FONDOS DE GARANTÍAS: UNA ALTERNATIVA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DE LAS PYMES DEL GUAYAS

Angelina Burbano Erazo[1], Lady Vera Jervis[2], María Elena Romero Montoya[3]

[1]Egresada de Economía con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, 2005; eburbano@espol.edu.ec.

[2]Egresada de Economía con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, 2005; llvera@espol.edu.ec.

[3] Directora de Tesis. Magíster en Finanzas de la Universidad de Chile, Catedrática de la Escuela Superior Politécnica del Litoral desde 1999; meromero@espol.edu.ec.

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo dar a conocer la problemática de acceso al crédito que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la provincia del Guayas así como también presentar a los Fondos de Garantías (FGs) como una alternativa que ayude a disminuir este problema.

Las PYMES del Guayas, se enfrentan a la paradoja de tener mercados potenciales y no tener la posibilidad de responder a los mismos por la falta de recursos financieros, puesto que a pesar de existir diversos instrumentos financieros disponibles, les es difícil acceder a ellos dado que debido a su tamaño no están en capacidad de cumplir con las garantías exigidas por las IFs y por el alto costo financiero que éste les representa. Por esto, las oportunidades para las PYMES que cuentan con poco capital, pero que incorporan el espíritu empresarial y tienen buenas ideas de negocios, son prácticamente escasas.

Por tanto, frente esta problemática de acceso a financiamiento se propone la creación de un FGs para este sector, puesto que mecanismos como un FGs, pueden favorecer a que las PYMES tengan un acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

Abstract

This article shows the credit access problem that face Guayas' small and medium enterprises (PYMES) as well as presents to the Guarantees Funds like an alternative that helps to reduce this kind of problem.

The Guayas' PYMES, face the paradox of to have potential markets and not to have the possibility to respond to the same ones for the lack of financial resources. In spite of existing a diversity of financial instruments available, it is difficult to them to get credit due to their size, to their inability to fulfill with the demanded guarantees by the financial institutions and to the high financial cost that this represents to them. For this reason, the opportunities for the PYMES that have less capital, but incorporate the managerial spirit and have good business ideas, are practically limited.

Therefore, in order to front this financial access problem this article proposes to create a Guarantees Fund for Guayas' small and medium enterprises, like a mechanisms that helps to reduce their financial access problem and also gives them better conditions with respect to terms, interest rates and guarantees.

Introducción

Los Fondos de Garantías de crédito tienen una historia de más de cincuenta años. Han sido utilizados en Francia, Japón, Brasil, Egipto, España, El Salvador, Taiwán, Bolivia, Colombia, Italia, Argentina, Perú, Estados Unidos entre otros, con el fin de estimular los préstamos para una variedad de propósitos, pero principalmente para ayudar a los pequeños y medianos empresarios.

Los FGs son programas que aseguran el repago de un préstamo, entero o en parte, para motivar a instituciones financieras a facilitar el acceso al crédito a los sectores que debido a su escasez o carencia de garantías reales enfrentan restricciones para obtener financiamiento en condiciones normales.

Aunque los objetivos, características, clases, tamaño, marco institucional, mecanismos operativos, e inclusive el tipo de clientes reflejan el cambiante entorno económico y político del país donde se establece el Fondo de Garantías su objetivo general es el mismo: Facilitar el acceso al crédito.

En Ecuador no ha existido un FGs, pero se tiene como experiencia previa a la Sociedad de Garantía Recíproca creado mediante Ley en 1983 como un mecanismo de servicio social, sin fines de lucro y autofinanciable en su gestión, con el objeto de afianzar las obligaciones de pequeños industriales, artesanos, pescadores artesanales y agricultores que no estaban en capacidad de operar en el sistema financiero nacional por falta de garantías adecuadas o suficientes.

Durante su funcionamiento, el sistema actuó en forma independiente; utilizó procedimientos operativos de concesión de garantías, seguimiento y recuperación de cartera no apropiados; logró poca cobertura, baja capitalización y escaso apoyo financiero; y finalmente obtuvieron un flujo negativo del sistema. El sistema funcionó hasta inicios de 1995 y debido a las altas tasas de interés, derivadas de la crisis financiera, se produjo el colapso del mismo.

El sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es considerado como un sector empresarial dinámico y poseedor de un gran potencial de desarrollo productivo, por ser generadoras de empleo, promotoras de avances en el entorno local y flexibles para convertirse en complemento del trabajo de la gran empresa.
Sin embargo el desarrollo de este sector se encuentra limitado debido al escaso acceso al crédito por el alto costo financiero que este representa y porque no estar en la capacidad de cubrir las garantías del 140% del monto requerido en préstamo solicitadas por las Instituciones Financieras (IFs).

Las PYMES se quejan con frecuencia que los bancos dan mucha importancia a las garantías en vez de otorgar créditos basándose en el potencial de los negocios y en la rentabilidad de los proyectos que necesitan financiamiento.
Por otro lado, los bancos dicen que su conexión con las PYMES implica mayores riesgos, que los costos de administrar sus expedientes son más altos, que faltan sistemas de inversión válidos para las PYMES y que no hay suficiente transparencia.

Debido a estos motivos las oportunidades para las PYMES a nivel nacional que cuentan con poco capital, pero que incorporan el espíritu empresarial y tienen buenas ideas de negocios, son prácticamente escasas.

Situación crediticia de las PYMES del Guayas

Existen aproximadamente 15,000 PYMES en el sector empresarial ecuatoriano de las cuales 1507 corresponden a las PYMES afiliadas a la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, que de acuerdo a los resultados del primer Censo Nacional de las Pequeñas y Medianas Empresas Afiliadas a las Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador realizado en noviembre del 2003 poseen las siguientes características:

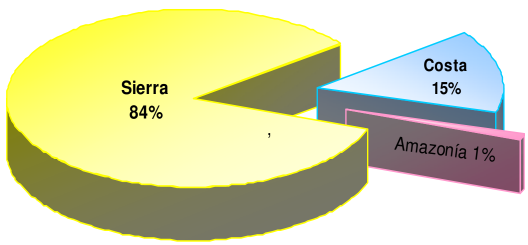
El 88% son pequeñas empresas, el sector está conformado en un 32.9% por empresas jóvenes, el 73% se financia a través del sector bancario, el principal uso del crédito es para compra de materia prima (50.5%) mientras que el 12.0% es destinado a la tecnología y apenas el 9.7% cuenta con sistemas de calidad.

Alan Riding[1] subraya que las PYMES en todos los países enfrentan costos relativamente altos del trámite de préstamos pequeños y ausencia de colateral. Según los datos estadísticos de la Superintendencia de Bancos las PYMES del Guayas están inmersas también en la problemática del acceso al crédito que comparada por regiones es más grave en la Región Amazónica seguida de la Región Costa.

Es importante resaltar, que a pesar de la evidente oferta de programas crediticios públicos y privados dirigidos a las PYMES (PYME 9, Plan de financiamiento del Banco del Pichincha, Multicrédito, Líneas de Créditos de la CFN: Credimicro, Multisectorial y Línea de Fomento Productivo.), estos no han llegado a obtener el alcance esperado en la provincia del Guayas, debido principalmente a las dificultades vinculadas a asimetrías de información, a la posibilidad de acceder al crédito a tasas de interés elevadas o en su defecto a la reducida capacidad de cubrir las garantías exigidas por las IFS.
Al analizar la distribución del crédito de las pequeñas y medianas empresas por regiones, es evidente la mayor captación de recursos por parte de la región Sierra. En el período julio 2002 a mayo 2005 esta región alcanzó en promedio un 83.92% del total de créditos otorgados por el sistema financiero; mientras que la región Costa, pese a su gran aporte a la economía del país obtuvo en promedio un 15.09% y la Amazonía un 0.99% convirtiéndose en la región con menores posibilidades de crédito.

[1] Profesor de Finanzas en la Escuela de Negocios de *Carleton University* en Ottawa, Canadá.Ver "Costos y Beneficios de los Sistemas de Garantías de Crédito".

Colocaciones por Región Geográfica
De julio de 2002 a mayo de 2005

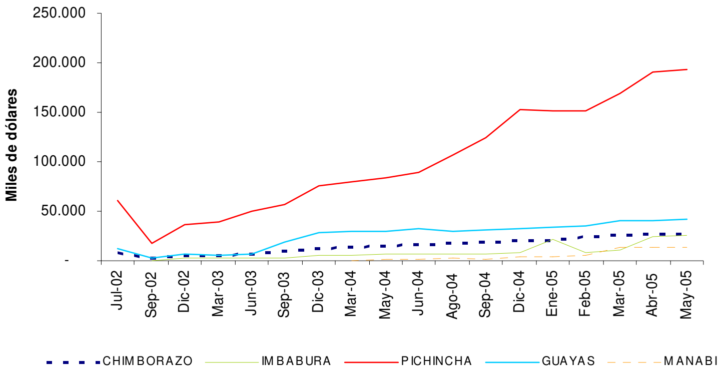


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaborado por: Las Autoras.

Con relación a la evolución del monto de créditos por provincias concedidos desde julio del 2002 a mayo del 2005 la provincia del Guayas es la segunda en obtener más créditos para las PYMES; sin embargo la brecha existente entre los créditos que recibe ésta y la provincia del Pichincha es en promedio 66,000 miles de dólares; convirtiéndose así Pichincha en la provincia que capta más créditos en comparación con las provincias de Manabí, Imbabura, Chimborazo y Guayas.

Si bien se registró un crecimiento de 303.60% de junio a diciembre del 2003 en la provincia del Guayas, luego de esa fecha hasta mayo del 2005 su ritmo de crecimiento disminuyó, ya que este llegó a ser de 48.43%; por otra parte, la provincia de Pichincha desde septiembre del 2002 hasta mayo del 2005 ha presentado un crecimiento en el monto de créditos recibidos de 1,044.90%.

Evolución de Créditos por Provincias
(Julio 2002 –Mayo 2005)



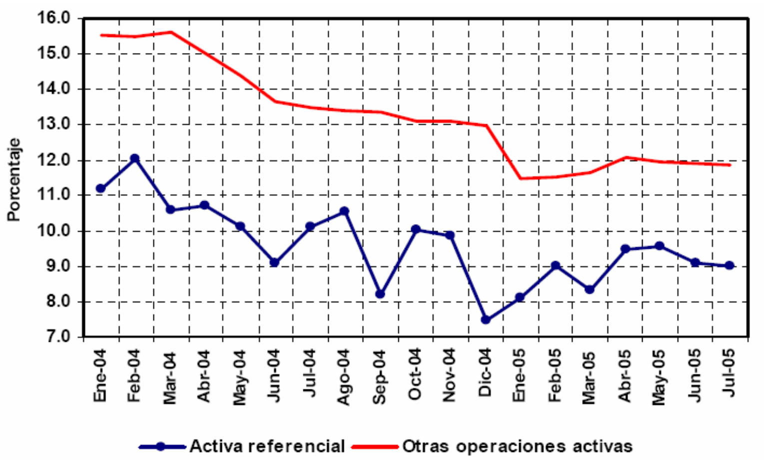
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaborado por: Las Autoras.

Después de analizar la evolución de los créditos para las pequeñas y medianas empresas por regiones y por provincias, se pudo comprobar la concentración geográfica del crédito en la región Sierra, específicamente en la provincia del Pichincha, ya que los montos de créditos y tasas de crecimiento son significativamente superiores a los de las otras regiones o provincias; demostrándose así las dificultades de las PYMES del Guayas para acceder al crédito a pesar de los variados programas existentes.

En lo referente a tasas de interés, el sistema financiero ecuatoriano no encuentra mecanismos para reducir las imperfecciones del mercado crediticio y continúa asignando un elevado costo financiero al sector de pequeñas y medianas empresas (Sector no Corporativo), así lo demuestra el comportamiento de la tasa de interés para "otras operaciones activas"[2], que para julio de 2005 registró una tasa de 12.02%, ligeramente superior a la de junio (11.86%); en tanto que la tasa activa referencial casi no tuvo variación, al pasar de 9.07% a 9.00%.

A pesar de que se ha reducido el diferencial entre las tasas activas referenciales (sector corporativo) y las tasas activas para otras operaciones activas (sector no corporativo), se debe considerar que el costo del dinero es más alto si se le agrega el cobro de comisiones y otros servicios adicionales a la tasa de interés; limitándose la competitividad de este sector cuyas fuentes de financiamiento siguen siendo costosas.

Evolución de la Tasa de Interés Activa Referencial y la Tasa de Interés Activa para "Otras operaciones activas"
(Enero de 2004 - Julio 2005)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaborado por: Las Autoras.

Esta percepción de un mayor riesgo de default, por falta de historial crediticio, por la falta de garantías en lo que se refiere a calidad y cantidad y por los altos costos de seguimiento y evaluación sumado al escaso desarrollo de un sistema que facilite el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, no ha permitido que el costo financiero de las PYMES se reduzca con la misma rapidez que en el sector de grandes empresas, lo que constituye una barrera para la planificación y ejecución nuevas iniciativas empresariales.

Por tanto, frente esta problemática de acceso a financiamiento que enfrentan las PYMES de la provincia del Guayas se plantea la necesidad de implementar como mecanismo facilitador de acceso al crédito la **"Creación de un Fondo de Garantías para las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Productivo de la provincia del Guayas",** debido a que los **Fondos de Garantías** constituyen una de las herramientas más utilizadas en el ámbito mundial y latinoamericano en acceso a crédito de los sectores que enfrentan serias restricciones para acceder a ellos.

[2] Tasa de interés que refleja el costo promedio de acceder al crédito, por parte de todos los sectores diferentes al corporativo.

Además mecanismos como un FGs, pueden favorecer la disminución de la diferencia entre las tasas del sector corporativo y no corporativo, pues el respaldo del Fondo al prestatario reduce la percepción de riesgo de default, permitiendo que el sector de PYMES tenga acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

Propuesta: FGG

Con el objetivo de reducir la problemática de acceso a financiamiento que enfrentan las PYMES del sector productivo de la provincia del Guayas, mediante el otorgamiento de garantías, se propone la creación de un Fondo Garantías para este sector.

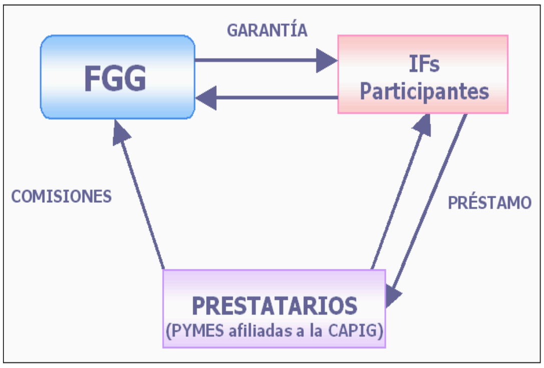
Dado que en el Ecuador no ha existido una institución que opere como un FGs, el aporte será realizar el diseño operativo del Fondo de Garantías del Guayas (FGG), basado en la experiencia internacional, en las características de las PYMES del Guayas y en los resultados de la encuesta realizada a los afiliados de la CAPIG.

El FGG será constituido como una entidad de economía mixta, que garantizará entre el 70 y 80% préstamos destinados a compra activos fijos, capital de trabajo, capitalización empresarial, tecnología e investigación y desarrollo.

Contará con un Directorio integrado por representantes de: el Ministerio de Finanzas, el Concejo Provincial, la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas, las Instituciones Financieras participantes, las PYMES del Guayas y los inversionistas en general; estará bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la Superintendencia de Compañías y el Ministerio de Finanzas y trabajará en su primera etapa con la participación del Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil y Banco del Pacífico que constituirán las IFs participantes.

El FGG operará como lo muestra el siguiente cuadro:

Modelo operativo para el FGG



Elaborado por: Las Autoras.

El solicitante del crédito en este caso la PYME afiliada a la CAPIG acude a una de las IFs participantes, la IF evalúa a la PYME y una vez que el crédito está condicionado se contacta con el FGG para que la pequeña o mediana empresa aplique para una garantía y cancele la comisión de estudio (0.8% del valor del préstamo por el análisis crediticio, de carácter no reembolsable). Luego el Fondo evalúa al cliente y la solicitud de crédito y decide si garantizar el préstamo o no.

Una vez que el préstamo es garantizado, el FGG se convierte en garante del crédito y comunica su decisión a la IF participante, luego esta última otorga el préstamo a la PYME solicitante y le informa sobre la aprobación del crédito y sobre su compromiso con el FGG de cancelar la comisión diferida (1.2% del valor del préstamo por contraprestación del riesgo asumido).

El FGG delega a las IFs participantes, la evaluación de la factibilidad del proyecto que financiará así como el cobro de la deuda debido a su desventaja informativa, pues las IFs participantes están especialmente dotadas para la tarea de recolección y procesamiento de información sobre potenciales deudores. Además las IFs participantes tendrán la obligación de dar cualquier información que solicite el FGG sobre los créditos garantizados y de informar oportunamente al Fondo los posibles incumplimientos.

Dado que la responsabilidad principal de concesión es decisión de las IFs participantes, el FGG evaluará parcialmente al solicitante del préstamo a fin de no repetir todos los procesos de la investigación llevada a cabo por los oficiales de crédito de las IFs participantes. Por otro lado, el FGG será responsable del seguimiento técnico de los proyectos aprobados, así como de asegurar que las IFs participantes cumplan con todos los procedimientos acordados para lograr la recuperación del crédito antes de aprobar una solicitud de pago de garantías de éstas.

Para protegerse contra la aparición de los problemas de riesgo moral, el FGG solicitará a las PYMES que ofrezcan la garantía complementaria exigida por las IFs participantes; creará un registro de las PYMES que incumplen sus compromisos para que se les impida obtener otros préstamos de otras IFs en el futuro; recopilará y procesará estadísticas sobre el deudor y su desempeño antes y después de la recepción de la garantía; garantizará que las IFs participantes asuman parte del riesgo de incumplimiento.

El FGG hará efectiva la garantía una vez que la IF participante haya realizado todos los procesos de cobro para la recuperación del préstamo establecidos en el convenio con el FGG, con la finalidad de evitar que se tomen decisiones apresuradas respecto a los préstamos en mora a fin de cobrar la garantía.

Financiamiento del FGG

El FGG estará financiado a través de inversión privada de: IFs participantes, CAPIG, organizaciones de comercio e inversionistas en general y por donaciones de organismos públicos tales como: la CFN, el BNF, el BCE, el MICIP, el Concejo Provincial y la Municipalidad. Además se espera que el FGG atraiga contribuciones adicionales de organizaciones y fundaciones representativas de la comunidad empresarial de la provincia del Guayas.

Para la creación del FGG se contará con 1,000,000 de dólares, de los cuales 500,000 dólares provendrán de inversión privada y lo restante de donaciones efectuadas por los organismos mencionados anteriormente.

El capital del FGG estará compuesto por el Fondo y la Reserva. Dos fuentes importantes de ingresos serán las comisiones de estudio y diferidas cobradas a los beneficiarios y los intereses financieros provenientes del depósito de la Reserva. Adicionalmente el Fondo obtendrá recursos por la recuperación de las garantías pagadas y causadas de los préstamos morosos. Cabe destacar que el dinero del FGG será depositado en bancos comerciales para fomentar aún más los créditos a las PYMES.

La inversión total para la creación del FGG será de 121,190.68 dólares, valor que incluye la inversión inicial en activos y los respectivos costos de oportunidad de la donación y la inversión privada. Al realizar la evaluación financiera se obtuvo un VAN privado de 103,422.52 dólares y una TIR de 44.14%, lo cual indica que el proyecto es rentable y atractivo para el inversionista.

Para efectos sociales el VAN obtenido es de 97,656.15 dólares y la TIR del 42.36%. Con estos resultados se puede concluir que la creación del FGG es atractiva socialmente y va reportar beneficios a las PYMES y a la comunidad en general.

Impacto Social en las PYMES del Guayas

Si bien no se puede cuantificar monetariamente el verdadero efecto social que tendría la creación del FGG sobre las PYMES de la provincia del Guayas, se debe considerar el resultado económico de los proyectos realizados.

Al demostrar su rentabilidad social por obtener un VAN positivo, la creación del FGG constituye una buena forma de fomentar a la economía de la provincia del Guayas sin tener que aportar dinero a las PYMES mediante un subsidio.

Además la creación del FGG aumentará el dinero disponible para otorgar créditos al depositar el capital disponible del Fondo en el sistema financiero; contribuirá a la reducción en el riesgo de incumplimiento por parte del deudor y permitirá que las PYMES tengan acceso al crédito en mejores condiciones, en lo referente a plazos, tasas y garantías.

Opinión de las PYMES

Dado que en la provincia del Guayas no se ha implementado un programa de garantías, se realizó una investigación de mercado con el objetivo de estimar el nivel de aceptación y la demanda que tendría la creación e implementación de un mecanismo como este.

Para la investigación de mercado se realizó una encuesta a una muestra de 200 pequeños y medianos empresarios, obteniéndose como resultado que el 67.50% de los encuestados han tenido dificultades para acceder al crédito, los mayores obstáculos enfrentados por los empresarios de las PYMES al momento de solicitar financiamiento han sido la excesiva documentación requerida por las IFs y la falta de garantías con 31.47% y 25.87% respectivamente y que el 91.85% estarían dispuestos a utilizar los servicios del Fondo.

Se debe de considerar que si bien los resultados obtenidos de la encuesta no han arrojado cifras exactas, fueron una guía útil y significativa de la posible demanda esperada y del tamaño del FGG que podría ser necesario para lograr un cierto volumen de préstamos garantizados.

Para la estimación de la demanda esperada del Fondo se utilizaron los resultados de la encuesta. Al calcular los estadísticos de los requerimientos de créditos de las PYMES del Guayas se obtuvo una demanda de 47,728,342.41 dólares, dado que en su primera etapa se propone atender al 10% de esta demanda, la demanda para el FGG sería de 4,772,834.24 dólares.

Al intentar estimar un tamaño tentativo para el FGG que sirva para que las partes involucradas tengan una referencia de la magnitud del programa, se obtuvo un tamaño para el FGG de 950,000 dólares aproximadamente (4 millones de dólares dividido para 5). Ya que según la experiencia internacional se puede garantizar 5 veces el tamaño del Fondo.

Conclusiones

La creación del FGG como instrumento de garantías servirá para reducir las distancias entre las PYMES y las IFs participantes, redistribuyendo y disminuyendo el riesgo, aumentando los incentivos y mejorando las decisiones de los agentes.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los afiliados de la CAPIG los mayores obstáculos que se les ha presentado a los empresarios de las PYMES al momento de solicitar financiamiento han sido la excesiva documentación requerida por las IFs (31.47%) y la falta de garantías (25.87%); evidenciándose la excesiva rigurosidad que aplican las IFs al evaluar a sus potenciales deudores (PYMES), por la mayor percepción de riesgo que tiene sobre éstas.

Un mecanismo como un FGs tendría un alto nivel de aceptación por parte de los empresarios PYMES de la provincia del Guayas con dificultades de financiamiento, ya que los resultados de la encuesta realizada muestran que el 91.85% estarían dispuestos a utilizar el Fondo.

Se considera necesario el establecimiento de una ley para Fondos de Garantías que reglamente la creación, modalidades de operación, capitalización, incentivos fiscales para el desarrollo de FGs, reconocimiento de las garantías que ofrecen los FGs por el Banco Central del Ecuador (BCE) y la Superintendencia de Bancos, etc. Consecuentemente, del marco legal aplicable dependerá en cierta forma el alcance, la subsistencia y el desarrollo de FGs en la provincia del Guayas y el resto del país.

El VAN del proyecto es 103,422.52 dólares y la TIR de 44.14%, lo cual indica que el proyecto es rentable y atractivo para el inversionista, puesto que genera un valor superior al que obtendría en la mejor inversión alternativa. El VAN social del proyecto es de 97,656.15 dólares y la TIR del 42.36%. Resultados que permiten concluir que la creación del FGG es atractiva socialmente y que va reportar beneficios a las PYMES y a la comunidad en general.

La bondad de la implementación del FGG no reside únicamente en el mejoramiento del acceso al crédito a través de la concesión de garantías, sino en el resultado económico de los proyectos realizados.

Referencias

Publicaciones:

a) Bebczuk Ricardo, "Pautas para el diseño de un Sistema de Garantía Estatal de Préstamos para Pequeñas y Medianas empresas", Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, Documento de Trabajo No. 36, Noviembre del 2001.

b) Levitsky Jacob, "Mejores Prácticas De Programas De Garantías De Crédito", Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.

c) Llisterri J., Vivanco F.y Ariano M, "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento". Working Paper, Banco Interamericano de Desarrollo, 2002.

d) Meyer Richard L. y Nagarajan Geetha, "Criterios Para La Evaluación De Los Programas De Garantías De Crédito", Washington D.C., Documento Presentado en la Mesa Redonda de Fondos de Garantía, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.