



Sistemas de garantías:

COMPARTIENDO EL RIESGO

Desde 1999 la economía colombiana vive una situación de restricción de crédito (*credit crunch*). Es conocido que esta situación refleja tanto problemas de oferta como de demanda; los problemas de oferta responden básicamente al deterioro patrimonial de las entidades financieras, a la acumulación de activos improductivos y a la mayor precaución de los banqueros en la concesión de nuevos créditos; los problemas de la demanda, muestran que las empresas no perciben aún como sólida la reanimación de la demanda, además de que registran un exceso de endeudamiento, no tienen capital suficiente y enfrentan dificultades para sustentar buenas proyecciones de flujos de caja y para constituir garantías adecuadas.

Entre las medidas alternativas para solucionar el problema, a mediados del año pasado se planteó la necesidad de fortalecer mecanismos de riesgo compartido, en los que el gobierno garantice una porción de los créditos del sector financiero para las empresas. Finalmente, a comienzos de marzo del presente año se llegó a un acuerdo entre empresarios, gobierno y sector financiero, con el establecimiento de líneas de crédito Ifi-Bancoldex en las que el riesgo compartido oscila alrededor del 40% para las empresas grandes y entre el 50 y el 70% para las pymes.

¿Para qué los banqueros?

¿Es necesario que el gobierno comparta riesgos de crédito con el sector financiero? Esta es una pregunta que ha rondado en el ambiente de los analistas económicos, de los empresarios y del gobierno, desde el momento mismo en que surgió esa propuesta que busca restablecer el funcionamiento de los canales de crédito de la economía. La idea de que el gobierno sea garan-

te de los créditos que otorgue el sector financiero no siempre se entiende en forma adecuada y suscita posiciones encontradas.

La respuesta más fácil a ese interrogante es la negativa; en la lógica de esa respuesta se parte de señalar que la función de los bancos es la de asumir riesgos y que el gobierno debe reducir al mínimo su intervención en las decisiones de los empresarios financieros; por lo tanto, si no hay disposición para asumir los riesgos del crédito, los bancos pierden su razón de ser.

Pero al tiempo que se censura la renuencia a asumir riesgos, se olvida que el banquero pone en riesgo, además del patrimonio de los accionistas, el ahorro del público. También se olvida que en circunstancias normales ese papel de profesionales de la administración del riesgo funciona sin mayores tropiezos. Pero hay circunstancias extremas en las cuales hay un aumento anormal del riesgo; en esas circunstancias, los banqueros no siempre están dispuestos a prestar, así los proyectos que presenten los empresarios sean aparentemente viables.

Ese comportamiento no es exclusivo de los banqueros del trópico, sino de todos los que administran recursos del público a nivel mundial.

Miremos el caso internacional reciente de la crisis asiática y su impacto en las economías latinoamericanas. Para los inversionistas internacionales aumentó el riesgo en la región y ello se reflejó en el encarecimiento y en la reducción sustancial de la oferta de crédito. Para tratar de restablecer la confianza de los mercados financieros internacionales, fue necesario que los países buscaran un garante en organismos como el FMI; no obstante, todavía hay bancos privados que no han reabierto sus cupos de crédito a los gobiernos y empresas de América Latina.

El restablecimiento de la credibilidad y la confianza de los mercados financieros internacionales ha sido gradual y diferente de acuerdo con la evolución de cada país; al Ecuador, por ejemplo, prácticamente no hay bancos privados

que en la actualidad estén dispuestos a hacerle préstamos voluntarios, a raíz de su incumplimiento con el servicio de la deuda de los bonos Brady,

De igual forma, la economía colombiana de hoy no es la misma de hace tres años; en 1998 y 1999 sufrió los efectos de la recesión más profunda de que se tenga registro en el país; varios sectores productivos fueron duramente golpeados y, por ello, la percepción de riesgo aumentó no solo por parte de los bancos nacionales sino también de los internacionales. Los resultados de la recesión sobre el sector real están a la vista: los balances de muchas empresas registran abultadas pérdidas, caídas del patrimonio y un marcado deterioro de la calidad de las garantías que pueden brindar para acceder a nuevos recursos de crédito.

La prudencia de los banqueros, por un lado, y las propias normas de supervisión, por otra, aconsejan examinar con detalle las proyecciones de flujos de caja de las empresas, como uno de los pilares de la política de crédito de las entidades financieras. Desde luego, con la situación descrita, no son muchas las empresas que hoy en día puedan mostrar tales proyecciones. Por lo tanto, proyectos y empresas que son aparentemente viables no encuentran la financiación necesaria; la única forma en que el sector financiero podría proveerles recursos es contando con mecanismos que reduzcan el riesgo que enfrentan, esto es, el riesgo al que van a exponer los ahorros del público.

Fundamentos existen

Las respuestas afirmativas, tienen fundamento en una práctica que existe en Colombia desde comienzos de los años ochenta –con el Fondo Nacional de Garantías– y también en una práctica que existe en los países desarrollados desde mucho antes y en mayor envergadura que en Colombia.

Las microempresas y las pymes juegan un papel importante en la mayoría de economías del mundo, tanto desarrolladas como subdesarrolladas; no sólo constituyen la mayor parte del total de empresas de cada país, sino que absorben

alrededor del 50% de la oferta de mano de obra y generan porciones significativas del PIB. Sin embargo, también a nivel mundial se considera que estos sectores implican un mayor riesgo de crédito y por lo tanto sólo un reducido porcentaje de ellas son sujetos de crédito. Para superar los obstáculos que les limitan el acceso a los recursos del crédito formal, ha sido necesario el diseño de mecanismos para compartir el riesgo con el sector financiero: los sistemas de garantías.

Ese principio de compartir riesgos de crédito con el sector financiero para facilitar el acceso a recursos de financiación a empresas consideradas de alto riesgo, tiene una historia larga en los países desarrollados.

Los antecedentes de los sistemas de garantías se encuentran en Bélgica (1845), Francia (1841), Holanda (1915) y España (1915); en el transcurso del siglo XX la mayoría de los países europeos crearon estos mecanismos y lograron unas amplias coberturas tanto en número de empresas como en montos de recursos. En varios países europeos y en Japón los sistemas de garantías se crearon o se fortalecieron durante la segunda posguerra como instrumentos para reanimar la producción, especialmente de pequeñas y medianas empresas. En Canadá se implementó este mecanismo desde comienzos de los sesenta y en los Estados Unidos desde 1970; los países de América Latina apenas los empiezan a instaurar a comienzos de los años ochenta.

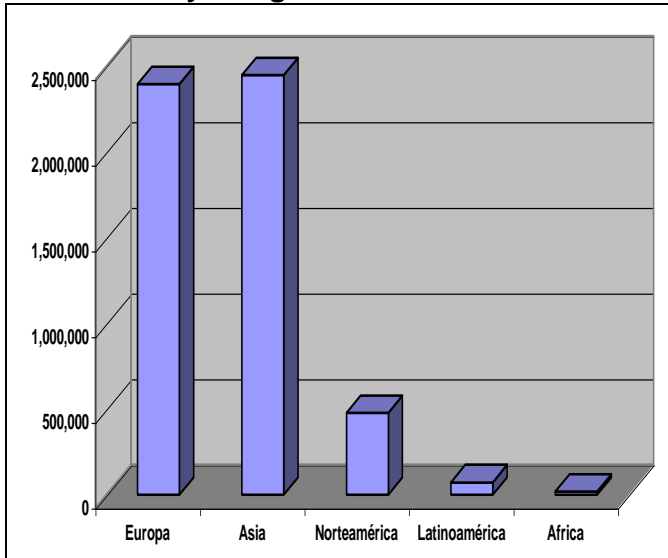
En el gráfico 1 se observa que el desarrollo de los sistemas de garantía es más extendido en Europa y Asia; sigue Norteamérica, mientras que en los países africanos y en América Latina su presencia es incipiente.

Al detallar la composición por países, sobresale el caso de Asia con una gran concentración en Japón, donde existen 52 corporaciones de garantías que dan garantías a cerca de dos millones de pymes (30% el total de pymes)¹. En Europa, aproximadamente el 58% de las pymes

¹ Pablo Pombo (1999) "Las garantías de una economía globalizada: el entorno iberoamericano". Documento MFN 1084 en www.sipromicro.com

garantizadas se encuentran en Francia y en Italia.

Gráfico 1
Número de Pymes garantizadas



Fuente: Pablo Pombo (1999)

En la experiencia internacional también se destaca que el riesgo no sólo lo comparte el gobierno, sino que también lo puede hacer el sector privado o ambos simultáneamente. En España, por ejemplo, las Sociedades de Garantía Recíproca recibieron inicialmente una inyección de capital del gobierno, pero hoy en día esencialmente son sociedades privadas; en Japón, las Credit Guarantee Associations y la Credit Insurance Corporation cuentan con recursos del gobierno; en Inglaterra y los Países Bajos también son públicas todas las sociedades de garantías; en Italia los consorcios de garantía son mixtos²;

² “El Consorcio de Modena, por ejemplo, incluye 3500 firmas que pagan una cuota de membresía. La suma de estas cuotas, junto al apoyo financiero municipal, regional y central, permite constituir un capital de aval para respaldar (hasta un 50%) los créditos solicitados por los miembros ante la banca privada”. Ricardo Domínguez “Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón. Temas para el debate en América Latina”. Serie de Documentos de Trabajo No. IFM-102, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., junio de 1996.

finalmente, en Francia hay simultáneamente sociedades privadas y sociedades públicas.

Por último, cabe señalar que el porcentaje de cubrimiento de los sistemas de garantías oscila entre el 50 y el 100%, dependiendo del país, el tipo de sociedad y la experiencia acumulada o la existencia de reaseguros³. Así, en España se garantiza el 100% del riesgo del crédito, en Bélgica el 50%, en Alemania y Francia en promedio es del 80% (en este último hay sociedades con cubrimiento del 100%), en Italia el promedio es del 50%, en Inglaterra es del 75% pero sube al 85% en las regiones más atrasadas.

A manera de final

Los mecanismos de riesgo de crédito compartido se crearon con el objetivo de facilitar el acceso de las empresas al crédito en aquellas circunstancias en que las entidades financieras perciben un riesgo muy alto y, por lo tanto, restringen su función de asignadores de recursos. Ello, en modo alguno significa que los bancos pierdan su razón de ser; simplemente actúan de forma prudente en su carácter de administradores del ahorro del público.

La forma de funcionamiento típica de los sistemas de garantías está orientada a facilitar el acceso de las pymes a los recursos del crédito; pero se han registrado situaciones excepcionales en las que los gobiernos los utilizan para fines de reactivación de la economía; tal es el caso de las economías europeas y del Japón en la segunda posguerra y del Japón en la recesión reciente, también acompañada de una restricción de crédito de la cual apenas empieza a salir.

Por lo tanto, el acuerdo reciente en Colombia debe interpretarse como el uso de un instrumento que aún no hemos desarrollado plenamente, pese a que en el contexto internacional se reconoce la exitosa labor que ha cumplido el

³ Juan Luis Lloréns “Los sistemas de garantías de crédito para las pyme en Europa”. En Juan José Llisteri y Jabod Levitsky (editores) *Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo; Washington, D.C., 1996.

Fondo Nacional de Garantías; lo que la experiencia internacional muestra es que hay un enorme potencial que debe motivar a una capitalización mayor del Fondo que le permita ampliar sustancialmente su cobertura.

Para el final, nada mejor que una frase de Pablo Pombo, Presidente fundador de la Asociación Europea de Caución Mutua (AECM), al definir las tendencias mundiales de los sistemas de garantías: “Concretamente se ha extendido la tendencia a la “alianza” entre administraciones públicas, entidades financieras y empresas para conseguir el flujo de crédito aceptable, sobre todo en el sector de la micro y la pyme” (subrayado nuestro).