo que redundará en un mayor acceso al crédito<sup>33</sup>. A través de la compilación de un historial de crédito, los servicios financieros digitales también pueden ayudar a derribar uno de los obstáculos restantes para la plena inclusión financiera, que es el carácter informal de muchas MIPYME en todo el mundo<sup>34</sup>.

55. Las tecnofinanzas abarcan una gama de actividades en las que se utilizan las tecnologías de la información y las comunicaciones para apoyar las operaciones financieras. El concepto de crédito basado en la tecnología financiera se refiere a la actividad crediticia facilitada por plataformas electrónicas. Un ejemplo de ello son las plataformas de préstamos entre pares establecidas y administradas por empresas de tecnología de punta<sup>35</sup>. Estas empresas de tecnología financiera evalúan y califican cada solicitud de préstamo presentada por las MIPYME y luego le asignan un tipo de interés. Las solicitudes de préstamo se colocan en la plataforma. Las personas que deseen hacer préstamos pueden revisar las diversas solicitudes de préstamo, seleccionar una de ellas y proporcionar fondos por conducto de la plataforma. Las plataformas de préstamo entre pares permiten a las MIPYME acceder al crédito a un costo más bajo. También se han creado otras plataformas de este tipo (por ejemplo, la financiación colectiva, como se explica en el párrafo 17 *supra*) para las personas que deseen invertir en MIPYME y convertirse en accionistas.

56. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se analizarán los temas jurídicos relacionados con la utilización de tecnologías financieras por las MIPYME para ampliar su acceso al crédito. Se hará hincapié en el examen de las cuestiones que deben abordarse a fin de crear un entorno jurídico propicio para el crédito obtenido mediante la tecnología financiera que se adapte al cambio tecnológico y fomente la confianza y la fiabilidad de los productos y servicios financieros<sup>36</sup>.

#### d) Apoyo a la reestructuración

57. Las MIPYME, especialmente cuando se enfrentan a dificultades financieras, no suelen tener los recursos necesarios para asumir los altos costos de reestructuración (incluida la búsqueda de asesoramiento profesional). Muchas empresas viables se ven obligadas a declararse insolventes porque no disponen de opciones de reestructuración adecuadas en una fase temprana de sus dificultades financieras. Si se ha establecido un marco de reestructuración eficiente, es más probable que los financiadores concedan crédito sin garantía a las MIPYME, porque ello permitiría reducir el número de liquidaciones innecesarias de MIPYME viables, con lo que se optimizaría su valor para los acreedores, los propietarios y la economía en su conjunto. Además, un marco de esa índole también podría contribuir a la gestión eficiente de los préstamos en mora y evitar la acumulación de estos préstamos en los balances de los bancos. El alto nivel de

<sup>33</sup> Informe de la Defensora Especial designada por el Secretario General de las Naciones Unidas para promover la financiación inclusiva del desarrollo, el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización (FNUDC), el Banco Mundial y la Alianza Better than Cash titulado “[Igniting SDG Progress through Digital Financial Inclusion](#)”.

<sup>34</sup> Informe anual de la Defensora Especial designada por el Secretario General de las Naciones Unidas para promover la financiación inclusiva del desarrollo al Secretario General, titulado “[Financial Inclusion: Building on 10 years of progress](#)”, septiembre de 2019, pág. 17.

<sup>35</sup> Para una descripción detallada de las plataformas de préstamo entre pares, véase el informe del Grupo de Trabajo del Comité del Sistema Financiero Mundial y el Consejo de Estabilidad Financiera titulado “[FinTech credit – Market structure, business models and financial stability implications](#)”, págs. 11 a 13.

<sup>36</sup> Documento de política del FMI titulado “[The Bali Fintech Agenda](#)” (octubre de 2018), pág. 9. Cabe señalar que algunos países, como China, han establecido normas específicas para los créditos obtenidos mediante tecnología financiera. Véase el informe del Grupo de Trabajo del Comité del Sistema Financiero Mundial y el Consejo de Estabilidad Financiera titulado “[FinTech credit – Market structure, business models and financial stability implications](#)”, pág. 38. Además, varios países han establecido un marco jurídico para la financiación colectiva en línea. Entre esos países se incluyen los Estados Unidos (2015), la Federación de Rusia (2019), Malasia (2015) y el Reino Unido (2019).

morosidad en algunas partes del sector bancario limita la capacidad de estos bancos de ofrecer préstamos a las MIPYME.

58. Cabe señalar que el Grupo de Trabajo V tiene actualmente el mandato de desarrollar soluciones y mecanismos adecuados, centrándose tanto en las personas físicas como jurídicas que se dedican a actividades comerciales, para resolver la insolvencia de las MIPYME<sup>37</sup>. En su 54º período de sesiones, celebrado en diciembre de 2018, el Grupo de Trabajo V decidió centrar la atención en las necesidades de las microempresas y las pequeñas entidades (con exclusión de las entidades de tamaño mediano). Más recientemente, en su 56º período de sesiones, celebrado en diciembre de 2019, el Grupo de Trabajo V examinó un proyecto de texto sobre un régimen simplificado de la insolvencia (A/CN.9/WG.V/WP.168), aprobó los proyectos de recomendación que figuraban en él, con las modificaciones introducidas en el período de sesiones, y pidió a la Secretaría que, al revisar ese documento, agregara una recomendación por separado y un comentario adicional sobre el procedimiento de insolvencia con cero bienes. Hubo opiniones divergentes sobre el papel asignado a una parte independiente a fin de ayudar a los deudores de las MIPYME y sobre el enfoque adoptado para revisar la definición de autoridad competente. El Grupo de Trabajo V continuará deliberando sobre estas cuestiones, los demás términos del glosario y el comentario hasta su próximo período de sesiones en mayo de 2020.

59. En esta subsección del futuro instrumento se hará referencia a la labor del Grupo de Trabajo V sobre un régimen simplificado de la insolvencia para las MIPYME.

#### e) Salvaguardias para las MIPYME

60. El desequilibrio de tamaño entre las MIPYME (en particular las microempresas) y los grandes financiadores puede dar lugar a un poder de negociación desigual. Los financiadores pueden estar en condiciones de definir unilateralmente los términos de la operación, lo que podría ser injusto para las MIPYME.

61. Las cláusulas contractuales estándar suelen ser mucho más favorables a los financiadores, en particular con respecto a las condiciones de procedimiento (por ejemplo, las limitaciones aplicables a los métodos de reducción y amortización, los métodos utilizados para comunicar cualquier cambio al prestatario, el método y el lugar para la solución de controversias) y a las condiciones sustantivas (incluidos el nivel de interés y el nivel de pago tras incumplimiento, así como la definición de “incumplimiento”). Además, las cláusulas estándar suelen estar en letra pequeña y en un lenguaje técnico y complicado, y es probable que la persona que dirige la microempresa no sopesa las condiciones del contrato en el momento de la firma.

62. A fin de paliar esa injusticia de las cláusulas contractuales, en esta subsección del futuro instrumento se estudiarán medidas de salvaguardia para las MIPYME, que pueden incluir la divulgación obligatoria de información en un formato prescrito (en particular, métodos estandarizados de presentación de costos para facilitar la comparación con los productos ofrecidos por otros financiadores). También se examinará la legislación nacional pertinente en materia de cláusulas contractuales abusivas, por ejemplo, las leyes que hacen que una cláusula abusiva no pueda ser aplicada por la parte que depende de ella.

63. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se seguirán estudiando las medidas de salvaguardia adecuadas para que las MIPYME estén en condiciones de hacer frente a las cláusulas contractuales abusivas.

### 5. Mejora del acceso al crédito mediante el desarrollo de la capacidad

64. Un componente importante de las políticas nacionales para facilitar el acceso de las MIPYME a la financiación son los programas de desarrollo de la capacidad para que las MIPYME puedan hacer el mejor uso posible de las fuentes y mecanismos de

<sup>37</sup> Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo primer período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/71/17), párr. 246.

financiación disponibles, por una parte, y por otra, para aumentar la sensibilidad y la capacidad de respuesta del sector financiero a las necesidades de las MIPYME. Se reconoce que, en la mayoría de sus aspectos, esos programas consisten en la adopción de medidas de carácter reglamentario, institucional y práctico, y no de disposiciones legales. Sin embargo, en aras de la exhaustividad, en esta sección del futuro instrumento se planteará la necesidad de formular y establecer programas de creación de capacidad tanto para las MIPYME como para los financiadores, sobre la base de la experiencia internacional y el asesoramiento de otras organizaciones internacionales, y de examinar la forma en que esos programas podrían contribuir a un mejor acceso de las MIPYME al crédito.

**a) Creación de capacidad para las MIPYME**

65. Con frecuencia las MIPYME necesitan ayuda para solicitar financiación, ya que es posible que no sepan a quién dirigirse ni cómo elegir los productos financieros y que desconozcan los sistemas de garantía de crédito que les son aplicables. Otro importante factor es que a menudo no saben formular una buena propuesta financiera. Los organismos gubernamentales —mediante actividades de difusión en los medios de comunicación tradicionales y en los medios sociales, seminarios de información y programas de capacitación— podrían ayudar a las MIPYME a determinar dónde han de presentar su solicitud y a elaborar una buena propuesta. En general, mediante estos programas de creación de capacidad se podría impartir educación financiera y mejorar los conocimientos financieros de las MIPYME (especialmente de las mujeres empresarias).

66. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se examinará la necesidad de formular y establecer programas de creación de capacidad para las MIPYME.

**b) Creación de capacidad para los financiadores**

67. Los financiadores deben estar en sintonía con las necesidades financieras de las MIPYME. Necesitan saber qué tipos de productos financieros pueden ofrecer y cómo han de abordar las dificultades que enfrentan las MIPYME para acercarse a los financiadores, preparar la documentación necesaria y satisfacer los criterios pertinentes. Esto se aplica particularmente a los financiadores que suelen atender a las necesidades de las mujeres empresarias, muchas de las cuales tienen un acceso limitado a la información y a los conocimientos financieros cuando inician su actividad empresarial. Los organismos gubernamentales cuyo mandato es ampliar el acceso de las MIPYME al crédito o lograr una mayor inclusión financiera están bien situados para poner en marcha programas de creación de capacidad destinados a reforzar los conocimientos de los empleados de las instituciones financieras. En esos programas también podrían incorporarse temas que requieren la adopción de una perspectiva de género a fin de garantizar que hombres y mujeres tengan igual acceso a los servicios y recursos financieros.

68. Por tanto, en esta subsección del futuro instrumento se estudiará la necesidad de formular y establecer programas de creación de capacidad para los financiadores.