



**PRIMERA CONSULTA REGIONAL SOBRE RETOS DE LOS BANCOS DE
DESARROLLO NACIONALES EN AMÉRICA LATINA
(Lima, Perú, 12 y 13 de junio de 2006)**

Introducción

1. La Asamblea General de Naciones Unidas, en sus resolución 58/230 del 23 de Diciembre de 2003, encargó a la Oficina de Financiación del Desarrollo de las Naciones Unidas “organizar reuniones y consultas regionales con los distintos actores (multi-stakeholders), incluyendo a expertos del sectores público y privado, así como de la academia y de la sociedad civil, con el objetivo de examinar tópicos relativos a la movilización de recursos para la financiación del desarrollo y reducción de la pobreza” y “para convenir actividades con los distintos actores para promover mejores prácticas e intercambiar información sobre la implementación de los compromisos adquiridos y los acuerdos alcanzados en la Conferencia Internacional sobre Financiación del Desarrollo, realizada en Monterrey, México, en marzo del 2002. En respuesta a ello, la Oficina de Financiación del Desarrollo, en cooperación con importantes actores institucionales y no institucionales, lanzó en el 2004-2005, a una serie de eventos para explorar y seleccionar tópicos relativos a la financiación para el desarrollo, sobre lo cual, en discusiones de expertos con dichos multistakeholders podría facilitar el debate de políticas en foros internacionales. Posteriormente, con el propósito de explorar cómo hacer para fortalecer el rol de los bancos de desarrollo nacionales de promover el desarrollo económico y social, se lanzó un serie de consultas regionales para realizarse durante el 2006-2007.
2. La primera consulta regional llamada “Los Retos de los Bancos de Desarrollo Nacionales”, promovida por las Naciones Unidas, en el marco de la iniciativa titulado “Multi-stakeholder Consultations on Rethinking the Role of National Development Banks”, fue organizada por ALIDE, con la colaboración de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE), del Perú, durante los días 12 y 13 de junio del 2006, en la sede de ALIDE en Lima, Perú. El propósito principal de la reunión fue buscar alcances intelectuales de un grupo representativo de expertos de la región, en lo referido a la evolución del rol de los bancos de desarrollo; funciones e instrumentos; la mejora de su efectividad; y acción futura. La reunión contó con la presencia de connotados expertos del sector público y privado, de bancos de desarrollo de América Latina, China, Sudáfrica, organismos internacionales y de cooperación (CEPAL, CAF, CAN, FMI, BID, FIDA, GTZ, OEA, etc), de la academia y la sociedad civil.
3. Al final de cada una de las sesiones, los expertos fueron invitados a mantener una discusión con los asistentes, a fin de intercambiar puntos de vista sobre los tópicos presentados en las exposiciones en lo que hace a la experiencia particular en cada institución o país. La agenda de la reunión así como la lista de participantes se adjuntan al final de este Informe (ver anexos 1 y 2, respectivamente). Las presentaciones del grupo de expertos así como los documentos base de la reunión pueden ser consultados en las siguientes direcciones de Internet:
http://www.alide.org.pe/download/Varios/Consulta_Regional/index.htm y
<http://www.un.org/esa/ffd/ndb-peru.htm>.

4. El Informe sigue el desarrollo de la agenda de la reunión, es decir comprende las secciones siguientes: (1) apertura de la reunión; (2) la evolución del rol de los bancos de desarrollo nacionales; (3) llenando vacíos: funciones e instrumentos de los bancos nacionales de desarrollo; (4) fortaleciendo la efectividad de los bancos de desarrollo nacionales; (5) los bancos de desarrollo nacionales en el futuro; y, (6) clausura de la reunión y próximos pasos de las consultas regionales.

SESION 1: APERTURA DE LA REUNIÓN

5. En la sesión de apertura participaron los señores José Antonio Ocampo, Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales; Rommel Acevedo, Secretario General de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE) y el señor Daniel Schydłowsky, Presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) de Perú.
6. El señor Acevedo señaló en su discurso de bienvenida que se ha escrito bastante y se ha comentado también en muchas ocasiones acerca del papel de los bancos de desarrollo nacionales (BDN), sus aciertos y virtudes, por el impacto comprobado de su acción en el desarrollo de los sectores productivos y sociales, como también --al influjo de corrientes de pensamiento prevalecientes en la región--, sobre sus desaciertos que tuvieron su expresión en el cierre o fusión de estas instituciones en varios países. Luego, pasó a comentar brevemente algunos criterios que tienen relación con la identidad de los BDN, y con los conceptos y prácticas de fomento o promoción del desarrollo, de rentabilidad, y acerca de la eficiencia de estas instituciones.
7. Un primer aspecto que resaltó, fue que es necesario destacar que la denominación genérica de bancos de desarrollo, bancos de fomento, o institución financiera de desarrollo, abarca en los países de la región una considerable variedad de entidades y mecanismos que incluyen bancos propiamente dichos, corporaciones financieras, y agencias de fomento y financiamiento. En segundo lugar, es diverso el grado en que estas instituciones son intermediarios financieros en sentido estricto, pero que la mayoría participa de esa condición aunque sea de modo no exclusivo. En tercer lugar, el objetivo general último de las actividades de los BDN es la promoción y financiación de proyectos y actividades congruentes con prioridades del desarrollo de la economía en que actúan, y que a la vez sean financieramente viables. En cuarto lugar, la configuración operativa de un BDN puede admitir la atención de un sólo sector económico o de diversos sectores. En principio, puede asumirse que los bancos multisectoriales tienen carteras con un grado mayor de compensación de riesgos, en las que se reducen globalmente las probabilidades de insolvencia. Sin embargo, un análisis más afinado de la correspondencia entre niveles de riesgos y composición de los activos requeriría considerar también la composición del universo de prestatarios por tipo de unidades económicas. Ello podría llevar a pensar en la posibilidad de que, en determinados casos, sea la clase y/o dimensión de los clientes el primer atributo según el cual se defina la especialización de un banco, colocando su ubicación sectorial como atributo secundario. En quinto término, comentó que para el cumplimiento de sus objetivos, los BDN hacen uso, como modalidad instrumental, de la concesión de financiaciones, principalmente a mediano y largo plazo, para el componente de inversión de los proyectos y actividades que apoyan, así como de la prestación de servicios promocionales, asistencia técnica, u otros complementarios al crédito.
8. Igualmente el señor Acevedo, destacó que las experiencias recientes en América Latina y el Caribe muestran, entre otros aspectos, que la concepción tradicional de la banca de desarrollo como simple instrumento para la distribución de subsidios a través del crédito, ha evolucionado hacia una nueva función en la financiación a mediano y largo plazo, en la cual estas instituciones

deben estar en condiciones de responder a objetivos propios del fomento y promoción al desarrollo y, al mismo tiempo, fortalecer su posición como intermediarios financieros en un entorno cada vez más competitivo. Por otro lado, expresó que así como las políticas de intervención directa surgen de necesidades planteadas por las fallas o insuficiencias del mercado, los BDN tienen su justificación en la existencia de tales necesidades de intervenciones o políticas. Consiguientemente, el resultado exitoso de las intervenciones depende de la calidad de las políticas, del funcionamiento eficaz de dichas instituciones, y de la correspondencia sustantiva entre ambos elementos. Los BDN fueron creados para proveer servicios financieros a sectores y sujetos de crédito que otros intermediarios encontraron demasiado riesgosos o simplemente inelembles.

9. Respecto al campo de acción de la banca de desarrollo en los próximos años, el señor Acevedo, enfatizó que éste se perfila en una doble dimensión, que se describe como el estímulo al desarrollo financiero mediante la introducción de instrumentos que acrecienten la disponibilidad de recursos a mediano y largo plazo, y la instrumentación de políticas operativas conducentes a apoyar las ramas de actividad que puedan aportar una mayor contribución al crecimiento de la economía y a impulsar el desarrollo empresarial y tecnológico, particularmente de la micro, pequeña y mediana empresa (PYME). En tal sentido, la condición de eficiencia de los BDN estará determinada y sujeta al cumplimiento de su función social o institucional, así como también de su función empresarial. La *eficiencia institucional* de los BDN se relaciona con aspectos tales como la capacidad de proporcionar acceso al crédito a sectores con alta prioridad económica y social, que no son atendidos por la banca comercial; la influencia que puede ejercer el banco en la creación de nuevas empresas, la promoción de nuevas inversiones y la generación de empleo; la contribución para promover la innovación y adaptación tecnológica; la promoción del desarrollo empresarial; los servicios complementarios al crédito, etc. Por su parte, la *eficiencia operacional o empresarial* de BDN se expresa a través del cumplimiento de patrones bancarios similares a los de cualquier intermediario financiero privado, debiendo observar adecuados niveles de rentabilidad y solvencia bancaria. El mantenimiento de una situación sana de los BDN es hoy más que nunca, condición indispensable para que puedan cumplir con su misión.

10. Por último, subrayó que los BDN en los últimos años, están definiendo un nuevo perfil. Ahora sus acciones se enmarcan dentro de una nueva concepción del fomento que no está asociada a tasas de interés de niveles insuficientes para cubrir costos, sino a la prestación eficiente y oportuna de servicios financieros y no financieros a sectores que tradicionalmente no han tenido acceso al crédito. Asimismo, el apoyo de los BDN no se concibe más como indiscriminado para todo tipo de proyectos y clientes, sino que atiende selectivamente a la rentabilidad social y privada de los proyectos, a la cobertura de los costos de los bancos y, a la generación de una utilidad razonable para el BDN. Sin embargo, al postular la adecuación de los BDN al nuevo contexto global, señaló que no es posible plantear un esquema único, puesto que mucho depende de las características del país y de las orientaciones y prioridades generales de los gobiernos. Lo que si es cierto, es que se requiere como principio universal que exista una clara coherencia entre objetivos, funciones y mecanismos institucionales e instrumentales a la hora de establecer la misión, las pautas de funcionamiento y los mecanismos de acción propios de los BDN. Asimismo, que se precisa que el régimen legal y estatutario de los BDN evite interferencias políticas y le aseguren una adecuada autonomía de gestión. Hacia el futuro, el papel que le corresponderá desempeñar a los BDN está determinado por los desafíos que deberán enfrentar las economías y que pueden resumirse en lo siguiente: (a) la necesidad de obtener tasas de crecimiento sostenidas y estables para generar empleos bien remunerados que demanda la población, pero sobre todo para contribuir a superar el problema de la extrema pobreza; (b) la obtención de mejores niveles de productividad y competitividad; y (c) lograr un desarrollo

regional equilibrado y respetuoso del medio ambiente, así como una mayor integración de las cadenas productivas, en especial aquellas relacionadas con la actividad exportadora.

11. El señor Schydlowsky, señaló que la tarea de los BDN tiene algunas líneas especiales, como por ejemplo, proveer crédito y acceso financiero a tasas de interés sostenibles que de otra manera no habría en el mercado; y crear la infraestructura financiera que lo haga sostenible. En el caso de COFIDE que opera en la modalidad de segundo piso que limita su ámbito de acción, señaló que el desafío es, cómo hacer para en esa modalidad llegar al usuario final? Al efecto, se refirió al enfoque que denomina “el modelo de la Coca Cola”, en el cual la empresa no trata con el público, pero que sin embargo su producto sí llega a un gran universo de consumidores a través de una amplia red de distribuidores. Con este modelo, COFIDE ha desarrollado programas y productos que le han permitido acercarse al cliente final pero actuando estrictamente en el segundo piso. A continuación se presentan brevemente cuatro ejemplos presentados por el señor Schydlowsky:

- a) **Programa COFIGAS:** Con el cual se han propuesto promover el uso del gas natural en las fábricas y los vehículos, particularmente de los taxis de servicio público, cuyos propietarios no son sujetos de crédito. El Programa funciona a través de un “chip” incorporado al tanque de combustible de cada vehículo que es reconocido por el surtidor de gas al momento de proveerse de gas. El programa es beneficioso para el cliente porque todo el proceso del crédito se realiza a través de los intermediarios financieros de forma muy rápida y sencilla, COFIDE no trata con el cliente final; el repago del crédito se realiza a medida que se usa el gas, y con el ahorro que le significa utilizar gas versus gasolina, que es aproximadamente del 50%; de esta forma, al incorporarse el cliente al sistema formal se convierte en sujeto de crédito y puede ahora usufructuar el crédito para otros propósitos.
- b) **Programa las Únicas:** Son cajas de ahorro y préstamos muy pequeñas localizadas en zonas de pobreza extrema que se componen de entre 10-20 familias, cada una de las cuales compra una acción de 10 soles (US\$3 aproximadamente) y a las cuales COFIDE las capacita. Estas cajas han permitido que las familias pasen a recibir créditos desde tasas del 30% mensual que le cobraban los prestamistas informales o agiotistas a tasas del 6% mensual, y reciban 4% mensual por sus depósitos. Entonces, lo primero que se obtiene es una sub-función eficiente de crédito externo donde se toman prestados a ellos mismos en lugar de pedir prestado de terceros, lográndose un importante ahorro de eficiencia al bajar la tasa de interés de los préstamos. Con el apoyo de las Únicas, actualmente están cultivándose alrededor de mil hectáreas productivas, entonces también resulta una forma de incorporar a una visión de mercado y eventualmente a un mercado crediticio a la población de extrema pobreza.
- c) **Productos Financieros Estandarizados (PFE):** En el esquema tradicional a un prestatario del sector agrícola que no es conocido se le exige, por un problema de información asimétrica, garantías para otorgarle un crédito; y como muchas carecen de garantías la tasa de interés resulta muy alta. Frente a este problema COFIDE creó los PFE que le prestan al “proceso productivo”, no al individuo. En este esquema se especifica bien el proceso, se asegura que se utilicen insumos de calidad, tecnología de punta, se garantiza mercado y la post-venta de la producción, que el precio esté atado a un índice externo para que no haya monopsonio de último momento, que haya un articulador que coordine que todo funcione, y un asesor técnico. Todo esto se empaqueta en una figura jurídica de fiducia-garantía en el que todos los contratos están especificados, y como todo está garantizado el riesgo baja enormemente. En lugar de cobrarse una prima de riesgo del 20% se desagregan los riesgos y se cobertura en el sector real. Con esta estructura de interacción de mercado la tasa de interés de los créditos para el agricultor baja del 40% en términos reales a 14 ó 15% anual, e incluye una prima de seguro para cubrir el riesgo residual.

- d) *Programa de Apoyo a las Unidades Sub-nacionales:* En el Perú actualmente se está descentralizando y transfiriendo presupuesto a las unidades sub-nacionales (gobiernos regionales y municipios), los cuales necesitan apoyo financiero e intermediación y cobertura de riesgos. Cuando el riesgo de contraparte es demasiado alto, entonces el rol de COFIDE como BDN es trabajar con estas sub-unidades y actuar de intermediario para que los nuevos gobiernos regionales se inserten al mercado. Igualmente, frente a los mercados en que esas subunidades son desconocidas, no tienen reputación establecida, entonces COFIDE les ofrece otra forma de empaquetar un producto.
12. En su presentación en la sesión de apertura el señor Ocampo refirió que en la Oficina de Financiación del Desarrollo de Naciones Unidas se habla de los mecanismos de consultas como uno de los instrumentos fundamentales para el seguimiento de la Cumbre de Monterrey. Como parte de ello se ha tenido una primera ronda de consultas para el desarrollo incluyente, que se refiere a todo el área de las microfinanzas, la cual se materializó en un libro titulado “Construir Sistemas Financieros Incluyentes”. También señaló que han tenido consultas sobre los problemas sistémicos a nivel internacional, y sobre las Asociaciones Público Privadas (APP’s); y que en esta ronda de consultas que se inicia con la Primera Consulta Regional sobre “Los Retos de los Bancos Nacionales de Desarrollo en América Latina”, esperan hacer una consulta en cada región del mundo. Respecto al tema materia de la consulta el señor Ocampo resaltó la diversidad de BDN en cuanto a su estructura de propiedad, modalidad operativa (primer piso, segundo piso, o mixto), orientación sectorial, entre otros. Expresó que el tema de la banca de desarrollo es un poco complejo, pero que debería pensarse más en las funciones antes que en las instituciones en sí, porque a través de las funciones se podría establecer y reconocer que en todos los casos se realiza alguna función pública. Por otra parte, destacó que el hecho que en la reunión se tengan experiencias concretas de los BDN tanto de la región como de fuera de ella constituyen la parte más productiva de la misma, porque a partir de allí, y no solamente desde la experiencia de los análisis conceptuales se tratará de construir el conocimiento, entender cómo funciona en la práctica y de ese modo tratar de plantear desde las Naciones Unidas una forma diferente y nueva de ver el tema de la banca de desarrollo en el siglo XXI.
13. En el contexto antes descrito, el señor Ocampo hizo una conceptualización sobre la base de dos dimensiones: la primera es ¿por qué se requieren bancos de desarrollo? Para entender ello consideró que habría que partir de dos conceptos básicos: el primero es el concepto de las externalidades positivas y el segundo es el subfinanciamiento por parte del sector privado. Esto último refiere a que, de alguna manera, el sector privado no se desarrolla automáticamente, por más que el mercado esté relativamente desarrollado. Esta característica lleva a requerir instituciones que de algún modo impulsen ese desarrollo. En general, en todos los mercados los cuatro problemas principales son: (a) **acceso** a los sistemas financieros, incluso en economías desarrolladas, pero que en economías en desarrollo es todavía más limitado. Para enfrentar este problema se requieren de acciones dirigidas al microempresario para facilitar el acceso de la Pyme en condiciones razonables tanto en el área urbana como rural; (b) **plazo:** Los mercados financieros tienen por lo general un sesgo al corto plazo, sobre todo cuando éstos están menos desarrollados. El financiamiento a largo plazo es siempre un problema subyacente. Actualmente este problema se viene solucionando más por el lado del mercado de capitales que por la vía de la banca, donde el desarrollo más importante y dinámico del mundo hoy en día es el mercado de bonos de deuda a plazos que cada vez se van alargando más. Asociado a esto está el mercado de hipotecas que en algunos países como Chile ha tenido un desarrollo extraordinario. En el tema del plazo está la esencia de la creación de los BDN en el pasado, pero hoy la forma de actuar va más asociada a la interacción con el mercado de bonos que directamente a través de la banca; (c) la **volatilidad**, que tiene que ver con que el acceso es cíclico. Hay períodos en los cuales se accede rápidamente al mercado financiero y otros que no. Este es un fenómeno nacional e internacional, y más aún da la impresión que este problema cada vez es más grave. En los

períodos de auge los mercados privados cubren las necesidades de financiamiento y no se recurre a los organismos internacionales. Lo opuesto ocurre en épocas de crisis cuando estas entidades cumplen una función de principales financiadores; y (d) **riesgos adicionales a los riesgos de plazos y ciclo económico**, que pueden incluir el riesgo de descalces de monedas, riesgos asociados a la incertidumbre de ciertas formas de innovación, o el riesgo regulatorio.

14. La segunda dimensión es ¿cuál debe ser el papel de los BDN? El señor Ocampo optó por concentrarse en la naturaleza de las actividades financiadas, y en consecuencia en las externalidades que se generan a través de los proyectos que apoyan los BDN. Aquí, aludió a la ciencia y tecnología, la educación, el medio ambiente, la infraestructura, y en cómo se financian las actividades de innovación en un sentido amplio. En cuanto a las innovaciones comentó que normalmente ese concepto se asocia a la innovación tecnológica pero que en realidad la innovación tecnológica en un país en desarrollo se refiere más bien a copiar que a la conquista de nuevos mercados o territorios, o nuevas fuentes de materias primas. Por lo tanto, todas estas formas de innovación deben ser objeto de apoyo porque representan en si mismas un nivel de incertidumbre o riesgo. Entonces un cosa importante que debe verse en el nuevo contexto mundial y nacional es financiar aquellos sectores que generen externalidades positivas. No obstante, debe tenerse en cuenta que actualmente los mercados privados están mucho más desarrollados que en el pasado. En el pasado se hablaba de la ausencia de agentes, y en ese contexto se crearon muchos de los BDN en América Latina, como los bancos rurales y las instituciones de financiamiento industrial. También en los países industrializados se crearon instituciones como el EXIMBANK en los EE.UU. como un reflejo de una falla del mercado importante que se identificó en los años 30. Hoy el contexto es muy diferente con un sector financiero privado mucho más desarrollado. La cuestión en este caso particular es que la función pública pasa a ocupar en gran medida la función de ayudar a crear esos mercados antes que tratar de suplantarlos. Es decir, el tema es cómo se apalanca a través de la acción pública la creación de nuevos mercados, de modo que se actúe más como catalizador que como agente que sustituye al mercado.
15. Por último, el señor Ocampo se refirió al tema de las fallas de gobierno. Resaltó que éstas tienen que ver con problemas de distinta naturaleza, y obviamente con el manejo de los riesgos que asume y con su forma de financiarse. Por lo tanto, el primer punto que destacó es ¿cómo se establecen los sistemas de manejo de riesgos en las entidades financieras públicas o mixtas? Esto a su vez tiene que ver con el tema de la politización versus la autonomía de las entidades. En el pasado muchas entidades quebraron por la forma como se les obligaron a asumir riesgos que no podían asumir, por lo tanto, la pregunta es cuál debe ser la regla de gobierno que permite realizar un manejo razonable de criterios que son públicos? El tema es ¿cómo se generan unos grados de autonomía y al mismo tiempo se establecen las reglas de carácter público que se tienen que cumplir? Por ejemplo, en el tema de los subsidios que en el pasado se les obligaba a asumir a los BDN, en algunos casos se tenían sistemas para financiarlos que contaban con un diseño y reglas financieras. Hoy en día esos sistemas han desaparecido, aunque no del todo. En algunos países como EE.UU. tienen un sistema de inversión forzosa incluyendo la obligación de todas las entidades financieras de tener un mínimo de su cartera orientada a sectores pobres. Por lo tanto, pueden haber reglas que obliguen a las entidades a autofinanciar los subsidios. Si los subsidios son legítimos porque hay un objetivo público legítimo, entonces se puede subsidiar. Lo que no es correcto es otorgar subsidios sin financiarlos adecuadamente y sin determinar quien los va a pagar. Hay que estimar bien los costos de los subsidios y contar con un mecanismo que permita financiarlos en forma clara y transparente.

SESIÓN II: LA EVOLUCIÓN DEL ROL DE LOS BANCOS DE DESARROLLO NACIONALES

16. El director de esta sesión fue el señor José Antonio Ocampo, Secretario General Adjunto de las Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales. El expositor fue el señor Daniel Titelman, Coordinador, Unidad de Estudios Especiales, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (Santiago, Chile). Los panelistas fueron los señores Ernani Torres, Director, Departamento de Investigación Económica, Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES), (Río de Janeiro, Brasil); Mauro Sartori, Gerente, Gerencia de Planeación y Riesgo, Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (BANCOLDEX) (Bogotá, Colombia); y Romy Calderón Alcas, Jefe, Programa de Estudios Económicos e Información, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE) (Lima, Perú).

Presentaciones

17. El señor Daniel Titelman, expuso sobre “La evolución del Rol de los Bancos de Desarrollo Nacionales” comentando que hoy había un avance importante respecto a 10 ó 15 años atrás, porque se estaba discutiendo cómo potenciar y cuál debería ser el papel de la banca de desarrollo, mientras que en el pasado la discusión era cómo y cuán rápido se iban a cerrar muchos de esos bancos. En ese sentido, subrayó que había un avance importante en reconocer la importancia de los BDN y el papel que pueden jugar en apoyar el crecimiento y el desarrollo económico. Ello en una región donde en promedio los mercados financieros son poco profundos y poco desarrollados. Además, enfrentan una gran heterogeneidad productiva que hace que la demanda de créditos que recibe el mercado financiero sea muy heterogénea. Esta heterogeneidad a su vez exige una gran variedad de instrumentos para poder suplirla, lo cual impone un desafío importante porque no se han podido desarrollar los instrumentos financieros que permitan manejar el riesgo y la heterogeneidad de diversos agentes productivos. Por supuesto todo esto cambia de país a país, de allí que el papel de los BDN (y de sus instrumentos) está muy ligado al desarrollo relativo de los mercados financieros de los países.
18. En cuanto al contexto donde se mueven los BDN en la región, el señor Titelman comentó que está sujeto a ciclos económicos, es muy sensible a los shocks externos particularmente relacionados a los flujos de capitales y los términos de intercambio, lo cual ha llevado a que el crecimiento económico de América Latina sea de una alta volatilidad. En general, se observa que en los 90s el crecimiento económico ha estado muy ligado a los flujos financieros de los mercados de capitales, y esta es una correlación muy estrecha que tiende a romperse en el 2004-2005 donde la región crece no tan correlacionada con la entrada de flujos de capitales sino con los términos de intercambio que fueron muy positivos. En un contexto de alta volatilidad económica y macroeconomía no es fácil desarrollar mercados financieros/mercados de capitales. Es decir, la dinámica económica caracterizada por la volatilidad, ha dificultado el desarrollo espontáneo del mercado o de los sistemas financieros. La cuestión de fondo es ¿cómo promover mercados financieros en contextos de volatilidad a la vez que se va reduciendo la volatilidad?. Para el señor Titelman, es aquí donde entra a funcionar el papel de los BDN que está muy ligado a profundizar el desarrollo de los mercados financieros. Por lo tanto, el instrumento y el tipo de papel que vayan a jugar en el futuro depende de cómo han desarrollado y cuán profundo son los mercados financieros nacionales, en un contexto en el cual los mercados financieros han tendido a magnificar los ciclos económicos más que ha suavizarlos, es decir, han sobreaccionado con los ciclos y no han servido para absorber los shocks. También muestran serias dificultades para enfrentar las demandas financieras ya que normalmente los bancos tienen ciertos prototipos de

agentes económicos, y dada la gran diversidad de éstos, se dificulta evaluar el riesgo encareciendo el financiamiento. Este es otro campo donde podrían operar los BDN. Pero promover el acceso al financiamiento no significa simplemente entregar crédito sino también avanzar en la posibilidad de brindar servicios financieros a los distintos agentes económicos a través de los distintos instrumentos que permitan un apropiado manejo del riesgo. Es decir, no sólo es un problema de acceso al crédito sino también es un problema de acceso al sistema financiero y a los servicios financieros, por eso es que el papel de los BDN está muy ligado al desarrollo relativo de los mercados financieros donde operan.

19. El señor Titelman mencionó que después de una década de reformas, América Latina sigue teniendo mercados financieros poco desarrollados, poco profundos, de corto plazo donde se observa racionamiento crediticio particularmente para las PYME y actividades innovativas. Normalmente los sistemas de costos financieros altos y segmentados donde el acceso al mercado de capitales para el financiamiento a mediano y largo plazo, a tasas bastante más razonables que las bancarias, está bastante restringido a favor de las grandes empresas. En general hay bajos niveles de bancarización en una parte significativa de la población, ya sea nivel a individual o a nivel de PYME, que no tiene acceso a servicios bancarios. Lo mismo pasa en el mercado accionario sobre PIB, los mercados de capitales están poco desarrollados, con excepción de unos pocos países, la tasa de rotación del dinero es bastante baja lo que indica que son mercados bastante ilíquidos. Entonces la gran pregunta, en este caso es ¿cómo aumentar la liquidez de los mercados? Encuestas en términos de desarrollo empresarial, muestran que la primera dificultad que señalan los empresarios es el acceso al financiamiento o la capacidad de financiar las ideas, y este problema es bastante más significativo que otros que afectan a muchos de nuestros países de la región: inflación, inestabilidad política, problemas cambiarios, delincuencia, infraestructura, problemas de la competencia, corrupción, etc. Entonces el tema de acceso al financiamiento pasa a ser una variable muy significativa al impedir o no facilitar el emprendimiento empresarial. De nuevo tenemos un serio problema de acceso y no sólo a recursos sino también a costos sostenibles y viables en el tiempo. En general, no hay acceso a servicios financieros que promuevan el desarrollo empresarial.
20. La presentación del señor Ernani Torres versó sobre “El Rol del Estado y sus Instituciones Financieras en las Políticas Contracíclicas”. Las condiciones en las que el crédito es ofrecido afectan directamente las decisiones de los agentes económicos; más aún cuando ellos necesitan tener certeza de que el flujo de caja va a ser continuo y estable, que garantice que su proyecto no se verá interrumpido; porque el riesgo que el proyecto pare es demasiado costoso. En el caso de un país, cuando sufre interrupciones súbitas en sus flujos de crédito, el nivel de PIB y de la renta nacional se ven directamente afectados. En América Latina el crédito es sinónimo de bancos, los mercados de capitales como intermediarios de crédito aún no son importantes. En el propio Brasil, en el caso particular de los mercados de crédito de largo plazo, aquellos no son importantes, toda vez que el 90% del crédito se hace a través de la banca, de modo que los bancos tienen que manejar varios tipos de riesgos al mismo tiempo (de crédito, tasa de interés, plazo, etc.) lo cual hace que el sistema bancario sea por lo general muy regulado. Pero, por otro lado, la especificidad del sistema bancario lo pone en una situación muy procíclica. Cuando la economía va bien los bancos solicitan menos garantías, provisiones y las buenas expectativas hacen que el crédito crezca incluso más rápido que la economía. Por el contrario, cuando la economía va mal, los bancos tienen una tendencia a ser conservadores y a reducir su actividad más rápido que el sistema económico. Ésta es una característica casi general en los sistemas financieros dependientes de bancos, con un carácter procíclico más fuerte que aquellos sistemas donde los mercados de capitales son más importantes. Ello significa que no se trata de una falla del mercado sino de una situación estructural. Es importante destacar que la disponibilidad de crédito es importante para el crecimiento. Pero al mismo tiempo la competencia en el sistema financiero exagera la tendencia procíclica del crédito. En este sentido el rol de los bancos públicos es, además de hacer lo que la banca comercial no hace, cumplir una función

contracíclica. El BNDES puede hacerlo porque de hecho tiene una cartera más grande de que la del propio BID.

21. Con respecto de la actuación particular del BNDES, el señor Ernani comentó que es un banco muy grande en términos internacionales, con una participación en el crédito al sector privado de alrededor del 20%, mientras que la relación crédito/PBI está en 30-31%; y está muy enfocado al financiamiento de largo plazo. Originalmente era un banco industrial y de infraestructura, pero hoy en día también realiza operaciones en los sectores de comercio exterior y agropecuario. Toda inversión en el Brasil está de alguna manera relacionada con el BNDES, las que no están relacionadas son las operaciones de las empresas que están muy internacionalizadas que tiene *hedging* natural o que pueden conseguir financiamiento mucho más barato. El BNDES actúa tanto en el primer piso como en el segundo piso, donde según la visión del Banco, el papel de primer piso es esencial en un banco de desarrollo dada la tarea de captar y trabajar el riesgo directamente con las empresas y trabajar con todas las posibilidades de técnicas financieras que el mercado permita. El marco normativo que rige al banco le permite realizar todo tipo de operaciones en el mercado de acciones, crédito, debentures, etc; destacándose que sus operaciones son principalmente en moneda nacional; lo cual es muy importante en el área de infraestructura donde hay la necesidad de *hedge* en moneda nacional de este tipo de inversiones. Lo mismo ocurre con los industriales que no están relacionados directamente a la exportación. El importante papel del BNDES también se expresa en situaciones como la ocurrida en los años 2002–2003 en que por razones absolutamente domésticas hubo una fuerte salida de capitales. La tasa de cambio prácticamente se duplicó, el sistema de crédito inmediatamente retrocedió, hubo una retracción del crédito durante ese período; sin embargo, el Banco mantuvo su participación en el mercado evidenciando su papel anticíclico. En esos momentos de crisis la relación de créditos BNDES sobre créditos privados subió hasta el 25% no porque tuviera una actitud competitiva con el mercado, sino muy por el contrario porque todo el resto del mercado se contrajo. En estos períodos también el Banco apoyó a las empresas exportadoras que vieron cancelar sus líneas de crédito de los bancos externos. Otra acción importante se orientó a apoyar a algunas empresas muy importantes pero que estaban quebradas porque estaban muy endeudadas en dólares y no tenían la adecuada cobertura cambiaria. Entonces el Banco entró a las empresas y las rescató a través de debentures convertibles con tasas muy bajas.
22. Mauro Sartori, Gerente de Planeación y Riesgo, Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (BANCOLDEX) en la presentación sobre “Financiamiento y Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora” comentó que el Banco en el año en el año 2003, sufrió un gran cambio porque tuvo que absorber al Instituto de Fomento Industrial (IFI) que era la entidad de segundo piso encargada del financiamiento al sector empresarial; y porque el entorno estaba cambiando ya que el país afrontaba cambios internos y negociaba la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los EE.UU. lo que obligó a perfilar el Banco de una manera diferente. El primer acto fue identificar claramente las necesidades del sector empresarial, luego empezaron a mirar las mejores prácticas de BDN en el mundo; encontrando que los cambios en las economías generan nuevas necesidades y que en esas circunstancias los BDN se han movido a ofrecer de manera complementaria al crédito tradicional una variedad de productos, tales como: garantías, seguros, factoring, información, formación empresarial, etc. Comprobaron que los bancos exitosos ofrecen productos que apoyan de manera integral a las empresas y con una visión de mediano y largo plazo. Como resultado de lo anterior, la propuesta institucional que se diseñó para el BANCOLDEX, considera la prestación de soluciones integrales, es decir, como un BDN de soluciones multiproducto o multibanca de desarrollo para la modernización de los sectores comercio, industria y turismo, y con énfasis en la PYME. Además, se orienta al apoyo al comercio exterior, a proveer servicios de operación bancaria internacional, descuento de documentos, factoring, garantías y seguros para facilitar el acceso al financiamiento, productos estructurados de tesorería; y están en desarrollo productos de cobertura cambiaria y de tasas de interés.

23. Conforme a lo comentado por el señor Sartori, el Banco tiene claro que: (a) no se trata sólo de proveer infraestructura productiva sino también mejorar la estructura competitiva de las propias empresas; y (b) el problema con la PYME no es el crédito o el costo del mismo, sino principalmente su acceso al crédito. Pero reconocen que detrás del acceso al crédito hay problemas mucho más graves, como por ejemplo, que el pequeño empresario no tiene formación empresarial. Por ello, consideraron era necesario proveer una estructura que facilitara la formación empresarial, y establecieron acuerdos con universidades, cámaras de comercio; buscaron cooperación internacional; y empezaron a diseñar productos que combinaran financiamiento con formación empresarial. En el año 2005, capacitaron a 11 mil empresarios, y a intermediarios financieros en el uso de las líneas de financiamiento y servicios del Banco. Por otra parte, derivado de lo que fue la absorción del IFI, empezaron a apoyar el desarrollo de modelos cooperativos capacitando a directivos de organizaciones no gubernamentales (ONG's) y cooperativas a fin profundizar el microcrédito que todavía está poco desarrollado en Colombia, y porque es un vehículo que permite construir tejido social y bancarizar al aparato productivo. Con el objeto de garantizar la competitividad de las empresas, están organizándolas en encadenamientos productivos, clusters y en otros esquemas asociativos que mejoren las cadenas de proveedores y que reduzcan los costos. En cuanto a su compromiso de desarrollar la infraestructura que facilite la competitividad, apoyan la realización de proyectos de infraestructura local en carreteras y puertos. En síntesis, la experiencia del BANCOLDEX se ha orientado a llenar los vacíos de mercado, a complementar la acción de la banca local, a maximizar la cobertura local y penetración de mercado, y a optimizar el servicio. Todo ello se ha realizado con una vocación de mediano y largo plazo; reconociendo que no hay modelos únicos, que es necesario un benchmarking permanente y una adecuada identificación de las necesidades de la banca privada; que la labor de los BDN debe hacerse bajo el principio de sostenibilidad financiera y eficiencia organizacional.

Discusión

24. Diferentes puntos de vista fueron puntualizados durante la reunión, entre ellos los siguientes:

- Uno de los puntos que se discutió fue sobre la banca de desarrollo y ciclos políticos. Al respecto se enfatizó que una manera de protegerse o manejar los ciclos, en particular los de naturaleza política es: (1) tener un adecuado esquema de gobierno corporativo; y (2) aprovechar adecuadamente las exigencias de la propia normativa. Por ejemplo, acercarse a los estándares de las Normas de Basilea permite manejar con absoluta transparencia la asignación de las carteras, y facilita una adecuada selección de los riesgos pese a que pueda haber algún interés político.
- Otro punto que se discutió fue sobre qué tan procíclico o contracíclico puede ser un banco de desarrollo, y el desarrollo de mecanismos de alerta temprana para la prevención de la contracción o expansión de los ciclos económicos. La capacidad para actuar contracíclicamente para los BDN depende del mecanismo o instrumento que pueda inventar, de modo que ese instrumento pueda fungir como un estabilizador automático. Por ejemplo, una de las propuestas interesantes son los bonos indexados al PBI. Por otro lado, también los BDN podría colaborar entre ellos para generar flujos que permitan una mayor estabilidad. Estos tendrían que ver con compensaciones de largo plazo, ya que para el corto plazo, para el comercio intra-latinoamericano está el mecanismo de compensación de ALADI. En cambio para los créditos de más largo plazo no hay nada equivalente; los bancos centrales no financian a largo plazo, pues sus reservas son usadas para manejar situaciones de corto plazo, por lo cual no quieren comprometerse a 10 ó 15 años. En cambio los BDN tienen por vocación el largo plazo, por lo cual existe allí un margen para una especie de mecanismo

paralelo de compensación, similar al que tienen los bancos centrales para el corto plazo. Esto permitiría una financiación más ágil de las exportaciones mutuas.

- Respecto al punto anterior, también se comentó que es importante que: (1) las decisiones internas de los bancos sean muy transparentes, que se sepa que es lo que está pasando dentro de la organización, con lo cual se ayuda a disminuir la presión sobre el Directorio o de los políticos; (2) haya controles externos al poder ejecutivo, poder judicial o legislativo; y que éstos sean a través de órganos especiales totalmente independientes; (3) es necesaria la existencia de algún mecanismo que asegure plena autonomía a la gente que trabaja en los bancos; y (4) que en el tema de riesgos, los bancos cuenten con adecuados mecanismos de control. Si bien los BDN en muchos casos están supervisados conforme a las Normas de Basilea, debe entenderse que hay gestiones de riesgo de largo plazo que son distintas al corto plazo que es como están en dichas normas.
 - En cuanto a los BDN y el rol del estado en el sistema financiero, se puntualizó que en algunos países, particularmente en aquellos que prácticamente eliminaron a su banca de desarrollo, existe cierta desconfianza en cómo se puedan manejar estas instituciones. Sin embargo, a pesar de que no exista una institucionalidad que se haya mantenido tanto desde la perspectiva de la integración del Estado, como de la del BDN, y aún con la diversidad de modelos de banca de desarrollo en la región, es posible aprender de las distintas experiencias. La alta heterogeneidad productiva e inequidad distributiva y el pobre desarrollo de las fuerzas productivas en los países de América Latina, exigen de una presencia del Estado para impulsar el desarrollo económico de las zonas más atrasadas. En estos aspectos, los BDN deben jugar un papel central.
25. El señor Romy Calderón, Jefe de Estudios Económicos e Información de ALIDE, en su presentación titulada “Financiamiento Internacional, Políticas Públicas y Evolución de la Banca de Desarrollo” señaló, en primer lugar, que un denominador común en los países en desarrollo, particularmente en América Latina, del porque surgen los BDN, es la ausencia o escaso desarrollo de los mercados de capitales que justamente satisfagan los requerimientos de inversión, esto es la financiación a mediano y largo plazo. Para llenar este vacío surgió la necesidad de crear un sistema especializado para la intermediación de recursos en el mediano y largo plazo, y facilitar los servicios extrabancarios no cubiertos por la banca comercial tradicional. En segundo lugar, que los flujos de financiamiento a los cuales la región tuvo acceso en distintos momentos han marcado estrechamente la orientación, cuando no el diseño y la acción de los BDN. Así, en los años 50s y 60s los fondos gubernamentales y los organismos multilaterales de financiamiento constituían la principal fuente de recursos de los BDN; en los años 70s el acceso al crédito comercial internacional fue preponderante; en los años 80s la carencia de recursos oficiales y privados indujeron a fórmulas novedosas pero también a quiebras de BDN, cuando no a fusiones con otras instituciones, transformándose en varios casos en carteras de desarrollo de bancos comerciales; en los años 90s se asiste a una nueva concepción en el marco de reformas financieras que fueron precedidas por políticas de liberalización financiera, concepción que se extiende hasta la fecha pero con una actitud más reflexiva y menos dogmática. En tercer lugar, mostró evidencia empírica que confirma que una institucionalidad financiera pública tiene un rol contra cíclico relevante en los flujos de crédito, al tener una menor reacción ante shocks macroeconómicos, en comparación con el comportamiento de los agentes privados. Un ejemplo de ello puede verse durante la recesión Argentina, en el período 1999-2000, durante todos estos años la cartera de préstamos de los bancos públicos creció en medio de la disminución del crédito otorgado por la banca privada; en Colombia, en el año 1999, el peor año de su crisis más reciente, mientras en la banca privada los préstamos cayeron en (-4%) en la banca pública aumentó (12%); y en Ecuador que en los años 1998 y 1999 y 2000, años de crisis, el crecimiento de la cartera de préstamos fue de 11% y (-11%) en la banca privada fue de (-8%) y

(-80%). En México, la recesión del año 2001 y la tenue recuperación del 2002 tuvieron su correlato en el crédito de la banca privado, sin embargo, la banca de desarrollo continuó inyectando crédito hacia el 2003 en que la trayectoria de crecimiento se hizo más robusta.

SESIÓN III: LLENANDO VACIOS: FUNCIONES E INSTRUMENTOS DE LOS BANCOS NACIONALES DE DESARROLLO

El director de esta sesión fue el señor Daniel Schydrowsky, Presidente, Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), (Lima, Perú). El expositor fueron los señores Gonzalo Rivas, Ex Presidente de ALIDE. Los panelistas fueron los señores William Hayden, Gerente General, Banco Nacional de Costa Rica, (San José, Costa Rica); Cristián Palma Arancibia, Gerente de Intermediación Financiera, Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), (Santiago, Chile); y, el señor Mauricio Cabrera, Director, Cabrera & Bedoya, Banqueros de Inversión, (Bogotá, Colombia).

Presentaciones

26. El señor Gonzalo Rivas, en su presentación “Pensando la Banca de Desarrollo: Funciones e Instrumentos” habló sobre las cosas nuevas que están haciendo los BDN en los distintos países. Empezó preguntándose ¿cuál es el desafío de la banca de desarrollo? en su concepto, el desafío está en el balance de, por un lado, hacer algo que sea relevante y, por otro lado, hacer algo que sea sostenible. En el pasado los BDN comenzaron a hacer cosas que no se podían sostener en el tiempo a veces con mucho populismo y otras con demasiado voluntarismo. Como consecuencia, el péndulo se movió hacia el otro lado, y se impuso el énfasis en el criterio de sostenibilidad, y en cómo hacer que estas instituciones se comporten bien. El riesgo de ello es que a veces pueden caer en la irrelevancia. Es decir instituciones muy bien manejadas pero con un impacto casi nulo. Entonces ¿cómo se concilia, por una parte una institución que tiene algo que decir y hacer, con el hecho de ser sostenible? Estos últimos años han generado un conjunto de criterios a tomar en cuenta para tener buenos BDN, tales como: (1) tener una preocupación por la gobernabilidad institucional; (2) incorporar la sostenibilidad financiera entre sus objetivos; (3) los subsidios deben ser claros y transparentes; (4) tener una acción focalizada con una definición muy clara de cuáles son los problemas. Sin embargo, señaló que también hay una situación que ha emergido con cruda realidad después de mucho tiempo de preocuparse por la estabilidad macro, y es la economía del sector real. Por otro lado, está el desafío de generar economías más competitivas que agreguen valor y que generen nuevas fuentes de riqueza. Esto es, el desafío de elevar la inversión, generar innovación, e impedir que se sigan ampliando las brechas en materia de innovación y conocimiento entre nuestros países y los países desarrollados. Además, está el desafío de generar instituciones que sean capaces de conducir nuestras economías en ese sentido. En estos puntos hay dos roles muy importantes que pueden asumir los BDN, por un lado, lo que es la creación de instrumentos financieros, y, a la vez, cómo los aprovechamos desde el punto de vista de las instituciones. Dada la diversidad de situaciones y realidades en América Latina, los desafíos de los BDN son muy diversos, no son homogéneos, difieren en cada uno de los países. Por otra parte, cabe enfatizar que no hay modelos mágicos. En los años 90s se decía que todos los BDN debían pasar al segundo piso, pero sucede que eso no es tan cierto, pues han existido instituciones de primer piso que han funcionado muy bien.
27. Respecto a los roles de los bancos, el señor Rivas destacó algunos que de alguna manera se pueden considerar como permanentes. En la banca de primer piso, por ejemplo, hasta el día de hoy no se ha podido solucionar si no es con la banca de primer piso el tema de la cobertura territorial. Este es el caso de Chile, un ejemplo en materia de liberalización económica, que tiene al Banco del Estado, y una de sus principales razones de ser es que: (1) asegura la cobertura nacional en todo el país, lo cual tiene un gran impacto en la generación de ahorro; (2) ha jugado un rol anticíclico y de benchmarking. Cuando vino la crisis y luego el proceso de recuperación de los créditos del sector privado, las tasas de interés seguían relativamente elevadas y lo que

hizo el Banco fue sacar ofertas que fueron bajando el nivel de las tasas de interés; (3) provee fondos de largo plazo, en particular en el caso de instituciones que operan en el campo del microcrédito. Muchas veces no se tiene un mercado suficientemente amplio que permita financiar a la PYME a largo plazo, el calce que pueda ofrecer un BDN significa un valor agregado; (4) actúa como un subsidio oculto para generar mayor crecimiento y desarrollo en nuestros países, al generar nuevos tipos de instrumentos. El mayor desafío es finalmente cómo generar instrumentos financieros para contribuir al proceso de desarrollo, pensar estos instrumentos es un rol muy importante de los BDN. Ejemplos de nuevos instrumentos de desarrollo de mercados son los seguros complementarios creados por el Banco del Estado, mediante el cual además de ofrecer créditos a microempresas, ofrece seguros contra inundaciones, enfermedades, toda vez que el empresario es el principal activo de la microempresa, y si él se enferma no podría pagar el crédito. Otro caso es el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), de El Salvador, que actualmente está empeñado en ampliar la oferta de instrumentos financieros disponibles y está impulsando el leasing, factoring, sociedades de garantías recíprocas y el capital de riesgo. Un tercer caso es el Banco Nacional de Costa Rica con el programa BN-Pymex para promover PYMES exportadoras. El Banco identifica empresas con potencial exportador y les genera una alternativa de instrumentos financieros junto con servicios no financieros o de desarrollo empresarial que les permita potenciarse como exportadores. En cuanto al acceso a los servicios financieros, el señor Rivas comentó la experiencia del Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), de México, que actúa como una especie de Superintendencia que regula y supervisa a las pequeñas cajas, a las cuales asiste como una especie de prestamista de última instancia. En resumen, hay un rol cada vez más fortalecido de generación de instrumentos financieros para la economía real que son parte del valor agregado de los BDN.

28. Una de las características y debilidades respecto de las economías latinoamericanas es la fragilidad de sus instituciones debido a que ellas se encuentran excesivamente politizadas. Precisamente por esa razón, no mantienen constancia en el perfil del público objetivo que atienden y consecuentemente no tienen capacidad de ser instituciones de largo plazo que funcionen como instrumentos de política pública en lugar de política de gobierno, ésta última de carácter más temporal. Por ello, hay que aprovechar el buen contingente profesional existente en las instituciones. Por ejemplo, el Banco de la Nación Argentina (BNA) está trabajando con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) un crédito para innovación tecnológica en forma de fideicomiso. Precisamente se pensó en el BNA por su expertise financiero que le permite administrar un fideicomiso de esa naturaleza. El BID está aprovechando la capilaridad de los BDN para llegar a distintos lugares. CORFO viene haciendo algo similar desde hace mucho tiempo. El Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), de El Salvador, está interesado en moverse en esa dirección y hay otras instituciones que podrían hacer lo mismo aprovechando que tienen personal de muy buen nivel para abordar un desafío que muchas no pueden asumir por no contar con la capacidad técnica necesaria. Por otra parte, cabe resaltar que uno de los problemas que enfrentaron los BDN en América Latina fue el intento de resolver todos los problemas, cuando en realidad ellos tienen instrumentos limitados, pueden manejar algunos instrumentos, pero no todos. El aporte que pueden hacer los bancos es importante, pero es limitado. El mayor éxito que podría tener un BDN es que su acción pase a ser no necesaria, es decir, que logre crear el mercado privado, como se está esperando que ocurra con el leasing y el factoring. Hay que inscribir la acción de los BDN en un marco estratégico más amplio que incluya los aspectos regulatorios y la oferta de servicios de desarrollo no empresarial. Se debe tratar de pensar la banca de desarrollo no sólo desde su nicho limitado, sino desde el desafío del desarrollo en el que dichas instituciones representan parte integrante de la solución aunque no son la única variable de la solución.
29. El señor William Hayden, presentó el tema de las “Tecnologías Financieras para Mejorar el Acceso de las Micro y Pymes al Crédito”, comentando que el BNCR es un banco público

comercial que hace banca de desarrollo, que opera en la modalidad de primer piso como un banco universal multisectorial, y está en todos los sectores financieros a través de un agencia de bolsa, una operadora de pensiones, banca de inversión, y que están próximos a crear una empresa fiduciaria y una titulizadora. El Banco también hace microcrédito para personas que ganan menos de US\$100 mensuales. No reciben recursos del Estado para su fondeo, el cual en un 91% proviene de captaciones de terceros, de los cuales el 45% son depósitos a plazos. Respecto al Programa de Banca de Desarrollo, el señor Hayden señaló que es una dependencia del Banco orientada a ofrecer programas y servicios financieros y no financieros para la micro, pequeña y mediana empresa (MYPYME). El propósito del Programa es canalizar créditos de manera oportuna y suficiente a sectores con capacidad y potencialidad de lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad, y a tasas de interés que cubran el costo financiero, administrativo y el nivel de riesgo crediticio, acompañados de servicios financieros y no financieros complementarios. Ello bajo los principios de autosostenibilidad, rentabilidad y eficiencia en todas sus actividades, manteniendo una cartera sana, procesos óptimos de apoyo, control y seguimiento, utilización de una adecuada tecnología financiera, con una estrategia de crecimiento y retención de los clientes. Para ello, trabajan en tres líneas: (1) banca de primer piso que concede créditos directos; (2) banca de segundo piso a través de cooperativas asociaciones solidarias y ONG's; y, (3) alianzas con organizaciones para efectos de adopción de tecnologías, capacitación, etc. Así se busca facilitar el acceso a servicios financieros e insertar dentro de la economía a aquellos sectores informales y excluidos de la sociedad. Como complemento del programa de BN- Desarrollo, el Banco ha creado un programa denominado BN-Pymex para apoyar a las PYMES exportadoras, que se ha instrumentado bajo el concepto de cadena de valor, mediante el cual identifican la demanda internacional y la oferta nacional a fin de aprovechar oportunidades de exportación, brindan apoyo financiero y no financiero a las empresas, y las acompañan durante el proceso de exportación.

30. Para el señor Hayden los factores de éxito del Programa del Banca de Desarrollo del BNCR han sido la cobertura que tiene el Banco en todo el país que le permite aprovechar economías de escala, el trato personalizado a las PYME, la asesoría financiera y no financiera junto con la capacitación, formación empresarial, y la concesión de los financiamientos a tasas de interés de mercado sin componente de subsidio alguno, y prácticamente todo con recursos del público y en menor medida recursos provenientes de las utilidades generadas por el Banco en sus distintas actividades. La experiencia del Banco refleja dos cosas importantes: (1) que los BDN sí pueden hacer desarrollo económico con captaciones de terceros, esto es del público ahorrista; y, (2) que los bancos comerciales públicos sí pueden hacer banca de desarrollo en condiciones rentables, eficientes y sostenibles en el tiempo, con lo cual cumplen una función de desarrollo económico muy importante para el país.
31. El señor Cristián Palma, Gerente de Intermediación Financiera, Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), de Chile, abordó el tema de la "Innovación y Financiamiento para el Desarrollo Empresarial en la CORFO" comentando que hace aproximadamente un año crearon un fondo de innovación que ha permitido estructurar un programa bastante masivo de apoyo a la innovación y al desarrollo de empresas desde la etapa de incubación y despegue hasta la etapa de expansión; donde no hay exclusivamente crédito sino financiamiento. En las primeras etapas una parte importante del apoyo que da la CORFO en materia de innovación tiene que ver con aportes no reembolsables, es decir, son subsidios directos. Ello porque en la experiencia de Chile en materia de apoyo crediticio han aprendido a subsidiar aquello que es necesario subsidiar, y no otorgar un crédito que al final termina siendo incobrable. Para efectos de promover la innovación y el desarrollo empresarial en las empresas, CORFO cuenta con una diversidad de programas entre los cuales se destacan los siguientes:

- ***Creación y fortalecimiento de incubadoras:*** Orientado a generar las condiciones para el desarrollo de nuevas empresas, búsqueda de socios y mercados, facilitar el acceso a fuentes de financiamiento y a fortalecer la capacidad emprendedora en el país. Las incubadoras para acogerse al programa deben estar vinculadas a universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica. El apoyo consiste en un subsidio no reembolsable, bajo la modalidad de co-financiamiento de hasta un 70% del monto requerido para la constitución de la incubadora, con un tope de US\$600 mil. Para las incubadoras que ya operan, el co-financiamiento es hasta 60%. El subsidio es para financiar giras tecnológicas, contratación y capacitación de recursos humanos, difusión, inversión y gastos de operación.
- ***Estudios de Preinversión:*** Dirigido a fortalecer la definición y formulación de proyectos de nuevos negocios, a través del co-financiamiento de actividades de puesta en marcha. Los beneficiarios son las personas naturales mayores de 18 años y empresas con menos de un año de actividades, que propongan la creación, puesta en marcha y despegue de nuevos emprendimientos. El apoyo consiste en un subsidio no reembolsable bajo la modalidad de co-financiamiento de hasta 80% del monto requerido para la ejecución de las actividades propuestas, con un tope de US\$12 mil. El subsidio es para financiar los gastos de gestión del patrocinador, estudios de mercado, planes de negocios, inicio de la empresa, validación comercial, prospecciones, costo de la garantía.
- ***Puesta en marcha de empresas:*** Fomenta el surgimiento de emprendedores mediante la asignación de subsidios a empresas “sin historial” que cuentan con proyectos innovadores, en sus etapas de creación, puesta en marcha y despegue. El apoyo consiste en un subsidio no reembolsable, bajo la modalidad de cofinanciamiento de hasta un 90% del monto requerido para la ejecución de las actividades propuestas, con un tope de US\$80 mil. El subsidio financia protección de la propiedad intelectual e industrial, estudios de mercado, planes de negocios, asistencia técnica, adecuación o remodelación de infraestructura, alquiler de inmueble, diseño de envases, elaboración de manuales, certificaciones, diseño de marca, fabricación de muestras, prospección, validación comercial y difusión de productos o servicios, ventas y gestión del negocio.
- ***Apoyo a negocios tecnológicos:*** Fomenta actividades destinadas a la introducción al mercado de productos innovadores obtenidos de la ejecución de proyectos de desarrollo e innovación tecnológica. El apoyo consiste en un subsidio no reembolsable, bajo la modalidad de cofinanciamiento de hasta 70% del monto requerido para la ejecución de las actividades propuestas, con un tope de US\$100 mil. El subsidio financia la constitución legal de la empresa, formalización de alianzas comerciales, protección de la propiedad intelectual e industrial, estudios de mercado, planes de negocios, diseño de envases, manuales, certificaciones, fabricación de muestras, prospección, validación y promoción comercial, adecuación de la infraestructura; ventas y gestión del negocio.
- ***Apoyo a redes de ángeles:*** Apoya la organización, formalización y operación de redes de inversionistas ángeles que aumenten las inversiones en empresas innovadoras de alto potencial de crecimiento, en segmentos de inversión de US\$20 mil a US\$500 mil. La Red deberá tener personería jurídica y acreditar el compromiso de al menos 20 inversionistas, que en conjunto sumen un patrimonio superior a US\$14 millones. El apoyo consiste en un subsidio no reembolsable, de hasta un 80% del monto requerido para la formación de la red, con un tope de US\$360 mil. El subsidio podrá utilizarse en un plazo no mayor de 3 años, pudiendo renovarse el plazo por 3 años adicionales, de acuerdo a los logros alcanzados; y es para financiar contratación y capacitación de recursos humanos, giras tecnológicas, difusión, inversión y gastos de operación.

- **Capital de riesgo semilla:** Financia a fondos de inversión especializados en invertir en pequeñas empresas con menos de 3 años de existencia que tengan proyectos innovadores, por montos de inversión comprendidos entre US\$100 mil y US\$600 mil por empresa, en acuerdo con un capitalista ángel identificado. Los fondos de inversión pueden solicitar a CORFO un financiamiento de hasta 3 veces su capital, el que se devuelve una vez liquidado el Fondo, en un plazo no mayor a 15 años, con un interés que está sujeto a su rentabilidad. Los administradores del Fondo tienen derecho a un subsidio no reembolsable para gastos de administración de US\$120 mil el primer año y a partir del 2º año de operaciones por US\$24 mil por cada inversión realizada, con un tope de 14 inversiones por año. El conjunto de subsidios por inversiones se pagará hasta por ocho años.
 - **Fondos de capital de riesgo innovativo:** Financia a fondos de inversión, especializados en invertir en pequeñas y medianas empresas cuyo patrimonio sea menor a US\$3.6 millones antes de la entrada del Fondo, y que desarrollen proyectos innovadores. Los fondos de inversión pueden solicitar a CORFO un financiamiento de hasta tres veces su capital, el que se devuelve una vez liquidado el Fondo, en un plazo no mayor a 15 años, con un interés que está sujeto a su rentabilidad, el que en caso de utilidades fluctuará entre el 2% y 5% anual, con un tope del 25% de las utilidades del Fondo.
32. Mauricio Cabrera, Director, Cabrera & Bedoya, Banqueros de Inversión, de Colombia, en su presentación “Capital de Riesgo y Bancos Nacionales de Desarrollo”, expresó que en un contexto de búsqueda de equidad como objetivo de la política de desarrollo, un aspecto central de la promoción del desarrollo económico y social por parte de los BDN es la construcción de sistemas financieros inclusivos, el fortalecimiento de la democracia financiera, y la creación de oportunidades para la mayoría. El enfoque tradicional ha sido tratar de aumentar la oferta de servicios y recursos financieros movilizándolo ahorro nacional e internacional, nuevos instrumentos de crédito y financiación de largo plazo, instituciones especializadas, y mejoras en eficiencia y gobernabilidad. Se ha prestado poca atención al otro lado del problema, la falta de la demanda de crédito. Suena extraño que por un lado hay una gran cantidad de MYPYMES que necesitan crédito, sus solicitudes no llegan a los Bancos o son rechazadas porque son de alto riesgo; pero por el lado del negocio bancario, buscan prestarle plata a quien “demuestra que no la necesita”. Existe demanda potencial, pero no real, porque no son sujetos de crédito. Toda la ingeniería financiera que se ha desarrollado ha sido más pensada en las grandes empresas. Por eso, los sistemas financieros inclusivos requieren un conjunto de instituciones que desarrollen sujetos de crédito, como por ejemplo: marco regulatorio apropiado, fondos de garantías, entidades de capacitación a microempresarios, entidades de asistencia técnica y apoyo tecnológico, comercializadoras nacionales e internacionales, entidades de crédito especializadas (primer piso), fondos de capital de riesgo (FCR).
33. En lo que se refiere a los FCR, el señor Cabrera planteó la propuesta de utilizar los FCR como un instrumento para volver hacer sujetos de crédito a las empresas que en una situación de crisis pierden tal condición; y también por esa vía ejercer una acción contracíclica toda vez que no se interrumpen los flujos de crédito. En las crisis los deudores pierden capacidad de pago por razones macroeconómicas. El resultado es sobreendeudamiento respecto de los ingresos y del patrimonio; la solución tradicional es la reestructuración de las empresas, pero se le corta el flujo de recursos nuevos. Esta solución compensa las pérdidas de la banca, ya sea vía la exigencia de capitalización a los accionistas; apoyo con recursos públicos, o nacionalización. Entonces, se recupera el patrimonio de los bancos (o se liquidan), pero no se soluciona el problema de los deudores, luego se agudiza la recesión, y hay un gran costo fiscal. Con los FCR, los deudores disminuyen su deuda con los nuevos recursos de capital, recuperando así su patrimonio y la capacidad de pago, se reestructura la deuda remanente, pero vuelve a tener acceso a crédito fresco, vuelve a ser sujeto de crédito y el costo fiscal es inferior al no tener que pagar la totalidad

de la deuda para evitar las provisiones y las pérdidas de los bancos. Los BDN tienen un importante rol en promover este instrumento mediante el desarrollo de gestores profesionales privados especializados.

SESIÓN IV: FORTALECIENDO LA EFECTIVIDAD DE LOS BANCOS DE DESARROLLO NACIONALES

El director de esta sesión fue el señor Ricardo Palma Valderrama, Representante Especial, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), (Lima, Perú). El expositor fue el señor Ramón Trías, Director General, Aplicaciones de Inteligencia Artificial (AIS), (Barcelona, España). Los panelistas fueron el señor Juan Carlos Tamayo Pino, Asesor de la Dirección General, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México, (Morelia, México); y, el señor Randall Dodd, Director, Financial Policy Forum, (Washington D.C., USA).

Presentaciones

34. El señor Ramón Trías, Director General, Aplicaciones de Inteligencia Artificial (AIS), España; en su presentación “Evaluando la Performance e Impacto de la Banca de Desarrollo” comentó sobre los alcances del Proyecto “Índice ALIDE”, en el cual se busca desarrollar un marco teórico y un instrumento de evaluación de desempeño de la banca de desarrollo, mediante la definición de indicadores específicos para evaluar la rentabilidad, financiamiento y costos de operación, y el cumplimiento de mandato en los aspectos de eficiencia de las acciones orientadas al desarrollo e impacto de su actividad. Tradicionalmente se ha medido a los BDN con conceptos más cercanos a la banca comercial, cuando sus fines y objetivos difieren totalmente con los de la empresa privada. Lo que se pretende con el proyecto es desarrollar una metodología de fácil aplicación que sirva como una herramienta de gestión estratégica que ayude a una optimización continua del modo de actuación de los BDN, que identifique cuáles son los puntos débiles y que les sirva para identificar benchmarks, a fin de fortalecer su acción y el cumplimiento de los objetivos de modo más satisfactorio. No obstante este propósito, el señor Trías hizo la salvedad sobre lo difícil que resulta diseñar una metodología que tenga en cuenta la diversidad de los BDN en aspectos tales como: los puntos de vista distintos sobre el desarrollo, las prioridades, la modalidad operativa, la forma de financiación, etc. Por ello, enfatizó que los BDN y sus actividades no se pueden resumir en un solo número o índice. Por tanto, la correcta medición de estas instituciones financieras es necesariamente multidimensional, y entonces puede realizarse una ordenación parcial entre grupos de medios y objetivos similares, referida a la eficiencia en su actividad con la formación de una “frontera de eficiencia” y la distancia a la misma como medida de ineficiencia. Entonces propuso dos tipos de análisis: (1) índice de eficiencia relativa; y (2) la frontera de eficiencia. Para ello utiliza el análisis de envolvente de datos (DEA) con el objetivo final de identificar las mejores prácticas. Ello lo complementa con el uso de familias de indicadores de desempeño que recogen, a un nivel más detallado, distintos aspectos de la acción de los BDN, con el propósito de determinar: (1) el perfil y comportamiento; (2) eficiencia de las acciones; y, (3) el impacto de estas acciones de los BDN en el desarrollo del país. Los indicadores permitirán medir la alineación de las actividades de las IFD con la política de desarrollo de un país.
35. Como perspectivas a futuro destacó que este instrumento de evaluación del desempeño puede servir como plataforma para desarrollar tres importante líneas de acción en bien de la mejora de la banca de desarrollo: (1) El desarrollo de una entidad calificadora, toda vez que el análisis en profundidad de la información recopilada permitirá una evaluación precisa de los BDN paralelo a la calificación de agencias calificadoras; (2) como una herramienta para la mejora de la gobernabilidad y para una mejor coordinación entre las políticas públicas y la orientación de los

BDN; y (3) la constitución de sistemas de información para el control de los riesgos. El control del riesgo requiere modelos y herramientas informáticas especializadas que pueden ser desarrolladas y compartidas en la comunidad de la banca de desarrollo. Por último, señaló que por su naturaleza los BDN están llamados a ser colaboradores, no competidores; y que a diferencia de la banca comercial, la banca de desarrollo tiene una facilidad para capitalizar experiencias, criterios, conocimientos mediante el intercambio y la cooperación.

36. Juan Carlos Tamayo Pino, Asesor de la Dirección General, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)-Banco de México, en su presentación sobre “Transparencia y Governanza Corporativa en la Banca de Desarrollo” comentó que en general, un buen gobierno corporativo busca mejorar prácticas en beneficio de accionistas y partes interesadas en lo referido a: a) asegurar los derechos y trato equitativo a los accionistas (minoritarios y de control); b) revelación y transparencia de información adecuada y oportuna; c) clara definición de responsabilidades de los consejos de administración y management (problema de agencia); y d) cuidar los derechos de partes interesadas (stakeholders). En cambio para los BDN, los objetivos y requerimientos son más amplios, esto es: a) garantizar la solvencia de largo plazo, a fin de minimizar el costo fiscal y para el contribuyente (accionista en última instancia); b) definir claramente la misión de la institución y asegurar su cumplimiento (evitar acciones fuera de mandato); c) evitar interferencias políticas; d) eliminar conflictos de interés con stakeholders; y e) garantizar la separación entre las labores de formulación de política pública y de propiedad estatal. Los Consejos Directivos tienden a ser un instrumento formal. En general es numerosa su integración lo que dificulta un manejo ágil y profundo de los asuntos en las discusiones; los directores generales o presidentes de la banca de desarrollo en Latinoamérica, generalmente son nombrados por el Presidente del país y no por el Consejo Directivo. Los representantes del gobierno: a) dada su alta jerarquía, en algunos casos, tienden naturalmente a priorizar tiempo y funciones en detrimento de su contribución al manejo de las instituciones; b) la separación entre la función de formación de políticas públicas y la de consejero no es clara en todos los casos; y c) no siempre tienen expertise bancario o financiero. Por su parte, los representantes de los stakeholders tienden a generar conflicto de interés ya que actúan más como gestores que como consejeros.
37. El señor Tamayo, para el caso particular de México, comentó que el aspecto del gobierno corporativo de los BDN muestra avances significativos. Recientemente, se han modificado las Leyes Orgánicas de estas entidades financieras para incluir consejeros independientes; y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México emitió disposiciones de carácter prudencial en materia de control interno, en la cual se establece el diseño y funcionamiento de los Comités de Auditoría. Ahora hay de uno a dos consejeros independientes en instituciones que tienen de 7 a 9 consejeros; sin embargo, persisten algunas deficiencias estructurales en el tamaño, composición y funcionamiento de los consejos directivos que limita un buen gobierno corporativo. No obstante, hay algunas acciones de fácil instrumentación que podrían realizarse con respecto a los consejeros independientes para fortalecer el gobierno corporativo, tales como: (1) incrementar su número y proporción; (2) establecer un mecanismo que garantice una mejor selección; (3) establecer un mecanismo transparente y uniforme para la determinación de su retribución; y (4) su inclusión con mandato de 2 años, renovable y de sustitución en forma escalonada. En general, los BDN en México evolucionan hacia mejores prácticas de gobierno corporativo que permiten: (1) adoptar las mejores prácticas internacionales en esta materia; (2) eliminar los conflictos de interés que actualmente existen en los Consejos de Administración; (3) crear órganos colegiados que tomen decisiones profesionales e imparciales; (4) lograr transparencia en la información; (5) dar mayor seguridad al negocio y reducir los riesgos; y (6) asegurar el cumplimiento de los objetivos de las Instituciones. En el caso del FIRA se han llevado a cabo mejoras en su gobierno corporativo, tales como: (1) se incluyeron miembros independientes en los comités de administración de activos y pasivos y en el de administración los riesgos; (2) en breve, los comités técnicos (que funcionan como Consejo de Administración)

también incluirán miembros independientes; (3) Se estableció el Comité de Tecnologías de la Información con mejores prácticas de gobierno corporativo; (4) instrumentó un sistema de control interno que asegure el cumplimiento de los objetivos institucionales, con las mejores prácticas bancarias; y (5) creó un Comité de Control y Auditoría que evolucionará hacia un Comité de Auditoría con la participación de Consejeros Independientes.

38. El señor Randall Dodd, Director, Financial Policy Forum, Washington D.C. en su presentación “Lecciones de la Banca de Desarrollo de los Estados Unidos de Norteamérica” señaló que las instituciones financieras de desarrollo en los EE.UU. tienen como objetivos generales promover un crecimiento estable, desarrollo sostenible, mayor igualdad, y acceso al crédito. Para tal fin, a nivel más específico se orientan a otorgar financiamiento de largo plazo, especialmente en áreas alejadas y sectores específicos, tal es el caso de la agricultura, la vivienda, crédito para pequeñas y medianas empresas e instituciones microfinancieras, capital semilla para empresas nuevas y agrícolas, servicios de administración de riesgo, entre otros. A estos sectores los atiende a través de garantías de crédito, seguros, cobertura, y asistencia técnica. El fondeo de los BDN se da a través de: (1) emisión de títulos y valores: acciones y bonos; (2) préstamos provenientes de bancos comerciales e instituciones financieras privadas locales, del gobierno o de otros bancos BDN, así como de instituciones financieras privadas internacionales; (3) donaciones; (4) garantías gubernamentales por el financiamiento privado; y (5) ganancias retenidas. Son instituciones públicas en las cuales la propiedad y la operación es íntegramente del gobierno, sin embargo no son instituciones de gobierno. Efectivamente, el rol del gobierno es ejercido a través de los miembros del Consejo de Gobernadores que son designados por el Presidente o el Gobernador. En este sentido, es el gobierno quien define la misión de la entidad. Entre otras actividades que realizan, se pueden mencionar: (1) otorga préstamos para gobiernos municipales o estados, a otros BDN, corporaciones, PYME, agricultura, instituciones microfinancieras; (2) créditos directos, compra parcial o total de cartera de entidades privadas, proporcionan crédito a las entidades privadas que utilizan ciertos préstamos calificados como colateral para el crédito que reciben (difiere de la compra de cartera porque esto no incluye el servicio de la deuda, excepto en el caso de default – difiere del préstamo directo porque está colateralizado); (3) asistencia técnica; y (4) valoración y evaluación económica. En términos generales, podría decirse que, en relación a las lecciones que nos deja la acción de los bancos de desarrollo en Estados Unidos, éstos han ayudado a: (1) proveer crédito en áreas y sectores que les fue negado o por oferta inadecuada; (2) proveer crédito y capital semilla durante épocas de desastre económico a fin de manejar de manera más efectiva la política económica contracíclica; (3) crear nuevos productos que proveen soluciones a viejos problemas con iliquidez, concentración sobre riesgo de crédito; y (4) proveer flujos de crédito directo a importantes sectores proveyendo subsidios o garantías de crédito.

SESIÓN V: LOS BANCOS DE DESARROLLO NACIONALES EN EL FUTURO

El director de esta sesión fue el señor Rommel Acevedo, Secretario General, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), (Lima, Perú). El expositor fue el señor Antonio Carraro, Director Ejecutivo, Asociación Brasileña de Instituciones Financieras de Desarrollo (ABDE) (Río de Janeiro, Brasil). Los panelistas fueron los señores: Felipe Tami, Asesor Especial, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), (Argentina); la señora Stephany Griffith-Jones, Profesora, Sussex University, (Sussex, Reino Unido); y el señor Jan Kregel, Jefe de Análisis de Política Financiera para el Desarrollo, Naciones Unidas, (Nueva York, USA)

Presentaciones

39. Antonio Carraro, Director Ejecutivo, Asociación Brasileña de Instituciones Financieras de Desarrollo (ABDE), hizo énfasis en su presentación en lo que los BDN pueden hacer para ayudar

a la política económica en la gestión del desarrollo. Comentó que el desempeño de los países de la región de América Latina, en particular la del Brasil, se caracteriza por bajas tasas de crecimiento del PBI, desigualdades que se han mantenido y agravado en las últimas décadas y baja productividad y baja competitividad. Entonces se preguntó ¿qué factores relacionados al mercado financiero y a la oferta de crédito pueden tener influencia en este desempeño? A lo que señaló que el factor más evidente es la baja densidad del mercado financiero como una causa de esos tres problemas macroeconómicos en nuestra Región. En el caso de Brasil, por ejemplo, consideró que los grandes problemas del crédito surgen en la estructura de financiamiento para la inversión. El total de inversión anual es de un 18% del PBI, en torno a US\$54 mil millones. De ellos, el BNDES contribuye con US\$20 mil millones, que representa sólo el 40% de las inversiones en el país. Por su parte las empresas financian con recursos propios el 40% de su inversión, y esto es precisamente el gran problema, que el 40% de la demanda de financiamiento tenga que ser cubierta con financiamiento de recursos propios de las empresas. El ahorro externo, que son las captaciones de las grandes empresas y muchas estatales, representa el 10% de la inversión y esa es la puerta de entrada de la volatilidad externa. Cuando hay problemas en el mercado internacional, los flujos de ahorro externo inmediatamente se van, mientras que los términos de intercambio y las condiciones de captación empeoran para las empresas. En resumen el mercado de capitales se encuentra muy subdesarrollado, y aunque ha mejorado en los últimos años con el esquema de los debentures convertibles, todavía es marginal para financiar la inversión en Brasil. Los otros bancos públicos tienen un papel complementario al BNDES y actúan con sus mismas características, con una labor anticíclica. El flujo de financiamiento del BNDES, y en general, de la banca pública es bastante estable, por ello la inestabilidad externa entra más a través de los agentes financieros privados, quienes reaccionan no por cambios en los fundamentos reales sino por su percepción del riesgo.

40. Un segundo punto que planteó el señor Carraro, es que el problema que afecta el desempeño económico de las economías de los países hay que buscarlo en el mercado de crédito, en el segmento que no tienen acceso al financiamiento y no en la volatilidad externa. Si se lograra progresos en ampliar el acceso de las empresas al crédito habrá un potencial de crecimiento económico que actualmente no se logra porque el perfil de financiamiento de las inversiones es sub-óptimo. Financiar las inversiones con capital propio es sub-óptimo, ese ratio en Alemania es 15% y el promedio europeo es de 20%. Por lo tanto, el rol de los BDN es que ellos tienen que actuar en ese segmento. Las directrices genéricas de mejorar el desempeño del sector financiero privado no necesariamente reduce el problema de acceso. Por ejemplo en Brasil, el gobierno cambió algunos parámetros para mejorar los riesgos del mercado privado en la concesión de crédito. Como resultado, la relación de crédito entre PBI tuvo una mejoría pasando de 25% en 2002 al 35% en 2006. Sin embargo, cuando se analiza en detalle, el 100% de ese crecimiento se debió a un aumento del crédito de consumo a pensionistas y jubilados en el mismo orden que el gobierno había permitido el descuento en las planillas mensuales (lo cual tenía riesgo cero). Entonces, si bien se tuvo un aumento en el crédito de consumo, la capacidad productiva se mantuvo inalterada. Está claro que éste no es el tipo de crédito que se necesita porque no expande la capacidad productiva, se necesita el otro tipo de crédito. Entonces para el señor Carraro la tarea de los BDN en el Brasil, al servicio de una política pública, es atacar el problema del acceso al crédito de ese 40% que no tiene el acceso. En resumen, consideró que los principales problemas del mercado financiero, en orden de importancia, son: a) el acceso al crédito; b) el costo del crédito; y, c) la volatilidad de oferta de crédito. Por lo anterior, consideró que la principal acción de la banca de desarrollo es promover el acceso al crédito del segmento que no lo tiene. En cambio, la gestión de la reducción de la volatilidad es una tarea de la política de la estabilización macroeconómica. No se puede pedir a los BDN que colaboren con esto último, aunque si cumplen con su misión contribuirán con la reducción de la volatilidad, pues como se recuerda la crisis asiática fue un problema de calidad de portafolio de crédito. Es decir, la misión de los BDN debe enfocarse en el acceso al crédito.

41. En cuanto a las líneas de acción que deben emprender los BDN, el señor Carrazo los resumió en “todo lo que contribuya con la superación de la asimetría de información que puede ser considerado un first best”. Como acciones concretas resaltó el desarrollo del mercado privado y de nuevos instrumentos o nuevas maneras de gestionar los riesgos; la aplicación de la securitización, productos estandarizados (que tienen amplia cobertura); y, hacer énfasis en la reducción de los costos. En su concepto, todos los esfuerzos deben estar dirigidos a superar o mitigar la asimetría de la información porque de allí surgen líneas de acción concretas para los BDN. En ese sentido, consideró que la más eficaz son los sistemas de garantías para lo cual señaló dos vías que pueden ser simultaneas: (1) la primera son los fondos de garantías, que representan un second best porque no reducen la asimetría de la información ya que los fondos o programas dejan el análisis de los proyectos a los agentes financieros. De este modo, el agente financiero no tiene incentivos para superar el problema de falta de información, más aún cuando cuenta con fondos de garantía que son públicos, entonces, persisten algunas desventajas como el riesgo moral y la selección adversa. En contrapeso, la gran ventaja es la rapidez con la que se pueden poner a funcionar, y permitir el acceso al crédito; y, (2) El first best es la experiencia europea mutualista de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) porque éstas sí enfrentan la asimetría de información. En la gestión mutualista los beneficiarios de la garantía tienen que pagar una pequeña parte de capital en las SGR y, además, los proyectos son analizados por la sociedad, mientras que la banca privada solamente concede el crédito. Entonces, la información es trabajada dentro de la SGR, con lo cual hay una superación de la asimetría de la información. La desventaja es la baja velocidad de implementación y la dependencia de una cultura favorable. En Italia demoró 50 años para conocerse los efectos que hoy produce, y que son significativos.
42. El señor Felipe Tami, Asesor Especial de ALIDE, presentó una visión general del sistema de banca de desarrollo y sus desafíos futuros. Mencionó que en la literatura reciente se observa que hay una relegitimación de las funciones de la banca de desarrollo. A propósito de ello destacó que la función es lo decisivo y no lo es el formato que tenga la institución. Puede haber una cantidad de formatos distintos, sobre la materia no existe una verdad universal, lo que sí debe existir es una correspondencia entre las funciones y los formatos. En relación a las características de los mercados financieros, en particular su volatilidad, comentó el hecho que el crédito es escaso y caro, y que los mercados de capitales son precarios. El grueso del financiamiento, que no es generado con recursos propios de la empresa, proviene de los bancos, lo cual evidencia un problema porque debería ser el mercado de capitales el que canalice el financiamiento de largo plazo. Respecto a las buenas prácticas que han ido surgiendo en la banca de desarrollo destacó que ha sido notoria la proliferación de instrumentos, la incorporación de tecnologías, así como una modernización en el cumplimiento de su misión. En particular, la incorporación de tecnologías financieras ha mostrado en muchos casos resultados significativos. Otro aspecto que destacó fue el tema de la complementariedad. Aquella vieja discusión banca de desarrollo o banca comercial ha perdido vigencia, como ha perdido vigencia la distinción estéril entre Estado ó mercado, porque la solución incluye ambos actores, e incluso actores sociales que han ido cobrando mayor reconocimiento como los actores emergentes de la sociedad civil, ONG’s etc.
43. Por último, el señor Tami señaló que debe haber una correspondencia entre las características y las acciones en lo que se refiere al entorno que las rodea y a las políticas de desarrollo. En ese sentido, al hablarse de un sistema de financiamiento para el desarrollo, se incluye a la banca de desarrollo en una función que le es propia, pero también la necesidad de integración entre banca de desarrollo y bancos comerciales, mercados de capitales y otros agentes financieros y de la sociedad civil. Lo anterior supone tener una mayor vocación de cooperación de intercambio de experiencias y de generación de actividades conjuntas y coordinadas entre los bancos para aprovechar la ventaja de integración de esfuerzos. Las políticas financieras y públicas en general no se desarrollan (o no nacen) en el vacío, sino que nacen dentro de un cierto contexto y su naturaleza varía de acuerdo a la realidad específica, pero todas ellas tienen en particular que deben atravesar cierto proceso de gestación. El hecho de que las políticas tengan claridad en

cuanto a la claridad de sus objetivos, de sus roles etc., es muy importante para el desempeño de los BDN. Es cierto, y esto ha sido señalado ininidad de veces, que el desarrollo de las actividades de los BDN tiene que estar libre de interferencias políticas, tiene que mantener calidad en cuanto al personal técnico y directivo, los que además deben mantener permanencia y estar sujetos a accountability. Lo anterior debe estar en estrecha relación con el entorno y en este caso a veces las razones por las cuales se incurre en deficiencia de los BDN (desde el punto de vista del gobierno) procede de factores externos que inciden sobre ellos. Particularmente, si se piensa en el predominio del carácter de público de muchas instituciones de banca de desarrollo en la región, entonces el tema de la calidad de las políticas de desarrollo y el tema de la calidad de la gestión de los banca de desarrollo es un problema complementario y recíprocamente ligado.

44. La señora Stephany Griffith-Jones, Profesora, Sussex University, Inglaterra, planteó para moderar la prociclicidad del crédito el uso del bono indexado a la tasa de crecimiento del PIB. Este es un tipo de bono cuya amortización se encuentra atada al nivel de crecimiento de un país. Si el país crece más paga más, y si crece menos entonces el peso del servicio de la deuda se reduce, jugando así un papel estabilizador de los ciclos de financiamiento. El beneficio para los países es que los gobiernos pueden estabilizar su gasto facilitando un mayor espacio fiscal para compensar en forma anticíclica efectos que de otra manera se verían amplificadas perjudicando seriamente el desempeño económico. Asimismo, reduce la probabilidad de defaults y crisis de deuda. Este instrumento no se circunscribe a un tipo determinado de países, puede beneficiar tanto a países emergentes como a países desarrollados. Para los inversionistas, es una oportunidad de participar en el crecimiento económico de los países, una posibilidad para diversificar su cartera, y mientras más países emitan este bono mayor será la posibilidad de diversificar. También les beneficia la reducción de la probabilidad de crisis que les pueden ocasionar costosas pérdidas. Entonces, este tipo de instrumentos genera varias externalidades positivas tanto para los inversionistas como para los países, por lo que sus beneficios justifican la acción pública para ayudar a desarrollarlos. La acción pública es particularmente importante porque los mercados financieros aunque parecen innovadores, en realidad son bastante conservadores. En ese sentido, la señora Griffith-Jones planteó impulsar en el seno de ALIDE esta modalidad de financiamiento. Un aspecto importante es que mientras mayores sean los emisores, los riesgos y por lo tanto los costos, se reducirán. De allí las ventajas de impulsar este instrumento de forma amplia. Los bancos multilaterales como el Banco Mundial podrían actuar como market makers, comprando los bonos, permitiendo el financiamiento de los países emisores. Los BDN a su vez pueden actuar como emisores y vendedores de los bonos a las multilaterales. El principal problema de este instrumento es que aún no existe. Sin embargo, la inmensa volatilidad en América Latina hace evidente la necesidad del desarrollo de estos bonos.
45. El señor Jan Kregel, Jefe de Análisis de Política Financiera para el Desarrollo, Naciones Unidas, en su presentación “Construyendo Mercados Financieros Domésticos para Estabilizar los Flujos de Capital”, planteó algunas nuevas líneas de acción de los BDN para crear mercados financieros que puedan ser utilizados para cambiar la dirección de los flujos nacionales de capital. Por ejemplo, tratar de dirigir los flujos hacia al sector privado o dirigir los flujos internacionales hacia el financiamiento de proyectos gubernamentales, lo cual podría hacerse normalmente a través de mercados domésticos o nacionales, partiendo de la premisa básica de que la función del sector financiero es respaldar las inversiones del sector privado. Sin embargo, señaló que una de las dificultades que enfrenta América Latina, especialmente después de la crisis de la deuda de los 80 y de los ajustes estructurales, es que los sistemas parecen no estar dirigidos a respaldar al sector privado o a las inversiones privadas. Los bancos centrales atendieron un poco este tema al establecer objetivos de inflación. Lo que el objetivo y de inflación hace es crear diferencias de tasa de interés y estos diferenciales crean flujos de arbitraje. Ahora bien, este arbitraje es un proceso que supuestamente debe eliminar estos diferenciales o traerlos a un punto equitativo. Si el objetivo de inflación o ese arbitraje no se elimina, supuestamente esto va a ser algo permanente, lo cual genera flujos que tienden a distorsionar no sólo la tasa de interés doméstica

sino también la tasa de cambio. Entonces, virtualmente no generan ningún beneficio. Por el contrario, al mismo tiempo dificultan que los países puedan competir en los mercados internacionales debido justamente a la valoración de la tasa de cambio. En segundo lugar, recomendó a los gobiernos de los mercados emergentes a que sustituyan sus fondos de monedas externas con financiamiento doméstico nacional. Hay una serie de países de desarrollo que han tenido gran éxito en realizar esta tarea reduciendo así el descalce y la inestabilidad. Al mismo tiempo, se tiene que el destino de la mayor parte de estos fondos son las hojas de balance del sistema bancario nacional.

46. Por otro lado, el señor Kregel comentó que la situación de América Latina es muy similar a la situación de los EE.UU. en los años 60s, cuando los bancos comerciales dejaron de financiar a las empresas, debido a que los valores de los gobiernos tienen mayores retornos. En los EE.UU., esto comenzó con las empresas comerciales que tenían depósitos en los bancos, y que optaron por cambiarlos por notas del tesoro que eran más rentables, mientras los depósitos tenían tasas de interés reguladas. Los depósitos en cuenta corriente estaban regulados con tasa de interés cero, entonces las grandes empresas simplemente salieron del sistema bancario. Al quedarse sin depósitos los bancos dejaron de prestar, y como resultado de esto se creó un sistema de créditos comerciales donde el sistema bancario ya no era parte directa del financiamiento del sector empresarial. Las empresas emitieron créditos comerciales a corto plazo y tenían notas del tesoro. El CITIBANK inventó algo que se llamó un certificado de depósito negociable que era un depósito que pagaba interés pero que no estaba sometido al control de la Reserva Federal. Esto creó un sistema en el cual las medianas empresas podían emitir créditos comerciales que eran mantenidos por lo que se llamó el mercado de dinero. También la falta de financiamiento de la banca fue reemplazado por un sistema muy cercano a la securitización. Asimismo, se creó un vehículo, el fondo de inversión del mercado de capitales de corto plazo que tenía riesgo relativamente bajo porque estaba muy diversificado. Esta solución en particular en los EE.UU, estaba impulsada por la regulación a los depósitos y también sobre la base de proporcionar mayor tasa de retorno en inversiones de corto plazo al público. En la mayoría de países de América Latina, estas regulaciones ya no existen, de modo que no hay presión para que los bancos se embarquen en esto. En tal sentido, sugirió como una posibilidad la creación de nuevos tipos de financiamiento que podrían canalizar la inversión extranjera en el financiamiento de las PYMEs, como por ejemplo, que los BDN establezcan el equivalente de fondos de inversión en el mercado de dinero en donde podrían tomar los créditos a corto plazo de Pymes, empaquetarlos en fondos de inversión que pudieran ser vendidos a los inversionistas internacionales extranjeros.

Discusión

47. Diferentes puntos de vista fueron intercambiados durante esta sesión, entre ellos los siguientes:

- Un primer punto fue ¿cómo hacer para conectar el mercado de papeles comerciales y los créditos a las pequeñas y medianas empresas? porque habrán algunos inversionistas en los mercados internacionales de capitales que les podría parecer atractivo comprar papeles de pequeñas y medianas empresas de los países de América Latina, porque tienen una correlación negativa con su cartera. Lo que no está claro es si el inversionista tiene la seguridad para saber cómo va a cobrar. Por esta razón se consideró que debe haber un actor en el medio que le garantice que si no cobra, le van a cubrir el pago. Por tanto, se tiene allí una tarea de banca de inversión para los BDN.

También se resaltaron algunas otras dificultades para vender títulos de pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, se mencionó que el Brasil que tiene un potencial muy grande por la baja profundidad del sistema financiero privado, pero el problema es el riesgo cambiario, que en este momento es muy alto por la sobrevaloración del Real, y que parece que se quedará por un buen tiempo así, dado el desempeño la balanza de pagos y de la balanza comercial.

Quizás esto podría ser aplicable a las empresas que tienen un *hedge* natural, esto es las medianas empresas exportadoras, permitiría neutralizar el riesgo cambiario sin riesgos adicionales. Otra alternativa sería crear este mercado para los fondos de pensiones que se capitalizan muy rápido. Los fondos serían compradores naturales para estos títulos-valores y los grandes BDN podrían participar avalando esos títulos.

- Un segundo punto de discusión fue sobre el porcentaje idóneo de la inversión que tiene que aportar el sector privado en el financiamiento de un proyecto. Por un lado, se dijo que una fórmula ideal es un 60% de financiamiento bancario y 40% aporte de la empresa; así un proyecto será bancable y tendrá menos riesgo, pues el empresario tiene que aportar un porcentaje importante de recursos propios, porque la experiencia indica que si se financia el 100% el empresario se despreocupa. Por otro lado, una opinión diferente sostuvo que la idea es que el emprendedor pueda maximizar su poder de apalancamiento y que el estándar internacional normalmente es de 20% ó 25% de aporte de la empresa en el financiamiento de un proyecto.
- Otro punto de discusión fue ¿cómo la regulación bancaria, sobretudo Basilea II, puede ir en contra de una acción más sistemática y contundente de la banca de desarrollo? toda vez que la regulación exige un coeficiente mayor de capitalización de esas instituciones, lo cual resta posibilidad de otorgar mayores créditos y, por otra parte también se exigen garantías a otros sectores. Al respecto, se señaló: (1) que no se conoce con claridad que efectos va a tener dicha regulación sobre el sistema bancario latinoamericano. Se prevé una concentración de mercado por el simple hecho que bancos pequeños tendrán más dificultades para adoptar sistemas de gestión de riesgos que son muy sofisticados y costosos. Lo cual va a disminuir la competencia entre los bancos y aumentar el costo del capital. Si actualmente hay poco incentivo para la búsqueda de información, con Basilea II habrá menos incentivos, pero si los BDN pudieran ofrecer maneras de superar el problema de la asimetría de la información -que es necesaria para la nueva valoración de los riesgos-, entonces pueden hacer que los bancos privados aumenten su oferta de crédito sin incurrir en riesgos y costos adicionales. Es decir, la concentración de mercado que puede determinar una restricción de crédito y aumento de costos, puede ser neutralizada por la acción complementaria de los BDN ofreciendo garantías e información adicionales sin costo para estos bancos; (2) que mucho depende cómo se financien los BDN. Si la captación viene directamente del público para intermediar los créditos, entonces los bancos tienen que estar sujetos a los parámetros de Basilea I y II; pero si son fondos provenientes del Estado para ciertos programas dirigidos, el tratamiento es diferente. Por ello, se propuso pensar en una normativa para la banca de desarrollo que dependa de la naturaleza del fondeo, donde lo importante es la recuperación de los créditos y que el programa sea autosostenible; y, (3) que las Normas de Basilea tienen instrucciones incorrectas con relación al hecho de prestarles a países en desarrollo cuyos riesgos no están siempre correlacionados con el riesgo de los países desarrollados. No tomar en cuenta ese beneficio de diversificación es un error técnico y discrimina a los países en desarrollo. América Latina debería tratar de presionar a Basilea para que reconozcan este problema. Algunos estimados econométricos del impacto de Basilea en Brasil y Argentina, muestran una caída neta del crecimiento económico por contracción de crédito.

SESIÓN VI: CLAUSURA DE LA REUNIÓN, CONCLUSIONES Y ACCIONES PARA EL FUTURO

48. Esta sesión fue presidida por el señor Rommel Acevedo, Secretario General, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), quien agradeció, en

nombre de la Secretaria general de ALIDE, muy particularmente a los expositores y panelistas, destacó la presencia internacional de instituciones no sólo de América Latina sino también de fuera de la región y reafirmo el compromiso de ALIDE de continuar colaborando con las Naciones Unidas en esta iniciativa de las Consultas Regionales.

49. Seguidamente, el señor Daniel Schydrowsky, Presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE), del Perú, agradeció a Naciones Unidas, y a ALIDE por su función de catalizador y promotor para realizar reuniones como la Consulta que resultó realmente muy fructífera. Asimismo, expresó que en la reunión se habían vertido ideas y conceptos muy interesantes. Por otra parte, recordó que había tenido la oportunidad de estar en Sudáfrica en los años 90 y conocer las experiencias del Industrial Development Corporation y del Banco de Desarrollo de Sudáfrica, bancos que enfrentan problemas muy parecidos a los de América Latina, con similitudes extraordinarias y que quizás lo tratado en la reunión puede serles de utilidad a ambas instituciones presentes en la reunión. A lo cual señaló que esto da un marco para una colaboración horizontal, Sur- Sur, que no se está aprovechando y que podrían aprender los unos de los otros.
50. El señor Romy Calderón, Jefe de Estudios Económicos e Información, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), comentó que la reunión había sido un excelente intercambio de experiencias y mejores prácticas, con la presencia de expertos de más de 10 países de la Región y de organismos internacionales, así como de instituciones extraregionales que han permitido una fertilización cruzada de conocimientos. Luego, hizo una breve síntesis de los aspectos más saltantes de la reunión, destacando: (1) el reconocimiento que no hay modelos únicos de banca de desarrollo, el modelo a adoptar por cada país depende de sus particularidades y necesidades; (2) los BDN sin perjuicio de su naturaleza pública ó privada, cumplen funciones públicas, sociales y de servicio, como tales, debe tenderse a su reforzamiento, tecnificación y solidez; (3) Los BDN deben cumplir un rol de liderazgo y un papel complementario, pero innovador y pionero; (4) los subsidios pueden otorgarse si es necesario en aquellas actividades o empresas que requieran de la acción pública, pero estos deben estar debidamente presupuestados y claramente transparentes; (5) Un tema al que se le atribuye especial relevancia es la necesidad de que los BDN fortalezcan la cooperación con la banca de desarrollo multilateral para diversificar (disminuir) el riesgo de modo más eficiente y facilitar la captación de recursos. Esa cooperación puede mejorar significativamente la efectividad de la intermediación financiera a través de instrumentos de largo plazo, fondos de garantía, securitización y capital de riesgo; (6) el problema del financiamiento no es de costo ni de falta de recursos, es un problema de acceso, particularmente para las pequeñas y medianas empresas; (7) los BDN cumplen un importante rol para atenuar los ciclos económicos al actuar de manera anticíclica en el mercado financiero; (8) los BDN deben actuar como instrumentos de política pública y no de política de gobierno, y ser parte de un conjunto de instrumentos de política económica, donde ellos tienen una función específica, y no tratar de hacer muchas cosas a la vez que terminan desnaturalizando su función.
51. En lo institucional, el señor Calderón hizo mención al reconocimiento que se le hacía a las Naciones Unidas, por el papel de liderar el proceso de repensar el rol de los BDN en el Siglo XXI. Asimismo, resaltó las expresiones de que las Naciones Unidas debe apoyar el fortalecimiento de las Asociaciones Regionales, como ALIDE con: (1) La creación de un “think tank”, para continuar el debate, atender a la investigación técnica y formular propuestas acerca de los BDN y del financiamiento del desarrollo, con inclusión social; (2) la dotación/asignación de expertos --permanentes y temporales-- para que trabajen con ALIDE y otras Asociaciones Regionales; (3) La diseminación de sus programas y proyectos, así como de los resultados de sus actividades, incluyendo el respaldo a sus sistemas virtuales; y, (4) Naciones Unidas debería continuar favoreciendo los intercambios inter-regionales entre las Asociaciones y BDN de las diferentes regiones, al igual que al fortalecimiento de su entidad global, que es la World

Federation of Development Financing Institutions(WFDFI) y al intercambio con instituciones y BND de países industrializados.

52. Por su parte, el señor Ricardo Espina, Oficial de Asuntos Económicos de la Oficina de Financiación al Desarrollo del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, también se sumó al agradecimiento a nombre de las Naciones Unidas, a todos los expositores y participantes que estuvieron presentes a lo largo de la reunión. Igualmente expresó su agradecimiento a COFIDE y a ALIDE por su valioso apoyo a la organización de la Consulta. Enseguida comentó que la Conferencia Internacional de Financiación al Desarrollo, donde resultó el Consenso de Monterrey, le otorgó a la Oficina de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas el mandato de organizar seminarios y consultas a partes interesadas donde participen expertos de los sectores público y privado para examinar asuntos técnicos relacionados con la movilización de recursos para financiar el desarrollo y la erradicación de la pobreza, para intercambiar información y mejores prácticas. En respuesta a esto en el período 2004-2005 la oficina de financiación al desarrollo co-organizó 21 eventos en 15 ciudades del mundo con alrededor de 500 participantes. Los temas tratados fueron financiamiento inclusivo, deuda soberana y asociación público privadas (APP's) para mejora la asistencia al desarrollo, entre otros. Es en ese concepto que Naciones Unidas está realizando las consultas regionales sobre los BDN, dada la importancia que tienen estas instituciones para impulsar el crecimiento económico de los países.

53. El señor Espina enfatizó que el tema que se escogió para estas consultas fue ¿cómo mejorar el papel de los bancos de desarrollo en la promoción del desarrollo económico y social y cómo hacer para que ellos tengan un mayor aporte? Expresó que la idea no es que de la Primera Consulta Regional salgan las conclusiones definitivas. La idea más bien era compartir experiencias, mejores practicas ¿qué funciona y qué no? ¿en que contexto? y lo que era más importante es que se trata de una reunión de un proceso que se inició en New York en diciembre del año 2005, donde se definió cuáles iban a ser los temas que se deberían incluir en estas consultas. Luego comentó que esta primera consulta será seguida por otra en París, Francia, el 27 y 28 de Junio, co-organizada con la Agencia Francesa del Desarrollo, con el Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), de Alemania, y con el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Luego se realizaría otra reunión en África con la Industrial Development Corporation. También se realizarán reuniones en Egipto, en la India y posiblemente en Europa Oriental. Culminándose esta ronda de consultas regionales, hacia el primer trimestre del año 2007, se tiene previsto realizar una reunión final en la Escuela Kennedy de la Universidad de Harvard, auspiciada por el Centro Internacional para el Desarrollo. Para entonces se hará una recopilación de todo este conocimiento que a través de estas reuniones se está adquiriendo en todas partes del mundo, que terminará en una publicación que sirva para la banca de desarrollo. El resultado también será presentado a la Asamblea General de las Naciones Unidas. Posterior a esto, se podría profundizar en los temas más álgidos y continuar con una segunda ronda de consultas.