

**Financiamiento y Garantías de apoyo a PYMES  
en Centroamérica. Estudio de pre-factibilidad  
para la creación del Sistema Regional  
de Garantías para PYMES en Centroamérica**

**Cooperación Económica y Técnica**

Copyright © SELA, septiembre de 2015 Todos los derechos reservados. Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

## *PRESENTACIÓN*

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>I. PRINCIPALES SISTEMAS DE GARANTÍAS EN AMÉRICA LATINA: LECCIONES QUE PUEDEN APROVECHARSE</b>	<b>7</b>
1. Breve introducción a la problemática de los sistemas de garantía y de reafianzamiento	7
2. Lecciones que pueden aprovecharse	11
<b>II. ANÁLISIS DEL MERCADO DE LA GARANTÍAS PARA LAS PYMES DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA</b>	<b>13</b>
1. Demanda generada para garantías a las PYMES en la Región Centroamericana	13
2. Síntesis de la oferta de garantías para las PYMES de la Región Centroamericana	16
3. Descripción de los Sistemas Nacionales de Garantías en la Región Centroamericana	17
<b>III. Evaluación de las condiciones mínimas para crear el Sistema Regional de Garantías en la Región Centroamericana</b>	<b>25</b>
<b>IV. PROPUESTA DEL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LA REGIÓN CENTROAMERICANA</b>	<b>27</b>
1. Características generales para la personería jurídica del Sistema de Garantías de la Región	27
2. Descripción general del funcionamiento y articulación del SRG con los SNG de la Región Centroamericana	28
3. Determinación de las modalidades de administración de riesgos para la SGR	33
4. Descripción de los servicios y productos de garantías que brindará el SRG	35
5. Propuesta de estructura organizativa para la SGR	36
6. Lineamientos de estrategia para lograr la penetración en el mercado de garantías PYMES en la región centroamericana	40
7. Propuesta de lineamientos para la formación de Alianzas Estratégicas con otros Sistemas Regionales de Garantía de América Latina	40
8. Equipamiento e infraestructura y requerimientos de tecnología de información para SRG	41
9. Dimensionamiento de la inversión y de los fondos requeridos para el funcionamiento del SRG y cálculo de la rentabilidad esperada	41
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>43</b>
<b>ANEXO I. FLUJO DEL FONDO DE REAFIANZAMIENTO DE LA REGION CENTROAMERICANA</b>	<b>45</b>

<b>ANEXO II.</b>	<b>CUADRO N° 1. SISTEMAS Y ENTES DE GARANTÍA (PROCEDENCIA, ANTIGÜEDAD Y NÚMERO DE ENTIDADES)</b>	<b>47</b>
<b>ANEXO III.</b>	<b>CUADRO N° 2. PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO AL TOTAL DE EMPRESAS EN LATINOAMERICA Y CENTROAMERICA (PORCENTAJES)</b>	<b>51</b>
<b>ANEXO IV.</b>	<b>CUADRO N° 3. PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO AL TOTAL DE EMPRESAS EN CHILE, DE 2005 A 2013 (PORCENTAJES)</b>	<b>55</b>
<b>ANEXO V.</b>	<b>CUADRO N° 4. PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO A LA POBLACIÓN EN CHILE, DE 2005 A 2013 (PORCENTAJES)</b>	<b>59</b>
<b>ANEXO VI.</b>	<b>CUADRO N° 5. NUMERO ESTIMADO DE SEGMENTOS EMPRESARIALES EN CENTROAMERICA</b>	<b>63</b>
<b>ANEXO VII.</b>	<b>CUADRO N° 6. NÚMERO DE GARANTIAS, CRÉDITO MOVILIZADO Y MONTO GARANTIZADO POR EL FSG EN 2014, SEPARADO POR SEGMENTO EMPRESARIAL</b>	<b>67</b>
<b>ANEXO VIII.</b>	<b>CUADRO N° 7. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA GENERADA POR LAS PYMES (MONTO PROMEDIO EN DÓLARES, MONTO TOTAL A GARANTIZAR Y MONTO NECESARIO PARA EL FINANCIAMIENTO EN MILLONES DE DOLARES)</b>	<b>71</b>
<b>ANEXO IX.</b>	<b>CUADRO N° 8. ESTIMACIÓN DE LA OFERTA MÁXIMA GENERADA POR LAS PYMES (PATRIMONIO Y OFERTA MAXIMA EN MILLONES DE DOLARES)</b>	<b>75</b>
<b>ANEXO X.</b>	<b>CUADRO N° 9. CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO, PAGO DE GARANTIAS Y SINIESTRALIDAD EN EL AÑO 2014 DEL FSG (CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO Y PAGO DE GARANTÍAS EN DÓLARES. SINIESTRALIDAD EN %)</b>	<b>79</b>
<b>ANEXO XI.</b>	<b>CUADRO N° 10. APORTES MONETARIOS DE FONDOS EXISTENTES A FINADE (CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO Y PAGO DE GARANTIAS EN DÓLARES. SINIESTRALIDAD EN %)</b>	<b>83</b>
<b>ANEXO XII.</b>	<b>CUADRO N° 11. ESTADISTICAS DEL NIVEL OPERACIONAL DE FODEMIPYME, COSTA RICA (SALDO PATRIMONIO, MONTO GARANTIZADO Y STOCK DE GARANTIAS EN MILLONES DE DÓLARES)</b>	<b>87</b>
<b>ANEXO XIII.</b>	<b>GLOSARIO</b>	<b>91</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		<b>95</b>

---

## P R E S E N T A C I Ó N

---

*El presente documento de la Secretaría Permanente del SELA tiene como objetivo fundamental la realización de un estudio de pre-factibilidad para desarrollar un Sistema Regional Centroamericano de Garantías, mediante un mecanismo de reafianzamiento sostenible para las Instituciones de Garantía Nacionales. El sistema se concibe con el objetivo de compartir riesgos, diversificarlo, aumentar la capacidad y optimizar los recursos de las instituciones de garantía locales. La consecuencia esperada es contribuir al aumento del crédito de las Instituciones Financieras a las PYMES de los países de la región. En paralelo favorecer la consolidación y creación de nuevos Sistemas de Garantía en beneficio de la mayor cantidad de PYMES posibles.*

*En el primer capítulo se hace una descripción de los principales sistemas de garantías de la región incluyendo una breve referencia a la problemática de los sistemas de garantía y de reafianzamiento, considerando la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito del sector privado o el acceso a este en condiciones adecuadas, y las posibles "fallas de mercado" que presenta.*

*En el segundo capítulo se presenta un análisis del mercado de las garantías para las PYMES de Centroamérica, basado en información provistas por representantes de sistemas nacionales o locales de garantía existentes en cada país elegible.*

*El siguiente capítulo incluye una evaluación de las condiciones mínimas para crear el Sistema Regional de Garantías en Centroamérica, considerando que una de las principales condiciones que debería respetarse al desarrollar un instrumento financiero, es que este sea sustentable en el tiempo y que permita ampliar la capacidad de otorgar garantías de los sistemas de garantía locales, y/o compartir el riesgo con estos. Un elemento importante es que debe contar con un patrimonio propio y constituido, administrado por una institución profesional y técnica, que de confianza al sistema financiero.*

*Finalmente, el cuarto capítulo presenta una propuesta de funcionamiento del Sistema Regional de Garantías para Centroamérica, en la cual se considera que su dinámica se debe basar en reafianzar garantías emitidas por los SNG para MIPYMES, para lo cual se establece un contrato de reafianzamiento y las condiciones de cómo estas se implementan en cada fianza otorgada a cada crédito de MIPYMES. Su funcionamiento está supeditado también a la normativa de cada Fondo local, la cual debe ser lo suficientemente flexible.*

*La Secretaría Permanente del SELA expresa su reconocimiento al Dr. Alessandro Bozzo, por su trabajo como consultor para la realización de este estudio.*

## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del proyecto consistió en evaluar la pre-factibilidad de desarrollar un Sistema Regional Centroamericano de Garantías, mediante un mecanismo de reafianzamiento sostenible para las Instituciones de Garantía Nacionales. El sistema se concibe con el objetivo de compartir riesgos, diversificarlo, aumentar la capacidad y optimizar los recursos de las instituciones de garantía locales. La consecuencia esperada es contribuir al aumento del crédito de las Instituciones Financieras a las PYMES de los países de la región. En paralelo favorecer la consolidación y creación de nuevos Sistemas de Garantía en beneficio de la mayor cantidad de PYMES posibles.

Para alcanzar el objetivo propuesto se realiza un estudio de los Sistemas de Garantía existentes en cada país de la región. Se envían encuestas a los interesados y se obtiene información de diversas fuentes, incluyendo la manejada por el propio consultor en trabajos previos en algunos países de la región. Luego de lo anterior se estiman la oferta y la demanda por garantías financieras. Se define a la oferta actual de garantías a las garantías que se encuentran comprometidas (garantías vivas). En paralelo se estima la oferta máxima de garantías, como la capacidad u oferta máxima de garantías que puede ofrecer cada sistema de acuerdo a sus recursos actuales (incluyendo el apalancamiento de su capital). La demanda de garantías puede ser muy alta, por lo cual esta se determina como la demanda potencial de garantías de crédito en relación a las cifras del sistema financiero de las PYMES existentes. Se realizan diversos supuestos para la estimación de la oferta y demanda, para finalmente cuantificar el posible capital que podría tener un Fondo de Reafianzamiento, concebido como sostenible en el tiempo. Este capital debe comenzar con un plan piloto para luego ir expandiéndolo a medida de la mayor demanda y exitosa experiencia inicial.

El sistema de reafianzamiento considera un modelo de negocios basado en la gestión de operadores de primer piso de garantías, es decir, donde las instituciones de garantía nacionales (públicas, privadas o mixtas) dan garantías directas a instituciones financieras supervisadas, las cuales a su vez son las encargadas de la evaluación de los clientes finales y del otorgamiento de los créditos a las PYMES. Este mecanismo permite acceder a las PYMES en forma indirecta y a bajo costo compartiendo el riesgo con el sistema de garantía nacional que a su vez lo comparte con las Instituciones Financieras Internacionales. Se trata de un reafianzamiento que es semejante a lo que es el seguro y el reaseguro. Para el caso de los sistemas de garantía que otorguen garantías con coberturas del 100% del riesgo de crédito de la PYMES, entonces el Fondo de Reafianzamiento garantiza parcialmente la fianza otorgada por el sistema local de garantía. Tanto los sistemas de garantía locales como las Instituciones Financieras Internacionales participantes deben estar supervisados.

Respecto de la Institucionalidad propuesta, la idea base es no desarrollar una nueva institucionalidad que pueda tener altos costos de creación, de administración, y tiempos largos de constitución, sino por el contrario, aprovechar las instancias actualmente existentes que permitan viabilizar la operación de un mecanismo de reafianzamiento ágil, a bajo costo y de uso masivo, que genere confianza en los actores relacionados y que la consecuencia de esto sea el mejoramiento de los sistemas financieros en beneficio de la PYMES. Una alternativa es aprovechar las capacidades de ciertos organismos multilaterales y su conocimiento en el tema de garantías. Instituciones como el BCIE parecieran tener características idóneas, pudiendo crearse un área de administración de garantías dentro de dicha institución, o bien utilizar su concepción de Organismo Multilateral Centroamericano (serio y de bajo riesgo) para facilitar la operatoria del Fondo. Respecto de los recursos financieros del Fondo, estos pueden ser administrados

## 4

fiduciariamente por el propio organismo centralizadamente, o como alternativa que se entreguen en administración fiduciaria en cada uno de los países participantes, facilitando así el flujo de caja entre pago de garantías, cobro de comisiones, recuperaciones de garantías pagadas y rentabilidad de las inversiones entre otros.

Entre las capacidades que debe desarrollar la Administración del Fondo se encuentran la evaluación del riesgo de los portafolios de créditos garantizados por los sistemas de garantía nacionales, de forma de conocer y estimar el riesgo de cada entidad de garantía en el tiempo. Como contrapartida, la Administración del Fondo debe diseñar un sistema de comisiones a cobrar por el reafianzamiento, que esté muy alineado con el riesgo de los portafolios de garantías de las entidades participantes, debiendo la comisión ser idealmente siempre mayor al riesgo.

Dependiendo de la modalidad de operación de los sistemas de garantía locales y de los porcentajes de cobertura de garantía que estos ofrezcan, se aplicará un determinado mecanismo de reafianzamiento. Es decir la forma de garantizar a un sistema de garantía nacional puede ser distinta a la forma en que se garantice a un segundo sistema. El reafianzamiento será siempre a la/s operación/es de garantía otorgada/s por esta y no a la entidad de garantía como tal. La experiencia y capacidad profesional de la Administración del Fondo será central en este aspecto.

Las modalidades de reafianzamiento propuestos, dependen del tipo de sistema de garantía a reafianzar y corresponden a criterios de proporcionalidad y/o a cobertura parcial sobre exceso de siniestralidad o de pérdidas esperadas del sistema de garantía local.

Eventualmente, es posible que en países donde no existan sistemas de garantía, el Fondo de Reafianzamiento pueda otorgar garantías directas a las Instituciones Financieras locales que califiquen, pero lo anterior debería realizarse solo en el escenario indicado.

La evaluación de pre-factibilidad incluye un archivo Excel con un flujo de caja a 10 años de operación del Fondo, con un progreso paulatino, hasta alcanzar un nivel de 10.000 operaciones por año en el largo plazo. La evaluación efectuada considera un mix entre ambos mecanismos de reafianzamiento comentados precedentemente (proporcionalidad y de exceso de pérdidas), el que dependerá del análisis al sistema de garantía local, al riesgo esperado y al costo del reafianzamiento, además del objetivo a lograr (compartir riesgo, crecer, solventar largos periodos de riesgo pasando ciclos económicos, etc.). Cualquier modalidad distinta o intermedia de operación puede modificar drásticamente los parámetros y en consecuencia los flujos estimados en el modelo presentado. El flujo del Fondo es positivo en la medida que las comisiones financian el riesgo.

Junto con el modelo propuesto se entregan las principales conclusiones y recomendaciones del proyecto, las que apuntan a desarrollar un sistema de administración simple, de bajo costo, de uso masivo e implementado por intermedio de una institución de prestigio, que genere confianza y seguridad al sistema financiero y que tenga las capacidades para administrar el Fondo en forma sustentable en el tiempo. Se recomienda desarrollar sistemas tecnológicos para gestionar el flujo de información entre la Administración y los sistemas de garantía e IFI, de forma de facilitar costos reducidos, procesos masivos y el mantenimiento de la eficacia del reafianzamiento hacia el sistema.

En las recomendaciones finales se incluye la propuesta de comenzar con un proyecto piloto pequeño, con dos sistemas de garantía nacionales que tengan distintos objetivos. El primero desee compartir riesgos y "aliarse" en una gestión que le permita mitigar riesgo y capital, además de aprender de la mano de una institución de reafianzamiento sólida y bien gestionada. La segunda institución sería aquella que requiere de recursos para crecer, lo que puede hacer en conjunto con el Fondo de Reafianzamiento, además de beneficiarse de los aportes de la alianza.



## **INTRODUCCIÓN**

EL presente informe tiene por objetivo entregar los resultados y propuestas del trabajo de consultoría, encomendado por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), que consiste en un estudio de prefactibilidad para creación de un Sistema Regional de Garantías para micro y PYMES (PYMES), en Centroamérica. Los países considerados en este análisis son Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala, Panamá y República Dominicana.

El objetivo principal es desarrollar las bases para la creación de un sistema regional centroamericano de reafianzamiento de operaciones, que permita diversificar el riesgo y optimizar los recursos de los sistemas nacionales de garantía en cada país centroamericano, a un costo y riesgo controlado. De acuerdo con el mandante, esto supone un mayor acceso de las PYMES al crédito y una mejora en las condiciones de crédito (tasas de interés, plazos y montos en todos sus segmentos, etc.). Este tipo de mecanismo podría incentivar la conformación de nuevos sistemas de garantía en los países de operación y permitir, al mismo tiempo, fortalecer a los sistemas existentes mediante el reaseguro parcial de sus compromisos.

Cabe destacar que el Sistema Latinoamericano y del Caribe (SELA), tal como otros entes internacionales, se encuentran realizando constantes esfuerzos para la conformación y consolidación de los sistemas de garantía y financiamiento para PYMES en la región centroamericana y caribeña. A través de la organización de foros y seminarios, la entidad ha buscado atraer expertos y generar conocimiento para la región.

Este estudio de factibilidad se realiza en forma paralela para los países del Caribe, teniendo ambos proyectos el mismo objetivo. Una vez finalizados ambos estudios, SELA ha contemplado la realización de una actividad internacional consistente en un "Seminario sobre financiamiento y garantías de apoyo a PYMES en Centroamérica", el que se llevará a cabo en San José de Costa Rica, los días 3 y 4 de septiembre de 2015.

A continuación se presenta el estudio de prefactibilidad del Sistema de Garantía o Reafianzamiento de Centroamérica. El trabajo incluye la descripción de los principales sistemas de garantía existentes en la región, tanto latinoamericana como centroamericana, junto con una síntesis de la oferta y demanda de garantías que existe actualmente en los países de Centroamérica. En el estudio se presenta una propuesta para la creación del sistema, describiendo las condiciones que deben existir para tener un sistema del tipo. Finalmente se incluyen las conclusiones y recomendaciones finales sobre el trabajo de consultoría.

Por último, es importante destacar la disponibilidad y acciones que desarrolla SELA a favor de las PYMES, contribuyendo con propuestas concretas hacia los sectores empresariales de menor tamaño de las economías de los países incluidos en Centroamérica y el Caribe. Junto con lo anterior se agradece la confianza depositada en el consultor para llevar adelante la importante iniciativa. Cabe destacar que el éxito de esta iniciativa no es posible sin la participación de las entidades de garantía nacionales.



## **I. PRINCIPALES SISTEMAS DE GARANTIA EN AMÉRICA LATINA: LECCIONES QUE PUEDEN APROVECHARSE**

### **1. Breve introducción a la problemática de los sistemas de garantía y de reafianzamiento**

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito del sector privado o el acceso a este en condiciones adecuadas, es una problemática que afecta en mayor o menor medida a todas las economías en el mundo, sean desarrolladas o no. Se han realizado infinidad de estudios respecto del acceso a los mercados de financiamiento y sus condiciones, y las posibles “fallas de mercado” que presenta. Mientras más pequeñas las unidades económicas, más difícil se hace el acceso al financiamiento y en caso de acceso, sus condiciones son menos atractivas. Las argumentaciones para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales, se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de crédito, principalmente por la insuficiente información con la que cuentan las instituciones financieras para realizar las evaluaciones de riesgo y el costo asociado a dicho cálculo. Las asimetrías de información, el riesgo moral y la selección adversa se encuentran en repetidos estudios como parte importantes de las causales en la problemática de acceso al financiamiento. Y luego del acceso al financiamiento se agregan otros temas o barreras que se relacionan con las condiciones en que son entregados los financiamientos, las cuales terminan muchas veces siendo una lápida, más que una ayuda constructiva para las PYMES. Como contrapartida, por el lado de los acreedores u otorgantes de financiamiento se experimentan distintas restricciones o condiciones para la entrega de préstamos, que se suman a las anteriores, como lo son la regulación a los sistemas financieros formales y los criterios prudenciales de riesgo en cuanto a las exigencias de provisiones y capital que deben mantener y que están relacionadas con la categoría de los beneficiarios de los créditos. Otros aspectos relevantes son los agentes informales, la dificultad para acceder a clientes atomizados, las altas inversiones y costos operacionales en relación al monto de los créditos etc. etc., La cantidad de recursos canalizados también se ve influida por el método predominante de selección de los beneficiarios; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado.

A pesar de todo lo anterior, en los últimos 10 años se ha visto un importante avance en la banca pública y también en la banca privada, la que ha desarrollado plataformas especializadas y ha aprendido lecciones sobre cómo atender en forma rentable a las PYMES. El desarrollo de las microfinanzas fue una importante innovación en este aspecto y mostró que en el ámbito del financiamiento hay posibilidades de seguir desarrollando instrumentos útiles y con impacto en la población. En forma semejante, podría decirse que los sistemas de garantía de crédito han demostrado un importante papel en apoyar, tanto el acceso como, las mejores condiciones para acceder al financiamiento. El crecimiento en Latinoamérica de estos sistemas (sin mencionar los países asiáticos o europeos que siguen intensificando su uso) así lo muestra, y lentamente varios países comienzan a redescubrir estos instrumentos que por años o estuvieron inutilizados o fueron usados en forma poco profesional y en muchos casos en forma política y no bajo criterios técnicos (al igual que en la banca pública o de desarrollo). Los sistemas de garantía se han ido desarrollando o creando en muchos países, en distintas tipologías, en forma pública, privada o mixta (la mayor parte de los capitales tiende a ser públicos). De la mano con la aparición o crecimiento de los sistemas locales de garantía han ido apareciendo distintas formas de reafianzamiento, como una forma de apoyar a los sistemas de garantía. El reafianzamiento es algo análogo al seguro y el reaseguro, o al financiamiento en primer piso y el financiamiento en segundo piso (normalmente no existen los primeros si no existen los segundos). De estas aseveraciones puede agregarse que en temas de financiamiento los créditos son transables entre

## 8

las entidades financieras (es decir en vez de financiamiento entre pisos se hace financiamiento en los mismos pisos o niveles entre instituciones), es decir la escala de financiamiento es en primer y segundo piso, pero también entre pares. En el caso de seguros y reaseguros esto es bastante menos claro, pero si pueden darse los co-seguros y posiblemente seguros consorciados entre más de una entidad de seguro. Esta es una posible veta de desarrollo para los sistemas de garantía y de reafianzamiento, pudiendo ser una nueva línea de innovación para los mercados si se demuestra que resuelve necesidades reales y que en temas de financiamiento a PYMES son muchas. Lo concreto es que mientras más se desarrollan los mercados y más profundos, mayor seguridad y mayor acceso pueden difundirse para las unidades económicas. Todo esto existe o se crea cuando hay un beneficiario final en la cadena. En este caso se piensa en las PYMES, aun cuando en términos generales los beneficiarios en las economías son todas las unidades económicas.

Continuando con el análisis, se han desarrollado diferentes sistemas de garantía y reafianzamiento de acuerdo a las necesidades de cada país, logrando una mayor integración de las PYMES a través del aumento en el acceso al crédito; mejores condiciones contractuales; y una mayor flexibilidad por parte de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) y otros beneficios tanto objetivos o cuantificables y subjetivos no tan cuantificables. En Europa existen los sistemas de garantía locales o nacionales, en diversas tipologías institucionales y con capitales ya sea mutualistas y público privados. Lego de los sistemas de garantía existe normalmente un reafianzador de origen público a nivel nacional, y en la comunidad europea está el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que reafianza en tercer piso.

Entre los países con sistemas más destacados en la región o donde existe una mayor cantidad de sistemas se pueden mencionar a los siguientes: México, Colombia, Argentina, Brasil, Perú y Chile. Sin embargo los de mayor desarrollo son Colombia, Chile y México, tanto en número como en monto de operaciones. Entre los países emergentes y donde se están desarrollando iniciativas con potencial de crecimiento sustantivo destacan Perú con un plan de fuerte incremento de la iniciativa privada con apoyo de recursos público-privados mediante la creación de sociedades de garantía recíprocas, las cuales se agregan a la oferta que desarrolla el Fondo de Garantías de la Pequeña Industria (FOGAPI) en el país. El cuadro 1 muestra los diferentes entes de garantía que se han creado en los países latinoamericanos.

En algunos países latinoamericanos coexisten los sistemas de garantía y de reafianzamiento, como el caso de Chile con el Fondo de garantía de la Pequeña Empresa (FOGAPE) y las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR). En Colombia destaca el Fondo Nacional de Garantías (FNG), el cual ha obtenido reafianzamiento de Organismos Multilaterales pero también de compañías privadas de reaseguro. Estos dos países cuentan con la estructura más profunda en cuanto a sistemas de garantía y reafianzamiento. Esto se debe a diversos factores como la antigüedad y experiencia de los programas, buena gestión, profesionalismo y regulación de los fondos. Estos sistemas y países lideran las estadísticas entre sistemas de garantía (número de garantías vivas en millones de dólares), número de PYMES garantizadas; y cociente entre garantías y PIB de cada país etc. La media latinoamericana presenta gran diferencia con los países desarrollados, como son el caso de Japón y Corea, y de algunos países Europeos, cuyas políticas públicas están fuertemente enfocadas a impulsar y desarrollar a las PYMES y los sistemas de garantía son instrumentos relevantes en los planes. A continuación se describen los principales sistemas de garantías latinoamericanos.

## **México**

Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN - SNC) es el banco de desarrollo de México y opera de acuerdo con su propia ley orgánica, El programa de garantía Nacional Financiera (NAFIN) está orientado, en primera instancia, a facilitar el acceso al financiamiento al mayor número de empresas; así como inducir la participación de los intermediarios en el financiamiento de aquellos proyectos que, siendo viables y rentables, se les percibe con un mayor riesgo. NAFIN gestiona dos fideicomisos que integran el Sistema Nacional de Garantías. Uno de ellos está respaldado con recursos propios y en el otro actúa como administrador de la Secretaría de Economía, siendo su principal misión la de reafianzar sus operaciones.

Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) está integrado por cuatro fondos, uno de ellos es el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) constituido en 1972. Los recursos que administra son 100% públicos y actúa a través de intermediarios financieros cubriendo operaciones crediticias concedidas por FIRA, o bien por otros intermediarios financieros que atienden al público objetivo de FIRA. También se encuentra el Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Pesquero, Forestal y Rural (FONAGA), operado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), creado en 2003, como segundo nivel para garantizar las carteras de los diversos intermediarios financieros. .

## **Brasil**

El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) actúa intensamente desde 1995 por medio del Fondo de Aval para las Micro y Pequeñas Empresas (FAMPE) y más recientemente para fomentar la creación de las sociedades de garantía de crédito en Brasil. Es una sociedad civil sin ánimo de lucro, encuadrada como servicio social autónomo, creada en 1972, y cuyo objetivo es "promover la competitividad y el desarrollo sostenible de las micro y pequeñas empresas y fomentar el emprendimiento". Mediante diversas actividades, programas y proyectos de capacitación empresarial; acceso a servicios financieros, mercados y a tecnología e innovación; políticas públicas; y formas de atención individual y colectiva articula y contribuye al desarrollo de ambientes favorables para los pequeños negocios nacionales.

La Asociación de Garantía de Crédito de la Sierra Gaucha (AGC) es un proyecto piloto en el país de una asociación de garantía de crédito y se basó en los modelos de sistemas de garantía mutualistas existentes en Italia llamadas Confidis. Por otra parte, el Fondo de Aval para la Generación de Empleos e Ingresos (FUNPROGER) fue creado el año 1999, iniciando sus actividades el año 2000. Se destina, exclusivamente a garantizar parte del riesgo de las financiaciones concedidas por las instituciones financieras oficiales federales, directamente o por intermedio de otras instituciones financieras, en el ámbito del Programa de Generación de Empleo y Renta (PROGER), Sector Urbano, y del Programa Nacional de Microcrédito Productivo Orientado (PNMPO).

## **Colombia**

El Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG), es una sociedad anónima de carácter mercantil y de economía mixta. El objeto social del FNG consiste exclusivamente en el otorgamiento de garantías y el desarrollo de actividades directamente relacionadas con esta función. La actividad principal del FNG es la emisión de garantías para créditos otorgados a las micro, pequeñas y medianas empresas. Esta actividad representa alrededor del 95% de sus garantías. Adicionalmente, el FNG

## 10

garantiza créditos para vivienda de interés social y educación superior. Por lo general el FNG otorga cobertura del 50% del riesgo de crédito de las PYMES y las comisiones cobradas equivalen a entre el 3,5% y el 4% de la garantía.

El Fondo Agropecuario de Garantías (FAG), se crea para facilitar el acceso al crédito, especialmente a aquellos productores que no cuentan con las garantías suficientes para obtenerlo. Las garantías se expiden sobre dos grandes grupos de operaciones: el primero, para amparar los créditos otorgados a través del sistema de crédito agropecuario y el segundo, para amparar operaciones del mercado de capitales por medio de las Bolsas de Productos Agropecuarios.

### Chile

En Chile, el Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas (FOGAPE) fue creado por la Ley N°.3.472 de 1980 y su fiscalización la realiza la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). El Fondo es autosustentable y sus ingresos provienen de comisiones, recuperaciones de pago de garantía e inversiones. Su principal función es el otorgamiento de garantías por intermedio de licitaciones a instituciones financieras para caucionar financiamientos a micro y pequeños empresarios, incluyendo exportadores. A partir del año 2007 el FOGAPE opera también otorgando reafianzamiento parcial de los certificados de fianza emitidos por las Instituciones de Garantía Recíprocas, las cuales son supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, registrando actualmente un total de 15 Instituciones autorizadas y con clasificación de riesgo.

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) tiene la misión de aportar recursos destinados a fomentar el desarrollo de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR, autorizadas por la Ley N° 20.179 de 2007). Para ello, la Corporación ofrece financiamiento de largo plazo a los Fondos de Garantía, que se constituyen con capitales mixtos con el único objeto de respaldar financieramente las obligaciones que la respectiva IGR garantice a diversos acreedores financieros.

Por otra parte, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR o IGR) creadas en Chile y que actualmente son 15 instituciones, operan un stock de garantías aproximado de 700 millones de USD. Las garantías otorgadas por estas son del 100% del riesgo de cada operación, lo cual debería redundar en mejores condiciones de financiamiento para las PYMES locales.

A iniciativa de FOGAPE, el año 2007/8 se propuso la creación de un Fondo de Garantías complementario a FOGAPE que pudiera cubrir los riesgos de la mediana empresa y de otras operaciones que este no pudiera cubrir. Esto implicó la creación de FOGAIN, un Fondo administrado por CORFO y que es muy semejante a FOGAPE. Su evolución ha sido principalmente a partir de enero de 2011 cuando FOGAPE copó su capacidad de comprometer garantías alcanzando un Leverage de poco más de 10 veces y un monto de garantías comprometidas de MM USD 2.650, para créditos por más de MM USD 3.200. Hoy en día FOGAPE y FOGAIN coexisten, teniendo entre ambos un porcentaje relevante de garantías en cuanto al sistema financiero nacional, al cual se agrega el de las SGR. Se estima un stock de garantías entre ambos instrumentos públicos de sobre los MM USD 4.000, y un peak superior a los MMUSD 5.000.

## 2. Lecciones que pueden aprovecharse

Los sistemas de garantía existentes en Latinoamérica han dado pasos muy importantes en su administración y crecimiento. Las actuales administraciones incluyen la definición de objetivos y planes estratégicos claves de apoyo en el acceso al crédito de las PYMES. A esta administración focalizada han agregado el desarrollo de conocimientos y expertise en riesgos de portafolios de créditos garantizados a PYMES, así como la superación de ciclos económicos desfavorables con resultados satisfactorios. Los modelos de predicción de riesgos y de provisiones, los cálculos de Leverage y de las comisiones por el uso de las garantías se encuentran entre las prácticas más destacadas que han ido desarrollando los sistemas latinoamericanos. Hoy presentan grandes portafolios de créditos, masivos, atomizados y confiando en la gestión de los operadores financieros que evalúan y otorgan los créditos garantizados. A su vez el desarrollo de sistemas de administración de bases de datos y su interface con los operadores financieros han permitido un fuerte crecimiento y a bajo costo. El ejemplo más claro en esto es FOGAPE, que por intermedio de 5 personas y servicios externalizados administra portafolios de crédito con peaks sobre los USD 3.500 millones.

Junto con el desarrollo de los sistemas de garantías, principalmente de garantías parciales, han aparecido otras modalidades como aquellos sistemas en el cual la evaluación la realiza la propia institución de garantía, cubriendo el riesgo en un 100%. Fundamentalmente estos modelos vienen del modelo europeo-español, pero con diversas adaptaciones, en general menos mutualistas. Este nuevo tipo de instrumentos introducidos agrega una mejor probabilidad de acceder a mejores condiciones de los financiamientos para las PYMES. Las garantías parciales favorecen el acceso de gran volumen de operaciones, pero las garantías de cobertura al 100% tienden a mejorar las condiciones del crédito. Por el lado de las garantías parciales, a medida que más empresas acceden a crédito y más competitivo se hacen los mercados, también tienden a mejorar las condiciones de crédito (en promedio), ya que los sistemas de garantía operan como un incentivo a la oferta de financiamiento de aquellos que no tienen suficientes garantías. Entre ambos modelos, garantías parciales y garantías al 100% (en el caso de Chile privadas y con capitales mixtos) las PYMES tienen mayores posibilidades de acceso y mejores ofertas de financiamiento.

Luego de esta evolución en los modelos, la etapa siguiente ha sido la necesidad de un segundo piso de garantías, como lo es el reafianzamiento, y en este sentido se están iniciando diversas iniciativas en Latinoamérica, al igual como las que existen en Europa, tanto nacionales como supranacionales. Los sistemas de garantía latinoamericanos cuentan hoy con una mayor solidez y estabilidad, producto de la experiencia que han obtenido a lo largo de los años de operación. Todo esto además ha sido estudiado y se encuentra siendo apoyado por diversos organismos de prestigio, difundiendo prácticas y conocimientos. Otras iniciativas que promueven aprendizaje e intercambio de conocimientos son las diversas agrupaciones de entidades de garantía y los foros anuales que realizan como AECM (Asociación Europea de Caucción Mutua), REGAR (Red Iberoamericana de Garantías), ACSIC (Asociación Asiática de Garantías) ALIGA, (Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantías), además de Organismos como el BM, FMI, BID, CAF y otros que promueven las buenas prácticas financieras y en sistemas de garantía. En el último tiempo destaca la reciente "Task Force" de garantías, creada en junio de 2015 por el Banco Mundial, con el objetivo de difundir buenas prácticas de los sistemas de garantía en el mundo.

A continuación se mencionan algunas organizaciones con interesantes proyectos de este tipo y que pueden servir para la implementación del proyecto centroamericano y caribeño.

## 12

### **FLAG**

El Fondo Latinoamericano de garantías (FLAG) consistente en una propuesta para la posible creación de un fondo fiduciario administrado por CAF. Su principal objetivo es el reafianzamiento de instituciones nacionales de garantía, con el fin de cubrir el riesgo de crédito mediante reafianzamiento de fianzas destinadas a garantizar operaciones de crédito a pequeñas y medianas empresas. El proyecto considera un capital inicial entre US\$200 y US\$400 millones por país, y sus cuatro países fundadores son: Argentina, Bolivia, Ecuador y Uruguay y se ha adherido el Perú.

Las operaciones del FLAG están limitadas al territorio de los países de América Latina y el Caribe que hayan hecho aportes. El FLAG quedaría abierto a la adhesión de países de América Latina y el Caribe que cumplan las condiciones para su adhesión, así como a otros países o entidades que decidan aportar al mismo.

### **ALIGA**

La Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantías tiene como misión Promover el desarrollo, competitividad y estabilidad de las instituciones de garantía de América Latina y el Caribe, tendiente a lograr la consolidación de un sistema regional de garantías. Es impulsora de la consolidación, ampliación y utilización de los sistemas de garantía.

Dentro de sus objetivos se destaca la difusión y consolidación de los sistemas regionales de garantías, favorecer la internacionalización de la actividad de las PYMES e impulsar la creación y consolidación de sistemas de reafianzamiento. ALIGA fue constituida en Santiago de Chile, durante la realización de XII Foro Iberoamericano organizado por FOGAPE. La presidencia actual de ALIGA la tiene FOGAPI de Perú.

### **CAF**

CAF es un banco de desarrollo constituido en 1970 y conformado por 19 países: 17 de América Latina y el Caribe, España y Portugal- y 14 bancos privados de la región. Promueve un modelo de desarrollo sostenible, mediante operaciones de crédito, recursos no reembolsables y apoyo en la estructuración técnica y financiera de proyectos de los sectores público y privado de América Latina.

El Fondo de Garantías del Mercosur también es una iniciativa de otorgar garantías en ámbitos supranacionales, pero a la fecha no se encuentra operativo.

Existen además diversos otros Organismos los que no se describen en detalle (además del propio SELA) ya que no es el objetivo del proyecto, pero que realizan una importante labor en los sistemas financieros como lo son el BID, el BM, el FMI, el BCIE, SELA, ALIDE, y organizaciones de cooperación europeas, norteamericanas, etc. Muchas de las cuales también contribuyen en temas relacionados con este proyecto y que en alguna medida pueden resultar en apoyos en algún momento para el proyecto.



## **II. ANÁLISIS DEL MERCADO DE LAS GARANTÍAS PARA LAS PYME DE LA REGIÓN CENTROAMERICANA**

Para este estudio se buscó contactar a los respectivos sistemas nacionales o locales de garantía existentes en cada país elegible. La principal dificultad en este aspecto radicó en el grado de actividad de los sistemas existentes y su nivel de desarrollo. En la mayoría de los casos se constata una baja actividad de desarrollo de los sistemas de garantía, reflejada en escasas estadísticas internacionales. Las principales fuentes de información han sido las presentaciones efectuadas en Foros Iberoamericanos, la experiencia del propio consultor en Guatemala, Nicaragua (incluyendo Haití), y el Salvador, además de documentos efectuados por Pablo Pombo<sup>1</sup> y asociados. En varios países existen incluso leyes o normas que autorizan la creación de sistemas de garantía e inclusive de SGR, no habiéndose creado o bien estos no son operativos ni tienen recursos para proyectarse o están en un nivel mínimo de operación. En algunos países existen Bancas de Desarrollo locales pero las garantías no son un mecanismo utilizado frecuentemente para las PYMES, ya que privilegian el financiamiento directo. Todo esto dificulta disponer de información suficiente y relevante para hacer proyecciones con cierto nivel de confianza. Países como El Salvador y Costa Rica destacan claramente respecto del resto, tal como se puede ver en este informe.

Para el estudio se recurrió también a fuentes on-line como internet (página web de cada sistema identificado) lo que permite conocer los principios básicos de las fuentes consultadas, junto con sus características más importantes. Si bien esta información es importante no es lo mismo que obtenerla por contacto directo con los administradores de los Fondos. Datos como el stock actual de garantías, la siniestralidad anual, el número de operaciones y muchos datos de esa índole no se encuentran disponibles en internet, por lo que un contacto directo con las fuentes de mejor y mayor desempeño son relevantes.

La estimación de la dimensión de los sistemas de garantía locales y la dificultad encontrada para ello, es una parte de esta consultoría, pero no deberían afectar las conclusiones finales sobre este trabajo. La metodología de esta evaluación se basa en la realización de ciertos supuestos para la estimación del mercado, pero fundamentalmente lo que se realiza es una propuesta para desarrollar un mecanismo de reafianzamiento que incentive la creación de nuevas entidades y/o que potencie la de los sistemas actualmente existentes y les facilite el crecimiento mediante el acompañamiento en el tiempo, la compartición del riesgo y el aporte de recursos de reafianzamiento para facilitar el crecimiento, con el fin último en las PYMES tal como se ha comentado en reiteradas partes de este documento.

### **1. Demanda generada para garantías a las PYMES en la Región Centroamericana**

La estimación de la demanda no es una gestión simple considerando que de los seis países en evaluación, solo dos tienen entidades de garantía, cuyo nivel de operación destaca frente al resto. La metodología para estimar la demanda de garantías se basa en ponderar los siguientes factores:

- Número de micro, pequeñas y medianas empresas existentes en cada país y en la región.
- Porcentaje de PYMES que razonablemente podrían acceder a este beneficio
- Monto promedio estimado de garantía para créditos de micro, pequeñas y medianas empresas a aplicar en la región

---

<sup>1</sup> Secretario Técnico de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)

El grado de efectividad de la estimación de los factores está relacionado con la calidad de los estudios sobre la existencia de PYMES en cada país, distinguiendo empresas formales de las informales, así como su segmentación por tamaño. El segundo factor corresponde a estimar qué porcentaje de las empresas y de los créditos podría acceder a las garantías en cada país, bajo el supuesto que cada país inicie el funcionamiento de al menos un sistema de garantías y que este opere en una forma suficientemente masiva y eficaz. El tercer factor deberá ser una proyección de monto de crédito por PYMES y su correspondiente cobertura.

### Número de PYMES existentes

Este punto depende de los criterios utilizados en cada país para clasificar una empresa en un determinado tamaño. Los criterios difieren entre países y así también entre las distintas organizaciones multilaterales. Suelen utilizarse uno o más criterios, como por ejemplo el número de empleados, las ventas anuales, los activos o Patrimonio y otros. Si bien los criterios difieren, lo que no difiere sustancialmente son los porcentajes que representan cada sector empresarial en el total de empresas de cada país (ver el cuadro 2).

En los países en que se registra información, tanto centroamericanos como el resto de Latinoamericanos, se observa una proporción similar de PYMES. Más del 90% de las empresas son MYPE y un pequeño porcentaje adicional son medianas empresas<sup>2</sup>. Las grandes empresas representan en promedio el 2% del total, con las variaciones según los grados de desarrollo de los países. Para simplificar el análisis, los ratios entre los distintos segmentos empresariales sobre el total de empresas, para los países en que no se disponga de información (Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana), serán igualados a los ratios promedio de los países centroamericanos en que sí se disponga de información. Es decir:

$$R_i^s = \frac{S_i^s}{N_i^s} = \frac{S_i^c}{N_i^c} = R_i^c$$

En donde:

$S_i^s$  = Número de empresas de un segmento empresarial  $S$  de un país que no disponga de información.

$N_i^s$  = Número total de empresas de dicho país del que no se posee información.

$S_i^c$  = Número promedio de empresas del segmento empresarial  $S$  que existe en los países de Centroamérica que disponen de esta información.

$N_i^c$  = Número promedio de empresas de los países de Centroamérica en que se posee esta información

Este supuesto se puede sustentar si se observa el caso chileno en el cuadro 4.3. El cambio porcentual del número de empresas en Chile desde 2005 hasta el año 2013 se ha mantenido casi constante, lo que permite validar el punto anterior.

<sup>2</sup> Ver cuadro 2, en anexo

<sup>3</sup> Ver cuadro 3, en anexo

Otro punto importante a destacar es que la información que se obtiene de censos y otras fuentes no se encuentra actualizada y eso puede perjudicar la estimación. Para ello se utiliza el supuesto que la proporción entre el número de empresas y la población del país se mantiene constante a lo largo de los años. Este supuesto también se sustenta en el caso chileno, que muestra baja variación en el ratio de empresas formales sobre el total de población entre los años 2005 y 2013. Matemáticamente lo que se quiere decir es:

$$R_e = \frac{S_e}{N_e} = \text{Constante} ; \forall \text{ Año } t .$$

Mediante el procedimiento anterior se estima el número total de empresas en los países donde no se cuenta con esta información, y el resultado se compara con sus pares centroamericanos. En el caso de Panamá y Honduras, el total de empresas se obtuvo ponderando la población actual de cada país por el promedio del porcentaje que representan las empresas en El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Guatemala con respecto a sus poblaciones<sup>4</sup>. Como resultado, aproximadamente el equivalente al 2% de la población panameña son empresas PYMES (y respectivamente para Honduras). Los porcentajes de micro, pequeña y medianas empresas se obtienen según lo comentado arriba el cuadro 6 resume toda la información sobre el número de cada segmento de empresas por país.

Para la estimación no se contabilizan las empresas de informales. Los SNG y las IFI que deseen beneficiarse de este programa deben apoyar la formalización de las empresas. En Latinoamérica existe una gran cantidad de empresas informales, en su mayoría micro y pequeñas empresas y muchas veces superan al número de empresas formales existentes en cada País. En Chile existen 1,5 millones de unidades económicas, del cual el 50% es informal, la mayoría de ellas micro y pequeñas empresas.

### **Monto promedio y monto total de crédito estimado en los países**

Como monto promedio se propone utilizar la información del fondo salvadoreño de garantías (FSG)<sup>5</sup>, el cual posee estadísticas sobre el monto promedio de garantía y crédito de cada segmento empresarial. Podría suponerse incluso que el monto promedio usado por el Fondo Salvadoreño es el que requiere de garantías.

Estimación de la demanda:

$$\text{Dem. Generada} = N^{\circ} \text{ de Emp} \times \text{Monto Promedio Gar} \times \% \text{ de créditos que necesitan garantía}$$

El número estimado de microempresas en la región de Centroamérica es de 897.757 unidades y el monto promedio de crédito garantizado es de US 1473.

Demanda de garantías para microempresas:

$$897.757 \text{ (empresas)} \times \text{US } 1473 = 1.322 \text{ millones (MM) USD}$$

Demanda de garantías de crédito para pequeñas empresas.

$$96.300 \text{ (empresas)} \times \text{US } 9.127 = 879 \text{ MM USD}$$

<sup>4</sup> Ver cuadro 5 en anexo

<sup>5</sup> Ver cuadro 7.

## 16

Demanda de garantías de crédito para medianas empresas.

$$13.887 \text{ (empresas)} \times US 40.667 = 564 \text{ MM USD}$$

Lo anterior da un total de crédito potencial para garantías de 2.766 MM USD para todos los países. Si un 20% del total de financiamiento accediera al reafianzamiento implicaría un monto de unos 553<sup>6</sup> MM USD, y si su cobertura de garantía promedio de los sistemas nacionales de garantía fuese un 70%, equivalente a MM USD 387, entonces el reafianzamiento necesario considerando un 50% de cobertura requeriría de garantías por MM USD 193. Si el apalancamiento del Fondo de reafianzamiento fuese a su vez de 4 veces (no se consideran las provisiones) se requeriría de un patrimonio de unos MM USD 48. Alcanzar una penetración del 20% del mercado es una cifra alta, siendo más realista un 10%, e inclusive cifras bastante menores, especialmente los primeros años. Si la penetración fuese un 10%, entonces el patrimonio necesario sería de MM USD 24. Es evidente que la oferta de crédito es mayor a la oferta de garantías por lo cual el Fondo de reafianzamiento con sus recursos puede aportar para el crecimiento de los sistemas de garantía.

Si las cifras de crédito anteriores se comparan con el total de la cartera de microfinanzas de la región<sup>7</sup>, que alcanza unos USD MM 2400, es mayor a los USD MM 1300 obtenidos por la metodología señalada precedentemente, basada en el monto promedio a garantizar de los créditos a microempresas otorgados por el Fondo Salvadoreño. La diferencia puede relacionarse con el tamaño de créditos que acceden a garantías. Lo importante es que las cifras permiten concluir cierta consistencia en los análisis efectuados por distintas vías. Además, las cifras obtenidas del cuadro 9 (montos movilizados y garantizados por el FSG) muestran que en promedio un poco más del 60% del crédito es garantizado en el caso de las microempresas.

## 2. Síntesis de la oferta de garantías para las PYMES de la Región Centroamericana

El apalancamiento total del Capital del Fondo puede ser considerado como su capacidad máxima de ofertar garantías, siempre y cuando no exista riesgo y los sistemas no deban provisionar capital. Si el sistema debiera provisionar una cantidad entre el 5 y el 10% de su stock de garantías, la fórmula para obtener la oferta máxima de un sistema de garantía es de la siguiente forma:

$$\text{Patrimonio} \times \text{Leverage Máximo}$$

$$(\text{Patrimonio} - i \times \text{Oferta Máxima}) \times \text{Leverage Máximo} = \text{Oferta Máxima}$$

Donde  $i$  representa el porcentaje del stock de garantías a provisionar. Al despejar la oferta máxima se obtiene:

$$\text{Oferta máxima} = \frac{(\text{Patrimonio} \times \text{Leverage Máximo})}{(1 + i \times \text{Leverage Máximo})}$$

Por lo general, un apalancamiento conservador se encuentra entre 1 y 4 veces, siendo este último un valor razonable cuando el riesgo de crédito no es conocido y tiende a ser más alto que en países de desarrollo medio. En sistemas de demostrada trayectoria el Leverage puede llegar a

<sup>6</sup> Ver cuadro 8

<sup>7</sup> Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), 2013

hasta 10 veces o más (ejemplo FOGAPE de Chile y FNG de Colombia) luego de descontadas las provisiones del capital. La mayoría tiende a buscar niveles cercanos a las regulaciones de Basilea como las utilizadas por los bancos. Las relaciones anteriores no se refieren a las mitigaciones de capital que pueden utilizarse como por ejemplo por el reafianzamiento.

### **Cálculo de oferta máxima de garantía de crédito**

Para este cálculo se consideró a todos los sistemas de garantías encontrados con información suficiente sobre su patrimonio y apalancamiento. En algunos casos se hicieron ciertas suposiciones con el fin de que por la falta de una data, algún Sistema de Garantía quedara excluido de esta estimación.

El cuadro 8 muestra los niveles de apalancamiento máximo y el patrimonio de los Sistemas de Garantía utilizados para la estimación de la oferta: 2 de El Salvador, 2 de Costa Rica y uno de Honduras, Panamá y Guatemala). Se destacan El Salvador y Costa Rica, cuyos Sistemas de Garantía aportan gran parte de la oferta estimada. En El Salvador, Garantías y Servicios SA-FGR y el FSG tienen un patrimonio de MM US \$8 y un apalancamiento máximo de 7 veces cada uno, lo que bajo el supuesto de una provisión de un 6%, cada Sistema de Garantía aporta como oferta máxima estimada la suma de:

$$\text{Oferta máxima} = \frac{(\text{US } 8.000.000 \times 7)}{(1 + 6\% \times 7)} = \text{US } 38.000.000$$

Luego, suponiendo una provisión del 6%, la cantidad máxima en garantías de crédito que los sistemas de garantía estudiados pueden ofrecer alcanza los US MM 216<sup>8</sup> (MM US \$60 aportados por Costa Rica, MM US \$58 por Panamá, MM US \$17 por Honduras y MM US \$4 por Guatemala). Esta cifra estimada se concentra principalmente en algunos sistemas de garantía. Esto se debe a que la mayoría de los países no posee sistemas actualmente en operación. Esta cifra no representa la oferta actual de garantías de crédito. Para un mayor detalle de los supuestos aplicados para calcular la oferta máxima, dirigirse a los anexos.

### **3. Descripción de los Sistemas Nacionales de Garantías en la Región Centroamericana**

En esta sección se resumen las principales características de los sistemas de garantías existentes en Centroamérica. Para este objetivo, se ha concurrido a diferentes fuentes de información, como páginas web, organismos multilaterales involucrados en la actividad económica de la región, páginas web de los Sistemas de Garantía y otros. Como forma de hacer partícipes del proyecto a los Sistemas de Garantía, se realizó y envió una encuesta de carácter cualitativo y cuantitativo, a la base de datos proporcionada por el SELA. Sin embargo, solo un par de encuestas fue contestado, de países en los cuales no hay operación de sistemas de garantía.

A continuación se describen los principales sistemas de Garantía de Centroamérica:

#### **El Salvador**

El Salvador se encuentra bastante desarrollado en su estructura de garantías de crédito, y cuenta con una ley de Sociedades de Garantía Recíproca creada en el año 2001.

<sup>8</sup> Esta cifra se obtiene aplicando la misma ecuación a los 7 Sistemas de Garantía considerados para esta estimación.

## 18

Además, este país cuenta con el apoyo de la organización multilateral United State Agency International Development (USAID), que cuenta con patrimonio de MM US \$12, aunque su nivel de operaciones es bastante más bajo que los otros dos Sistemas de Garantía mencionados en el párrafo anterior.

### **Fondo Salvadoreño de Garantías**

Este fondo nace con el objetivo de facilitar el acceso al crédito de las PYMES y es administrado por el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), cuyo objetivo es promover con apoyo técnico y financiero el desarrollo de proyectos de inversión viables y rentables de los sectores productivos del país con el fin de contribuir al desarrollo y crecimiento de estos sectores, propiciar el apoyo de las PYMES y contribuir a la generación de empleo.

El FSG cuenta con 3 programas de garantías de crédito para las PYMES fundados entre 2000 y 2002, diferenciados por sector comercial y busca facilitar el acceso al crédito a las PYMES y reducir el riesgo crediticio en las Instituciones Financieras participantes. Cuenta con un patrimonio de MM US \$7, el cual puede ser extendido a MM US \$20. Además, cuenta con un apalancamiento máximo de 8 veces.

Además, cabe destacar que solo en el año 2014 se movilizaron cerca de MM US \$43 en crédito, de los cuales se garantizaron MM US \$25, lo que representa una tasa de cobertura promedio de 58%. También se puede mencionar que en el mismo año se pagaron cerca de MM US \$0,3 por concepto de garantías, lo que representa una siniestralidad anual de 1,3%. Para mayor detalle ver el cuadro 9.

A continuación se describen los tres programas de garantía que posee el FSG.

### **PROGARA**

El Programa de Garantía Agropecuaria (PROGARA) proporciona garantías complementarias a pequeños empresarios o productores del sector agropecuario para actividades agropecuarias y agroindustriales de corto, mediano y largo plazo. También financia créditos de inversión, actividades de exportación ligadas a la agroindustria y estudios de las ciencias agrícolas en el interior y exterior del país.

La vigencia de la garantía tiene un año de plazo y se renueva anualmente. Antes, se debe pagar una comisión correspondiente, que es anticipada y se paga en forma anual, y tiene un costo de 1% tanto para clientes con calificación de riesgo A como B.

La cobertura del programa varía desde un 70% para pequeños empresarios hasta un 30% para empresas de mayor tamaño. En cuanto a sus créditos, PROGARA puede garantizar hasta miles (M) US \$171, que representa una cobertura máxima de un 50%.

### **PROGAIN**

El Programa Especial de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria (PROGAIN) es muy similar a PROGRARA, ya que al igual que este último, financia a los empresarios en el área de la agroindustria. Una diferencia con PROGAPE es que la persona natural o jurídica debe dejar en garantía algún bien suyo que cubra el porcentaje restante que el programa no cubre.

Su destino a garantizar es el capital de trabajo, obras civiles necesarias para la construcción y funcionamiento de planteles industriales, compra de materias primas y adquisición de maquinaria y equipo. Su cobertura alcanza el 50% y su comisión es del 0,75%. Los montos a garantizar van desde los M US\$57 hasta los MM US \$1 para agroindustria de procesos alimenticios; y MM US \$4 para el resto de los sectores

### **PROGAPE**

El Programa de Garantías para Pequeños Empresarios (PROGAPE) es un programa de garantías complementarias, que es una alternativa para los empresarios cuyas garantías hipotecarias o prendarias no son suficientes.

Este programa atiende a pequeñas empresas que no sobrepasen los M US \$680 de ventas anuales y cumple un rol de garantía complementaria, es decir, el cliente debe presentar una garantía en prenda para que PROGRAPE pueda actuar como garantía complementaria.

La cobertura es de hasta un 70% destinado a empresarios del sector industrial, minas y canteras y transporte colectivo. PROGAPE cubre un monto máximo de M US \$80 a cambio de una comisión que varía entre el 1,5% y 2%, la cual se debe pagar en forma anual y anticipada.

Sus destinos a garantizar van desde la reconversión de empresas; maquinaria y equipo; capital de trabajo y la consolidación de deudas (siempre que se posea un buen record crediticio)

### **Garantías y Servicios SGR S.A. de C.V**

Garantías y Servicios (GyS) SGR S.A. de C.V. fue creada en el año 2004 y es la primera Sociedad de Garantía Recíproca de carácter multisectorial en constituirse y operar en El Salvador. GyS nace al amparo del decreto legislativo del 20 de septiembre de 2001, que califica a las SGR como entidades financieras, con requisitos de capital mínimo, y vigiladas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF).

GyS opera con micro, pequeñas y medianas empresa, otorgando garantías de tres tipos; las financieras que garantizan financiamiento, las comerciales que garantiza el cumplimiento de un pago en una transacción comercial y las garantías técnicas que garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer de carácter técnico o profesional. Entrega también diversos servicios de asesoría a la PYMES.

Garantías y Servicios tiene un volumen de MM US \$22 (fines de 2014) en garantías de crédito a PYMES, de los cuales MM US \$7 son a micro empresas, MM US \$11 a pequeñas empresas y MM US \$4 a medianas empresas. El volumen de negocios se ha mantenido casi constante desde 2012. La siniestralidad de los últimos 5 años no supera el 1%. Para mayor detalle ver anexo.

### **Costa Rica**

En Costa Rica se encuentran dos mecanismos de garantía de crédito a PYMES. Uno es el sistema operado por la Banca para Desarrollo (SBD), que tiene como fin financiar e impulsar proyectos productivos, viables técnica y económicamente. Este organismo está conformado por múltiples entidades financieras quienes deben alinearse y cooperar para el objetivo común a través de tres fondos: Fondo FINADE, Fondo de Financiamiento para el Desarrollo y Fondo de Crédito para el Desarrollo, donde el primero es el de mayor interés, ya que es el encargado de otorgar garantías de crédito a las PYMES.

## 20

Por otra parte, la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las PYMES y sus Reformas, crea un marco normativo que promueve un sistema estratégico a largo plazo para el desarrollo productivo de las PYMES. Al igual que el SBS, esta Ley tiene por objetivo fomentar el desarrollo integral de las PYMES a través de diferentes lineamientos, donde destaca la creación de un Fondo especial para el desarrollo de las PYMES llamado FODEMIPYME (y creado en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, BPDC), que tiene los mismos objetivos que esta Ley.

Cabe destacar que ambas iniciativas no sólo promueven las garantías de crédito, sino que también los fondos de financiamiento y otras alternativas de potenciamiento. A continuación se describen ambos Fondos y sus principales características. Finalmente se debe mencionar que lamentablemente no fue posible contactar a ambas entidades para la realización de la encuesta mencionada al comienzo de este capítulo.

### **FINADE**

Como se menciona anteriormente, el Sistema de Banca para Desarrollo (SBD) es un mecanismo orientado a financiar e impulsar proyectos técnica y financieramente viables de las PYMES costarricenses. Dentro de sus iniciativas, el SBS cuenta con el Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), creado por la Ley del mismo.

Los recursos de FINADE se distribuyen con 3 objetivos específicos. Primero, un fondo de financiamiento para proyectos productivos viables y factibles de acuerdo a la ley. Segundo, un fondo para financiar servicios no financieros de desarrollo empresarial, como por ejemplo capacitaciones, asistencia técnica, conocimiento, desarrollo de potencial humano entre otras actividades. Finalmente, FINADE posee un fondo para conceder avales o garantías de cartera a sujetos que presenten proyectos productivos viables y factibles, en el marco de la Ley SBD.

Otros aspectos relevantes de FINADE son el hecho que las entidades financieras que tengan acceso a los recursos de este fondo y respalden sus operaciones con estas garantías deberán contar con programas de crédito diferenciados (y aprobados por el Consejo Rector del SBD), con el fin de ayudar a las PYMES. Además, dentro de FINADE se pueden establecer recursos para fomentar y promocionar la creación y reactivación de empresas en todos los sectores económicos mediante proyectos como por ejemplo, de capital semilla.

FINADE es administrado por el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) y puede garantizar hasta un 75% del monto de crédito. El restante 25% debe ser cubierto con otras garantías. Además, cuenta con una serie de requisitos básicos en cuanto al objetivo del crédito y las características de la persona jurídica a la cual se le otorga una garantía. Puede financiar hasta M US \$120 y el costo de la garantía es del 3% anual y debe pagarse al fiduciario por semestre adelantado.

Otro aspecto relevante a destacar, es que llegó a consolidar una serie de fondos existentes con objetivos similares. En el cuadro 10 se muestra el traslado de MM US \$140 en 2009, año en que se consolidó la transición. Además, en sus dos primeros años de funcionamiento (2009-2010), FINADE garantizó por un monto de cerca de MM US \$40, lo que muestra un rápido despliegue del instrumento. Desafortunadamente no se poseen datos actuales sobre el stock actual de garantías o el nivel de apalancamiento existente.



## **FODEMIPYME**

La Ley N°8262 de Fortalecimiento de las PYMES y sus Reformas crea un marco normativo que promueve el desarrollo integrado de las PYMES al largo plazo, posicionándolas como un sector protagónico y así contribuir al desarrollo económico y social del país. Es así como a través de una serie de objetivos generales y específicos dentro de esta Ley, se crea el Fondo especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME). Este fondo es creado en el BPDC y como se comentó anteriormente, persigue los objetivos de la Ley N°8262.

Los recursos de FODEMIPYME tienen tres destinos finales. Uno es conceder garantías de crédito a las PYMES cuando éstas no puedan ser sujetas a financiamiento en condiciones que le sean favorables. Otra finalidad es conceder financiamiento a las PYMES para programas de capacitación, asistencia técnica y desarrollo tecnológico, entre otras actividades de potenciamiento de empresas. Finalmente, otro destino es transferir recursos a entidades públicas, cooperativas, organizaciones privadas o no gubernamentales para el desarrollo de programas que fortalezcan a las PYMES. Estos destinos son financiados con el Fondo de Garantías y Avales y el Fondo de Financiamiento.

Con respecto a su nivel operativo, se puede decir que FODEMIPYME no presenta un nivel de desarrollo elevado como el que se esperaría para un país como Costa Rica. Se puede observar en el cuadro 11, datos sobre el nivel operativo de FODEMIPYME, el número de operaciones realizadas y el detalle de las colocaciones, desde 2004 hasta 2012, donde los niveles de apalancamiento denotan una baja utilización del instrumento. El apalancamiento es menor a 0,5 veces en estos 9 años, cifra alejada de niveles esperados de apalancamiento (entre 4 a 5) para un sistema de garantía.

## **Honduras**

En Honduras, el decreto de ley del sistema de fondos de garantía recíproca para la promoción de las PYMES, vivienda social y educación técnica-profesional, fue aprobado en noviembre de 2010. La ley no difiere mucho respecto a los parámetros establecidos para las sociedades de garantía recíprocas creadas en El Salvador. La vivienda social y la educación técnico profesional también pueden acceder a las garantías de las SGR hondureñas. A pesar del tiempo sin novedades sobre SGR, recientemente se dio a conocer la creación de una SGR de nombre Confianza SA-FGR.

### **Confianza SA-FGR**

En enero de este año, se crea Confianza SA-FGR, cuyo objetivo es la administración de fondos para la emisión de garantías que respalden los créditos a la PYMES. Confianza-SA-FGR incluye también a los sectores agropecuarios, proyectos de vivienda social y educación técnica profesional. Se encuentra supervisada por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).

Confianza cuenta con un patrimonio de MM US \$6,3, de los cuales MM US \$1,8 fueron aportados por el Estado y el Régimen de Aportaciones Privadas (RAP) respectivamente, mientras que MM US \$2,7 corresponden a aportes de instituciones privadas.

Confianza SA-FGR administra el Fondo de Garantía para la PYMES (FOGMIPYME), el Fondo de Garantía para la Vivienda Social (FOGAVIS), el Fondo para la Educación Técnica y Profesional (FOGADE) y el Fondo de la Garantía para el Sector Agropecuario (FAGRE).

Las comisiones para la micro y pequeña empresa son de 1,68% y de 2,18% para la mediana empresa. En el caso de FOGAVIS la comisión es de un 1,35% y de un 4,01% para FAGRE. Con

## 22

respecto a su nivel de apalancamiento, no se han encontrado datos debido a que el fondo aún no se encuentra en funcionamiento.

### **Nicaragua**

Si bien la ley de sociedades de garantía recíproca fue creada en septiembre de 2008 (Ley 6663), no se encuentran registros de sistemas de garantía operativos destinados a las PYMES. Esta ley autoriza la creación de las Sociedades de garantía en forma semejante a la ley española y en otros países de la región, sin embargo, actualmente no existen entidades operando.

Las SGR se constituyen con cincuenta (50) socios partícipes, personas naturales o jurídicas (PYMES). Las cooperativas están autorizadas para ser socios partícipes. Debe existir al menos un socio protector, personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas, privadas o mixtas que participen en el capital social, su finalidad es otorgar solvencia y apoyo financiero. El sistema está a cargo de un "órgano regulador", aún no integrado, denominado Comisión Interinstitucional de Sociedades de Garantías recíprocas, quien debe aplicar y supervisar el funcionamiento de la ley, que debería operar en el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). Este Órgano está conformado por el Banco Central, el Ministerio de Fomento Industria y Comercio y la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, (autoriza y fiscaliza a las SGR).

Ha habido diversos intentos de crear sistemas de garantía en el País, como por ejemplo la iniciativa del Banco Mundial en conjunto con el propio consultor el año 2008, donde se diseñó un mecanismo de garantías parciales destinado a operar dentro de la Banca de Desarrollo local, pero hasta la fecha no ha sido implementado. El único mecanismo de garantías operativo en Nicaragua es el financiado por USAID, en que BANPRO es el principal usuario.

Actualmente la ley que creó el sistema de garantía recíprocas se encuentra en revisión para evaluar las modificaciones necesarias y dar un nuevo impulso a la creación de dichas entidades.

### **República Dominicana**

En junio de 2014 la Junta Monetaria del Banco Central de República Dominicana ha conocido el anteproyecto de Ley del Sistema de Garantía Recíproca que crea las figuras de las Sociedades de garantías recíprocas y de reafianzamiento, y autorizó su remisión al Poder Ejecutivo para su ponderación y aprobación, y, posterior, remisión al Congreso Nacional. El objeto fundamental de las Sociedades de Garantías Recíprocas es dotar de garantías a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), mediante la expedición de avales, que les permitirá su acceso al crédito formal, a menores costos y mayores plazos, en las entidades de intermediación financiera. Por su parte, las Sociedades de reafianzamiento tienen por objeto el re avalar a las Sociedades de garantías recíprocas, para asumir los riesgos por las garantías otorgadas. Los avales que emitan las Sociedades de garantías recíprocas se clasifican en Garantías Financieras, que permiten obtener préstamos de las entidades de intermediación financiera, realizar operaciones de arrendamiento financiero y descuento de facturas, entre otras. Además se encuentran las Garantías comerciales, que avalan operaciones entre empresas; y las técnicas, usadas para el cumplimiento de contratos de obra y de contratos de suministros, así como para el cumplimiento de obligaciones frente a entes públicos y privados, incluyendo las requeridas por la Ley de Compras y Contrataciones Públicas. Los aportes de capital para la creación de estas empresas pueden ser provistos por personas físicas o jurídicas privadas, organismos internacionales y el Estado

El capital social de estas sociedades es aportado por los socios protectores, toda vez que a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se les requerirá una participación accionaria mínima, cuyo

límite individual no podrán exceder del 5 por ciento del capital social, para que pasen a ser socios partícipes y de esa manera adquieran los derechos de acceder al financiamiento. Los aportes de los socios protectores no podrán exceder del 30 por ciento a nivel individual. A la fecha no se conocen iniciativas que se encuentren operativas.

### **Panamá**

No se conocen iniciativas sobre sistemas de garantía para créditos de PYMES en este país, sin embargo se registra una entidad más semejante a una compañía de seguros que en parte cumple este rol, por lo cual se describe a continuación.

### **ISA**

ISA es una entidad autónoma del Estado Panameño, creada mediante Ley N° 34 del 29 de abril de 1996 que subrogó la Ley 68 de 1975. Su misión es participar como agente intermediario de seguro agropecuario, proporcionando seguridad al productor agrícola, ganadero y forestal; creando confianza entre los entes financieros, para que incursionen en el financiamiento de las actividades que desarrollan el sector agropecuario. La fianza es el contrato por el cual el seguro agropecuario se compromete con una institución de crédito a pagarle por el deudor, en el caso de que este no lo haga y la institución haya agotado todo el proceso de cobro existente en la regulación bancaria. Bajo este sistema el Instituto de Seguro Agropecuario (ISA) busca fomentar la competitividad agro-empresarial para el fortalecimiento del sector agropecuario a través del acceso financiero bancario o cooperativo, con especial atención a los pequeños y medianos productores.

Sus objetivos institucionales son: Ofertar al productor agropecuario y forestal los servicios de aseguramiento que brinda la institución en la gama de seguros agrícolas y pecuarios, forestales y complementarios, reglamentados en coordinación con la Superintendencia de Seguro y Reaseguros del Ministerio de Comercio e Industrias. De igual forma, también es objetivo del ISA brindar seguridad económica a los productores asegurados en relación a su inversión.

Se distinguen 3 productos que dispone ISA. Primero se encuentra la fianza de garantía de pago al crédito, que es donde ISA se obliga con una entidad crediticia a pagar el crédito contraído por el productor agropecuario. También se encuentra la fianza de garantía de entrega de productos agropecuarios, que es el contrato por el cual ISA se obliga a garantizar que se cumpla la entrega de productos agropecuarios. Análogamente, en la fianza de garantía de compra de productos agropecuarios, ISA garantiza que cumpla la compra de productos agropecuarios.

Con respecto a su stock de garantías, un estudio del plan operativo de trabajo del ISA de 2012-2013, muestra una suma asegurada cercana a MM US \$90, de los cuales MM US \$56 corresponden a seguro agrícola, MM US \$20 a seguro ganadero, MM US \$5 corresponden a seguro complementario y MM US \$10 a fianza de garantía.

### **Guatemala**

En este aspecto es importante mencionar que el propio consultor en contrato con el Banco Mundial se encuentra apoyando al Ministerio de Economía MINECO en el diseño e implementación de un Fondo de garantías parciales, el que comenzaría con un proyecto piloto durante octubre de 2015. El Fondo será administrado por un equipo dentro del MINECO, y los recursos se encuentran administrados en un fideicomiso por el Banco de Los Trabajadores Bantrab. El proyecto se describe a continuación.

## 24

Guatemala al igual que en la mayoría de los países Centroamericanos la operación de los sistemas de garantía es escasa.

En la encuesta enviada por el consultor a los países elegibles en este trabajo confirma además la existencia de un anteproyecto de ley de crear las Sociedades de Garantías Recíprocas, emitido por la Superintendencia de Bancos y que ha sido sometido a consideración en el Congreso de la República de Guatemala. Sin embargo, este no ha sido aprobado. A continuación se describen algunas iniciativas de sistemas de garantía operativos en un nivel bajo y que son adicionales al Fondo que MINECO se encuentra implementando.

### **Guate invierte**

Guate Invierte es un fideicomiso cuya misión es contribuir económicamente con las personas individuales o jurídicas beneficiadas con los costos para la formulación y establecimiento de proyectos económicos que generen desarrollo en el área rural del país. También es parte de su misión contribuir económicamente con los costos de asistencia técnica de los proyectos productivos.

Guate Invierte otorga garantías de pago entre el 50% y el 80% del financiamiento que otorgantes de créditos concedan a proyectos productivos que generen desarrollo en las áreas rurales del país. Este fideicomiso también puede cubrir hasta el 70% del costo de la prima de seguro agropecuario u otros seguros otorgados por compañías aseguradoras aprobadas para operar en el país y que se relacionen con proyectos aprobados para el efecto por el Consejo Directivo, susceptibles de generar desarrollo directo o indirecto en el área rural del país.

Sus inicios fueron como un fondo para brindar recursos al sector agrícola, pero conforme se consolidó, se amplió su proyección crediticia y también otorga créditos a proyectos de medio ambiente, así como al turismo y artesanías, incluidos así entre las actividades principales del fondo.

Tiene un patrimonio contractual de casi MM US \$3,5, de los cuales 2/3 son para financiar garantías y el resto están destinados como apoyo directo, asistencia técnica, prima de seguro agrícola y capacitación en forma directa al pequeño y mediano empresario. Su tasa de comisión es de aproximadamente el 1,12% y el monto máximo de financiamiento es de MM US \$0,23.

Actualmente, Guate Invierte se encuentra casi inactivo en temas de garantía, con un par de operaciones que llegan a MM US \$0,45 garantizados. Cabe destacar que hasta 2012 se encontraba operativo con un stock que llegó a los MM US \$12 en este mismo año. Su siniestralidad por ese entonces fue por sobre el 20%, lo que hace suponer la inactividad de hoy en día.

### **Programa global de crédito MINECO**

El Programa Global de Crédito (PGC) del Vice-ministerio de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) del Ministerio de Economía (MINECO), es un apoyo con un fondo de aproximadamente MM US \$1,3, el cual puede ser apalancado hasta 3 veces en garantías. Con estos recursos se prioriza a microempresas y pequeñas empresas en general, industria forestal y turística en todo el país. El Gobierno adjudicó la administración financiera de los fondos mediante una licitación pública a Bantrab. Las garantías deben ajustarse a la política de la entidad bancaria. Actualmente el proyecto está comenzando con un piloto de 1,3 MM USD, será comprometido con una o dos instituciones financieras, y de resultar exitoso sus recursos serán aumentados

sustancialmente. La comisión estimada es de 2% anual y la cobertura de hasta el 50%. El piloto se lanzaría en funcionamiento a fines de septiembre o principios de octubre de 2015.

### **Seguro de Crédito Columna (MICOOPE)**

Corresponde a un seguro de crédito para instituciones pertenecientes a la red MICOOPE. Inicialmente comenzó con una donación de la cooperación Suiza para la creación de un Fondo de garantías, pero posteriormente en MICOOPE fue transformado en un seguro de crédito que opera por intermedio de la compañía de seguros Columna. Presenta un bajo nivel de utilización y no se ha promovido su uso, en lo poco que ha operado tiene un muy bajo nivel de riesgo. Sus comisiones van entre el 1% y 2%, según el riesgo de la operación.

### **III. EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES MÍNIMAS PARA CREAR EL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA**

Una de las principales condiciones que debería respetarse al desarrollar un instrumento financiero, es que idealmente este sea sustentable en el tiempo. Esto mismo se desea al justificar el uso de recursos escasos y fundamentalmente públicos, para justificar la creación de un sistema de reafianzamiento, de forma tal que no sea establecido como un Fondo a pérdidas. Un segundo requisito es que este permita ampliar la capacidad de otorgar garantías de los sistemas de garantía locales, y/o bien compartir el riesgo con estos. Un segundo elemento importante es que este debe contar con un patrimonio propio y constituido, administrado por una institución profesional y técnica, que de confianza al sistema financiero. El requisito siguiente es que sumado a lo anterior debe realizar estas gestiones a un costo razonable y que este sea el más bajo posible ya que como sabemos el costo final se transmitirá directa o indirectamente a la PYMES. El sistema debe focalizarse en que sus clientes son los sistemas de garantía nacionales, apoyándolos inclusive en la gestión con las IFI, pero con el objetivo alineado en impactar indirectamente a la mayor cantidad de PYMES en cada país. Para lograrlo, la administración debe ser eficiente en su gestión y en el número de profesionales que la administran. El tema de la Gestión del Riesgo es central por lo cual deberá desarrollar una experticia en técnicas adecuadas de cálculo de riesgo y provisiones. Debe asegurar que los participantes y los procesos de operación definidos entre la entidad de garantía local y la Administración del Sistema de reafianzamiento sean automatizados, fluidos, de bajo costo y que tanto el proceso de cobro de garantías, como el pago de comisiones de reafianzamiento sea oportuno y seguro. El personal de la administración del Fondo debe contar con las calificaciones técnicas adecuadas y con experiencia en el sistema financiero y en las necesidades de las PYMES.

Antes de operar con cada sistema local el Fondo debe realizar un profundo análisis de la operatoria de cada Sistema de Garantía a reafianzar (Gobierno Corporativo, sistemas, procesos, equipo profesional, análisis de morosidad, cartera, siniestralidad, cobro de comisiones etc.).

### **Marco legal y atribuciones pertinentes**

Según sea la institucionalidad que se apruebe para el Sistema de Reafianzamiento, se espera que las normas vigentes de cada país permitan la operación de un fondo de reafianzamiento multinacional y que no tenga condiciones desfavorables mientras esté funcionando (por ejemplo un pago de altos impuestos sería una condición desfavorable). Por otra parte, para poder reafianzar a los Sistemas de Garantía, estos deben poseer las respectivas atribuciones de ser reafianzados (ya sea en sus leyes, manuales operacionales o reglamentos internos) e internalizar los beneficios de esto, es decir, debe estar estipulada la posibilidad de que sus garantías puedan

## 26

ser reafianzados parcial o totalmente y el beneficio del reafianzamiento sea reconocido, además de permitir que el sistema de garantía o en su defecto un tercero, pueda pagar las comisiones por el reafianzamiento.

La existencia de leyes y normas que permitan en cada país la creación de sociedades de garantía, públicas, privadas o mixtas y que estos a su vez puedan reafianzarse, implica una ventaja inicial en el objetivo. En varios países centroamericanos existen bancas de desarrollo o bien leyes o normas que autorizaron la creación de los sistemas de garantía: A pesar de esto, se han creado pocos sistemas o no están en operación. En general estas leyes podrían requerir de actualizaciones tendientes a dar un nuevo impulso a la creación y operación de los sistemas. Todo esfuerzo en este sentido y los recursos (siempre escasos) destinados, deben considerar que el fin último apunta a que aumente la oferta de créditos a las PYMES.

### **Administración del Fondo**

Idealmente no debería crearse ninguna nueva Institucionalidad para gestionar la Administración de este nuevo Fondo de Reafianzamiento. La Administración puede operar dentro de una institución que tenga actividad en los países centroamericanos, pudiendo definir ciertos montos de los recursos del fondo que pudieran quedar en administración fiduciaria en cada País donde operaría el Fondo. Pero la gestión Administrativa y Comercial del Fondo se realizaría desde la propia Administración, centralizadamente en relación a las instituciones de garantía nacionales.

Un ejemplo óptimo que se presenta es el BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica), presente en los países en cuestión, y que tiene como uno de sus objetivos apoyar al desarrollo de las PYMES de los países. Que el BCIE pueda dar facilidades para la Administración del Fondo sería la mejor de las opciones ya que presenta todas las condiciones para realizar la operación con pocos esfuerzos adicionales y no siendo necesario crear nuevas instituciones. Además posee sucursales en todos los países centroamericanos.

Otras opciones interesantes son adherirse al FLAG (Fondo Latinoamericano de Reafianzamiento) promovido por CAF, aprovechando la experiencia y capacidades de la organización, que ha avanzado con pasos importantes con este proyecto. Sin embargo, a pesar de los años, el proyecto aún no ha sido implementado.

### **Órgano fiscalizador**

De pertenecer a algunas de las entidades multilaterales, el Fondo sería supervisado por los consejos o comités especializados que estas entidades tienen en cuanto a auditorías y calificación de riesgo. Las auditorías deben ser internas y externas y someterse a las instrucciones de la dirección de cumplimiento de la entidad matriz.

En cada país debe existir una entidad de supervisión (Superintendencias de Bancos e Instituciones Financieras), la cual debe ejercer dicho rol hacia los sistemas de garantía locales. Esto asegura una mejor gestión de cada entidad y por lo tanto un mejor desempeño del Reafianzador hacia ellos. El órgano fiscalizador debe ser el mismo que fiscaliza a las IFI locales ya que las entidades de garantía deben ser consideradas Instituciones Financieras. Esto tiene como consecuencia un mejoramiento en la confianza y transparencia al proceso.

## **Capacidades del Administrador**

Autonomía del Fondo y patrimonio constituido: El fondo de reafianzamiento regional debe ser autónomo y enfocado a cumplir con su rol, su gestión no puede supeditarse a decisiones políticas o en beneficio de un país en particular (o de una región) y o a decisiones o planificaciones de orden no técnicas. El Fondo debe ser autónomo en la parte jurídica, patrimonial y en su administración. La administración debe ser profesional y técnica, con experiencia en el sistema financiero y en el sector PYMES. Debe desarrollar experticia comercial en su relación con las entidades de garantía de los países, especializarse en la gestión del riesgo, estimar adecuadamente las comisiones, reservas y gastos, mediante técnicas y modelos matemáticos. Finalmente debe externalizar todas las funciones que no sean principales y parte importante de la cadena de valor de la Administración del fondo. Las internalizaciones pueden ser internas o externas a la institución que cobija a la administración.

## **IV. PROPUESTA DEL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LA REGIÓN CENTROAMERICANA**

### **1. Características generales para la personería jurídica del Sistema de Garantías de la Región**

La persona jurídica que representa al Sistema de Reafianzamiento para la Región de Centroamérica, debería ser de tipo internacional, pero lo deseable es no crear ninguna nueva institución sino utilizar los espacios que se presentan mediante la delegación de la gestión del Fondo de Reafianzamiento en entidades ya existentes. La idea es basarse en una institucionalidad existente y realizar gestiones marginales para constituir el Fondo. Si la Administración del Fondo pudiera realizarse desde un Multilateral idealmente presente en los países en cuestión, el Fondo de Reafianzamiento podría ser realidad en un plazo bastante más breve que cualquiera otra de las opciones. En este aspecto basta ver la experiencia del FLAG y del Fondo de Garantía del Mercosur o de otras iniciativas, las cuales no han logrado hacerse realidad pero fueron propuestas hace bastantes años. El BCIE podría ser óptimo en este aspecto y comparable al FEI (Fondo Europeo de Inversiones) europeo que da reafianzamiento supranacional a las entidades de garantía nacionales. Podría utilizarse el mismo gobierno corporativo, representado por los países pertenecientes y aportantes, pudiendo tener pocas variaciones.

Además podría resultar más fácil la obtención de recursos para la conformación del Fondo, ya que el BCIE presenta buenas calificaciones de riesgo y tiene un prestigio internacional y de años en los países donde opera.

Si además fuese necesario para facilitar la operación del Fondo, los Fondos de riesgo del Fondo de reafianzamiento podrían mantenerse en Administración en los propios países en los cuales prestará servicios de reafianzamiento a los SNG existentes. Sin embargo, la Administración del Fondo en su gestión comercial y administrativa estaría radicada en la institución existente en forma centralizada y coordinada con los Fondos localizados en los países (en BCIE puede utilizar sus sucursales). Su función es ejercer las gestiones comerciales y administrativas que permitan reafianzar una parte o la totalidad de la fianza comprometida por los Sistemas de Garantía con los acreedores de las PYMES, con el objetivo de potenciarlas en sus capacidades de acceso al sistema financiero y mejorar sus condiciones de crédito.

## 28

El reafianzamiento puede permitir una mayor cobertura por parte de los SNG, debido a la mitigación de capital que produce reafianzar sus contratos.

La administración (Administrador) del patrimonio, debe velar por la optimización de los recursos y asegurar que se realicen los pagos de reafianzamiento cuando corresponda, de las respectivas metodologías de riesgo y comisión y otros procesos varios que se describen más adelante. Arriba de la administración se encuentra una junta directiva encargada de la aprobación de los planes, políticas, estrategias y objetivos del Fondo de Garantía, los cuales deberán ser ejecutados por la administración del Fondo.

Un aspecto importante en las características del Fondo y su administración, es que debe infundir confianza a los SNG a través de que el Fondo sea visto como una herramienta eficaz de recuperación de la parte reafianzada, ya que la contraparte siempre querrá saber de antemano la factibilidad real de cobrar el monto reafianzado. Por lo tanto la confianza se basará en procesos simples (y en consecuencia de bajo costo operacional) que garanticen liquidez en el pago de la fianza e inciten a los SNG a utilizar el reafianzamiento como fuente mitigadora de riesgo.

Finalmente, la administración del Fondo debe ser de índole profesional y con conocimientos técnicos del sistema financiero. Sistemas en "línea" con IFI y SNG garantizan mayor transparencia con las entidades y una mayor agilidad en la transferencia de datos, los cuales son claves para las estimaciones de riesgo por parte del Fondo. La administración del Fondo debe componerse por profesionales con experiencia en el sistema financiero, con énfasis en el trabajo hacia las PYMES, de modo que se pueda favorecer a la mayor cantidad de empresas posibles. Sumado a eso, los profesionales deben contar con las herramientas necesarias para recoger los intereses sectoriales y para luego alinearlos a las políticas generales del Fondo. También es importante la capacidad de los profesionales para realizar programas de capacitación a lo largo de la región con el fin de descentralizar tanto sectorial como territorialmente los beneficios, ya que experiencias pasadas indican que hay factores de riesgo en dichas prácticas.

## **2. Descripción general del funcionamiento y articulación del SRG con los SNG de la Región Centroamericana**

Como se ha mencionado a lo largo de este trabajo, un fondo de reafianzamiento se utiliza con el objetivo de compartir, mitigar y ceder riesgos, y en consecuencia obtener un mayor apalancamiento o alcance con los recursos disponibles de cada sistema reafianzado. El mecanismo anterior persigue un efecto similar que los seguros y los reaseguros en el caso de las compañías de seguro. La disponibilidad de reafianzamiento impacta no solo en los sistemas de garantía sino también en el sistema financiero. Ello por disponerse de mayores garantías en el mercado, y por lo tanto liberar capital y provisiones del sistema de garantías, pero este a su vez también libera recursos del sistema financiero. Todo esto impacta obviamente en las PYMES, ya que al existir un incentivo a la oferta de crédito, tiende a aumentar el monto de financiamiento, y en consecuencia en el tiempo tienden a mejorar las condiciones de crédito. Por lo general los modelos de garantía y en consecuencia de reafianzamiento son reconocidos por la normativa de Basilea, ya sea por el lado de las provisiones como por la mitigación de capital que estos pueden permitir.

En el modelo de reafianzamiento, un ente "reafianza" un porcentaje de garantías a determinados tipos de créditos permitiendo que la entidad de garantía reafianzada libere compromisos con principalmente tres objetivos:

- Liberar compromisos para efectos de amplificar la capacidad de otorgar garantías por la entidad (mitigar capital y apalancamiento).



- Compartir el riesgo con un tercero disminuyendo los compromisos y liberando riesgo.
- Mejorar calificación de la garantía entregada al acreedor

Su dinámica está basada en reafianzar garantías emitidas por los SNG para PYMES, para lo cual se establece un contrato de reafianzamiento y las condiciones de cómo este se implementan en cada fianza otorgada a cada crédito de PYMES. Su funcionamiento está supeditado también a la normativa de cada Fondo local, la cual debe ser lo suficientemente flexible y permita asumir como complementarios una serie de documentos normativos y manuales operacionales que garanticen una operación eficaz. Los Fondos o sistemas de garantía locales elegibles deberían ser supervisados por la respectiva superintendencia de bancos e Instituciones Financieras de cada país.

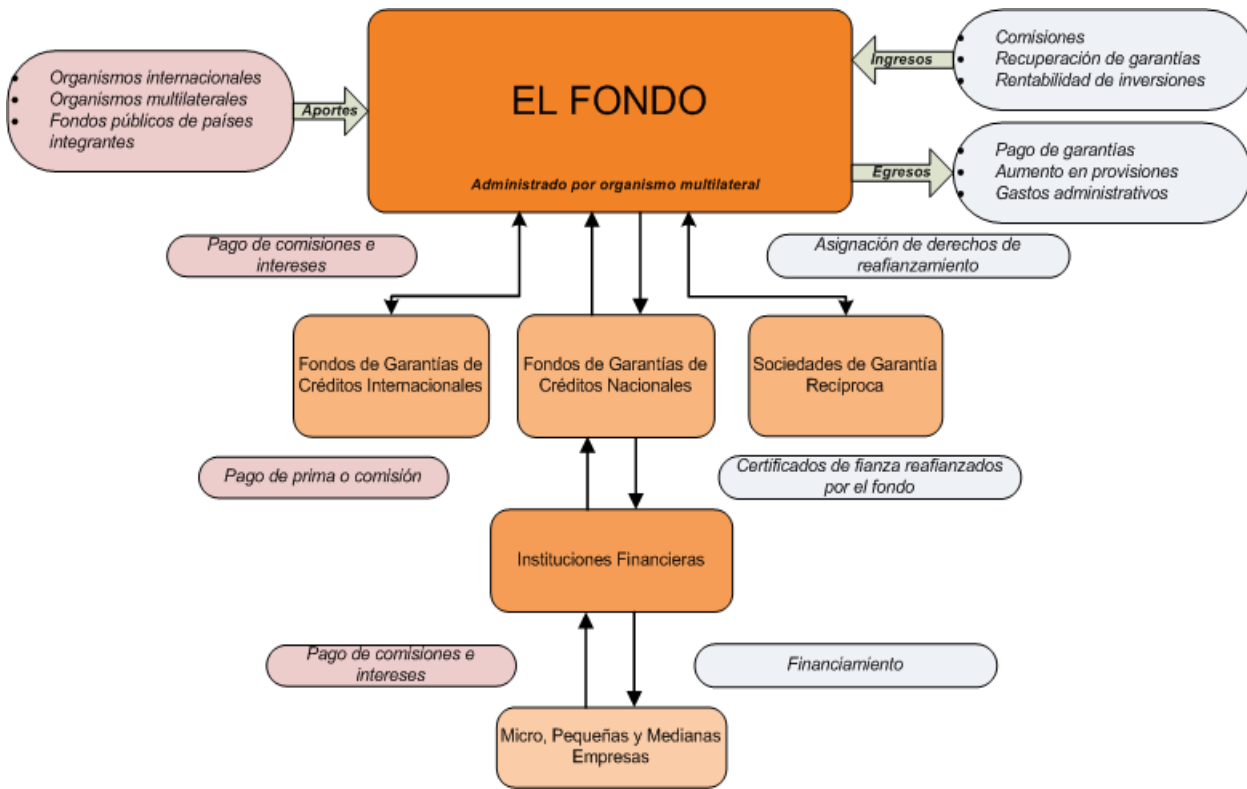
Una vez definidos claramente los objetivos del Fondo, se requiere disponer de un modelo de operación que pueda masificar la distribución de las garantías a un costo controlado. En este contexto, la experiencia del fondo de garantía chileno y otros sistemas de garantía como el FNG de Colombia y los programas de NAFIN en México, indican que un modelo que se basa en la gestión de los operadores, es decir, un sistema en que las instituciones financieras o de garantía, de manera autónoma, evalúan la procedencia de la garantía en función de aspectos de elegibilidad claramente predefinidos, tiende a generar un mayor volumen de operaciones que un modelo en donde las garantías y reafianzamiento se otorgan en forma directa y evaluadas previamente por el administrador. Esto se justifica al considerar que son las instituciones financieras las que resuelven el otorgamiento del crédito y sus condiciones.

La evaluación y selección de clientes, se realiza en base a normas preestablecidas, el administrador debe velar por el cumplimiento de las normas. En segundo lugar, deben aplicarse procedimientos administrativos simples y de bajo costo, con reglas claras, conocidas y transparentes para todos los partícipes. Finalmente, un modelo de gestión de los operadores debe traer consigo el uso masivo e intensivo de tecnologías de la información, y contar con procesos que permitan la administración de portafolios masivos de los clientes finales y sus créditos, de modo que se puedan formalizar las operaciones garantizadas en las bases de datos de la administración, y así tener un sistema en línea con las entidades de garantía.

Los ingresos del Fondo pueden provenir de tres fuentes: De la rentabilidad de las inversiones; de las comisiones pagadas por los Fondos de Garantía locales; y por la recuperación de garantías pagadas.

Por otra parte, los egresos provendrán del pago de reafianzamiento comprometidos (asociado a provisiones). Otros gastos a considerar son de índole administrativa y de auditoría. Los aportes, aún no definidos, deberían ser entregados por los gobiernos participantes, por organizaciones internacionales, multilaterales, fondos públicos de los países participantes, y otros, incluidos privados y entidades de la cooperación. También pueden administrarse fondos sectoriales (Ej. Vivienda, energías renovables etc.) y todo aquel que genere un bien en los países elegibles.

El modelo del fondo propuesto considera el otorgamiento de reafianzamiento a fondos nacionales y SGR, incluyendo el facilitar garantías para créditos con fines de operaciones exteriores o de internacionalización de empresas, lo cual deberá estudiarse con mayor detención. A continuación se presenta una figura del modelo de negocios del fondo.



Considerando el carácter regional del Fondo, existirán diversos sistemas de garantía que deberá conocer en detalle y diferentes realidades a las que debe atender con la mayor especialización posible y al menor costo. EL objetivo principal de los SNG públicos es facilitar y mejorar el acceso al crédito de las PYMES, por lo tanto los objetivos del Fondo de Reafianzamiento están alineados con estos.

No siempre las entidades privadas cuentan con los mismos objetivos, debido a la procedencia de sus capitales, lo que debe tenerse en cuenta al definir el modelo de reafianzamiento a cada entidad.

### Condiciones para el reafianzamiento

A continuación se detallan algunas condiciones de elegibilidad para los beneficiarios e intermedios. Otras condiciones precisan ser estudiadas en mayor detalle de acuerdo a la realidad local y de cada sistema.

### Empresas elegibles

- Personas jurídicas y naturales clasificadas como PYMES por el respectivo SNG que otorga la garantía de crédito.
- Que desarrollen actividades empresariales productivas o de servicios avalados por el respectivo SNG.
- Estar registrados en el respectivo sistema de formalidad de cada país. Se debe apoyar la formalidad y registro de las empresas.

- La evaluación del riesgo individual del deudor efectuada por la IFI debe demostrar que tiene capacidad de pago y que dicha evaluación se realiza en forma independiente de las garantías propias del deudor o de las garantías del Fondo. Las empresas deben ser viables financieramente.
- Antecedentes comerciales favorables: sin deudas impagas y/o protestos sin aclarar (tributarias, previsionales, laborales y financieras). No se refinancian pasivos o deudas ya asumidas. Debe tener calificación positiva del Bureau de crédito.
- No superar el máximo de crédito con garantía del Fondo.

### **Instituciones elegibles**

- Fondos nacionales de garantía de crédito.
- SGR o Sociedades de Garantía Recíprocas (solo reafianzamiento parcial).
- Otras entidades de garantía externas que puedan hacer convenios de garantías internacionales con el Fondo con fines de apoyar la internacionalización y el comercio exterior.

### **Condiciones de los financiamientos**

La tasa de cobertura de reafianzamiento no debe superar el máximo de 50%, sobre saldo insoluto de capital. Podría aplicarse también una cobertura mayor y aplicar un deducible por pérdidas esperadas a cada entidad de garantía local. La máxima cobertura se puede utilizar para los fomentos dirigidos (Ej. Exportadores, Industriales, Empresas no contaminantes, Regiones, Etnias, empresas certificadas, empresarias mujer con hijos, por citar algunos ejemplos, etc.). Se garantizan capital de trabajo e inversiones. El plazo máximo para las garantías es de 10 años.

La comisión por uso de la garantía debería ser en base a una metodología de pérdida esperada en función del riesgo. La comisión será función de la morosidad de la cartera de la IFI con el Fondo, la siniestralidad histórica y la recuperación posterior de garantías pagadas. Se paga de forma anticipada. Con el desarrollo del Fondo será necesario incorporar un plan de comisiones diferenciadas en función del riesgo del portafolio de garantías de cada SNG.

### **Formalización de créditos reafianzados**

Cada vez que la entidad local de garantías emita una fianza con reafianzamiento del fondo deberá informarlo (registrarlo) dentro de los primeros 5 días hábiles del mes siguientes a su curse a través del sistema implementado para tal efecto por el Administrador. Es responsabilidad de cada SNG cumplir con los requerimientos de información definidos, en términos de la calidad de la información y la estructura que debe tener dicha información. En general, no será necesario el envío de información física. Esta información debe ser actualizada a lo menos mensualmente, incluyendo el envío del stock de garantías vigentes a fin de cada mes, actualizado con sus saldos.

El Administrador informará a la Institución sobre los reafianzamientos aceptados y rechazados por no cumplir con el formato o reglas de negocio establecidas. Los reafianzamientos formalizados deben mantener un número o código de identificación durante toda la vigencia del crédito garantizado, aun cuando sea reestructurado.

## 32

### **Proceso de cobro de las garantías al Administrador**

Se propone un modelo, en donde exista un plazo máximo para poder requerir el pago al Administrador, no superior a 1 año a contar desde la mora definitiva del deudor. El Administrador debe resolver sobre el pago a más tardar en 30 días desde el requerimiento. Para el correcto cobro debe enviarse la correspondiente información con 6 documentos básicos, los cuales pueden ser por intermedio del mismo sistema provisto por el Administrador:

- Carta con la Solicitud de cobro del reafianzamiento.
- Liquidación del financiamiento, que sea concordante con la información en el Sistema de la Administración del Fondo.
- Copia del certificado de fianza y del título ejecutivo y/o complemento que incluya las condiciones de la garantía (comisión, % de cobertura, destino de los recursos etc.).
- Antecedentes de elegibilidad del deudor (tamaño de la empresa). Incluyendo clasificación de riesgo individual efectuado por el sistema de garantía y/o la IFI.
- Copia de la Demanda ejecutiva y la notificación del deudor.

Después de pagado el reafianzamiento, el fondo se subroga en la cobranza judicial que realiza la entidad de garantía local por el total de la deuda pagada por esta, representando al fondo en la cobranza e informando sobre el avance del juicio. En caso de recuperación esta se reparte en los porcentajes de participación en la cobertura de riesgo, descontados previamente los gastos de cobranza efectuados por el sistema de garantía nacional.

### **Modelo de Cobertura**

En este sentido, se puede encontrar infinitas combinaciones de tipos de operaciones de retrogarantización. La propuesta es otorgar reafianzamiento parcial, y que el costo de la garantía sea semejante al cobrado por el sistema de garantía local apoyando el crecimiento y expansión de las capacidades del sistema local de garantías. Una alternativa que puede usarse es el de deducir las pérdidas esperadas y en contrapartida establecer una cobertura proporcional mayor al 50% del saldo insoluto de capital. En este caso la comisión por garantía podría también ser menor, por tratarse de cobertura a excesos de pérdida, dependiendo del límite de donde se defina el deducible.

Coberturas proporcionales, tienen como principio técnico mejorar las bases de negocio al compartir el riesgo y permitir la expansión en número de riesgos asumidos por el sistema de garantía local, disminuyendo la variabilidad de los resultados por la aplicación de la Ley de los Grandes Números.

Las coberturas de excesos de pérdidas y exceso de siniestralidad favorecen controlar los efectos de los aumentos de siniestralidad y compartir estos efectos.

Teniendo en cuenta que el Fondo busca ser una entidad de bajos costos operativos y con procedimientos simples de operación, se propone iniciar con dos tipos de contratos, uno proporcional simple y uno de exceso de siniestralidad, con el objetivo de que la administración del Fondo de Reafianzamiento pueda establecer una negociación con la entidad de garantía y utilizar el mecanismo más idóneo en cada caso y adaptado a cada realidad.

## **Administración del Fondo**

El administrador del Fondo debe ser un ente que genere confianza y seguridad entre las IFI y los SNG. A continuación se presentan las entidades cuya naturaleza las hace más idóneas como potenciales administradores del Fondo.

### **Banco BCIE**

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), creado en 1960, es una persona jurídica, de carácter internacional, que tiene por objeto promover la integración y el desarrollo de los países fundadores: Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Tiene su sede en Tegucigalpa, Honduras, y cuenta con oficinas regionales en cada país centroamericano. Panamá y República Dominicana son países socios regionales, no fundadores.

Su misión es promover la integración económica y el desarrollo económico y social equilibrado de los países fundadores, atendiendo y alineándose con los intereses de todos los socios. Su visión es ser el aliado estratégico de los países socios en la provisión de soluciones financieras que coadyuven a la generación de empleo y a elevar el bienestar y la calidad de vida de sus ciudadanos.

Se pueden contemplar como opciones alternativas a organismos multilaterales que operen en la región centroamericana, como los son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) con el FLAG, y otros entes similares, ya sea mediante la gestión directa de los Fondos de Reafianzamiento o mediante la delegación de ciertas funciones en terceros, como por ejemplo la Administración Fiduciaria de los Fondos de riesgo o capitales del Fondo de Reafianzamiento. Estos capitales o Fondos de Riesgo pueden localizarse en cada País elegible, facilitando la gestión de pagos de garantías a nivel local así como la recaudación de las comisiones de reafianzamiento y recuperación de garantías pagadas. La Gestión del Fondo sin embargo puede hacerse centralizadamente.

### **3. Determinación de las modalidades de administración de riesgos para la SGR**

Tanto los Sistemas de Garantía como los Sistemas de Reafianzamiento deben velar por el adecuado manejo de riesgos para llevar a cabo sus operaciones de una manera segura. Se pueden distinguir principalmente tres tipos de riesgos que se incurren cuando hay operaciones de garantía de créditos.

- Riesgo de crédito o en este caso de "garantía": Es el riesgo de tener pérdidas incurridas por el pago de garantías del Fondo.
- Riesgo de insuficiencia de provisiones: Es el riesgo de disminuir el valor del patrimonio del Fondo debido a subestimaciones en el cálculo de provisiones.
- Riesgo de tarificación: El riesgo de que los ingresos por comisiones sean insuficientes para cubrir los compromisos esperados por el Fondo, lo que lleve al deterioro del patrimonio y de los activos del Fondo. La causa de esto es la subestimación en el valor de la comisión a cobrar.

Instituciones establecidas y con años de experiencia como lo son FOGAPE y el FNG tienen un desarrollado sistema de administración de riesgos. FOGAPE cuenta con un sistema de cálculo de comisiones basado en indicadores como la siniestralidad, recuperación de garantías pagadas y

## 34

morosidad histórica y actual, además de experiencias cíclicas de la economía y sus efectos en las carteras. Su metodología de cálculo de reservas está basada en las recomendaciones de Basilea II. Por otra parte, el FNG cuenta con lo que ellos llaman un Sistema de Administración del Riesgo de Garantía (SARG), donde establecen los pilares para la correcta gestión y administración de los riesgos incurridos en estos negocios.

### **Aspectos técnicos**

Se pasa a detallar los aspectos más relevantes a considerar en la administración de riesgos en el negocio de garantías de crédito, sin perjuicio de otros aspectos que puedan ser aportados por la Administración o algún otro participante del Fondo.

### **Pautas generales de pérdida tolerada y límites de exposición permitidos**

Se deben establecer de manera clara los límites de exposición y riesgo de la cartera en todo momento, junto con planes de trabajo para evitar estos riesgos. Aspectos como la descentralización y desconcentración de los recursos en una sola área deben tratarse con atención.

### **Características básicas de los acreedores y clientes finales y requisitos de aceptación**

Es fundamental poder discriminar correctamente entre los potenciales clientes de acuerdo a características y requisitos que aseguren la sostenibilidad del Fondo.

### **Políticas para el cálculo y cobro de comisiones**

El cálculo de la comisión a cobrar debe ser basado en función de variables que muestren el comportamiento futuro de la cartera y permitan realizar un cálculo realista de las pérdidas esperadas, y así, estimar el valor de las comisiones que permita poder cubrir dichos compromisos. Se debe así también establecer un método simple y ordenado de cobro de comisiones y evitar elevados gastos operacionales.

### **Políticas para la estimación de provisiones**

Se debe establecer una política clara y adecuada para el cálculo de reservas, de manera de cumplir con los compromisos pactados por el Fondo y no incurrir en un deterioro del patrimonio. En los últimos años el consejo de Basilea ha determinado una serie de recomendaciones para mejorar prácticas.

### **Formato de reporte del estado de las garantías a la Administración**

Se deben establecer formatos de entrega de la información sobre créditos reafianzados, de manera de estandarizar la información y que esta sea de calidad y confiable. Dado esto, las estimaciones de comisiones y reservas son más confiables.

### **Procesos de control interno**

Se debe verificar la implementación de metodologías, procedimientos y, en general, el cumplimiento de todas las reglas de su funcionamiento, incluyendo especialmente el oportuno flujo de información a la junta directiva y al nivel administrativo de la entidad.

#### **4. Descripción de los servicios y productos de garantías que brindará el SRG**

##### **Servicios**

Los servicios brindados por el Fondo son de carácter difusivo y de capacitación. Principalmente se busca apoyar a los SNG y a las IFI con capacitación permanente con dos objetivos principales:

- Que SNG e IFI tengan un adecuado comportamiento en la selección del riesgo y de clientes, así como el buen uso de los financiamientos con garantías, a modo de evitar el riesgo moral, siempre latente cuando hay garantías públicas y políticas de este tipo.
- Dar a conocer en forma clara las normativas, funcionamientos y reglamentaciones del Fondo (formalización de créditos, solicitud de fianzas entre otros) con el objetivo de transparentar los procesos y generar confianza a quienes opten por reafianzarse con el Fondo.

En el otro lado de la vereda, la administración debe desarrollar programas de capacitación, difusión y coordinación activa en el uso del instrumento con los operadores y destinatarios finales, quienes en muchas ocasiones ven con desconocimiento y desconfianza estos instrumentos, lo que provoca una menor penetración en el mercado. No se descarta ofrecer servicios para los destinatarios finales con capacitaciones de índole financiera y de administración de sus negocios

##### **Productos**

Para ser específicos, la función del Fondo es otorgar certificados de reafianzamiento que cubran total o parcialmente los certificados de fianza que los SNG otorguen a las IFI en favor de las PYMES. A cambio de esto, y como ya se ha mencionado, los Sistemas de Garantía pagan una comisión al Fondo que puede ser en base dos sistemas:

- Un sistema deducible, imitando el modelo utilizado por FOGAPE con las SGR. Aquí la comisión debe ser en base al esquema de deducible por pérdida esperada, variable en función del riesgo.
- Un sistema de reafianzamiento proporcional a la comisión, es decir, la comisión a cobrar es proporcional a la parte reafianzada.

A modo de simplificar procesos, el pago de comisión puede ser anticipado.

##### **Comercio internacional entre empresas**

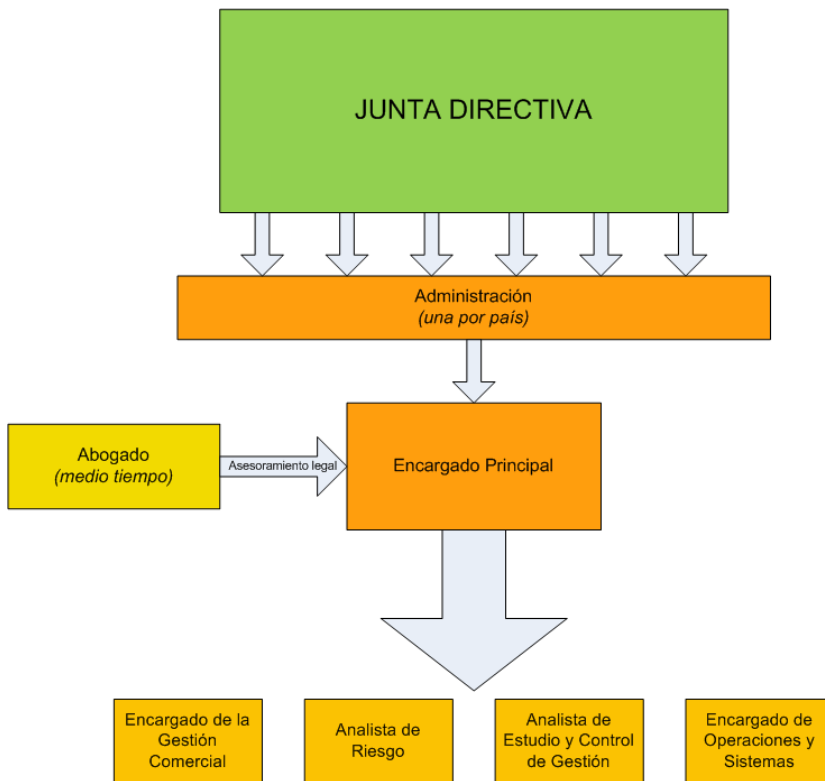
Dado su carácter regional, el Fondo puede propiciar el desarrollo de operaciones de comercio exterior entre empresas o de internacionalización de estas entre diferentes países de la zona centroamericana, o bien mediante convenios de garantías internacionales con otros países del exterior.

La existencia de un ente de reafianzamiento internacional puede asegurar la confianza entre los sistemas de garantía locales y aquellos de los países en el exterior. El intercambio de bienes entre países y las expansiones territoriales ayudan a mejorar sustancialmente el desarrollo de las empresas, por lo que el fondo también podría aportar un beneficio a este tipo de PYMES.

Ambos esquemas deben ser estudiados con mayor detención para establecer los mecanismos óptimos de operación y a bajo costo para que tenga sentido para las PYMES.

## 5. Propuesta de estructura organizativa para la SRG

A continuación se muestra una propuesta de estructura alternativa liderada por una junta directiva de ámbito internacional (dentro de una entidad ya existente), seguida por las administraciones de los Fondos por la vía Fiduciaria en cada país participante. Se busca un proceso simple y a costo controlado, por lo que guiados en un modelo de gestión de operadores, la estructura sería la siguiente:



### Funciones de la administración

- Administrar el Fondo de Garantía y representarlo legalmente.
- Definir políticas y desarrollar planes de acción con el propósito de potenciar el uso de los recursos del Fondo
- Realizar la Gestión Comercial, promover el uso del Fondo entre las IFI y los SNG y determinar condiciones de operación con las Instituciones beneficiarias del Fondo
- Definir requerimientos de información y sistemas de apoyo a las Instituciones que operan con el Fondo
- Realizar los análisis y resolución sobre la procedencia del pago de garantías requeridas por las Instituciones
- Desarrollar acciones de coordinación con las Instituciones que se relacionen con el Fondo
- Desarrollar acciones de evaluación y medición de riesgo de los créditos garantizados
- Ejercer acciones de control sobre todas las operaciones que se originen producto de la administración del Fondo
- Velar por el cumplimiento de la normativa que rige al Fondo
- Proponer cambios normativos y administrativos que ayuden a optimizar el uso del Fondo



- Implementar cambios de optimización de procesos y procedimientos
- Desarrollar funciones comerciales de difusión y capacitación a las Instituciones Financieras, SNG, Pequeños Empresarios y otras de aspecto comercial
- Asesorar legal, operativa y comercialmente a los operadores del Fondo
- Definir las condiciones y requerimientos de las necesidades que presente la Administración respecto de servicios específicos a externalizar, tales como: Informática, Marketing, Contabilidad, Operaciones, etc.

#### **Funciones de la asesoría legal**

- Desarrollar la gestión legal necesaria para el funcionamiento del Fondo y la recuperación de las garantías pagadas por el Fondo.
- Asesorar a la Administración y a las Instituciones Beneficiarias del Fondo en todos los aspectos legales y jurídicos pertinentes
- Elaborar convenios, contratos, manuales y reglamentos en relación del Fondo
- Revisar los requerimientos de Pago de Garantía y proponer al Administrador su aprobación o rechazo velando por el cumplimiento de la normativa.
- Emitir opinión respecto a propuestas de renegociación o transacción de financiamientos garantizados por el Fondo
- Revisar aspectos legales de instrucciones o cualquier otro documento emitido por la Administración en relación al Fondo o la Autoridad de Supervisión.
- Seguimiento y control de las acciones judiciales llevadas por las Instituciones en las operaciones cuya garantía se haya pagado.

#### **Funciones de la gestión comercial**

- Desarrollar y ejecutar actividades de tipo comercial para el uso del Fondo.
- Proponer la definición de metas comerciales anuales del Fondo.
- Realizar acciones de capacitación con instituciones financieras, pequeños empresarios e instituciones en general.
- Coordinar, atender y canalizar consultas y problemas que presenten las instituciones financieras.
- Definición y actualización de manuales en aspectos comerciales respecto al uso de la garantía.
- Análisis y desarrollo de condiciones generales y específicas para el uso del Fondo.
- Proponer el Plan de actividades comerciales y su implementación.
- Generar actividades que permitan la difusión del Fondo, entre ellas, potenciamiento de la Página Web, documentos escritos de carácter informativo y publicitario, etc.

#### **Funciones de Control de gestión y estudios**

- Coordinar y controlar el funcionamiento del Fondo en aspectos de gestión (normativos, operativos y contables), proponiendo cambios y mejoras para un mejor uso de la garantía y potenciamiento de la gestión.
- Coordinarse con las áreas de Apoyo con el objeto de controlar la ejecución de funciones encargadas por la administración.
- Controlar los procesos de información entre Administración e Instituciones Operadoras.
- Analizar y proponer solución a problemas operativos sobre el uso de la garantía.

## 38

- Apoyar la generación de información de gestión y análisis general del Fondo.
- Apoyar el desarrollo de acciones de difusión a realizar por la Administración
- Controlar los gastos y presupuestos de Administración.
- Definir controles operativos y proponer requerimientos de información y automatización de procesos.
- Controlar el cumplimiento de planes de trabajos definidos

### **Funciones de la gestión de riesgo**

- Mantener indicadores de evaluación del riesgo de cartera y generar políticas para mantener controlado y/o disminuir dicho riesgo.
- Proponer políticas de riesgo que permitan controlar el riesgo de la cartera garantizada.
- Definir condiciones de operación de uso de la garantía que permitan controlar y disminuir el riesgo de cartera a niveles sustentables.
- Generar evaluaciones de impacto en los beneficiarios.
- Desarrollar estudios de evaluación de factores de incidencia en el riesgo de cartera y medición de estos en forma periódica
- Controlar y realizar seguimientos de indicadores de riesgo de la Cartera y generar Informes de Gestión de la Cartera.
- Establecer metodologías y cálculos de provisiones del Fondo para efectos contables. Incluye modelo de pérdidas esperadas, cálculo de deducibles, cálculo de comisiones diferenciadas en función del riesgo, etc.
- Mantener indicadores de riesgo actualizados
- Proponer y definir indicadores de riesgo y metodologías de cálculo

### **Funciones del fondo que pueden ser externalizadas internamente en una administración:**

#### **Contabilidad**

- Tendrá a su cargo la función de Administración de la Contabilidad del Fondo y la elaboración de los Estados Financieros.

#### **Operaciones**

- A cargo del control y registro de las operaciones garantizadas por el Fondo.
- Carga y control de información de las operaciones informadas por los SNG. Créditos cursados, amortizaciones de créditos, pagos de comisión, requerimientos de pagos de garantías. Etc.
- Control de cumplimiento de normativa respecto a la información a entregar por las instituciones.
- Entrega de información al Administrador, de operaciones cursadas, comisiones pagadas, garantías pendientes de resolución, garantías aprobadas y rechazadas, recuperaciones de garantías, en forma periódica y a requerimiento de la Administración.
- Recepción y Entrega de recursos correspondientes a comisiones, Pagos de Garantía y Recuperaciones a contabilidad y a las instituciones cuando corresponda.
- Proponer los pagos o rechazos de garantías y sus respectivos costos.

### **Finanzas**

- La inversión de los recursos del Fondo se hará principalmente en forma de fideicomiso administrado localmente en cada país.
- Tendrá a su cargo la función de administración de las inversiones del Fondo.
- Informar a Contabilidad respecto de cada una de las inversiones del Fondo o de cualquier movimiento que implique movimiento de recursos.

### **Riesgo**

- Esta área podrá elaborar informes, sobre estudios de análisis de riesgos sobre la cartera de garantías, en general apoyar la gestión de riesgo que realice en forma interna el personal del fondo, entre otras. Implica el desarrollo de modelos tecnológicos de predicción de riesgos.

### **Informática**

- Se encargará del suministro y soporte informático de la unidad
- Desarrollará los proyectos informáticos que la unidad le proponga y sean respectivamente aprobados.
- Autorizar la carga de archivos enviados
- Controlar el funcionamiento del sistema informático.
- Informar a la Administración cualquier problema operativo con el sistema o aquellos que se produzcan con las Instituciones Operadoras.

### **Marketing**

- A petición de la Administración prestar servicios de publicidad, promoción y comunicación de los productos y servicios que se ofrezcan.

### **Fiscalía o Legal**

- Visar legalidad de documentos trascendentes para enviar o suscribir.

### **Contraloría**

- Velar por el cumplimiento de normas, procedimientos, reglamentos y controles internos en la unidad.

### **Funciones de la Junta Directiva**

La Junta Directiva tiene como objetivo establecer los lineamientos estratégicos y aprobar las políticas y objetivos del Fondo de Reafianzamiento. Además debe supervisar, fiscalizar, corregir y aprobar las acciones realizadas por la administración. Debe ser de carácter multinacional y contar con representantes de cada país.

Se proponen reuniones trimestrales de la junta directiva con los encargados de cada administración.

## 40

Se recomienda una auditoría externa, aprobada por la junta directiva y los aportantes del fondo Auditoría EEFF, revisión de los pagos de garantías efectuados, cumplimiento de políticas de riesgo, contable, comercial, inversiones etc. También se recomienda un clasificador de riesgo que evalúe anualmente el portafolio de garantías formalizadas y su riesgo.

### **6. Lineamientos de estrategia para lograr la penetración en el mercado de garantías PYMES en la región centroamericana**

Para lograr una penetración en el mercado de garantías PYMES, el Fondo de Garantía debe considerar a los Sistemas de Garantía como su cliente, para lo cual estos deben visualizar un valor agregado al reafianzarse con el Fondo. Se debe crear un marco de confianza y reglas claras. La administración debe hacer gestión comercial y difundir la información sobre los beneficios del reafianzamiento a las entidades locales, a través de capacitaciones, charlas, promoción y otros mecanismos que aseguren una estrecha relación con estas entidades.

El Fondo debe demostrar su capacidad para dar respaldo a los sistemas de garantía, e infundir mayor confianza a estos traspasando este beneficio ante los bancos e instituciones financieras, demostrando capacidad de pago, organización y suficientes recursos para impactar mejoras en las condiciones de crédito de las PYMES garantizadas por los sistemas nacionales (aumento de los plazos y montos de financiamiento, disminución de la tasa de interés, entre otras cosas) ante diversos acreedores financieros.

También deben considerarse alianzas con los Sistemas de Garantía para apoyar las capacitaciones informativas acerca de los créditos con garantía que ofrecen a las PYMES. Los aspectos de educación financiera y capacitación son muy importantes para el buen uso de los instrumentos de garantía. Los Sistemas de Garantía deben establecer lineamientos estratégicos que involucren e integren a los distintos actores relacionados con el segmento empresarial, provenientes tanto del sector público como privado.

En resumen, se debe trabajar en una estrecha relación con los SNG, disponer de un sistema (idealmente en línea) para la formalización de las garantías afianzadas, facilitando una operación masiva de bajo costo y generar el mayor impacto en el mercado, mejorando las condiciones de acceso al crédito de las PYMES. Las entidades de garantía podrán iniciar un proceso de mejora de gestión, estandarización de indicadores de gestión, establecer las mejores prácticas en los sistemas de garantía y beneficiarse del apoyo del reafianzamiento, lo que les permitirá una mejor capacidad de negociación antes los diversos acreedores de las PYMES, y en consecuencia, ir paso a paso incidiendo en mejorar las condiciones en las cuales estas acceden a financiamiento.

### **7. Propuesta de lineamientos para la formación de Alianzas Estratégicas con otros Sistemas Regionales de Garantía de América Latina**

Los lineamientos entre SRG son consecuencia de madurez y coordinación entre las regiones y las entidades de garantía nacionales, creando un ambiente de seguridad hacia el intercambio comercial y del sistema financiero.

Tener el respaldo de un Fondo de Reafianzamiento Regional sólido que cubra a los fondos regionales de garantía genera importantes fortalezas hacia cualquier iniciativa con el exterior, especialmente con mercados más desarrollados con los cuales se desee interactuar.

La formación de alianzas estratégicas con otros sistemas regionales de garantía de América Latina puede favorecer una apertura de negocios a las PYMES locales. Respecto de los sistemas de garantía, les genera una posibilidad de compararse y establecer mejoras cuando se detecten nuevas prácticas y servicios ofrecidos por ellos. Para poder realizar transacciones a favor de PYMES que realicen operaciones internacionales, los sistemas regionales deberán desarrollar los instrumentos y mecanismos que permitan perfección de dichas operaciones de comercio entre PYMES. Entre otras cosas se favorece:

- Retroalimentación en el manejo y gestión de cada sistema.
- Actualización de resultados globales de interés.
- Generar nuevos productos y servicios para las empresas.

Se deben establecer alianzas para coordinar y fomentar operaciones de comercio internacional entre empresas de ambas regiones y eliminar las dificultades que existen para que pequeñas empresas accedan a este tipo de negocios, muchas veces más rentables. El respaldo de entes regionales puede generar mayor seguridad y confianza además de integración regional.

Así también, puede incentivar la creación de empresas de alcance internacional, favoreciendo la integración y con los beneficios en la creación de puestos de trabajo de mayor calidad, innovación y otros efectos.

La generación de estas alianzas debe darse por medio de instancias de encuentro, donde se puedan intercambiar experiencias, presentar propuestas y recoger las inquietudes e intereses de los interesados.

## **8. Equipamiento e infraestructura y requerimientos de tecnología de información para la SRG**

Para la operación del Fondo, asumiendo que funcione en las dependencias de alguna institución existente, considere de 4 a 5 profesionales más una secretaria y la externalización de ciertos servicios, deberá considerar lo siguiente: oficinas, computadores, software, incluyendo servicios de Internet, hosting de datos y página Web. Se debe incorporar un sistema tecnológico de administración que permita masificar el uso de la garantía, estar en línea con los SNG y las IFI en caso necesario. El sistema debe ser integral y contener los módulos contables, de control de gestión, work-flow de pago de garantías, seguimiento a cobranzas, informe de deudas garantizadas, etc. Deben financiarse costos operativos, sueldos, gastos generales, arriendo de las oficinas, etc.

## **9. Dimensionamiento de la inversión y de los fondos requeridos para el funcionamiento del SRG y cálculo de la rentabilidad esperada**

La estimación de la oferta máxima de garantías de crédito por parte de los Sistemas de Garantías estudiados arroja una capacidad de otorgar garantías por una cifra cercana a los MMUS \$216, cifra mucho menor que la estimación del tamaño del mercado de financiamiento. Salvo algunas excepciones, el nivel operativo de los Sistemas de Garantía es muy bajo, por lo cual para el Fondo de Reafianzamiento se propone iniciar con un patrimonio pequeño, en acuerdo previo con los sistemas de garantía existentes que deseen utilizarlo, e ir aumentando de acuerdo a la evolución de la demanda de reafianzamiento que exista. Se recomienda un inicio con un proyecto piloto pequeño de forma tal de experimentar y evaluar el paso a una siguiente fase con un segundo aumento de capital, y así sucesivamente.

## 42

Si la iniciativa toma fuerza y funciona adecuadamente, podrá incentivar la creación de nuevos entes de garantías, tanto públicos como privados, así como favorecer una mejora en el nivel de gestión en los Sistemas de Garantía locales, actualmente con bajos niveles de operación.

Las proyecciones y números estimados se basan en varios supuestos, ya que se carece de información de calidad, y por lo tanto no representan necesariamente la realidad exacta donde se desempeñan los Sistemas de Garantía de Centroamérica. Si bien se ha hecho un esfuerzo a través de encuestas, consultas y otros medios para poder entregar un resultado fehaciente, en esta etapa del análisis es muy difícil asegurar el grado de precisión de las cifras, las que en todo caso nunca van a definir la verdadera demanda por uso que podría registrarse por reafianzamiento y de cómo esta demanda se comportará en el tiempo. Para lo anterior se requiere el contacto directo con todos los Sistemas de Garantía en operación con los que se quiere trabajar y definir un plan de trabajo en conjunto, de modo que la estimación de los recursos no sea un tema de decisión unilateral, sino asociada a las necesidades propias de los sistemas nacionales.

### **Cálculo de la inversión necesaria**

La fórmula para obtener la cantidad necesaria de capital dada una demanda  $x$  que pueda mantener un cierto nivel de apalancamiento, viene dado por la siguiente fórmula:

$$\text{Capital} = \frac{\text{Demanda} \times \text{Porcentaje de cobertura}}{\text{Leverage}}$$

Suponiendo un porcentaje promedio de cobertura de un 50%, y un nivel de apalancamiento de 4 veces, el capital necesario para satisfacer una demanda de garantías de crédito de MM US \$216 es de MM US \$27, que para efectos prácticos de cálculo se aproxima a MM US \$30, cifra que permite abarcar la capacidad máxima de los sistemas de garantía actuales en cuanto a reafianzamiento.

### **Flujo de caja**

En anexos, se incluye un flujo de caja a 10 años, para la simulación del patrimonio del Fondo bajo ciertos supuestos de nivel de compromiso de las garantías y el modelo de otorgamiento de estas. El supuesto considera mantener un nivel operativo de 10.000 operaciones de garantías anuales en el largo plazo y un nivel de apalancamiento entre 4 y 5 veces. Además se espera tener un stock promedio de MM US\$120, cifra un poco mayor al 50% de la supuesta demanda que se necesita satisfacer, dando así un margen en el caso de un aumento en la demanda de reafianzamiento por parte de los Sistemas de Garantía.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La falta de garantías y las malas condiciones en que se entregan los financiamientos son una barrera de entrada para las PYMES en sus necesidades de acceso al financiamiento. Por el lado de las Instituciones Financieras, el costo de la evaluación de riesgo, la atomización de los clientes, la baja calificación del empresario, la selección adversa y el riesgo moral, los bajos respaldos patrimoniales, las altas exigencias de capital y de provisiones, generan como efecto que los créditos sean caros y la oferta de financiamiento a las PYMES sea restringida. En muchos casos estas situaciones llevan a que las PYMES simplemente prefieran no endeudarse debido al alto costo que conlleva, lo que finalmente provoca que empresas con potencial y capacidad no puedan crecer de manera óptima y deban mantenerse con una actividad en niveles menores, afectando el crecimiento y en consecuencia el empleo, además de otros efectos en la economía cuando esta condición es permanente y afecta a muchas empresas en una región.

Del estudio sobre los sistemas de garantía centroamericanos se desprende claramente que los Sistemas de Garantía no se encuentran desarrollados como se podría esperar (salvo alguna excepción). Las razones pueden ser históricas, por falta de iniciativas públicas concretas, falta de recursos, percepción de alto riesgo de las PYMES, etc.

Todo lo anterior son los datos base para cualquier iniciativa de un Fondo de Reafianzamiento Regional.

Considerando la realidad regional, se recomienda la creación de un Fondo de Reafianzamiento que pueda comenzar con un programa pequeño de tipo experiencia piloto, en el cual se trabaje con uno o dos sistemas de garantía a la vez. Una opción interesante sería operar con alguno de los Fondos de Garantía de El Salvador, y compartir el riesgo en las operaciones en forma proporcional. Alternativamente si al Fondo Salvadoreño le parece más atractivo podría establecerse un esquema de excesos de pérdidas, en el cual el reafianzamiento se paga sobre cierto nivel de pérdidas del Fondo en adelante. Como contrapartida, el Fondo cobraría una comisión de reafianzamiento menor. Una segunda alternativa de experiencia piloto, que puede ser posterior o simultánea, es realizar el reafianzamiento de un Fondo de garantías local que se encuentre limitado en su capital, y que mediante el reafianzamiento pueda aumentar su capacidad. En este aspecto sería interesante evaluar lo que se encuentra realizando el Fondo de Garantías de Guatemala por intermedio del MINECO (Ministerio de Economía) que están en proceso de lanzar un proyecto piloto y el capital del Fondo de Garantía es de solo 1,3 millones de USD, apalancable tres veces. Si el MINECO se reafianza, por ejemplo en un Fondo de un tamaño similar al suyo, podría duplicar su capacidad. En este caso las comisiones de reafianzamiento deberían ser iguales o similares a las que el MINECO cobra a su vez por sus garantías a las Instituciones Financieras. Pero el impacto sería ampliar la capacidad del Fondo de MINECO, a costos marginales o más bien de orden operativo y no financieros, ya que se trataría de un traspaso de riesgos y de comisiones.

De esta forma, las dos posibles experiencias potenciales comentadas precedentemente pueden ser un interesante punto de partida, a riesgo controlado y compartiendo la gestión con las entidades locales. Si las experiencias resultan favorables puede iniciar la operación con nuevas instituciones y así sucesivamente.

La creación de un Sistema Regional de Reafianzamiento sólido, administrado eficazmente, técnica y profesionalmente, con respaldo institucional, de buena calificación de riesgo, eficaz, de bajo costo y, que genere confianzas a los sistemas de garantías nacionales y al sistema financiero, puede incidir en el fortalecimiento de los Sistemas de Garantía existentes, ampliarles sus

## 44

capacidades y a su vez incentivar a la creación de nuevos sistemas de garantía. En consecuencia mejorar tanto el acceso, como las condiciones financieras en que acceden las PYMES. Un aumento de las garantías disponibles en un determinado mercado, implica un incentivo a la oferta de financiamiento, especialmente de aquellos que no poseen suficientes garantías para acceder al financiamiento adecuado a sus capacidades financieras. Este aumento se produce a medida que la existencia de garantías es masiva, lo que como consecuencia posterior incide también en mejorar las condiciones generales de crédito, ya que la oferta de crédito se desplaza, generando un nuevo punto de equilibrio para una determinada demanda.

Cada operación de Reafianzamiento con un Sistema de Garantía local debe ser estudiada acorde con las particularidades de cada sistema. Idealmente la comisión por el reafianzamiento debe ser al menos igual al riesgo que se asume con el Fondo Local. Esta condición permite la sustentabilidad del Fondo en el tiempo. Los recursos generados por las inversiones pueden permitir financiar el crecimiento y algunos costos de administración. Si el Fondo aumenta de tamaño en el tiempo puede generar mayores resultados financieros en la medida que los costos administrativos no aumentan sustancialmente con el volumen de operación.



**FLUJO DEL FONDO DE REAFIANZAMIENTO DE LA REGION CENTROAMERICANA**

**Flujo del Fondo de Reafianzamiento de la Región Centroamericana**

Proyecciones de Reafianzamiento (no de crédito)

Valores en USD

Años	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Líneas de Reafianzamiento I</b>											
N° Operaciones otorgadas cada año		150	300	1.000	2.000	4.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
N° Operaciones en Stock a Diciembre de cada año		138	365	1.127	2.430	4.860	6.960	7.550	7.550	7.550	7.550
Monto de Garantías Otorgadas cada año (USD 10,000 a 3 años promedio)		1.500.000	3.000.000	10.000.000	20.000.000	40.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Monto en Stock de Garantías al final de cada año		1.245.000	2.925.000	9.170.000	19.500.000	39.000.000	53.100.000	56.000.000	56.000.000	56.000.000	56.000.000
<b>Líneas de Reafianzamiento II</b>											
N° Operaciones otorgadas cada año		150	300	1.000	2.000	4.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
N° Operaciones en Stock a Diciembre de cada año		138	365	1.127	2.430	4.860	6.960	7.550	7.550	7.550	7.550
Monto de Garantías Otorgadas cada año (USD 10,000 a 3 años promedio)		1.500.000	3.000.000	10.000.000	20.000.000	40.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Monto en Stock de Reafianzamiento al final de cada año		1.245.000	2.925.000	9.170.000	19.500.000	39.000.000	53.100.000	56.000.000	56.000.000	56.000.000	56.000.000
Stock de garantías (Líneas de Reafianzamiento I y II)		2.490.000	5.850.000	18.340.000	39.000.000	78.000.000	106.200.000	112.000.000	112.000.000	112.000.000	112.000.000
Stock promedio anual de garantías		2.490.000	4.170.000	12.095.000	28.670.000	58.500.000	92.100.000	109.100.000	112.000.000	112.000.000	112.000.000

Patrimonio del Fondo Regional	2.000.000	4.850.000	7.747.010	12.286.868	17.152.047	22.740.480	29.128.711	30.892.774	33.072.717	35.394.356	37.866.901
Aporte fraccionado del capital	3.000.000	3.000.000	3.000.000	5.000.000	5.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Provisiones del Balance (% del Stock de Garantías)	124.500	292.500	917.000	1.950.000	3.900.000	5.310.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000
Provisiones Balance (% de Stock de Garantías)	5,00%	124.500	292.500	917.000	1.950.000	3.900.000	5.310.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000	5.600.000
Aumento / Disminución de Provisiones por pago de siniestros		124.500	168.000	624.500	1.033.000	1.950.000	1.410.000	290.000	-	-	-
Total Pasivos	2.000.000	4.974.500	8.039.510	13.203.868	19.102.047	26.640.480	34.438.711	36.492.774	38.672.717	40.994.356	43.466.901
Total Activos	2.000.000	4.974.500	8.039.510	13.203.868	19.102.047	26.640.480	34.438.711	36.492.774	38.672.717	40.994.356	43.466.901
Activos - Pasivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<b>Leverage (Máximo 4 veces Patrimonio disponible en cada periodo)</b>		0,5	0,8	1,5	2,3	3,4	3,6	3,6	3,4	3,2	3,0
--	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

<b>Ingresos del Fondo</b>											
Comisiones Línea de Reafianzamiento I (% anual)	4,00%	60.000	162.335	484.670	1.600.000	3.200.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000
Comisiones Línea de Reafianzamiento II (% anual)	0,30%	4.500	12.175	38.032	84.532	173.550	257.100	300.697	311.912	311.912	311.912
Rendimiento Inversión de Activos (% anual)	6,50%	130.000	315.250	503.556	798.646	1.114.883	1.478.131	1.893.366	2.008.030	2.149.727	2.300.633
<b>Total Ingresos</b>		<b>194.500</b>	<b>489.760</b>	<b>1.026.258</b>	<b>2.483.178</b>	<b>4.488.433</b>	<b>5.735.231</b>	<b>6.194.063</b>	<b>6.319.942</b>	<b>6.461.639</b>	<b>6.612.545</b>

<b>Egresos del Fondo</b>											
Pago de Reafianzamiento Línea I (% del Stock Promedio del mismo año)	5,00%	-	146.250	458.500	975.000	1.950.000	2.655.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
Pago de Reafianzamiento Línea II (% del Stock Promedio del mismo año)	2,00%	-	58.500	183.400	390.000	780.000	1.062.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000
Gastos de Auditoría		20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Costos de Administración		200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
<b>Total Egresos</b>		<b>220.000</b>	<b>424.750</b>	<b>861.900</b>	<b>1.585.000</b>	<b>2.950.000</b>	<b>3.937.000</b>	<b>4.140.000</b>	<b>4.140.000</b>	<b>4.140.000</b>	<b>4.140.000</b>

Años	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Flujo de Caja</b>		-25.500	65.010	164.358	898.178	1.538.433	1.798.231	2.054.063	2.179.942	2.321.639	2.472.545
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>		-25.500	39.510	203.868	1.102.047	2.640.480	4.438.711	6.492.774	8.672.717	10.994.356	13.466.901
<b>Superavit/Deficit (Contable)</b>		-150.000	-102.990	-460.142	-134.822	-411.567	388.231	1.764.063	2.179.942	2.321.639	2.472.545
<b>Superavit/Deficit Acumulado</b>		-150.000	-252.990	-713.132	-847.953	-1.259.520	-871.289	892.774	3.072.717	5.394.356	7.866.901

<b>Indicadores Sobre Stock Promedio anual de (Líneas de Reafianzamiento I y II)</b>											
<b>% Ingresos sobre stock promedio</b>											
Comisiones Línea de Reafianzamiento I		2,41%	3,89%	4,01%	5,58%	5,47%	4,34%	3,67%	3,57%	3,57%	3,57%
Comisiones Línea de Reafianzamiento II		0,18%	0,29%	0,31%	0,29%	0,30%	0,28%	0,28%	0,28%	0,28%	0,28%
Rendimiento Inversión de Activos		5,22%	7,56%	4,16%	2,79%	1,91%	1,60%	1,74%	1,79%	1,92%	2,05%
<b>Total ingresos sobre stock promedio</b>		<b>7,81%</b>	<b>11,74%</b>	<b>8,48%</b>	<b>8,66%</b>	<b>7,67%</b>	<b>6,23%</b>	<b>5,68%</b>	<b>5,64%</b>	<b>5,77%</b>	<b>5,90%</b>
<b>% Gastos sobre stock promedio</b>											
Pago de Reafianzamiento Línea I		0,00%	3,51%	3,79%	3,40%	3,33%	2,88%	2,57%	2,50%	2,50%	2,50%
Pago de Reafianzamiento Línea II		0,00%	1,40%	1,52%	1,36%	1,33%	1,15%	1,03%	1,00%	1,00%	1,00%
Gastos de Auditoría		0,80%	0,48%	0,17%	0,07%	0,03%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%	0,02%
Costos de Administración		8,03%	4,80%	1,65%	0,70%	0,34%	0,22%	0,18%	0,18%	0,18%	0,18%
<b>Total gastos sobre stock promedio</b>		<b>8,84%</b>	<b>10,19%</b>	<b>7,13%</b>	<b>5,53%</b>	<b>5,04%</b>	<b>4,27%</b>	<b>3,79%</b>	<b>3,70%</b>	<b>3,70%</b>	<b>3,70%</b>

<b>Total</b>		<b>-1,02%</b>	<b>1,56%</b>	<b>1,36%</b>	<b>3,13%</b>	<b>2,63%</b>	<b>1,95%</b>	<b>1,88%</b>	<b>1,95%</b>	<b>2,07%</b>	<b>2,21%</b>
--------------	--	---------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

<b>Flujos porcentuales en relación al stock promedio de Garantías</b>											
<b>Igresos - Egresos (Considera provisiones en vez de pagos de garantías &gt; Contable)</b>		-6,02%	-2,47%	-3,80%	-0,47%	-0,70%	0,42%	1,62%	1,95%	2,07%	2,21%
<b>Flujo de Caja</b>		-1,02%	1,56%	1,36%	3,13%	2,63%	1,95%	1,88%	1,95%	2,07%	2,21%

**Supuestos**

- 1- Se proponen dos líneas de reafianzamiento: Una proporcional al riesgo asumido y otra en base a un exceso de pérdida.
  - 2- Se supone en un comienzo una baja actividad en el número de operaciones a reafianzar (150 operaciones por línea de reafianzamiento), que luego crece hasta un total de 10.000 operaciones anuales.
  - 3- El monto promedio de reafianzamiento es de US 10.000 en ambas líneas de reafianzamiento
  - 4- Se supone una siniestralidad de un 5% para la línea de reafianzamiento proporcional y de 2% para la línea de reafianzamiento de exceso de pérdida.
  - 5- Se supone una comisión de un 4% para la línea de reafianzamiento proporcional y de 0,3% para la línea de reafianzamiento de exceso de pérdida.
  - 6- La rentabilidad esperada de las inversiones será de un 6,5% anual
  - 7- Los reafianzamientos otorgados tendrán una duración promedio de 3 años (para ambas líneas de reafianzamiento)
  - 8- El porcentaje del saldo de capital cubierto al segundo y tercer año por el reafianzamiento será de un 71% y 37% respectivamente
  - 9- Se propone un capital de MM US \$30 para la constitución del Fondo, con aportes segmentados en un total de 6 años.
- Es importante indicar que todos estos cálculos son estimaciones y por lo tanto una referencia y no necesariamente se cumplirán en la realidad, lo cual dependerá de la combinación de muchos factores.

<b>Datos Utilizados</b>		
Patrimonio Fondo		30.000.000
Monto Promedio Reafianzamiento Línea I USD (referencia en Chile, monto promedio USD 80,000)		10.000
Monto Promedio Reafianzamiento Línea II USD (referencia en Chile, monto promedio USD 80,000)		10.000
Plazo promedio Línea de Reafianzamiento I y II (3 años) ambas	36	36
Calendario Pago (estructura ) Línea de reafianzamiento por cada 1 USD	1	1
% de capital el segundo año	0,71	0,71
% de capital el tercer año	0,37	0,37

**CUADRO 1**  
**SISTEMAS Y ENTES DE GARANTÍA**  
**(PROCEDENCIA, ANTIGÜEDAD Y NÚMERO DE ENTIDADES)**



<i>Nombre del sistema de garantía</i>	<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>N° de entes</i>
NAFIN	México	1997	1
FEGA del FIRA	México	1972	1
SAGARPA-FONAGA	México	2003	1
PROGARA	El Salvador	2000	1
PROGAPE	El Salvador	2000	1
PROGAIN	El Salvador	2002	1
Garantías y Servicios SGR	El Salvador	2001	1
IMAS-BANCREDITO-BNCR	Costa Rica	2002	1
FINADE	Costa Rica	2008	1
FODEMIPYME	Costa Rica	2002	1
FOGABA	Argentina	1995	1
SGR Argentina	Argentina	1995	24
PROPYME UNIÓN	Bolivia	2010	1
FAMPE-SEBRAE	Brasil	1995	1
FGI-BNDES	Brasil	2009	1
FUNPROGER-BB	Brasil	1999	1
FGO-BB	Brasil	2009	1
AGC da Serra Gaucha	Brasil	2004	1
FOGAPE-BANESTADO	Chile	1980	1
COBEX CORFO	Chile	2001	1
FOGAIN CORFO	Chile	2007	1
IGR Chile	Chile	2007	15
FAG-FINAGRO	Colombia	1985	1
FNG, SA	Colombia	1982	1
FOGAMYPE	Ecuador	2009	1
FOGAPI	Perú	1979	1
FOGEM	Perú	2009	1
SIGA	Uruguay	2009	1
SGR-Venezuela	Venezuela	1990	22

*Fuente: P. Pombo. Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latinoamericana, 2013*



**CUADRO 2**  
**PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO AL TOTAL DE EMPRESAS**  
**EN LATINOAMÉRICA Y CENTROAMÉRICA**  
**(PORCENTAJES)**





<i>País</i>	<i>Porcentajes Respecto al Total de Empresas</i>				
	<i>Micro Empresas</i>	<i>Pequeñas Empresas</i>	<i>MYPE Empresas</i>	<i>Medianas Empresas</i>	<i>Grandes Empresas</i>
Chile	74.64	20.73	95.37	3.10	1.54
Colombia	96.02	3.31	99.33	0.53	0.13
Costa Rica	72.66	21.38	94.04	4.07	1.89
El Salvador	90.52	7.54	98.06	1.50	0.44
Guatemala	-	-	98.98	0.85	0.17
Honduras	-	-	-	-	-
Nicaragua	94.07	5.25	99.32	0.47	0.21
Panamá	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	91.52	5.61	2.87
Perú	91.27	3.04	94.31	1.90	3.80
República Dominicana	-	-	-	-	-
Porcentaje Promedio	86.53	10.21	96.37	2.25	1.38

*Fuente: Elaboración Propia, 2015.*



**A N E X O I V**

---

**CUADRO 3**  
**PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO AL TOTAL**  
**DE EMPRESAS EN CHILE, DE 2005 A 2013**  
**(PORCENTAJES)**



Año	<i>Porcentaje del total de Empresas</i>				
	<i>Micro Empresas</i>	<i>Pequeñas Empresas</i>	<i>PYMES</i>	<i>Medianas Empresas</i>	<i>Grandes Empresas</i>
2005	80.49	16.01	96.50	2.33	1.17
2006	79.91	16.44	96.36	2.40	1.24
2007	79.05	17.09	96.14	2.54	1.32
2008	78.52	17.50	96.02	2.64	1.34
2009	78.51	17.60	96.11	2.58	1.31
2010	77.17	18.66	95.83	2.77	1.40
2011	76.07	19.55	95.62	2.91	1.47
2012	75.19	20.26	95.44	3.05	1.51
2013	74.64	20.73	95.37	3.10	1.54

*Fuente: elaboración propia, 2015*



**CUADRO 4**  
**PORCENTAJE DE SEGMENTOS EMPRESARIALES CON RESPECTO A LA POBLACIÓN**  
**EN CHILE, DE 2005 A 2013**  
**(PORCENTAJES)**





Año	<i>Porcentaje de la población</i>				
	<i>Micro Empresas</i>	<i>Pequeñas Empresas</i>	<i>PYMES</i>	<i>Medianas Empresas</i>	<i>Grandes Empresas</i>
2005	3.68	0.73	4.41	0.11	0.05
2006	3.69	0.76	4.45	0.11	0.06
2007	3.66	0.79	4.45	0.12	0.06
2008	3.66	0.81	4.47	0.12	0.06
2009	3.62	0.81	4.44	0.12	0.06
2010	3.61	0.87	4.48	0.13	0.07
2011	3.63	0.93	4.56	0.14	0.07
2012	3.65	0.98	4.63	0.15	0.07
2013	3.68	1.02	4.70	0.15	0.08

*Fuente: Elaboración Propia, 2015*



**CUADRO 5**  
**NÚMERO ESTIMADO DE SEGMENTOS EMPRESARIALES EN CENTROAMÉRICA**



<i>País</i>	<i>Número de Micro Empresas</i>	<i>Número de Pequeñas Empresas</i>	<i>Número de PYMES</i>	<i>Número de Medianas Empresas</i>	<i>Numero de Grandes Empresas</i>
Costa Rica	48,284	14,206	62,490	2,706	1,254
El Salvador	165,570	13,791	179,361	2,740	806
Guatemala	129,789	14,421	144,210	1,235	249
Honduras	154,179	16,918	171,097	2,374	907
Nicaragua	128,276	7,156	135,431	640	288
Panamá	73,573	8,073	81,647	1,133	433
República Dominicana	198,087	21,736	219,822	3,050	1,165
Total Empresas	897,757	96,300	994,057	13,877	5,102

*Fuente: Elaboración Propia, 2015*



**CUADRO 6**  
**NÚMERO DE GARANTÍAS, CRÉDITO MOVILIZADO Y MONTO GARANTIZADO POR EL FSG EN**  
**2014, SEPARADO POR SEGMENTO EMPRESARIAL**  
**(MONTOS EN US)**





<i>Segmento Empresas</i>	<i>Número de Garantías</i>	<i>Crédito Movilizado</i>	<i>Monto Garantizado</i>	<i>Monto Garantizado Promedio</i>
Micro Empresa	5,682	\$ 15,575,158	\$ 8,370,943	\$ 1,473
Pequeña Empresa	835	\$ 14,051,343	\$ 7,621,045	\$ 9,127
Persona Natural	277	\$ 8,644,568	\$ 6,817,315	\$ 24,611
Mediana Empresa	60	\$ 4,785,450	\$ 2,440,025	\$ 40,667
Total Empresas	6,854	\$ 43,056,519	\$ 25,249,327	\$ 3,684

*Fuente: Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG), 2015*



**CUADRO 7**  
**ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA GENERADA POR LAS PYMES**  
**(MONTO PROMEDIO EN DÓLARES, MONTO TOTAL A GARANTIZAR Y MONTO NECESARIO**  
**PARA EL FINANCIAMIENTO EN MILLONES DE DÓLARES)**



	<i>Micro Empresas</i>	<i>Pequeñas Empresas</i>	<i>Medianas Empresas</i>
Número de Empresas	897,757	96,300	13,877
Monto Promedio	\$ 1,473	\$ 9,127	\$ 40,667
Monto a Garantizar	\$ 1,322,611,201	\$ 878,930,170	\$ 564,333,358
Monto Total de Financiamiento a Garantizar	\$ 2,766		
<i>Escenarios de Porcentaje de Empresas que podrían Requerir Garantía de Crédito</i>	<i>Monto Necesario para el Financiamiento</i>		
50	\$ 1,383		
40	\$ 1,106		
30	\$ 830		
20	\$ 553		
10	\$ 277		

Fuente: Elaboración Propia, 2015



**CUADRO 8**  
**ESTIMACIÓN DE LA OFERTA MÁXIMA GENERADA POR LAS PYMES**  
**(PATRIMONIO Y OFERTA MÁXIMA EN MILLONES DE DÓLARES)**





<i>País</i>	<i>Entidad</i>	<i>Leverage</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Provisión del 5%</i>	<i>Provisión del 6%</i>	<i>Provisión del 7%</i>	<i>Provisión del 8%</i>	<i>Provisión del 9%</i>	<i>Provisión del 10%</i>
El Salvador	FSG	7	8	40	38	36	34	33	31
El Salvador	G&S SGR	7	8	40	38	36	34	33	31
Costa Rica	FINADE	3	42	41	36	32	29	26	24
Costa Rica	FODEPYMES	4	10	27	25	24	22	21	20
Honduras	Confianza SA-FGR	4	5.7	18	17	16	16	15	15
Panamá	ISA	10	9	62	58	55	52	50	47
Guatemala	Guate Invierte	3	1.3	4	4	4	4	3	3
Oferta Máxima Total				231	216	202	191	181	172

Fuente: *Elaboración Propia, 2015*



**CUADRO 9**  
**CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO, PAGO DE GARANTÍAS Y SINIESTRALIDAD**  
**EN EL AÑO 2014 DEL FSG**  
**(CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO Y PAGO DE GARANTÍAS**  
**EN DÓLARES. SINIESTRALIDAD EN %)**



<i>Segmento</i>	<i>Crédito Movilizado</i>	<i>Monto Garantizado</i>	<i>Pago de Garantías</i>	<i>Siniestralidad</i>
Micro Empresa	15,575,158	8,370,943	8,942	0.11
Pequeña Empresa	14,051,343	7,621,045	108,497	1.42
Persona Natural	8,644,568	6,817,315	204,846	3.00
Mediana Empresa	4,785,450	2,440,025	10,760	0.44
Total general	43,056,519	25,249,327	333,046	1.32

*Fuente: Fondo Salvadoreño de Garantías*



**CUADRO 10**  
**APORTES MONETARIOS DE FONDOS EXISTENTES A FINADE**  
**(CRÉDITO MOVILIZADO, MONTO GARANTIZADO Y PAGO DE GARANTÍAS EN DÓLARES.**  
**SINIESTRALIDAD EN %)**





<i>Institución</i>	<i>Aporte</i>
BCAC - Fondo CONAPE	0.3
BCAC - Peaje 0,85%	4.0
BCR - Fondo CONAPE	2.7
BNCR - Fondo CONAPE	6.9
BPDC - Fondo CONAPE	2.6
CONAPE	1.0
Fideicomiso Agropecuario N° 15-01 / BCAC	54.1
Fideicomiso N° 05-99 MAG-PIPA/BCAC	6.6
Fideicomiso N° 13-02 MAG-PRODAPEN/BCAC	0.5
Fideicomiso N° 248 MAG /BNCR PPZN	4.4
Fideicomiso N°520 CNP/BNCR	51.1
MAG Fondos de Asistencia Técnica	1.1
Reconversión - FODESAF	4.9
Fideicomiso Incopesca	1.3
Total de Aportes	141.5

*Fuente: Estado de la Nación, Sancho, Francisco- Resultados y limitaciones de las Políticas y Programas de apoyo financiero a las PYMES*



**CUADRO 11**  
**ESTADÍSTICAS DEL NIVEL OPERACIONAL DE FODEMIPYME, COSTA RICA**  
**(SALDO PATRIMONIO, MONTO GARANTIZADO Y STOCK DE GARANTÍAS**  
**EN MILLONES DE DÓLARES) 8262**



<i>Año</i>	<i>Número de Operaciones</i>	<i>Saldo del Patrimonio</i>	<i>Monto Garantizado</i>	<i>Stock de Garantías</i>	<i>Nivel de Apalancamiento</i>
2004	16	23.57	0.08	0.00	0.00
2005	82	21.47	0.65	0.99	0.05
2006	227	23.78	3.01	3.43	0.14
2007	357	25.34	6.43	9.35	0.37
2008	352	27.03	5.81	13.12	0.49
2009	99	28.22	1.54	12.94	0.46
2010	1	31.90	1.67	12.48	0.39
2011	171	29.05	3.42	13.35	0.46
2012	159	33.32	3.97	12.64	0.38

*Fuente: Estado de la Nación, Conejo, Lucy- Políticas de apoyo a las PYME, a diez años de la Ley*



**A N E X O X I I I**

---

**GLOSARIO**





AECM	Asociación Europea de Caución Mutua
AGC	Asociación de Garantía de Crédito de Sierra Gaucha, Brasil
ALIGA	Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantías
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BPDC	Banco Popular y de Desarrollo Comunal, Honduras
BM	Banco Mundial
CII	Corporación Interamericana de Inversiones
CAF	Corporación Andina de Fomento
CNBS	Comisión Nacional de Bancos y Seguros, Honduras
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción, Chile
FAG	Fondo Agropecuario de Garantías, Colombia
FAGRE	Fondo de la Garantía para el Sector Agropecuario, Honduras
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura, México
FLAG	Fondo Latinoamericano de Garantías
FNG	Fondo Nacional de Garantías, Colombia
FOGADE	Fondo para la Educación Técnica y Profesional, Honduras
FOGAPE	Fondo de Garantía Estatal para Pequeños Empresarios, Chile
FOGMIPYME	Fondo de Garantía para la PYMES, Honduras
FOGAVIS	Fondo de Garantía para la Vivienda Social, Honduras
FONAGA	Fondo Nacional de Garantías de sectores Agropecuarios, Pesqueros, Forestal y Rural, México
FUNPROGER	Fondo de Aval para la Generación de Empleos e Ingresos, Brasil
GyS	Garantías y Servicios SA FGR, El Salvador
IFI	Institución Financiera
IGR	Institución de Garantía recíproca
MIFIC	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, Nicaragua
PYMES	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
NAFIN	Nacional Financiera, México
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RAP	Régimen de Aportaciones Privadas
SBIF	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Chile
SEBRAE	Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas, Brasil
SELA	Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
SNC	Sociedad Nacional de Crédito, México
SNG	Sistema Nacional de Garantía
SGR	Sociedad de Garantía Recíproca
SRG	Sistema Regional de Garantías
SSF	Superintendencia del Sistema Financiero, El Salvador
USAID	Agencia de los EEUU para el Desarrollo Internacional



## BIBLIOGRAFÍA

- 8634, L. N. (2008). *Reglamento al Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)*.
- Asociación Europea de Garantías Recíprocas*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.aecm.be/>
- Banco Interamericano de Desarrollo*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.iadb.org/>
- Bozzo, A. (2008). *Análisis de factibilidad respecto de la implementación de un mecanismo de garantías parciales en Nicaragua*. Santiago.
- Bozzo, A. (2010). *Propuesta para la creación de un mecanismo de garantías parciales de crédito en Haití*. Santiago.
- Central Bank of Barbados*. (s.f.). Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.centralbank.org.bb/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.cepal.org/>
- COMUNAL, B. P. (2010). *Reglamento Operativo del Fondo de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa (FODEMIPYME)*.
- Confianza SA-FGR, Honduras*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.lometrics.com/confianza/>
- Dirección General de Estadísticas y Censos, El Salvador . (2012). *Directorio de unidades económicas 2011-2012*.
- Dominicana, E. d. (2013). *Anteproyecto de ley: Sistema de Garantías Recíprocas*.
- Eastern Caribbean Central Bank*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.eccb-centralbank.org/>
- Estado de la Nación. (2013). *Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*.
- Ferrero, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento de las PYMES en América Latina*. Naciones Unidas.
- Fideicomisos, M. d. (2010). *Perfiles de Fideicomisos Estatales*.
- Fondo Multilateral de Inversiones*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.fomin.org/>
- García, A. (septiembre de 2014). Fondo latinoamericano de garantías. Madrid, España.
- INE República de Guatemala. (2012). *Caracterización Estadística República de Guatemala*.
- Instituto de Seguro Agropecuario. (2013). *"Plan Operativo de Trabajo" Instituto de Seguro Agropecuario 2012-2013*.

## 96

Instituto de Seguro Agropecuario República de Panamá. (2006). *Reglamento Interno de Recursos Humanos del Instituto de Seguro Agropecuario*.

*Instituto de Seguro Agropecuario, Panamá*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.isa.gob.pa/>  
Nicaragua, B. C. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*.

Nicarangua, E. d. (2008). *DECRETO N° 71 Reglamento de la Ley del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas para las Micro, Pequeña y Mediana Empresa*.

OMG. (2011). *Resultados y limitaciones de las políticas y programas de apoyo financiero a las PYMES*.

Pineda, R., & Carvallo, P. (2010). *El futuro de las microfinanzas en América Latina: Algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas*. Santiago: Sección de estudios del desarrollo.

Poder Legislativo república de honduras. (2011). *Ley del sistema de fondo de garantía recíprocas para la promoción de la PYMES, vivienda social y educación técnica-profesional*.

Pombo, P., Molina, H., & Ramirez, J. (2007). *Aportes conceptuales y características para clasificar los sistemas/esquemas de garantía*. Andalucía: Analistas económicos de Andalucía.

Pombo, P., Molina, H., & Ramirez, J. (2013). *Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latinoamericana*. Banco interamericano de desarrollo (BID).

*Red Iberoamericana de Garantías*. (s.f.). Recuperado el 2015  
, de <http://www.redegarantias.com/>

Red Iberoamericana de Garantías (REGAR). (2008). *Los sistemas de garantía en Iberoamérica*. Lima.

REFORMAS, L. N. (2002). *La Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica*.

RICA, A. L. (2008). *LEY N° 8635 Ley Sistema de Banca para el Desarrollo*.

SALVADOR, S. D. (2013). *Normas para clasificar los activos de riesgo crediticio y constituir las reservas de saneamiento*.

*Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.sela.org/>

*US Agency for International Development*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://www.usaid.gov/>

USAID. (2013). *USAID Development Credit Authority Activity in 2013*.

*XIX Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía y Financiamiento*. (s.f.). Recuperado el 2015, de <http://foroiberoamericano.redegarantias.com/>