



El financiamiento emergente para el desarrollo económico de los países del Sur: vía para liberarse del tutelaje de los organismos financieros internacionales

Antonio Ravelo Nariño*

El trabajo parte de la premisa de que el desarrollo económico de los países del SUR está sometido al tutelaje de EE. UU. y de otros países desarrollados fundamentalmente a través de los organismos financieros internacionales y propone el financiamiento emergente (de empresa a empresa) como medio para soslayar a estos organismos y lograr el desarrollo.

El financiamiento emergente y su relación con la filosofía de la complejidad

EL FINANCIAMIENTO del desarrollo planetariamente procede de tres fuentes:

Macrofinanciera: Integrada por los organismos financieros internacionales que operan a nivel de todo el planeta, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), y por los organismos financieros regionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo. Esta fuente está sometida a la influencia de EE.UU. y del resto de los países capitalistas más desarrollados:

* Profesor titular consultante de la Universidad de La Habana y Académico titular de la Academia de Ciencias de Cuba.

Japón, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia y Canadá que integran el llamado grupo de los siete.

Mesofinanciera: Procedente de las grandes empresas transnacionales y de los más importantes bancos privados, también sometida fuertemente a la influencia de EE.UU. y el resto de los países capitalistas más desarrollados.

Microfinanciera: Proveniente de empresas privadas de carácter principalmente nacional y generalmente medianas y pequeñas con sede principal tanto en países desarrollados como en países en vía de desarrollo no controlada por EE.UU., ni por el resto de los países capitalistas más desarrollados.

La fuente Microfinanciera es la base del financiamiento emergente, de empresa a empresa, que se encuentran en el mismo entorno. Esta fuente procede de empresas que tienen exceso de recursos monetarios y necesitan invertirlos obteniendo un porcentaje de remuneración mayor al que obtendrían invirtiendo esos excedentes en valores emitidos por el Estado y los bancos. Ciertamente esta remuneración mayor se debe al mayor riesgo que corren, el cual están dispuestas a asumir.

El financiamiento emergente, de empresa a empresa, principalmente de empresas del mundo desarrollado hacia empresas del Sur, colaboraría fuertemente al desarrollo económico de estos países.

Los países desarrollados del Norte han demostrado durante los últimos sesenta años, después de la terminación en 1945 de la Segunda Guerra Mundial, su falta de voluntad política y su inconveniencia económica para el desarrollo del Sur. Ambas razones están estrechamente relacionadas, pues el desarrollo económico del Sur haría menos fácil la explotación capitalista de este, por las distintas vías que actualmente se realizan, como el diferencial de precios entre las materias primas y otros productos básicos, los productos de la industria desarrollada y a través del mecanismo de la deuda externa.

La Fuente Microfinanciera con la que opera el financiamiento emergente no es muy fácil de controlar por los países económicamente más desarrollados encabezados por EE.UU., lo cual permite liberar al Sur del tutelaje que sobre su desarrollo económico tienen los países del Norte.

El financiamiento emergente entra dentro de la filosofía de la complejidad, al moverse dentro del entorno de las empresas, partiendo principalmente de abajo hacia arriba, o del mismo nivel y eliminando el financiamiento de arriba hacia abajo, promovido por los organismos financieros internacionales (fuente Macrofinanciera) y por las grandes empresas transnacionales (fuente Mesofinanciera)

Este financiamiento emergente canaliza recursos financieros hacia las empresas en vías de desarrollo pertenecientes al Sur mediante las dos fuentes de financiamiento siguientes:

- Financiamiento empresarial.
- Financiamiento extraempresarial.

El financiamiento empresarial entra en la empresa como pasivo o como capital. La emisión y la venta de deuda: efectos por pagar o bonos por pagar a mediano y a largo plazo, son ejemplos de la entrada de financiamiento en forma de pasivo. La emisión y venta de acciones por la empresa del Sur es un ejemplo de financiamiento emergente en la forma de capital.

El financiamiento tiene carácter extraempresarial, cuando no entra como pasivo, ni como capital de la empresa. Son ejemplos de esta forma de financiamiento:

- El financiamiento del inventario de Activo Circulante, mediante contratos de abastecimiento **justo a tiempo**; basado en la **Teoría del Inventario Cero**: Este inventario no se financia por la empresa del cual es destino final, sino por la empresa abastecedora; aunque en la práctica constituye un financiamiento extraempresarial, para la empresa que finalmente ha de utilizarlo.
- El Activo Fijo que la empresa que lo utiliza tiene arrendado, se financia por la empresa arrendadora, pero en la práctica opera como un financiamiento emergente extraempresarial que recibe la empresa del Sur usuaria de este.

Este financiamiento emergente, con fuente microfinanciera, constituye una forma importante de resolver el problema del desarrollo económico de los países del Sur; liberándolos, tal como hemos expresado, de la tutela que Estados Unidos y los demás países muy desarrollados ejercen a través del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), y los Bancos Regionales para el desarrollo económico.

La optimización financiera como base del financiamiento emergente, tanto empresarial, como extraempresarial

La optimización financiera de la empresa tiene como objetivo la minimización de la necesidad de su financiamiento. En otras palabras, tener

el mismo aparato físico productivo con el mínimo de recursos monetarios invertidos en la empresa: la misma capacidad productiva, con menos inmovilización de recursos financieros.

El financiamiento emergente se alcanza utilizando tanto la vía extraempresarial como la empresarial. El financiamiento empresarial, es el que se realiza con aportes de terceros (pasivo), como a través del aporte de los dueños (capital), según la clásica ecuación del Balance General Contable.

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$$

El financiamiento extraempresarial no procede del pasivo, ni del capital de la empresa que se optimiza, ya que es financiado por otras empresas. Tal es el caso de un equipo productivo arrendado el cual funciona como activo fijo de la empresa que se optimiza. Como arrendataria no realiza inversión alguna; pues el equipo productivo es financiado por la empresa arrendadora.

La primera fase de la optimización financiera es la sustitución del financiamiento empresarial por el extraempresarial. En lugar de comprar el equipo productivo este se alquila, pasando el financiamiento a la empresa arrendadora.

La segunda fase de la optimización financiera se realiza reestructurando el financiamiento de la empresa, mediante el incremento del pasivo y del capital no gerencial y la disminución del capital gerencial. Aclaramos que el capital no gerencial no da derecho a intervenir en la dirección de la empresa, mientras que el capital gerencial si otorga ese derecho.

En resumen, los mecanismos de optimización financiera se clasifican en los dos grupos siguientes:

- Primer grupo: Los tendentes a la reducción del financiamiento del Activo, mediante el financiamiento extraempresarial emergente.
- Segundo grupo: Los que permiten la optimización de la estructura del financiamiento puramente empresarial.

Primer grupo: La reducción del financiamiento del Activo, mediante financiamiento extraempresarial emergente

La optimización del financiamiento de las principales partidas del Activo se realiza mediante la reducción del financiamiento empresarial de este, sustituyéndolo por financiamiento extraempresarial. Las partidas del activo, cuya optimización estudiamos son:

·El efectivo.

- Las cuentas por cobrar.
- El activo corriente tangible.
- El activo fijo tangible.

El efectivo

La optimización del efectivo se realiza principalmente utilizando el modelo financiero – matemático formulado por los reconocidos economistas financieros norteamericanos Milton Miller y Daniel Orr, que establece un mínimo y un máximo en el entorno de un importe óptimo en el que debe moverse esta partida del Activo.

La disponibilidad de efectivo alcanzado por la empresa del Sur mediante la aplicación de este modelo, es una fuente microfinanciera que esta empresa puede utilizar en su propio desarrollo económico o en préstamos como financiamiento emergente a otras empresas del mismo Sur, contribuyendo al desarrollo económico de este en su conjunto.

Además la reducción del exceso de efectivo con que opera la empresa, hace que mejoren los indicadores financieros de esta, contribuyendo a su optimización financiera. Resulta interesante señalar que, esta es una forma de auto financiamiento del desarrollo económico, pues proviene de la propia empresa, alcanzado por su mayor eficiencia financiera.

Las Cuentas por Cobrar

La optimización financiera de las Cuentas por Cobrar se realiza también mediante la disminución del financiamiento de estas suministrado por la propia empresa, sustituyéndolo por financiamiento extraempresarial.

La optimización financiera de las cuentas por cobrar tiene como fundamento la adecuada concesión del crédito comercial, la cuidadosa formulación del contrato de compra – venta, la precisa facturación de la venta realizada, la documentalización del crédito comercial concedido (mediante la letra de cambio y el pagaré), el descuento de estos documentos, en un banco o en otra entidad de crédito no bancaria y la factoración.

Los primeros fundamentos hacen posible la optimización financiera de la operación de las cuentas por cobrar y los dos últimos constituyen fuentes de financiamiento: empresarial el descuento del documento de crédito y extraempresarial, la factoración.

El descuento de la letra de cambio o del pagaré, constituye un financiamiento empresarial ya que en el caso del impago del acreedor original; la empresa que se optimiza, se convierte en deudora de la entidad financiera por el importe correspondiente.

En la factoración cuando la entidad financiera le anticipa a la empresa que se optimiza financieramente una parte del importe de la **Cuenta por Cobrar**, esta puede ser **con recurso**, o **sin recurso**. En el primer caso la entidad financiera tiene el recurso de exigir al acreedor original, en el caso de impago, la devolución del importe que le ha anticipado, cuando recibe la encomienda de la cobranza de la cuenta.

El segundo caso, factoración **sin recurso**, constituye la venta de la cuenta por cobrar por el acreedor original a la entidad financiera. En este caso, si el deudor original no paga su cuenta, el acreedor original no tiene responsabilidad alguna con el nuevo acreedor (la entidad financiera que ha comprado la cuenta).

En la operación de factoraje, el nuevo acreedor (factor), en ambos casos cobra dos comisiones, la primera por la gestión de cobro y la segunda por el anticipo de parte del importe de la cuenta por cobrar; y en el caso del factoraje **sin recurso** el factor cobra una tercera comisión por el riesgo de impago.

El anticipo por las Cuentas por Cobrar factoradas constituye una forma de financiamiento extraempresarial que el factor otorga a la empresa; ya que al reducir por esa vía el importe de las Cuentas por Cobrar, se está sustituyendo financiamiento empresarial por financiamiento extraempresarial, como financiamiento emergente.

El inventario de activo circulante tangible

Este activo está integrado por las materias primas, los materiales, las piezas y las partes de repuesto, el combustible y el lubricante que se insumen en el proceso productivo.

Un exceso de este inventario implica una innecesaria inmovilización de estos recursos financieros, con la no obtención del correspondiente costo de oportunidad. En otras palabras, lo invertido en demasía resulta inútil, pues no determina

ganancia alguna para la empresa. Y por el contrario, un inventario de activo circulante por debajo de lo necesario puede provocar dificultades en el proceso productivo.

Al igual que en el caso del efectivo, hay que buscar una óptima inmovilización de los recursos financieros que corresponden a esta partida del Balance General de la empresa. Para alcanzar ese óptimo se utilizan modelos matemáticos para determinar la cuantía física correspondiente; pero para lograr la optimización financiera hay que buscar el financiamiento extraempresarial, que tal como hemos señalado no proviene del pasivo, ni del capital de la empresa, sino que es aportado por terceros que no son acreedores de esta.

En el caso del inventario del activo circulante, este financiamiento extraempresarial se logra mediante contratos de abastecimiento justo a tiempo, que resuelven las necesidades de la empresa por un corto período, de forma tal que este inventario no requiera almacenes específicos sino que pueda almacenarse en la misma área productiva.

Esta forma de operar significa el ahorro del costo de oportunidad correspondiente a la inversión en este inventario; así como de los almacenes que se utilice, y del costo de administración de estos. Además de estas ventajas, se elimina la existencia de artículos obsoletos y se reduce sustancialmente la corrupción que significa la sustracción y otros usos indebidos de este inventario.

Lo expresado en los últimos párrafos, en su conjunto, es la teoría del Inventario Cero, cuya aplicación tiene las ventajas señaladas, pero en la práctica, para los países del SUR conlleva el peligro del riesgo de incumplimiento por parte de los abastecedores, debido al grado de organización necesario para su aplicación, el cual con frecuencia no es alcanzable en estos países del Sur.

No obstante, si bien la sustitución total del inventario de activo circulante, por contratos de abastecimiento tiene el peligro señalado, su utilización parcial permitiría alcanzar una parte de las ventajas expresadas, reduciendo sustancialmente el riesgo de la desaparición total de este inventario.

En otras palabras, entendemos que esta Teoría del Inventario Cero puede aplicarse parcialmente en los países del SUR, obteniéndose limitadamente el conjunto de ventajas expresadas, principalmente la relacionada con la reducción de la inversión en este inventario de Activo Circulante.

El activo fijo tangible

Está integrado por los bienes que se insumen en el proceso productivo en un período mayor de un año: terrenos, edificios de fábricas y otros centros de producción de bienes y servicios, y de administración, equipos de computación, maquinaria productiva, equipos de acondicionamiento de clima, equipos de transporte y otros bienes de duración mediana o larga. La tenencia física de estos activos debe ser la estrictamente necesaria, más un margen de seguridad que permita afrontar eventualidades de un exceso de demanda no previsible; y de reparaciones extraordinarias, también imprevisibles.

Todo exceso de este tipo de activo significa una inversión improductiva, con el correspondiente costo de oportunidad. Sin embargo, tener menos activo fijo del necesario, habitualmente determina dificultades en el proceso productivo. La optimización de la tenencia física de Activo fijo, se realiza principalmente por tecnólogos especialistas en producción; por lo cual no la tratamos en este trabajo, dedicado al financiamiento emergente del desarrollo económico de los países del Sur, enfocado a la optimización financiera de ese desarrollo. El principal instrumento de optimización financiera del Activo Fijo, es la sustitución de la propiedad legal plena de este, por su arrendamiento.

Tener el uso y disfrute de un activo fijo mediante arrendamiento, significa sustituir el financiamiento empresarial, mediante pasivo o capital, por un financiamiento extraempresarial, suministrado por la empresa arrendadora que, por tratarse generalmente de un financiamiento de empresa a empresa es de carácter emergente.

La alternativa entre ser dueño legal pleno de un activo fijo, o tener solamente su **uso y disfrute** como arrendatario de este, puede plantearse en el momento de su adquisición, o en cualquier momento de la vida económicamente útil de dicho activo. En el primer caso, la operación de la alternativa es sencilla: se compra el bien, inmovilizando los recursos financieros utilizados en la inversión (principalmente divisas) o no se realiza inversión alguna, obteniéndose el **uso y disfrute** del bien en calidad de arrendatario, mediante el correspondiente contrato de arrendamiento.

Para los países del Sur, habitualmente escasos en recursos monetarios (principalmente divisas) para la inversión, la opción de arrendar es, sin duda, la mejor ya que no necesitan disponer ni inmovilizar los correspondientes recursos monetarios. Además, esta solución financiera hace posible, la sustitución

de equipos productivos obsoletos por equipos de la tecnología más avanzada, posibilitando el incremento de la productividad del trabajo.

En el segundo caso, en que ya el bien está funcionando como activo fijo, mediante una inversión inmovilizadora de recursos monetarios; se busca la recuperación de recursos monetarios previamente invertidos, pero sin perder el **uso y disfrute** del bien que, funciona como activo fijo.

En este segundo caso, se procede de la forma siguiente:

- Mediante escritura pública, la empresa que se optimiza financieramente, vende el bien que funciona como activo fijo, a otra empresa, generalmente perteneciente a un país desarrollado; y en esta escritura el comprador se lo alquila mediante el pago de un importe periódico habitualmente fijo por un número específico de años.
- El vendedor, de dueño se convierte en arrendatario y el comprador pasa a ser arrendador, el primero conserva el **uso y disfrute**, pero recupera los recursos financieros inicialmente invertidos en la compra del bien. El procedimiento anterior hace que el Activo Fijo se convierta en la principal fuente de liquidez de la empresa que se optimiza financieramente.
- Utilizando otra escritura pública la empresa que se optimiza financieramente, adquiere una opción de compra de la nueva dueña del bien que, opera como activo fijo, por un precio predeterminado, para ser aplicado cuando concluya el contrato de arrendamiento.

Este procedimiento se denomina **retroversión financiera**, pues permite optimizar una inversión previamente realizada, regresando al óptimo que debió haberse alcanzado, en la inversión inicial, y es ventajoso, tanto para la empresa que se está optimizando financieramente, como para la nueva dueña legal del bien. La primera recupera el importe de su inversión original, teniendo disponibles esos recursos monetarios para su propio desarrollo económico, o para contribuir al crecimiento económico de otras empresas del Sur.

Si la empresa que se optimiza financieramente es una empresa pública; esta nueva disponibilidad de recursos monetarios, incluyendo divisas, puede utilizarse en el desarrollo económico de otras empresas públicas, o en el desarrollo social del país del Sur, donde está ubicada esa empresa pública.

La empresa compradora del bien que como activo fijo, la empresa que se optimiza, está operando tiene las ventajas siguientes:

- Obtiene mediante el cobro de un alquiler una retribución mayor que la posible en entidades financieras.
- Alcanza un fuerte ahorro en el pago del impuesto sobre el ingreso neto, al deducir la depreciación del bien comprado, cuando liquida este impuesto, generalmente muy alto en los países del Norte.

Todo este procedimiento de arrendamiento de los bienes que funcionan como activos fijos, constituye una forma extraempresarial de financiamiento que permite reducir el financiamiento empresarial procedente del pasivo y del capital de la empresa que se optimiza financieramente.

Este financiamiento extraempresarial es un financiamiento emergente, proveniente de una fuente microfinanciera, no procedente de los grandes organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y los Bancos de desarrollo regional; ni de la fuente mesofinanciera, proveniente de las grandes empresas transnacionales.

Finalmente resulta conveniente subrayar que, la optimización financiera del activo de la empresa, salvo el caso del efectivo, se realiza mediante financiamiento extraempresarial de carácter emergente; ya que no proviene del pasivo, ni del capital de la empresa, si no de empresas colaboradoras, que constituyen una fuente microfinanciera de financiamiento.

Segundo Grupo: La optimización de la estructura del financiamiento empresarial

Es conveniente aclarar que la introducción del financiamiento extraempresarial es de hecho una primera fase de la reestructuración del financiamiento de la empresa, pues al sustituir el financiamiento empresarial por el extraempresarial disminuimos el primero, y por tanto ya estamos optimizando el financiamiento de la empresa, pero ahora centramos nuestro trabajo en la optimización de lo que queda del financiamiento empresarial: la estructura de este.

Para optimizar la estructura del financiamiento de la empresa partimos de la ecuación clásica del Balance General contable de la empresa que expresa: $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$, lo cual se traduce en que, el conjunto de los recursos materiales y financieros de que dispone la empresa para operar (el Activo), tiene que ser igual al financiamiento proveniente de terceros (pasivo), más el financiamiento procedente de los dueños (capital).

Ahora bien, el capital de una empresa puede ser de carácter no gerencial, cuando los dueños no tienen derecho a intervenir en su dirección, y de carácter gerencial que conlleva el derecho de dirigir la empresa.

La optimización de la estructura del financiamiento de la empresa, el puramente empresarial, tiene como objetivo, aumentar el financiamiento procedente de terceros (pasivo), y el financiamiento proveniente del capital no gerencial; y disminuir el financiamiento a través de capital gerencial. Por supuesto, es una optimización del financiamiento, porque reduce el aporte de los dueños gerenciales, dejando a la disposición de estos los recursos monetarios (incluyendo divisas) adicionales aportados por terceros (pasivo) y por los dueños no gerenciales y disminuir el financiamiento mediante capital gerencial. La empresa utiliza estos recursos monetarios adicionales en su propio crecimiento económico o en el financiamiento emergente de otras empresas de los países del Sur.

Es conveniente aclarar que la disminución del capital gerencial aumenta el riesgo de la empresa. Esta disminución tiene como límite el grado de riesgo que la dirección de la empresa que se optimiza financieramente esté dispuesta a asumir.

La canalización del financiamiento emergente a través de Internet

Esta forma microfinanciera de financiamiento emergente requiere una vinculación entre la empresa prestamista y la empresa prestataria que permita la canalización del flujo de los recursos monetarios entre ambas empresas. En la actualidad esta vinculación se facilita extraordinariamente utilizando la vía de INTERNET.

Es conveniente señalar que una misma empresa puede al mismo tiempo ser prestamista y prestataria, recibiendo recursos monetarios de terceras empresas que son sus colaboradoras en su proceso de optimización financiera y facilitando como prestamista recursos monetarios a otras empresas.

En la operación de la optimización financiera de la empresa, llamamos empresa colaboradora a la prestamista y prestataria a la empresa que se optimiza. La empresa que se optimiza disminuye su necesidad de inversión, sustituyendo el financiamiento empresarial por el extraempresarial. Tal es el caso

de la optimización de las partidas del Activo: Efectivo, Cuentas por Cobrar, Activo Circulante Tangible y Activo Fijo Tangible ya estudiados.

La empresa colaboradora, la prestamista o financista, prefiere dirigir sus recursos monetarios sobrantes a una empresa que se optimiza financieramente por las tres razones fundamentales siguientes:

- Obtener una tasa de retribución (Interés o dividendo) superior a la que habitualmente recibe de sus depósitos bancarios, incluyendo los a plazo fijo.
- Alcanzar ahorros en el pago del Impuesto sobre el ingreso neto.
- Realizar el ahorro por la utilización de la economía de escala correspondiente.

Ahora estudiamos la actuación de las empresas colaboradoras en relación con el efectivo, las cuentas por cobrar, el activo circulante tangible y el activo fijo tangible, las cuatro partidas del activo de la empresa cuya optimización financiera, vimos anteriormente, en la optimización financiera como base del financiamiento emergente.

En cuanto a la optimización de la tenencia de efectivo, la colaboración se obtiene de las Bolsas de Valores que hacen posible la rápida compra – venta de valores fácilmente negociables, lo cual permite el funcionamiento del Modelo Millar – Orr, que canaliza la reducción del importe de efectivo necesario para la operación de la empresa; y por tanto, deja disponibles sustanciales recursos monetarios, tanto en moneda nacional no convertible, como en divisa.

En el caso de la optimización financiera de las cuentas y los efectos por cobrar, la empresa colaboradora es el factor (habitualmente un banco) que se ocupa de la cobranza de estas cuentas, y anticipa el efectivo correspondiente a esta. El factor tiene la ventaja de la economía de escala en la cobranza de dichas cuentas.

En la partida de inventario de activo circulante, la empresa colaboradora es la empresa abastecedora que suministra a la empresa que se optimiza; sus necesidades para muy cortos períodos, evitando a esta última la necesidad de inmovilizar recursos financieros en este inventario y en edificios para su almacenaje. La ventaja económica de la abastecedora está en la economía de escala que obtiene al hacer grandes compras para el suministro al conjunto de empresas.

Conclusiones

- En cuanto a la inmovilización financiera del activo fijo, la empresa colaboradora compra bienes que han de operar como activo fijo de la empresa que se optimiza; y se los alquila a esta última, evitando a esta la inmovilización de los recursos financieros correspondientes. La empresa colaboradora deduce la depreciación de bien arrendado, cuando paga el impuesto sobre el ingreso neto.
- Actualmente el desarrollo económico de los países del Sur, está sometido al tutelaje de EE.UU. y de los demás países desarrollados del Norte. Este financiamiento opera de arriba hacia abajo, del Fondo Monetario Internacional (FMI), del Banco Mundial (BM) y de los Bancos Regionales de Desarrollo, como principales organismos financieros internacionales, así como de los grandes bancos privados de esos países desarrollados del Norte.
- Durante los sesenta años transcurridos desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial en mayo de 1945, los países desarrollados del Norte, han demostrado su falta de voluntad política para participar eficaz y eficientemente en el desarrollo económico de los países del Sur; por lo cual, teniendo en cuenta esta experiencia, este conjunto de países, debe buscar sus propias vías para el financiamiento de su desarrollo económico.
- Existe un financiamiento emergente, de empresa a empresa, como fuente microfinanciera que permite el desarrollo económico del Sur, soslayando a los grandes organismos financieros internacionales. Esta forma de financiamiento tiene como resultado la optimización financiera de la empresa, minimizando la necesidad de financiamiento puramente empresarial, y sustituyéndolo por un financiamiento extraempresarial, suministrado de empresa a empresa, soslayando el tradicional financiamiento de arriba hacia abajo, aportando por los mencionados organismos internacionales.
- Este financiamiento emergente requiere la existencia de empresas colaboradoras que suministren este aumentando a la vez su propia eficiencia económica; y de una vía de comunicación entre la empresa financiadora y la empresa financiada del Sur que procura su desarrollo económico, lo cual es INTERNET.

- Si el financiamiento emergente se suministra a la mayor parte de las empresas de un país del Sur, este país en su conjunto, está encaminando a resolver su desarrollo económico; y si, este financiamiento se generaliza a todo el Sur, este conjunto de países estaría en vías de desarrollo económico.

Estas empresas colaboradoras son:

- Las de factoraje que anticipan el cobro de las cuentas procedentes del crédito comercial concedido por las empresas en vías de desarrollo económico.
- Las empresas arrendadoras de Activo Fijo que permite a las empresas que se desarrollan, reducir sustancialmente la inversión en este tipo de activo, sustituyendo la compra por el arrendamiento.

Finalmente, es conveniente subrayar que mediante el financiamiento emergente de empresa a empresa se optimiza la necesidad de recursos financieros para operar la empresa que se desarrolla económicamente, lo cual al generalizarse en los países del Sur, acelera sustancialmente el desarrollo de estos países.