

MODELOS DE GARANTÍA **Apuntes Comparativos y Experiencias**

Se han seleccionado características muy básicas de los dos modelos de garantías de mayor crecimiento en América Latina durante la última década. Espero que estos datos puedan ser útiles en la evaluación del modelo de Sistemas de Garantías Recíprocas planteado por ProIndustria. Entiendo que lo más importante es definir cual modelo responde mejor a los objetivos e pretenden obtener con su implementación, el perfil de las operaciones a garantizar y el análisis de funcionalidad y sostenimiento financiero en el tiempo.

Tipos de Modelo:

Los sistemas de garantía en América Latina se pueden clasificar en dos modelos básicos: Fondos de aval y Sociedades de garantía recíproca.

Los *fondos de aval*, o fondos de garantía de crédito han sido más utilizados en Brasil, Chile, Colombia, Perú y Bolivia.

Característica principal: Otorgar avales para préstamos que se correspondan con requisitos previamente establecidos que deben ser cumplidos por los beneficiarios y los términos definidos para las operaciones avaladas.

Normalmente el aval cubre un porcentaje del préstamo que puede ser variable según las condiciones de riesgo.

Los intermediarios prestamistas, y no el operador del fondo, tienen la responsabilidad de analizar y aprobar el riesgo de la operación y la elegibilidad del solicitante.

El aval puede otorgarse a un préstamo individual o a una cartera de créditos siempre que con los requisitos establecidos por la administración del fondo.

La cantidad de empresas solicitantes y beneficiadas por el producto es amplia y diversa. Los criterios de elegibilidad no se fundamentan en sectores sino en capacidad de ejecución del negocio y repago.

El aval cubre solamente un % del préstamo, según el riesgo de la operación, lo que incide en un mayor control de la tasa de morosidad del modelo. El beneficiario es responsable del % restante de garantía, si es requerido.

Las condiciones y responsabilidades de las partes están establecidas contractualmente, lo que facilita la constitución de provisiones para créditos morosos.

El administrador del fondo asume una función de vigilancia: Verifica la condición de elegibilidad del solicitante, da seguimiento a la cartera de avales y en caso de incumplimiento, verifica el proceso de gestión de cobro realizado previo el honramiento

del aval. La entidad financiera no se desliga del proceso de cobro, en los casos de morosidad.

Los avales pueden otorgarse por negociación directa o a través de licitaciones.

Las sociedades de garantías recíprocas son más utilizadas en Venezuela, Argentina y El Salvador.

Característica Principal: La garantía tiene un carácter solidario. El solicitante tiene que aportar al patrimonio de la Sociedad como socio de la misma, aun cuando los principales socios sean empresas o entidades de gran tamaño, llamadas socios protectores.

Normalmente la garantía cubre el 100% del financiamiento, por lo que en caso de incumplimiento la entidad de financiamiento ejecuta la garantía y la gestión de cobros es responsabilidad de la Sociedad.

El aval se otorga individualmente y la sociedad debe hacer la evaluación del riesgo del socio solicitante, aún cuando la entidad de financiamiento también hace su propio análisis.

Los beneficiarios de los productos financieros son más limitados debido al proceso operativo de la transacción y la condición de socio de la Sociedad,

La sociedad tiene mayor poder de negociación debido al proceso de evaluación interna del beneficiario.

Factores relevantes de las experiencias de los modelos de garantía en América Latina:

En general, los sistemas de garantías no han sido relevantes en el impulso de la oferta de crédito bancario. Las causas principales de la limitada aceptación están en la confianza de los bancos en la calidad de la garantía y el reconocimiento y calificación de la garantía por parte de los reguladores. La adicionalidad (aumento en la oferta a empresas que tradicionalmente no serían consideradas) tampoco ha sido significativa debido a las causas anteriormente expuestas.

En ambos modelos el patrimonio ha sido aportado y sostenido principalmente por el sector público. El sector privado ha sido muy cauto en la participación de capital de las sociedades, a pesar de los programas de garantías han sido administrados con bastante eficiencia y transparencia. En Argentina, que es el país que más ha utilizado el modelo de las Sociedades de Garantía, se han atraído recursos privados mediante un sistema de incentivos y exenciones fiscales. Venezuela implantó una modalidad similar por su éxito ha sido muy inferior al de Argentina.

El sistema financiero como usuario de cualquier modelo de garantía va a tomar en consideración los incentivos ofrecidos y los efectos en la calidad de sus operaciones y reducción de costos, tales como: Reducción del riesgo, reducción de provisiones, ampliación del mercado de acuerdo a los tipos de clientes, entre otros.

Los Fondo de Garantía pueden tener cobertura nacional, las Sociedades de Garantía requieren de un mínimo de cierto número de unidades distribuidas por región o segmento de mercado,

Los fondos permiten ampliar el número de usuarios e incluir a usuarios de menor tamaño, mientras que las sociedades de garantía, con menor alcance en número, avalan a empresas de mayor tamaño.

El monto promedio de los préstamos garantizados en modelos de sociedades de garantía recíproca es sensiblemente superior al de los garantizados por los fondos de aval.

Las sociedades de garantía exigen a los solicitantes de avales su previa afiliación y aportación monetaria al patrimonio de la entidad, de lo que depende parcialmente el tamaño y capacidad de crecimiento de la sociedad. Esto incide en que los potenciales beneficiarios de las garantías sean las empresas de mayor tamaño dentro del segmento designado y posiblemente asociadas legal o funcionalmente a uno de los socios protectores.