

**El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Latinoamérica e Iberoamérica:
principales conceptos y características**

**Dr. Pablo Pombo González
Dr. Horacio Molina Sánchez
Dr. Jesús N. Ramírez Sobrino**



**Publicaciones XII Foro Iberoamericano de sistemas de garantía y financiamiento
para la micro y pyme**

Santiago de Chile 12 al 14 de noviembre 2007

El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Latinoamérica e Iberoamérica: principales conceptos y características (2007)

Pablo Pombo González¹ Horacio Molina Sánchez² Jesús N. Ramírez Sobrino³

Resumen

El estudio de los sistemas/esquema⁴ de garantía, ¿cómo se configuran?, ¿cuáles son sus características? ó ¿cuál es su impacto? no es una cuestión olvidada por la literatura, si bien es un asunto que se ha empezado a abordar, como objeto de investigación de forma reciente y en algunos casos, de la mano de organismos multilaterales en planteamientos más de consultorías, puntuales y aisladas, descriptivas que científicas.

Nuestro trabajo trata de describir las características de los sistemas de garantía en Latinoamérica y su posición ampliada respecto al contexto iberoamericano. Este trabajo supone la continuación de otros previos, realizado sobre Europa, (Pombo, Molina & Ramírez, 2006b) y América (Pombo, Molina & Ramírez, 2007c) cuya lectura, en paralelo con este trabajo, desvela que los enfoques y manifestaciones no son homogéneos, sino que, bien al contrario, existen diversas opciones.

Los resultados desvelan que gran parte de los sistemas existentes en Latinoamérica se establecen sobre esquemas del ámbito público, con una fuerte presencia del sector público y una mínima participación del sector financiero y empresarial a diferencia de lo que sucede en Europa. Esta naturaleza determinará algunas de las características operativas de estos sistemas.

También este trabajo, como contribución al análisis sectorial, desde su visión general de conjunto de la región, puede facilitar a cada ente de garantía una referencia general para identificarse y posicionarse desde su situación individual.

Palabras clave: garantía, caución, aval, contra-garantía, financiamiento, mipyme, pyme

1.- INTRODUCCION

Las garantías son mecanismos tradicionalmente utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras. Más recientemente se les reconoce su utilidad para superar los problemas de asimetría de información entre prestamista y prestatario, descritos por la literatura científica. Este instrumento goza hoy día de tal aceptación que las propias normas de regulación de la solvencia de las instituciones financieras, en el sistema financiero, lo incorporan en las valoraciones del riesgo crediticio y, por consiguiente, tiene un efecto de minoración de las necesidades de capital y provisiones de las entidades financieras.

La intervención de los reguladores financieros en los mecanismos de control del riesgo no está exenta de ciertos sacrificios. Uno de los más destacables es que proyectos que empresarialmente pudiesen ser viables, sin embargo pueden verse perjudicados en la obtención de fondos o en el coste de financiación, debido a la intervención que se deriva de la regulación bancaria internacional.

¹ Dr. Pablo Pombo González: Consultor internacional en sistemas de garantía. Presidente Fundador AECM www.aecm.be Secretario Técnico de REGAR www.redegarantias.com Doctor en ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Córdoba (España) www.etea.com PPOMBO@telefonica.net

² Dr. Horacio Molina Sánchez: Profesor del Área de Economía Financiera y Contabilidad, en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba (España), centro adscrito ETEA. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, por la Universidad de Córdoba (España) www.etea.com hmolina@etea.com

³ Dr. Jesús N. Ramírez Sobrino: Profesor de estadística e investigación de mercados en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Córdoba (España), centro adscrito ETEA, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, por la Universidad de Córdoba (España) www.etea.com jramirez@etea.com

⁴ La doble denominación sistema/esquema obedece a tratar de clarificar en todo momento que un sistema de garantía viene a corresponderse con un esquema de garantía, sólo que en el sistema hay una concepción más global, en el sentido de que son el conjunto de instituciones que conforman la actividad de la garantía en un territorio. El esquema es algo más restrictivo en el sentido de que hace más bien referencia al modelo o tipología de los entes que operan la actividad de la garantía.

Para solucionar esta ingerencia de la normativa internacional en la asignación de recursos, los sistemas de garantía de crédito ofrecen cobertura de garantía a proyectos empresariales viables⁵ pero que al no disponer de ellas, en los términos exigibles, como consecuencia de la regulación bancaria, están excluidos de los circuitos financieros tradicionales. El reverso de este análisis es el traslado del comportamiento oportunista del prestatario, conocido como riesgo moral, a los gestores del ente de garantía, especialmente si es una entidad pública, por lo que las características del manejo de la concesión y seguimiento del riesgo por parte de las instituciones de garantía son determinantes para su adecuado control. En algunos casos, también la posible menor supervisión de las operaciones por parte de las entidades financieras, con un claro incremento del riesgo de morosos y fallidos, suponen una dificultad añadida.

Por ello se ha consolidado la idea de que el acceso a la financiación del empresario a través del sistema/esquema de garantía requiere de una política de Estado⁶ de carácter permanente. Un reflejo de la situación actual junto a una visión histórica de los distintos sistemas de garantía en el mundo constata que en las últimas décadas se han ido extendiendo los sistemas de garantía, integrándose en los sistemas financieros de un gran número de países. Evidentemente en lo que se conoce como las "reglas o normas de Basilea" las garantías son la base de la calificación y ponderación de los activos financieros. Por ello, los sistemas de garantía han de tener en cuenta esta realidad de cara a su seguridad, calidad, eficacia, impacto y relevancia.

América del norte, el sureste asiático y Europa presentan los sistemas más desarrollados a través de los esquemas de programa de garantía administrado por una agencia estatal, por un esquema de sociedad de garantía mercantil/corporación y/o por un esquema de sociedad de garantía mutua o recíproca respectivamente. En los restantes ámbitos geográficos podemos citar desarrollos muy incipientes (como en África y algunos territorios latinoamericanos) y nuevos impulsos de los mecanismos ya existentes, especialmente a través de programas de garantía y de nuevos esquemas de sociedades de garantía recíproca (como en América Latina).

El estudio de los sistemas de garantías, ¿cómo se configuran?, ¿cuáles son sus características? o ¿cuál es su impacto? no son cuestiones olvidadas por la literatura, si bien es un asunto que se ha empezado a abordar, como objeto de investigación, de forma reciente y, en algunos casos, de la mano de organismos multilaterales con planteamientos más de consultoría, puntuales y aisladas, que científicos.

Uno de los primeros trabajos que describen los sistemas existentes en el mundo, es el desarrollado por Pombo & Herrero (2001). La metodología empleada, el estudio de casos, permite tener una fuente de información exhaustiva sobre las realidades existentes a nivel global y de él se extraen dos conclusiones inmediatas: a) la heterogeneidad en las fórmulas emprendidas en distintos países y continentes y b) la existencia de dos modelos: uno centrado en entidades del ámbito privado, e incluso con la participación de los beneficiarios de la garantía, como las denominadas sociedades de garantía mutualistas⁷, coexistiendo con otro modelo auspiciado desde fórmulas jurídicas de derecho público, como por ejemplo, el programa de garantía de la Small Business Administration de USA, curiosamente éste encuadrado en un espacio tradicionalmente de economía más liberal.

Posteriormente, Pombo (2006) prueba, mediante un análisis estadístico, que en Europa los sistemas se agrupan básicamente siguiendo dicha tipología⁸, en sociedades de garantía y programas de garantía, que ya se apreciaban en el trabajo anterior (Pombo & Herrero, 2001).

⁵ No se buscan proyectos de empresarios dispuestos a pagar más al prestamista para obtener la financiación sino precisamente proyectos viables para que accedan en condiciones competitivas o en las mejores condiciones de tasa y plazo.

⁶ Concepto más amplio que política pública en el sentido de que el sistema/esquema de garantía tiene voluntad de permanencia pues debería estar integrado en el sistema financiero del país correspondiente.

⁷ En los tiempos actuales se adecua su definición más a esquemas o proyectos asociativos empresariales con la participación directa o indirecta (Cámaras o gremiales) de los empresarios.

⁸ Pombo (2006), en su tesis doctoral, consigue establecer una clasificación, utilizando la técnica del análisis cluster jerárquico, de los sistemas de garantía en dos grandes grupos: sociedades de garantía y programas de garantía. En las primeras establece dos subgrupos las sociedades de garantía mercantil o corporativa y las sociedades de garantía mutualistas donde hay una participación empresarial en el capital (generalmente mayoritaria).

En unas coordenadas de tiempo similares, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aborda en 1996 una reflexión sobre los sistemas de garantía de crédito existentes en Latinoamérica. Como fruto de estos esfuerzos tiene lugar un workshop en Washington en el que se presentan las principales conclusiones de esos trabajos. Muy en síntesis hay que indicar que el panorama tentativamente pesimista allí manifestado no se ha corroborado por la evolución experimentada en los últimos años.

Posteriormente, en 2005, el BID contrata una consultoría que presenta en 2007 sus resultados y que presenta la realidad descriptiva latinoamericana actual. Siguiendo la metodología de casos, se realiza un análisis profundo de la mayoría de las realidades existentes, quedando fuera, por la definición del trabajo, el estudio de los sistemas estadounidense y canadiense que han ejercido una influencia relevante en territorios próximos, como el mexicano y otros de la región. Es necesario manifestar que la Red Iberoamericana de Garantía (REGAR) en sus Foros de sistemas de garantía anuales desde 1998 viene aflorando y documentando exhaustivamente estos espacios geográficos, lo mismo que la Asociación Europea de Caucción Mutua (AECM) y la Asian Credit Supplementation Institution Confederation (ACSIC) en sus respectivos ámbitos de actuación.

En 2006 en Túnez, tuvo lugar una reunión de expertos, en el Mutual Guarantee Scheme Workshop, organizado por el African Development Bank ADB, lo que muestra la actualidad del tema y el interés a nivel global.

Finalmente, en Asia, la ACSIC viene celebrando Conferencias anuales sobre la materia y algunos trabajos, como el realizado por Shim (2006), ponen de manifiesto el importante rol de los gobiernos en el desarrollo de políticas que faciliten el acceso al crédito por parte de los empresarios asiáticos.

Recientemente, en octubre de 2007, se ha desarrollado un encuentro, "Global Summit", en Lisboa (Portugal) donde han acudido esquemas/sistemas de garantía de todos los continentes en nutrido y representativo número firmando la Declaración de Lisboa como documento y agenda política de los esquemas/sistemas de garantía a nivel mundial.

Por tanto, nuestro trabajo aborda una materia que está en sus primeras etapas de aproximación científica y que, como corresponde a dicho estado del conocimiento, requiere contribuciones de corte descriptivo que, con el tiempo, deben dar lugar a trabajos de naturaleza más analítica. El paper que presentamos describe, siguiendo la metodología que utilizamos en el análisis de Europa (Pombo, Molina & Ramírez, 2006b), los sistemas que funcionan en el continente americano, distinguiendo oportunamente, USA y Canadá, respecto a Latinoamérica, especialmente cuando se abordan cifras de dimensión y actividad, ya que distorsionan la comparación de sistemas que operan en economías de mercado con niveles de desarrollo muy diferenciado.

2.- SITUACIÓN DE LOS ESQUEMAS/SISTEMAS DE GARANTIA LATINOAMERICANOS

La región latinoamericana sigue registrando diferencias notables en sistemas de garantía entre el norte, muy estabilizado y con fuerte desarrollo, y la zona latinoamericana, que en los últimos años registra un fuerte impulso, con algunas cifras nada desdeñables en México, Brasil, Colombia, Chile y a más distancia Argentina y Perú. Se confirma últimamente una tendencia creciente en la actividad de los sistemas de garantía en el entorno latinoamericano que hace concebir grandes esperanzas de crecimiento futuro.

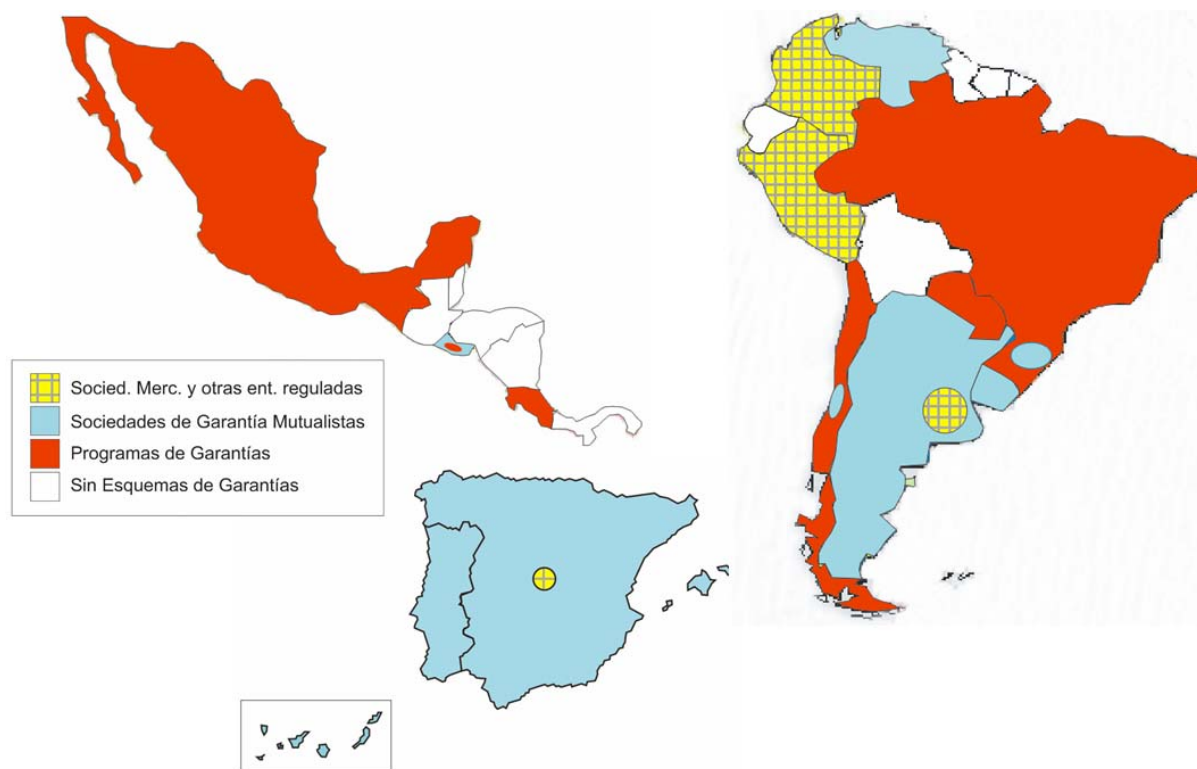
El continente americano tiene entes de garantías bajo los dos modelos generales ya conocidos: el programa de garantía y el esquema de sociedades de garantía. Como podremos apreciar el programa de garantía es la fórmula que domina todo el ámbito geográfico de América del Norte, en USA, Canadá y México.

Por su parte, en Centroamérica aunque predominan los programas de garantía nacionales, como en el caso de El Salvador o de Costa Rica, han existido experiencias de programas interestatales de

ámbito regional, que han afectado a numerosos países centroamericanos pero que hoy están extinguidos. Desde fechas muy recientes, El Salvador cuenta con una legislación⁹ sobre Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y con la primera SGR (Garantías y Servicios, S.A. de CV, SGR) de Centroamérica. Aunque en los últimos años, se han reactivado el impulso del sistema de sociedades de garantía recíproca en Guatemala, Honduras, República Dominicana y Nicaragua.

Finalmente, en el caso de América del Sur, coexisten los dos modelos: el de sociedad de garantía como FOGABA (Argentina), FOGAPI (Perú) y FNG de Colombia, así como a través de las nuevas legislaciones en materia de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) de Argentina, Venezuela, Uruguay y más recientemente Chile. A todo esto se añaden los visos de impulsos legislativos que se están dando en algunos países sobre estos sistemas como Bolivia, con un proyecto de Ley de SGR, además de un nuevo esquema de garantía en Ecuador y las capitalizaciones de sociedades y programas de garantía con el correspondiente impulso en su actividad en Brasil, Chile, Colombia, Perú y Argentina.

Gráfico 1 Distribución de los sistemas/esquemas de garantía en Iberoamérica



Fuente: elaboración propia

Según los modelos, aunque existe últimamente un fuerte impulso a los sistemas mutualistas (sociedades de garantía recíproca), la importante realidad de los tradicionales programas de garantía públicos pone de manifiesto su coexistencia en el medio plazo.

En Canadá y USA predomina, como ya hemos señalado, un sistema de programa de garantías público institucionalizado a través de una agencia de desarrollo, la *Small Business Administration* (SBA), que funciona como administradora o bien organismos gubernamentales. En ambos casos juegan un papel fundamental en las políticas de promoción económica y del empleo, operan a través

⁹ DL 553 de 2001 que ha sido la primera Ley aprobada por unanimidad y sin objeciones de la Asamblea Legislativa de El Salvador después de la firma de los acuerdos de paz de 1991.

de entidades financieras con las que mantienen convenios y suelen desarrollar líneas o mecanismos específicos de garantías según sectores económicos, sociales, zonas afectadas por catástrofes, etc.

En Canadá se inició el programa *Small Business Loans Act* desde el año 1961, creado por el Ministerio de Economía, para su posterior transferencia al Ministerio de Industria en el año 1977. En las últimas cuatro décadas el programa SBLA se ha desarrollado, ha sido modificado y reglado de forma muy amplia. La principal modificación es que se convirtió en un programa federal de créditos garantizados a través del Mº de Industria hasta su configuración actual, desde 1999, sobre la base de la *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada* (LFPEC). Existe también otro programa para el sector agrícola, desde 1988, actualmente en revisión, en base a la *Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative* (LPAACFC).

En USA, la actividad se desarrolla también mediante un programa federal, canalizado a través de su agencia SBA (*Small Business Administration*) como administradora. La SBA fue fundada en 1953 mediante ley para atender a las PYMES de los Estados Unidos. Realmente la SBA era la sucesora de la *Reconstruction Finance Corporation* (RFC), que tras la gran recesión otorgó créditos a pequeñas empresas que no eran capaces de conseguir ayuda financiera del sistema bancario para la reconstrucción industrial. Se desarrolló en la década de los 70. Posteriormente, también se han ido desarrollando programas de garantía en el ámbito de los diferentes Estados con el objeto de fomentar el desarrollo de las industrias estatales. Prácticamente quince estados cuentan su propio programa de garantía, del que hay que destacar por nivel de actividad y su total independencia de la SBA el de California. Entre los programas estatales de garantías para la pequeña y mediana empresa de ambos países se está atendido a más de 755.639 empresas y mantienen unas garantías vivas de unos 58.965 millones de US\$.

El caso de México merece un comentario. Si bien los esquemas que operan en dicho país se han visto influenciados de los esquemas de USA y Canadá, su dimensión, actividad y operativa nos lleva a considerarlo en el grupo de los sistemas Latinoamericanos.

Como ya se indicó, en los últimos años, los sistemas de garantía en el entorno iberoamericano han evolucionado, especialmente, en el contexto de nuevas legislaciones en materia de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y, en concreto, por la influencia de la reforma legislativa española de 1994, que ha ejercido una notoria influencia en el desarrollo de los sistemas de Portugal (1995), Argentina (1995), Venezuela (1999), Brasil (1999) –aunque de forma muy incipiente-, Uruguay (2000), El Salvador (2001) y Chile (2007), así como los primeros impulsos legislativos que se están produciendo en Honduras, Guatemala, República Dominicana, Nicaragua, Bolivia y Paraguay.

Otro de los aspectos dinamizadores han sido las fuertes capitalizaciones de algunos esquemas/sistemas de garantía como el colombiano, chileno, brasileño, etc. Resaltamos la reestructuración del sistema nacional de garantías colombiano desde 1995-99 y 2000-2005, fruto de la cual se creó todo un sistema nacional de garantía operado por el Fondo Nacional de Garantías de Colombia, SA, con doce fondos regionales operativos, en su momento.

A todo ello se unen las recientes creaciones de organismos colectivos que pretenden optimizar las experiencias compartidas de los sistemas del entorno latinoamericano e iberoamericano, así tenemos la constitución en 1996 de la **ALEGA (Asociación Latinoamericana de Entidades de Garantía)**, no operativa actualmente, y la, aún más reciente, aparición en 1998 de la **Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)**¹⁰.

Del entorno latinoamericano señalamos en el cuadro nº 1 los sistemas nacionales/federales, programas e iniciativas interestatales existentes, junto a otros ya extinguidos, en México, América Central y el Caribe, siguiendo un orden cronológico.

¹⁰ www.redegarantias.com

Cuadro 1: Esquemas/sistemas de garantía en México, Centroamérica y Caribe

1954 1972 1987 1989 1991 2003 2005	México	Fondo de Garantía y Fomento a la pyme industrial (FOGAIN) (extinguido) Programa de Garantía Agrícola (FEGA del FIRA) Programa de Garantía para impulsar la exportación de BANCOMEXT Programa de Garantía de Nacional Financiera (NAFIN) Fondo de apoyo a las empresas de solidaridad (FONAES) Programa de Garantía de la Secretaría de Economía Programa de Garantía líquida para la exportación (GLIEX) de BANCOMEXT
1971 1992 2002-4 2006	Guatemala	Fondo de Garantía para la pyme (extinguido en 1976) Fondo de Garantía para la pyme (extinguido en el 2.002) Definición de política para un sistema de garantía (proyecto de Ley de SGR'S) Anteproyecto de Ley de SGR'S (presentado al Congreso)
1973 1992 1992 2000 2001 2004	El Salvador	Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pyme (FIGAPE) (extinguido) 4 Fondos de garantía: FOGAPE, FOGARA, FOGACRE y FOGAZO (extinguidos) FUSAID-Programa de Garantías de la agencia USAID (extinguido) 3 Programas de garantías en fideicomisos PROGAPE, PROGARA y PROGAIN Decreto Legislativo 553: Ley del sistema de garantías recíprocas para la micro, pequeña y mediana empresa rural y urbana (SGR'S) Constitución de Garantías y servicios, SA de CV, SGR - primera SGR de El Salvador y de CA
1979	Barbados	Programa de garantías para la pyme del Banco Central de Barbados
1983 1996 2003 2007	República Dominicana	Reserva de Garantías de Créditos Especiales (extinguido) Sistema de Garantía Compartida (SIGAC) (extinguido) Proyecto Compañía "Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa" (FOGANPE) Definición de política para un sistema de garantía de SGR
1983	ECCB	Mecanismo de Garantía de Crédito a la Exportación del Banco Central del Este del Caribe (Anguilla, Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Santa Lucía, San Vicente, Granadinas...)
1987 1988 1996 2001	Costa Rica	Programa Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (FOGAPI) para Centroamérica del BCIE (extinguido) Fondo Regional de Garantía (FOLADE) – FINUBANK – FUNDES (extinguido) Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) (no implementado) FODEMIPYME
1987 1989 1996 2005-7	Honduras	FOGAPI BCIE (extinguido) – Programa PROMICRO / OIT Fondo de garantía para la micro y la pyme (extinguido) FONGAC – PACTA de FONAPROVI (extinguido) Definición de política para un sistema de garantía de SGR (borrador de anteproyecto de Ley de SGR)
1987 1999 2006	Nicaragua	FOGAPI BCIE (extinguido) Proyecto Fondo de Garantía del Ministerio de Fomento (no operado) Proyecto de Ley de SGR'S (no tramitado)
1988	Panamá	Programa FUNDES de Garantías para Latinoamérica (extinguido)
1990 1993	Trinidad y Tobago	Small Business Development Company Ltd. Loan Guarantee Plan Export Credit Insurance Co. Ltd.
1998 1998	Haití	USAID-SOFIHDES Credit Guarantee USAID/Haiti Microcredit Program Guarantee Fund

Fuente: elaboración propia

En el mismo ámbito pero en América del Sur, el cuadro nº 2 ofrece las experiencias históricas y presentes de sus respectivos sistemas de garantía nacionales y programas o iniciativas interestatales.

Cuadro 2: Sistemas de garantía en América del Sur

1979	Perú	Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI)
1995		RAFAD Fondos de Garantía (Suiza)-Sointral
1996		Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa (FONREPE) (extinguido)
1980	Chile	Fondo Garantía para el Pequeño Empresario FOGAPE BANCOESTADO
1990		RAFAD Fondos de Garantía (Suiza)-Sointral
1991		Programa de Garantías de CORFO – CUBOS (extinguido)
1998		International Guarantee Fund (IGF)-Sointral
2002		Programa de garantía COBEX y SUCOINVERSION de CORFO
2007		Ley de SGR´S
1982	Colombia	Fondo Nacional de Garantía (FNG de Colombia)
1985		Fondo Agropecuario de Garantías, FAG
1995-97		Sistema Nacional de Garantía (capitalización FNG + red de 12 Fondos Regionales de Garantía)
1983	Ecuador	Corporaciones de Garantía Crediticia CGC (extinguido)
1992		Corporación de Retrogarantía (extinguido)
1996		RAFAD Fondos de Garantía (Suiza) -Sointral
2000		Liquidación de CGC en Fondo de Garantía de Ecuador (FGE) (extinguido)
2006-7		Proyecto sistema – esquema de garantía crediticia
1985	Bolivia	Programa FUNDES de Garantías para Latinoamérica (extinguido)
2006		Proyecto de Ley de SGR´S
1990	Venezuela	Sociedad Nacional de Garantías para la Mediana y Pequeña Industria (SOGAMPI)
1999		Decreto nº 251 con Rango de Ley sobre el sistema nacional de SGR´S
2001		Fondo Nacional de Garantía Recíproca para la pyme (FONPYME) (15 SGR´S en 2005)
1995	Argentina	Ley SGR (22 SGR´S en 2005)
1995		Fondo de Garantía de Buenos Aires, SA (FOGABA)
1997		Constitución GARANTIZAR, SGR primera SGR de Latinoamérica
2000		Ley 25.300 reforma de las SGR´S
2000		Fondo de Garantía para las pymes (FOGAPYME) <reafianzamiento>
1995	Uruguay	Fondo Cooperativo de Garantía de Uruguay (FOGAR)
1996		Fondo de Garantía del Banco de la República Oriental de Uruguay (BROU), (no operativo)
2000		Ley 17.243 y Decreto 294 / 000 sobre régimen legal de SGR´S
1995	Paraguay	Ley 606 de creación del Fondo de Garantía (FOGAR) (no operativo)
2000		Modificación de la Ley 606 para constitución de FOGAR en SA (no tramitada)
1995	Brasil	Fundo de Aval FAMPE (SEBRAE)
1997		Fundo de aval FGPC (BNDES)
1999		Fundo de aval FUNPROGER (Banco do Brasil)
1999		Lei 9841 de 05/10/1999, sobre Sociedades de Garantías Solidarias (SGS)
2003		Associação de Garantia de Crédito AGC de Sierra Gaúcha
1996-2007	Latino América	ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ENTIDADES DE GARANTIA (ALEGA) (sin actividad)
1998	Ibero América	Red Iberoamericana de Garantías (REGAR)
2007	Latino América	ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES DE GARANTIA (ALIGA) (en constitución)

Fuente: elaboración propia

La Red Iberoamericana de garantías REGAR pretende ser un instrumento de fortalecimiento de los sistemas de garantía en cada uno de sus ámbitos, con el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento de la pequeña y mediana empresa en los países que la conforman. También persigue favorecer el intercambio de información, experiencias y mejores prácticas entre los entes de garantía, así como la dinamización de políticas endógenas. Una de las iniciativas colectivas más importantes ha sido la firma de convenios de garantías internacionales entre los esquemas/sistemas de garantía iberoamericanos para propiciar los intercambios comerciales y de desarrollo empresarial.

Esta red, de los entes e instituciones de garantía iberoamericanos, viene auspiciando anualmente junto con contrapartes locales, los Foros Iberoamericanos de garantía y financiamiento para las micro y pymes desde 1998¹¹, recogiendo algunos antecedentes puntuales desde 1996. En estos momentos hay que destacar está en proceso de impulsión y constitución la **ALIGA (Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía)**.

3. EL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

3.1.- Estructura de la encuesta o cuestionario

El instrumento de investigación utilizado es una encuesta que ya había sido empleada y contrastada con anterioridad (Pombo, Molina & Ramírez, 2006b) al estudiar la estructura de los sistemas de garantía en Europa y América.

Nuestra recogida de información se ha dividido en 5 bloques temáticos: régimen jurídico y normativo, reafianzamiento, relaciones con el sistema financiero, productos y operaciones y datos estadísticos y principales magnitudes.

El cuestionario ha sido respondido por responsables de los entes y las respuestas han sido contrastadas con información publicada sobre los mismos, así como sujeta a análisis de consistencia entre los datos, procediéndose a clarificar todas las dudas que se planteaban con los interlocutores.

Es necesario aclarar que tanto en Argentina como en Venezuela, El Salvador y Uruguay, existen marcos legislativos para sistemas de sociedades de garantía recíproca que permiten que desarrollen su actividad un determinado número de sociedades de garantía recíproca, mutualistas, homogéneas.

3.2.- Muestra e instrumentos estadísticos

La muestra, que coincide prácticamente con la población, está compuesta por 22 sistemas/entes de garantía, de los cuales 4 son de América del norte, 5 de Centroamérica y 13 de América del sur. Todos ellos representan 57 entes de garantía en funcionamiento. No hay esquemas/sistemas de garantía en funcionamiento, contrastado, en: Bolivia, Ecuador, Paraguay (tiene un programa de garantía mediante un Fondo de Garantía legislado desde 1995 pero no operativo), Honduras, Guatemala, Panamá y República Dominicana.

En la zona del Caribe hemos detectado dos programas de garantías cuyo nivel de desarrollo es muy pequeño o bien de programas de instituciones multilaterales que han quedado al margen de nuestro estudio. Son el programa de garantías del Banco Central de Barbados y el *Loan Guarantee Plan* de la Corporación de Desarrollo de la Pequeña Empresa de Trinidad y Tobago.

¹¹ Se han celebrado desde entonces ocho Foros Iberoamericanos de Sistemas de garantía: México (México CF) 1999, Oporto y Lisboa (Portugal) 2000, San Salvador (El Salvador) 2001, Buenos Aires (Argentina) 2002, Lima (Perú) 2003, Cartagena de Indias (Colombia) 2004, Valladolid (España) 2005, Porlamar (Venezuela) 2006 y Santiago de Chile (Chile) 2007.

Tabla 1: Sistemas, esquemas y entes de garantía: procedencia, antigüedad y número (2005)

SISTEMA/ESQUEMA/ENTES	País	Año	Nº entes
SISTEMA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA – SGR - FOGAPYME	Argentina	1997	22
FOGABA S.A.P.E.M.	Argentina	1995	1
FUNDO DE AVAL (FAMPE) – SEBRAE	Brasil	1995	1
FG PARA A PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE (FGPC) - BNDES	Brasil	1997	1
FUNDO DE AVAL PARA A GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA (FUNPROGER) BB	Brasil	1999	1
ASSOCIACIAO DE GARANTIA DE SERRA GAUCHA	Brasil	2003	1
FG PARA LA PEQUEÑA EMPRESA - FOGAPE	Chile	1980	1
PG CORFO - COBEX	Chile	2001	1
FONDO NACIONAL DE GARANTIA de Colombia - FNG	Colombia	1982	1
FONDO AGROPECUARIO DE GARANTÍA (FAG)	Colombia	1985	1
FODEMIPYME	Costa Rica	2002	1
GARANTIAS Y SERVICIOS, SA de CV, SGR & FDSGR	El Salvador	2001	1
PG ESPECIAL PARA LA PEQUEÑA. EMPRESA - PROGAPE	El Salvador	2000	1
PG AGROPECUARIA - PROGARA	El Salvador	2000	1
PG PARA LA AGRICULTURA INTENSIVA - PROGAIN	El Salvador	2003	1
F. ESP. ASIS. TEC. Y GAR. CTOS AGR. FECA - FIRA	México	1972	1
NAFIN – PROGRAMA DE GARANTIA	México	1997	1
PROGRAMA GARANTIA SECRETARIA DE ECONOMIA DE MEXICO	México	2002	1
GLIEX DE BANCOMEXT	México	2005	1
FUNDACION FG PRESTAMO A LA PEQUEÑA INDUSTRIA - FOGAPI	Perú	1979	1
COOPERATIVA DE GARANTIA RECIPROCA - FOGAR	Uruguay	1995	1
SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA – SGR - FONPYME	Venezuela	1990	15

Fuente: elaboración propia

Si bien el número de observaciones es limitado, tienen una gran representatividad dado que es prácticamente la población, por lo que no es preciso efectuar ninguna extrapolación de los resultados. Dado que nuestra muestra está próxima a la población, no es necesario realizar ninguna inferencia estadística.

4.- RESULTADOS DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTÍA EN LATINOAMÉRICA

Los resultados del trabajo presentan los principales resultados descriptivos a nivel global que reflejan la tipología de los sistemas/entes de garantía existente en América.

En la presentación de los resultados hemos continuado un esquema similar al utilizado en Europa (Pombo, Molina & Ramírez, 2006b) con la finalidad de facilitar el contraste de la información. Por lo tanto, hemos dividido nuestro análisis en siete bloques: 1) marco institucional, 2) actividad y ámbito de los usuarios, 3) origen de los recursos y toma de decisiones, 4) características del sistema de reafianzamiento, 5) relaciones con el sistema financiero, 6) características de los productos y servicios, y 7) principales indicadores del impacto del sistema

4.1.- Marco institucional

El análisis institucional pone de manifiesto, de una manera nítida, que los sistemas latinoamericanos suelen estar regulados en la mayor parte de los casos, 77%, por normativa específica, frente a un 23% (gráfico 3) en el que se encuentran regulados por la legislación general del país. Si a esto unimos, la existencia de alguna regulación específica en todos los países en los que existe algún sistema de garantía, confirma el interés de los diversos estados por regular la especificidad de este tipo de entidades y por crear instrumentos específicos para abordar la cuestión de la garantía.

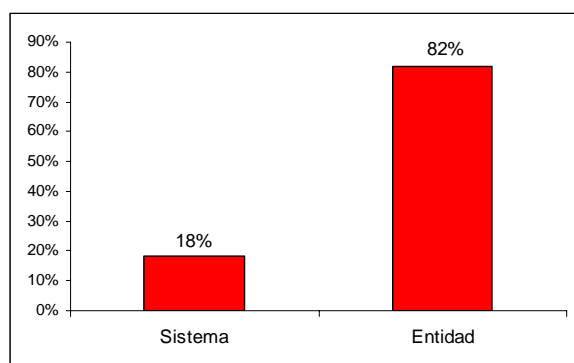
Tabla 2: Año de inicio de actividad, modelos operativos y legislación específica

País	Año de inicio del sistema más antiguo	Modelos operativos	Legislación específica en alguno
Argentina	1995	2	Si
Brasil	1995	2	Si
Chile	1980	2	Si
Colombia	1982	1	Si
Costa Rica	2001	1	Si
El Salvador	2001	2	Si
México	1972	1	Si
Perú	1979	1	Si
Uruguay	1995	1	Si
Venezuela	1990	1	Si

Fuente: elaboración propia.

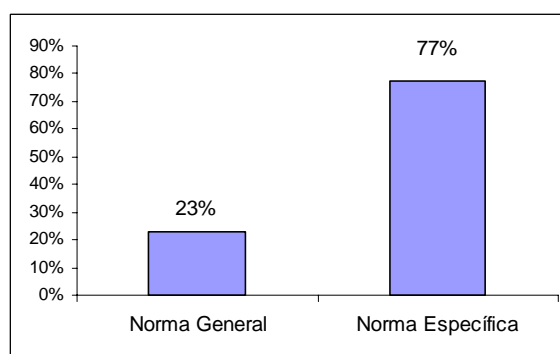
Una segunda característica que observamos es la existencia mayoritaria de una sola entidad por sistema. Como se puede apreciar en el gráfico 2, en un 18 % los esquemas/entes de garantía actúan bajo un sistema de garantía, es decir, dentro de un marco legal que promueve el desarrollo de entes de garantía homogéneos (por ejemplo las SGR's argentinas, venezolanas, salvadoreñas, etc.), frente a aquellos otros, en un 82%, que son meros entes individuales e independientes (por ejemplo, la sociedad argentina FOGABA, SA, o la sociedad FNG de Colombia).

Gráfico 2. Porcentaje según el tipo de marco operativo



Fuente: elaboración propia

Gráfico 3. Porcentaje según el tipo de legislación



El papel relevante de los gobiernos en la puesta en marcha de los esquemas de garantía va más allá del establecimiento de una regulación específica, participando en la creación de los agentes que conceden las garantías. Como se desprende del gráfico 4, dominan claramente las instituciones de

derecho público (64%), seguidas por las sociedades mercantiles mutualistas (23%), las sociedades mercantiles no mutualistas (9%) e instituciones reguladas, como la Fundación FOGAPI de Perú (4%), <ésta cuenta en sus recursos con una notable participación empresarial>. Estos resultados determinan el dominio del sector público en la aportación de recursos a los sistemas/entes de garantía (gráficos nº 13 y 14).

Gráfico 4. Porcentaje según su forma jurídica

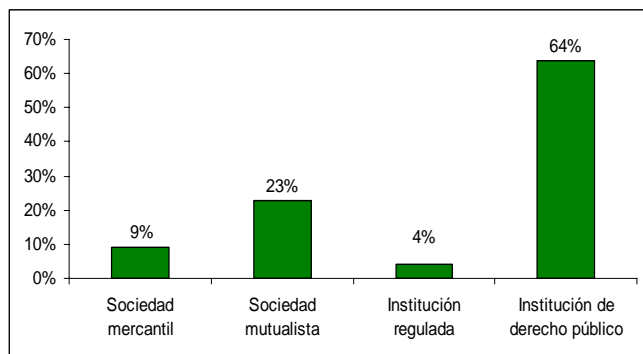
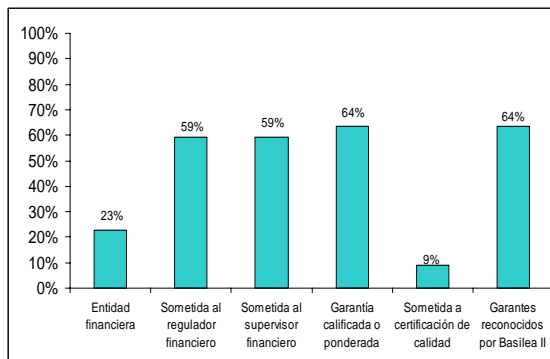


Gráfico 5. Porcentaje según su relación con el sistema financiero en varias características



Fuente: elaboración propia

En los entes o instituciones públicas, la actividad se desarrolla desde una institución pública con capital/recurso propio (Banco o Agencia pública de desarrollo; Sociedad/ente/institución pública, etc.) o con el de un patrimonio líquido autónomo (denominados Fondo de Garantía (FG), con una administración delegada, ó Fideicomisos con recursos públicos, administrado por un fiduciario, etc.

Por otra parte, como presenta el gráfico 5, más de tres cuartos de las entidades no son entidades financieras (78%) o calificadas como tales (23%), ya que los Fondos de Garantía y fideicomisos, no propician esta calificación.

En otros esquemas la garantía estatal viene a suplantar el efecto perseguido por los calificados como entidades financieras. Un 59% se someten a la regulación del sistema financiero y también el 59% al supervisor financiero, por lo que parece patente que no existe una única concepción al respecto. Las garantías que se otorgan están calificadas y ponderadas en un 64%, lo que permite disminuir los requerimientos de capital o de provisiones de los bancos prestamistas. Tan sólo en un 9% de los sistemas los procedimientos están certificados siguiendo normas de calidad. Específicamente son: NAFIN (México), FEGA DEL FIRA (México).

Las características de las garantías, en relación a Basilea II, son bastante homogéneas, aunque persiste la escasa percepción de la validez de dichas garantías en el nuevo contexto (el 64% de los casos). Se reconocen como directas en el 96% (las garantías individuales deben representar una protección directa en nombre del garante), explícitas (la protección del crédito debe ligarse a exposiciones específicas; su alcance debe definirse claramente y ser incontrovertible) y en un 86% de los casos irrevocables (ninguna cláusula contractual puede permitir que el garante cancele unilateralmente la cobertura del crédito, pueda aumentar el coste de la protección, restringir el vencimiento de la demanda y evitar un pago en el momento oportuno). Además, en un 85% son incondicionales respectivamente (ninguna cláusula contractual puede permitir que el garante no pague de manera oportuna si se produce un impago) y en un 91% reconocen que son ejecutables (en todas las jurisdicciones competentes). No obstante se pone de manifiesto que no existe una percepción clara aún sobre estas situaciones.

Debido al alto porcentaje de entidades públicas, un alto número de entidades de garantía son auditadas a través de auditorías públicas (77%). Los entes están generalmente sujetos a auditorías externas (86% de los casos). Cuando no se realizan auditorías externas, es porque se realizan auditorías del sector público. Sólo en el 55% de los casos disponen de auditores internos, como medio para revisar sus cuentas y sistemas de control interno.

Gráfico 6. Porcentaje según los tipos de garantía

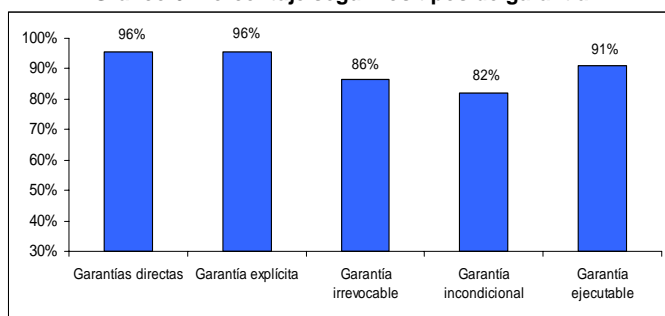
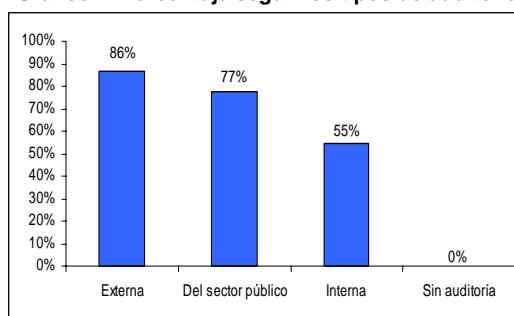


Gráfico 7. Porcentaje según los tipos de auditoría



Fuente: elaboración propia

4.2.- Actividad y ámbito de los usuarios

Los datos sobre actividad no demuestran una situación equilibrada en cuanto a la dedicación en exclusiva a la actividad de garantía o bien su complemento con otras actividades, especialmente en el subgrupo de las entidades públicas.

Algo más de un tercio de los sistemas/entidades de garantía se dedican exclusivamente a la actividad de la garantía (41%). Para una quinta parte la actividad de la garantía es relevante (18%) y no relevante en más de otro tercio (41%), por ejemplo, FEGA del FIRA (México), FAMPE-SEBRAE, FGPC y FUNPROGER (Brasil), FONDEMIPYME (Costa Rica), GLIEX de BANCOMEX (México), PROGRAMA DE GARANTÍA DE LA SECRETARÍA (México), PROGAIN, PROGAPE Y PROGRARA (El Salvador). En Latinoamérica para los modelos de capitalización mediante Fondos de Garantías y fideicomisos hemos tenido en cuenta la situación de los administradores/ejecutores del Fondo y/o fiduciarios del fideicomiso, respecto a esta cuestión del objeto social.

Las entidades que no son de carácter público se dedican en exclusiva, en todos los casos, a la actividad de garantía, sin embargo, como hemos podido comprobar, el modelo no está así del todo definido entre las entidades públicas que suelen compartir la actividad. En estos casos se deduce, en consecuencia, que los programas de garantía se canaliza o se administra el recurso a través de instituciones que realizan otro tipo de actividades, como bancos o agencias de desarrollo, organismos públicos, ministeriales, etc.

Los beneficiarios suelen ser las mipymes, no en vano esta política de acceso a la garantía se implementa para resolver el problema de acceso a la financiación de la micro, pequeña y mediana empresa. Por este motivo, no es de extrañar la prácticamente nula atención a la gran empresa por parte de los sistemas de garantía en América, solamente FAG en Colombia, NAFIN en México, PGCORFOBEX (Chile) y PROGAIN en El Salvador, atienden a grandes empresas. No se opera con microempresas en PGCORFOBEX (Chile) y PROGAIN (El Salvador).

Gráfico 8. Porcentaje según la exclusividad de la actividad de garantía

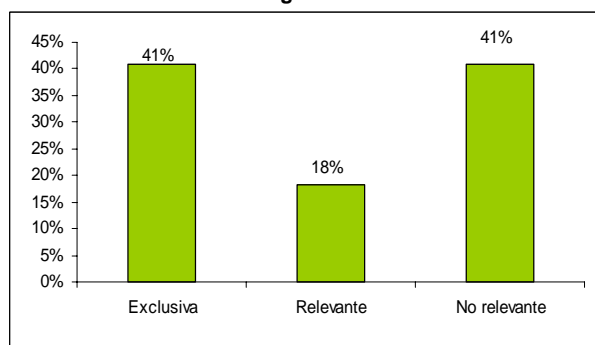
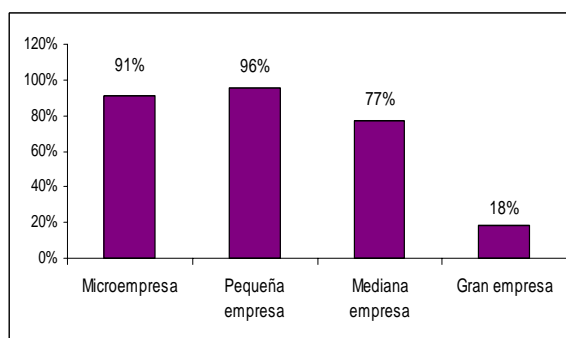


Gráfico 9. Porcentaje según el tamaño de los beneficiarios



Fuente: elaboración propia

En todos los casos de atención a grandes empresas se trata básicamente de entidades de garantía para el sector agrícola donde los beneficiarios directos son entidades productivas o comercializadoras de mayor tamaño e inclusive de segundo piso con funciones prestadoras de servicios a los beneficiarios indirectos que son los productores.

Gráfico 10. Porcentaje según el ámbito geográfico de actuación

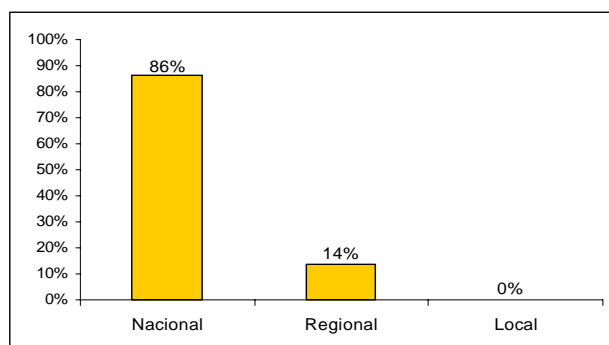
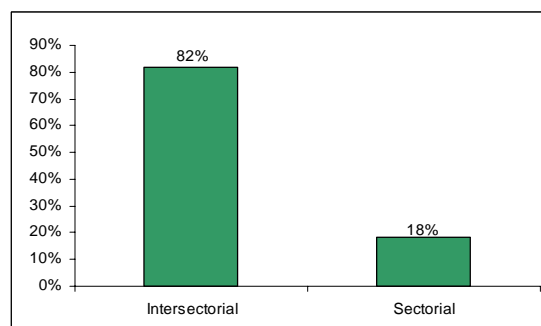


Gráfico 11. Porcentaje según el ámbito sectorial de actuación



Fuente: elaboración propia

La actividad de los sistemas antes de garantía se circunscribe básicamente al ámbito nacional o federal (86%), escasamente al regional o estatal (14%) y en ningún caso operan en ámbitos locales (0%).

Lo que se puede observar es que los sistemas de alcance nacional presentan una media de entes (1,52 entes) mucho menor que los de alcance regional (9,53 entes)¹². El alto porcentaje de un ente individual por país incide en que el porcentaje de ámbito nacional sea también alto.

También se observa que los sistemas/entes de garantía son predominantemente intersectoriales (80%). Ejemplos de sistemas de garantía sectoriales, generalmente agrícolas, son: FAG (Colombia), PROGARA y PROGAIN en El Salvador, FEGA de FIRA (México).

Los sistemas con recursos temporales y limitados (50%) tienen en común que sus recursos proceden del sector público¹³ y, en consecuencia, su dependencia del mismo y de la temporalidad que conlleva es importante. Por otra parte, los sistemas/esquemas de garantía con carácter indefinido, o con recursos de carácter permanente (50%), nos muestra la voluntad de permanencia en el tiempo de gran parte de estos esquemas de garantía.

4.3.- Origen de los recursos y toma de decisiones

El papel relevante del Estado es confirmado en cuanto a la procedencia de los recursos que permiten operar a los sistemas. El dominio de las entidades de derecho público, limita a priori la participación del sector privado en la financiación del sistema y éste debería ser un punto a considerar en una reflexión a corto y medio plazo sobre los esquemas de garantía latinoamericanos. En este sentido, la realidad europea muestra que, con un tejido empresarial estructurado, es factible implicar en un mayor protagonismo a los propios agentes y usuarios.

¹² Observamos ciertas complementariedades territoriales; por ejemplo el sistema SGR en Argentina opera a nivel nacional; sin embargo FOGABA, también argentina y dedicada a la mipyme, sólo actúa a nivel regional.

¹³ Los recursos con carácter permanente son propios de los esquemas societarios, con vocación de permanencia desde su constitución formal, mientras que los recursos de los programas públicos por su naturaleza tienen un marcado carácter temporal.

En Latinoamérica, como observamos en el gráfico n° 13, un 59% de las entidades sólo tienen recursos públicos y un 27% de las entidades los tiene de mayoría pública. Frente a éste 86% total, un 14% es de carácter mixto de mayoría privada.

Gráfico 12. Porcentaje según el carácter temporal

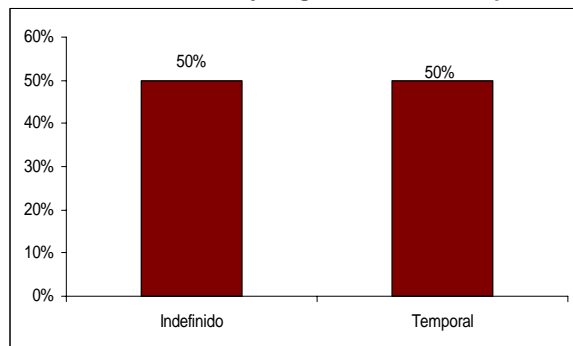
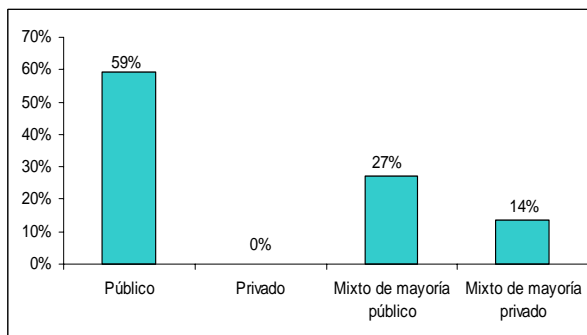


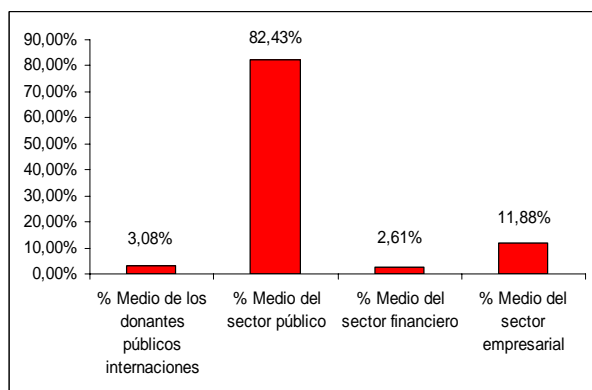
Gráfico 13. Porcentaje según el origen de los recursos



Fuente: elaboración propia

En los sistemas mutualistas, el sector privado empresarial tiene un papel predominante, aunque por lo reciente de su promulgación aún no está en América esta situación consolidada, mientras que en algunas sociedades de garantía no mutualistas es el sistema financiero quien lo ejerce, aunque tampoco es así en Latinoamérica.

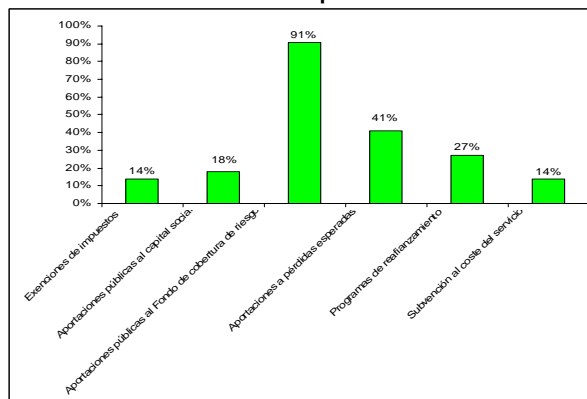
Gráfico 14. Porcentaje de recursos procedentes de cada sector



Fuente: elaboración propia

Esta composición de la procedencia de los recursos implica que, de media, el 82,43% de los recursos es de procedencia pública nacional. A este importe habría que añadirle un 3,08% procedente de donantes públicos internacionales, el resto lo aportan el sector empresarial (11,88%) y el sector financiero privado (2,61%). En los sistemas mutualistas, el sector privado empresarial tiene un papel predominante mientras que en algunas sociedades de garantía no mutualistas es el sistema financiero quien lo ejerce. En definitiva, parece evidente que existe un importante dominio de sistemas/ente de mayoría pública (85,51%) frente a los de mayoría privada (14,49%).

Gráfico 15. Porcentaje según los mecanismos de apoyo del sector público



Los mecanismos de apoyo del sector público son: a los Fondos de Garantía o fideicomisos (91%), las aportaciones a pérdidas esperadas (41%), los programas de reafianzamiento (27%), los aportes al capital (18%) y las subvenciones al coste del aval y las exenciones de impuestos un 14% respectivamente. Los patrimonios líquidos autónomos (Fondos de Garantía o de cobertura de riesgos) y los fideicomisos son una clara fórmula de capitalización de los esquemas/sistemas de garantía latinoamericanos. Por su parte, el apoyo más frecuente proviene de las aportaciones a los Fondos de cobertura de riesgos (91% de los casos) ó Fondos de Garantía, si bien, sólo en un 35% de los mismos se integran dentro del patrimonio de la entidad que lo administra, generalmente entidades financieras, a pesar de su carácter de recurso líquido autónomo. También las aportaciones a pérdidas

esperadas es una fórmula que ha ganado espacio en ciertos países debido a la necesidad imperiosa a corto plazo por bancarizar a las mipymes.

Gráfico 16. Porcentaje según la administración del sistema

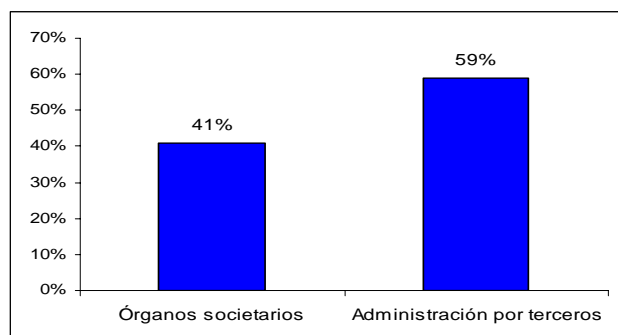
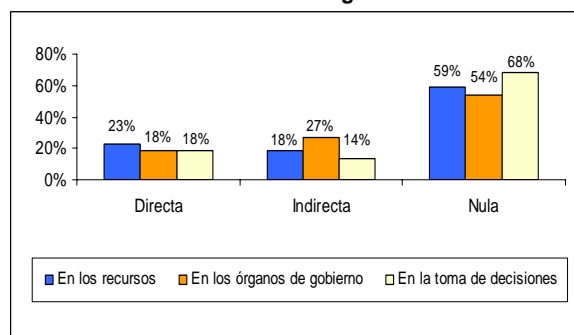


Gráfico 17. Porcentaje según la participación en los recursos, los órganos de gobierno y las decisiones de concesión de la garantía



Fuente: elaboración propia

En cuanto al gobierno de las entidades, lo más frecuente es encontrar que son los propios órganos de gobierno de la entidad, en las fórmulas societarias, y los propios de los entes gestores en los programas de garantía (bien en las instituciones especializadas como en los administradores de los Fondos de Garantía o fideicomisos).

Algunos ejemplos de sistemas/entes de garantía administrados por terceros son: FAG (Colombia), FEGA del FIRA, NAFIN, GLIEX de BANCOMEX y Programa de Garantía de la Secretaría de México (México), FAMPE-SEBRAE, FGPC BNDES y FUNPROGER (Brasil), FODEMIPYME (Costa Rica), FOGAPE (Chile) y PROGAIN, PROGAPE y PROGARA (El Salvador). Lo mismo cabe citar para otros casos de fideicomisos que tienen también sus administradores en los fiduciarios.

El predominio del sector público conduce a una reducida participación de los beneficiarios en los recursos, órganos de gobierno y decisiones de concesión, lo que distancia a los decisores de los beneficiarios en cuanto al conocimiento de las necesidades de éstos. Una característica general es la moderada participación de los beneficiarios en los recursos permanentes y en los órganos de gobierno (en ambos casos es nula en el 59% y 54%, respectivamente). La participación en la decisión de otorgar la garantía es también moderada (18% de la participación es directa y el 14% es indirecta¹⁴).

4.4.- Características del sistema de reafianzamiento

El sistema de reafianzamiento es importante porque permite redistribuir el riesgo que implica la actividad de la garantía. Precisamente, este instrumento no es muy empleado para canalizar el apoyo a nivel gubernamental en América. Es significativo que un 68% de los sistemas/entes de garantía no cuenten con ningún tipo de reafianzamiento¹⁵. Básicamente, éste suele proceder de niveles nacionales y/o regionales en un 18% de los casos y en otro 5% supranacional¹⁶. En los últimos años, se han desarrollado algunas experiencias, a nivel supranacional, de carácter bilateral, como son los casos de la Corporación Andina de Fomento (CAF), con el FNG de Colombia y FOGABA en Argentina o la experiencia de la USAID, en el caso de FOGAPI de Perú. Recientemente, también en

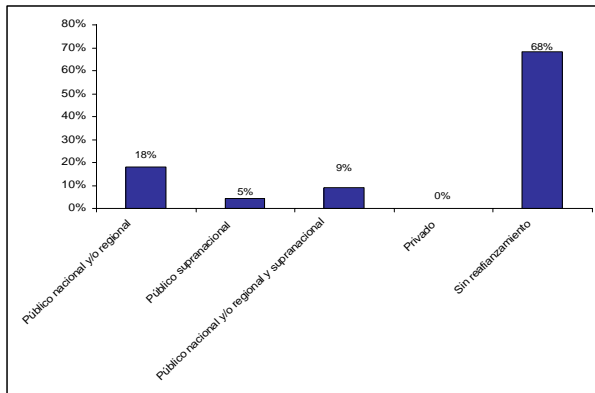
¹⁴ El término *directa* hace referencia a la participación individual de las empresas en el sistema/ente de garantía. La *indirecta* hace referencia a su participación a través de las Asociaciones o Cámaras de representación.

¹⁵ No obstante es de destacar el caso del programa de garantía de la SBA (USA), donde la Reserva Federal atiende la totalidad (100%) de las pérdidas (fallidos-defaults). Digamos que este planteamiento en la práctica viene a ser un reafianzamiento completo, desde la Reserva Federal, de toda la cartera.

¹⁶ Recordemos que en la Unión Europea (UE) se encuentra el único caso a nivel mundial que otorga reafianzamiento institucional continental a nivel supranacional a través del Fondo Europeo de inversiones (FEI).

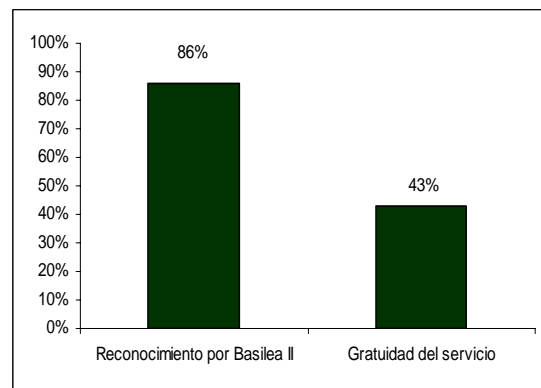
Colombia, el FNG ha desarrollado un novedoso y relevante programa de reafianzamiento a nivel privado.

Gráfico 18. Porcentaje según la procedencia del reafianzamiento



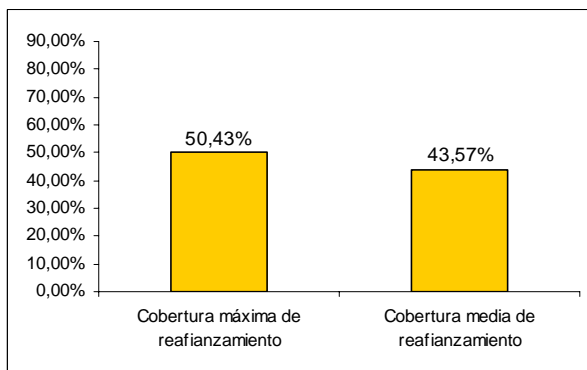
Fuente: elaboración propia

Gráfico 19. Porcentaje según las características del reafianzamiento



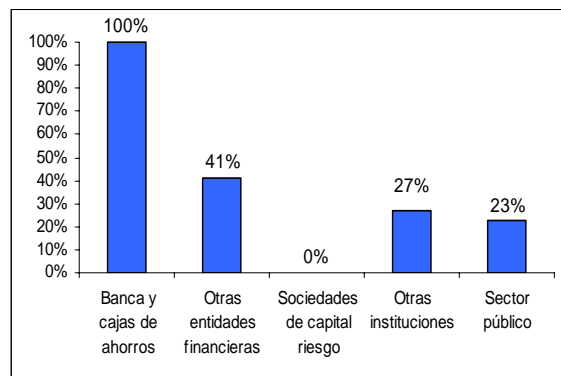
En la mayoría de los casos (86%) el esquema de reafianzamiento o la contragarantía se percibe reconocida por Basilea II. Finalmente, como parte de la política de apoyo público a la garantía, un 43% de los sistemas/entes realizan el reafianzamiento de manera gratuita. La media de cobertura máxima alcanza el 50,43% de la operación, mientras que la media de la cobertura del reafianzamiento habitual es del 43,57%.

Gráfico 20. Porcentajes medios de las coberturas del reafianzamiento



Fuente: elaboración propia

Gráfico 21. Porcentaje según el tipo de entidades a favor de quien expiden sus garantías



4.5.- Relaciones con el sistema financiero

Los receptores de las garantías suelen ser las entidades financieras (en todos los casos -100%- el sector bancario es el receptor de la garantía). Otras entidades receptoras son: otras instituciones financieras (41%), otras compañías e instituciones (27%), el sector público (23%) y las sociedades de capital riesgo (0%). En definitiva, el carácter financiero de las garantías queda muy perfilado.

Los esquemas de garantía son coherentes con el origen público de sus recursos. La responsabilidad del sistema/entes suele darse con carácter subsidiario en un 77% de los casos, mientras que en un 23% es solidaria. Es más, 16 de las 19 entidades públicas conceden la garantía con carácter subsidiario, frente a tres que lo hace con carácter solidario. Por el contrario, 2 de las 3 entidades de mayoría privada la conceden con carácter solidario. Esto parece apuntar un mayor control del riesgo

moral en las entidades públicas, mientras que una búsqueda de la eficacia ante el sistema financiero en las no públicas.

Gráfico 22. Porcentaje según el tipo de responsabilidad asumida por el garante

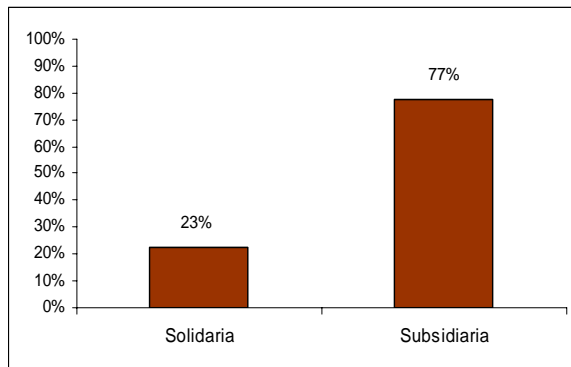
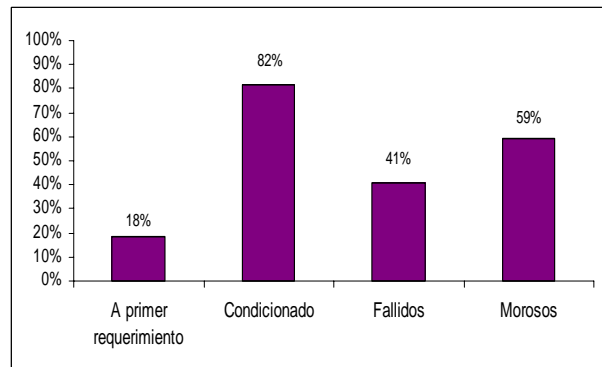


Gráfico 23. Porcentaje en función del tipo de requerimiento y forma de pago de las garantías



Fuente: elaboración propia

En coherencia con lo anterior, el tipo de requerimiento de pago más frecuente es el condicionado (82%), el cual implica en mayor medida al prestamista junto al beneficiario, lo que resta eficacia al sistema/esquema de garantía ante el sector financiero, que primero deberá ir contra el beneficiario, si bien contribuye a una mayor cobertura del riesgo moral en favor del sistema/esquema de garantía. La forma de pago es por fallidos – pérdidas – un 41% y por morosos un 59% de los casos.

La garantía es individual, 50% de los casos, frente a la garantía de cartera que es un 50%. Todas estas características o variables están relacionadas¹⁷ en el sentido de que, en los sistemas donde predomina el capital público, las coberturas tienden a ser menores¹⁸, lo que equivale a afirmar que compartidas con la entidad financiera (por aquello del reducir el riesgo moral) y, en consecuencia, el mecanismo de garantía es predominantemente de cartera y el análisis delegado a las mismas lo que conlleva unas garantías de responsabilidad netamente subsidiarias, el requerimiento del pago está condicionado (el pago por fallido en sí mismo ya es un condicionamiento) y se paga por fallido.

Gráfico 24. Porcentaje en función del mecanismo de garantías

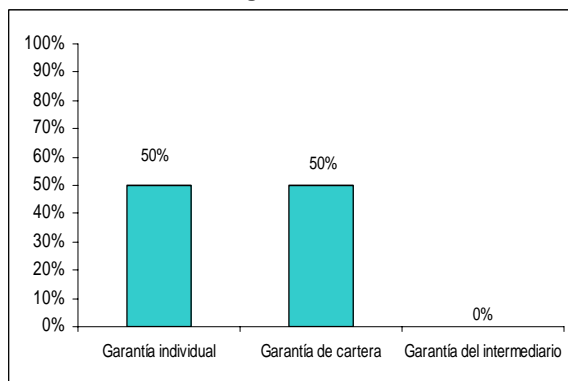
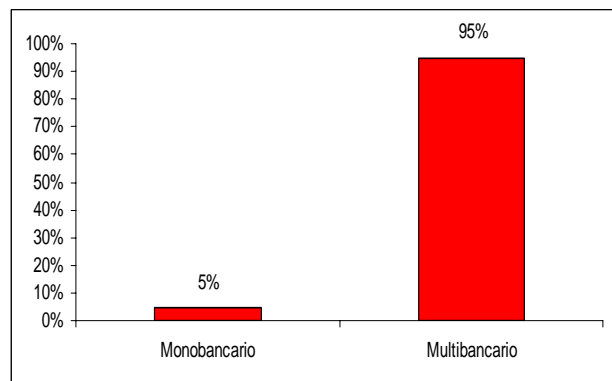


Gráfico 25. Porcentaje en función del tipo de relación con el sistema bancario



Fuente: elaboración propia

¹⁷ Pombo, Molina y Ramírez (2006c) prueban que un mayor porcentaje de cobertura, un mayor ahorro de costes de las operaciones financieras garantizadas y el precio fijo del servicio de la garantía caracterizan a los sistemas/esquemas mutualistas europeos. El sector financiero valora especialmente que el porcentaje de cobertura sea elevado, porque es esta medida la que le permite aprovechar mejor la calificación de su activo, reduciendo sus requerimientos de capital y provisiones y, en definitiva, la mitigación del riesgo (Acuerdo de Basilea). También esto, entre otras cuestiones, permite aclarar la mejor capacidad de negociación de las condiciones de los préstamos de los "mutualistas".

¹⁸ Pombo, Molina y Ramírez (2006c) prueban que un mayor porcentaje de cobertura media de la garantía caracteriza al grupo de mayoría privada.

La relación con el sistema bancario es de carácter multibancario en un 95% de los sistemas/ente de garantía. La práctica monobancaria (5%) de operar en exclusiva con una red o institución de crédito está escasamente extendida. FODEMIPYME en Costa Rica es el único exponente, aunque sólo es en referencia sobre la banca pública.

El tipo de análisis de las operaciones es interno en el 32% de los casos y delegado a la entidad financiera que facilita el préstamo en el 68% de los casos.

Los esquemas/sistemas de garantía latinoamericanos en más de la mitad de los casos (59%) garantizan sólo el principal de las operaciones, un 27% de los sistemas garantizan los intereses y el principal y un 14% incluyen además de los anteriores los intereses de demora.

Gráfico 26. Porcentaje en función del tipo de análisis de las operaciones

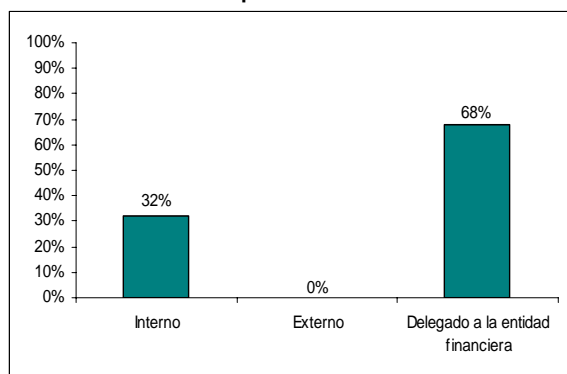
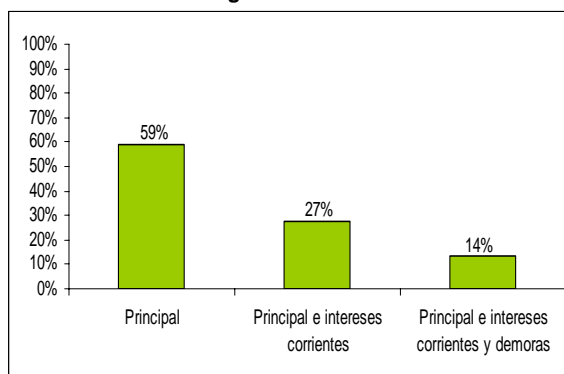


Gráfico 27. Porcentaje en función de los conceptos garantizados



Fuente: elaboración propia

La media del porcentaje máximo de cobertura se sitúa en el 75,91% de las operaciones, con una reducida desviación típica del 23,43%. Por su parte, la media del porcentaje habitual de cobertura es el 59,70% del importe de la operación, también con una reducida desviación típica de 21,27%.

Esto supone claramente compartir los riesgos de la operación con la entidad que recibe o capta la garantía. En concreto, sólo cubren el 100% del importe de la operación un 9% de los sistemas/entes, todas ellas de carácter mutualista; un 18% ofrece una cobertura del 75% al 99% de la garantía, la mayoría (un 55%) cubre entre el 50% y el 75% del importe garantizado, y en un 18% de las entidades cubren menos del 50% del importe de la operación.

Gráfico 28. Importes medios del porcentaje máximo y medio de cobertura de las operaciones

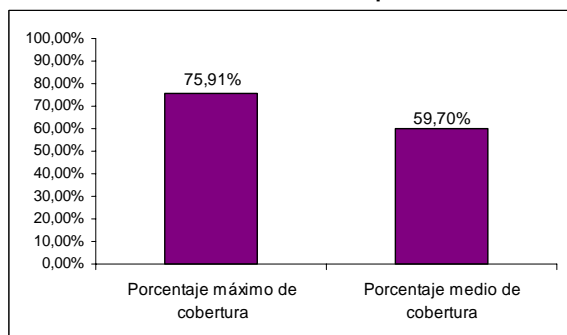
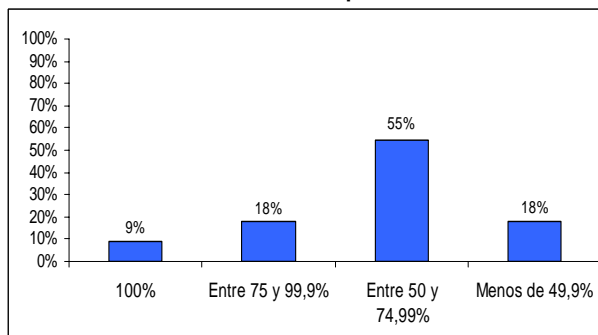


Gráfico 29. Distribución según el porcentaje medio de cobertura de las operaciones



Fuente: elaboración propia

4.6.- Características de los productos y servicios

Las garantías que ofrecen los entes y sistemas, tal y como indica el gráfico 30, suelen ser: avales financieros (100%), avales técnicos y servicios de asesoramiento financiero conexo o vinculado a la operación de la garantía (en un 18% y un 31% cada uno, respectivamente) son residuales.

La aplicación de la garantía a inversiones en activos fijos está prevista en todos los sistemas (100%), al capital de trabajo (91%) y a operaciones de exportación (55%). Sólo se aplica a operaciones de leasing en el 23% de los casos, a capital riesgo un 5% y a licitaciones públicas en el 18%. La actividad de asesoramiento financiero se reconoce en un 32% de los casos.

Gráfico 30. Porcentaje según el tipo de productos y servicios

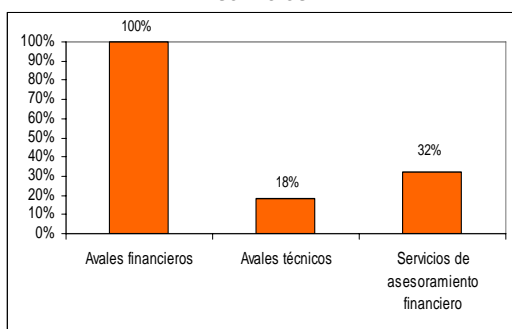
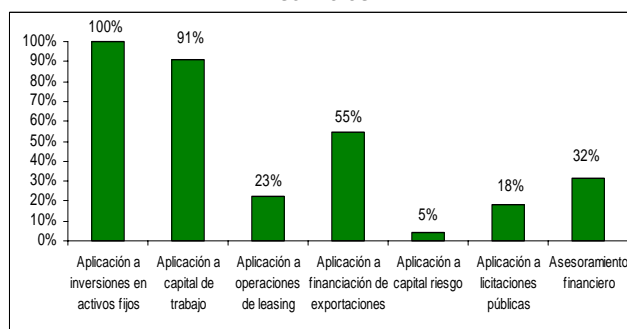


Gráfico 31. Porcentaje según la oferta de los productos y servicios



Fuente: elaboración propia

La política de precios es heterogénea. Un 32% de los entes aplica un coste fijo para todas las operaciones y en un 68% de los casos, el coste es diferenciado. Los sistemas no públicos presentan todos sistemas de precios diferenciados.

Gráfico 32. Porcentaje según la política de precios

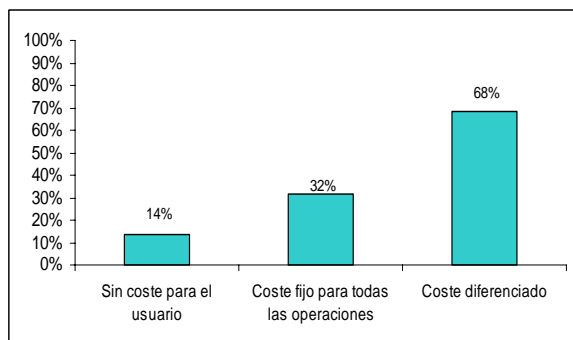
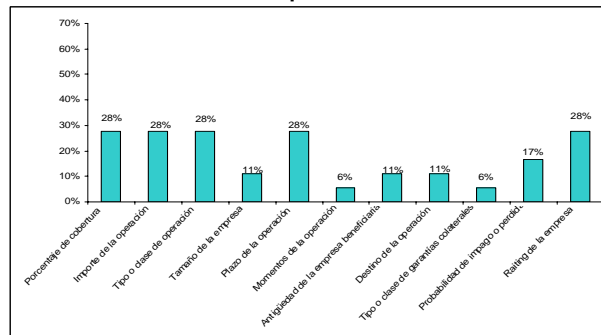


Gráfico 33. Porcentaje según los factores de diferenciación de precios



Fuente: elaboración propia

Entre los factores de diferenciación del coste están el porcentaje de cobertura, el importe, el plazo, el tipo de operación y el rating o calificación de la empresa, para en un segundo nivel situarse la probabilidad de impago el tamaño de la empresa, su antigüedad, el destino de la operación o las garantías colaterales.

En el 86,4% de los casos, el usuario de la garantía tiene o asume un coste, siendo la media de la comisión de aval (garantía) de un 2,16%.

Algunas entidades no cargan coste a los usuarios mipymes¹⁹, por ejemplo: PGCORFOCOBEX (Chile), PROGRAMA DE GARANTÍA DE LA SECRETARÍA DE MEXICO (México), GLIEX de BANCOMEXT.

La media del plazo máximo de la garantía en meses es de 88 meses, mientras que la media del plazo medio de la garantía es de 26 meses, por lo que podemos afirmar que la concesión de garantías se realiza con un horizonte a corto plazo y respaldando operaciones, fundamentalmente, de esta naturaleza. En el 72,70% de los casos el plazo predominante de la cartera es de corto plazo (menos de 3 años).

Gráfico 34. Precios medios por conceptos de coste y productos

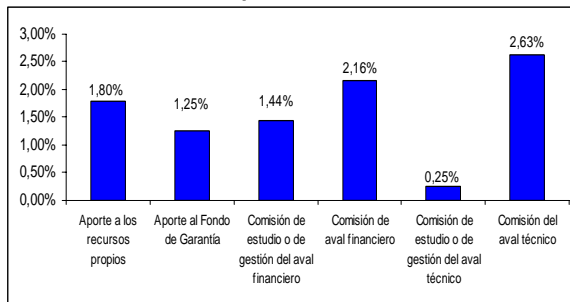
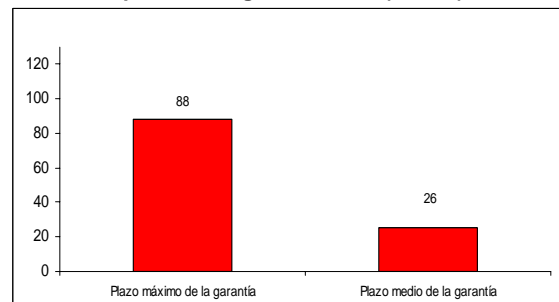


Gráfico 35. Medias de plazo máximo y medio de las operaciones garantizadas (meses)



Fuente: elaboración propia

La media del importe máximo garantizado es de US\$ 1.004.019 mientras que la media del importe medio garantizado es de US\$ 50.405,00. En este caso la desviación típica es alta. Sin embargo conviene matizar que 2/3 de los sistemas/esquemas están por debajo de los US\$ 25.000 de media y un 1/3 por debajo de US\$ 10.000. Destacan con unas medias muy superiores el FEGA del FIRA (México), PROGARA y PROGAIN (El Salvador) y PGCORFOCOBEX (Chile).

Gráfico 36. Medias de los importes máximos y medios de las garantías

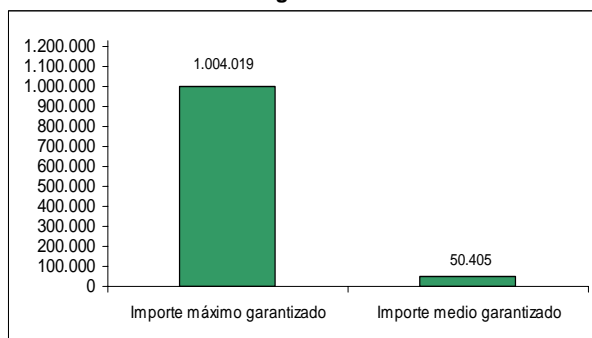
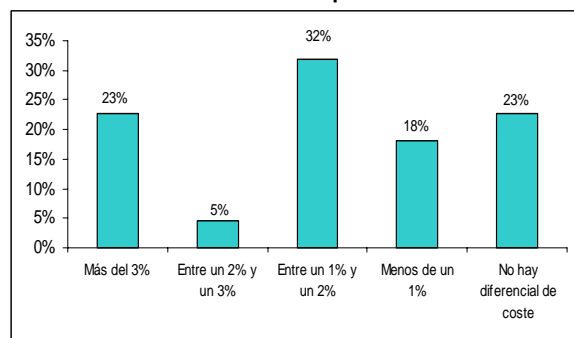


Gráfico 37. Porcentaje según el ahorro de coste financiero de las operaciones



Fuente: elaboración propia

En un 77% de los casos, el acceso a través del sistema/ente de garantía implica un abaratamiento de los costes financieros, lo que refleja y constata que no sólo los sistemas/entes de garantía permiten el acceso a la financiación, sino que además desarrollan un papel importante en proporcionar tasas de interés más bajas y en el acceso al largo plazo.

¹⁹ En estos casos y en otros como los programas de garantía de Canadá o el programa de la SBA de USA, la entidad financiera es la que paga el coste del servicio de la garantía aunque luego lo puede repercutir al beneficiario dentro de la tasa de interés que cobran por el préstamo.

4.7.- Datos de actividad de los sistemas/esquemas de garantía

Ciertos datos de la actividad de los sistemas/esquemas de garantía, reflejados en la Tabla 3, permite distinguir ciertas diferencias de los sistemas/esquemas de garantía latinoamericanos con otros de mayor tradición y en entornos económicos más desarrollados, como son los casos de España y Portugal y/o Canadá y USA²⁰.

Del análisis de esta Tabla 3, se puede apreciar una antigüedad media mayor, cercana a los 38 años, en los sistemas/esquemas de garantía norteamericanos²¹, frente a los 18 años de España y Portugal y los 10 años de los latinoamericanos. Existe en este caso una desviación típica muy alta.

Tabla 3: Datos de actividad en 2005, de los sistemas/esquemas de garantía

DATOS GENERALES SOBRE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTIA	América Latina	Pen. Ibérica	Canadá-EE.UU.
Media año de constitución de los sistemas/esquemas de garantía	1.995	1.987	1.967
Nº de entes de garantía en los sistemas/esquemas de garantía	57	26	3
Nº de micros y pymes beneficiarias (stock)	973.150	87.664	755.639
Recursos patrimoniales / permanentes (miles de US\$)	1.724.519	578.044	3.914.413
Cartera de garantías vivas (miles de US\$)	4.926.621	5.325.832	58.955.350
Garantías formalizadas en el último año <2005> (miles de US\$)	5.545.166	2.459.387	12.255.223
Saldo vigente de crédito cubierto con garantías vivas (miles de US\$)	8.273.649	5.496.882	73.179.490

Fuente: elaboración propia

Si comparamos algunas cifras de actividad, referidas al 2005, vemos que entre Canadá y EEUU se atienden a más de 755.000 mipymes con una cartera de garantías vivas o riesgo vivo próximo a los 59.000.000.000 US\$, con un crédito movilizado en torno a los 73.000.000.000 US\$

Por el contrario en Latinoamérica hay cerca de 973.000 mipymes atendidas correspondiéndose con una cartera de garantías vivas de unos 4.926.000.000 US\$, lo que supone un crédito movilizado de 8.200.000.000 US\$. Aunque casi se ha triplicado sus cifras en mipymes y en actividad de garantías en los últimos cinco años, gracias al avance de algunos países, queda lejos de la realidad de los dos países de América del Norte referidos.

En la península Ibérica se atienden a más de 87.500 mipymes con una cartera de garantías vivas de 5.325.000.000 US\$ algo más de todo el conjunto de Latinoamérica, para un crédito movilizado de 5.500.000.000 US\$. España viene a acaparar el 96% de toda la actividad de la península ibérica.

A la vista de los datos se percibe un muy débil apalancamiento en Latinoamérica seguramente por una estructura de recursos líquidos autónomos (FG y fideicomisos), que impiden una regulación adecuada y un escaso reafianzamiento estatal.

Existe un óptimo apalancamiento en Portugal y España por la participación mixta de recursos públicos y privados, un marco regulatorio de seguridad y calidad, la existencia de reafianzamientos nacionales e incluso supranacionales (FEI).

También en EEUU y Canadá existe aún un mayor grado de apalancamiento posiblemente por el efecto de respaldo de la cobertura de la Reserva Federal, en el caso de la SBA en los EEUU y del recurso público ministerial en Canadá.

²⁰ Pombo, Molina y Ramírez (2006d) prueban que una mayor antigüedad se relaciona con un mayor número de beneficiarios y una mayor cartera de garantías. Por tanto, debe considerarse el efecto que la tradición de un sistema ejerce sobre sus niveles de actividad.

²¹ Canadá y USA.

5.- SITUACION DE LOS SISTEMAS/ESQUEMAS DE GARANTIA LATINOAMERICANOS E IBEROAMERICANOS

En este capítulo se pretende visualizar la situación de Latinoamérica teniendo por referente la perspectiva europea desde los sistemas portugués y español.

En el gráfico nº 38 se observa como en los modelos de los sistemas/esquemas de garantía es lógico el predominio de un mayor número de entes en las sociedades de garantía mientras que en número de mipymes beneficiarias está equilibrado entre los dos modelos y en garantías vivas claramente hay una mayor actividad en los programas de garantía. En España y Portugal este análisis no tiene objeto ya que en ambos países el modelo implementado es el de sociedades de garantía recíproca.

En el gráfico nº 39, por zonas geográficas, respecto a los entes de garantía, predominan en América del Sur, debido a los sistemas de sociedades de garantía recíproca de Argentina y Venezuela junto con España y Portugal. Sin embargo por número de mipymes beneficiarias claramente América del sur y México destacan seguida de España. En garantías vivas España viene a representar casi el 50% de toda la actividad en Iberoamérica, seguida de América del sur y México en importancia.

Gráfico 38. Reparto de entes, mipymes y garantías vivas por modelos (Latinoamérica)

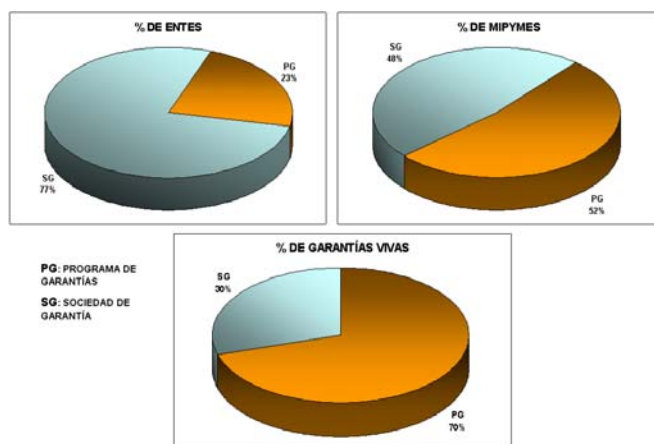
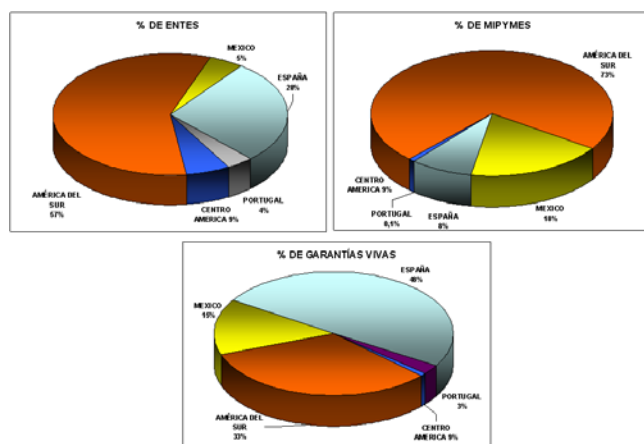


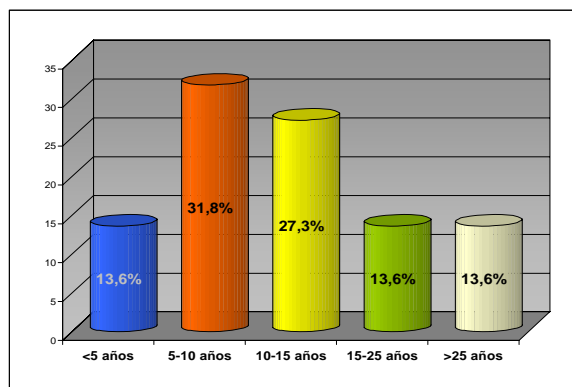
Gráfico 39. Reparto de entes, mipymes y garantías vivas por zonas geográficas (Iberoamérica)



Fuente: Elaboración propia. Datos 2005

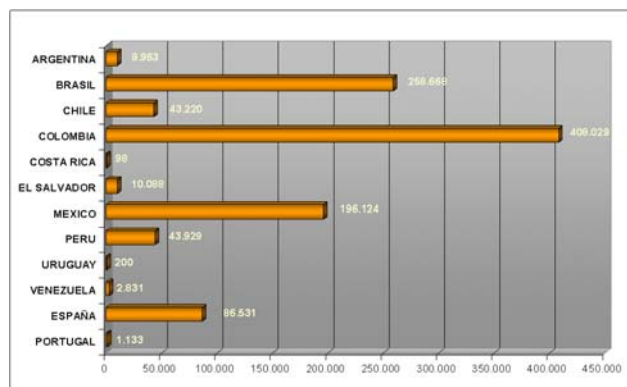
En relación a la antigüedad de los sistemas/esquemas de garantía latinoamericanos, gráfico 40, se percibe con claridad una impulsión y desarrollo reciente pues casi el 32% está entre los 5 y 10 años de existencia y casi un 46% por debajo de los 10 años.

Gráfico 40. % Reparto por años de antigüedad de los sistemas/entes en Latinoamérica



Fuente: Elaboración propia. Datos 2005

Gráfico 41. Número (stock) de mipymes garantizadas

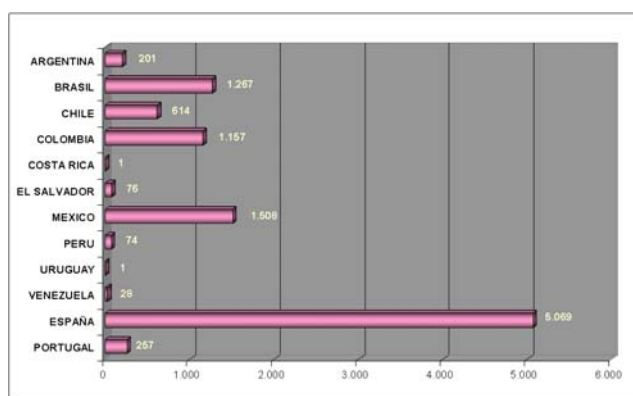


Casi un 27% se concentra entre los 10 y 15 años, un 14% tiene menos de 5 años, a penas un 13,6% está entre los 15 a 25 años y sólo un 13,6% superan los 25 años. Esto contrasta con la realidad de España que supera actualmente los 28 años de experiencia y los 12 años de Portugal.

Respecto a las mipymes beneficiarias o usuarias con garantías en vigor la región Latinoamericana es mucho más extensiva que Portugal y España, como también se constata en el gráfico 39. Destacan en el ámbito de América del Sur especialmente Colombia superando las 400.000 mipymes beneficiarias seguida de Brasil, casi 260.000, y de México con casi 200.000.

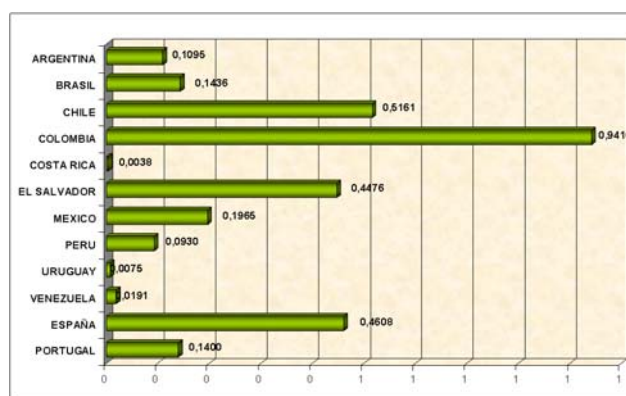
En relación a las garantías vivas la situación de España es muy relevante, ya visualizada en el gráfico 39, con más de 5.000 millones de US\$, sin embargo es México con más de 1.600 millones de US\$, seguido de Brasil con 1.267 millones US\$ y Colombia con 1.167 millones los países más activos.

Gráfico 42. Garantías vivas (millones US\$)



Fuente: Elaboración propia. Datos 2005

Gráfico 43. % Garantías vivas / PIB



Desde un punto de vista no cuantitativo, sino cualitativo, si planteamos el análisis desde el ratio de garantías vivas en relación al PIB del país correspondiente, vemos que en América del sur, e incluso en el ámbito Iberoamericano destaca nítidamente Colombia. En este sentido parece claro que en este país el sistema de garantía articulado a través del Fondo Nacional de Garantías de Colombia es un instrumento estratégico de política de promoción a favor de las mipymes del país. En este sentido Chile en los últimos años también viene avanzando importantes posiciones, incluso superando ambos países en este ratio a España. Aparece destacado en tercer lugar El Salvador, que si analizamos su situación no debe sorprendernos pues es uno de los países donde la experiencia de esquemas de garantía viene de comienzos de la década de los setenta, siendo pionero, recientemente, en Centroamérica, en implementar el sistema de sociedades de garantía recíproca con resultados muy positivos, así como el uso de fideicomisos para programas de garantías específicos. A una notable diferencia, por debajo de estos índices, se sitúan una serie de países como México, Brasil, Portugal, Argentina, Perú, etc.

6.- CONCLUSIONES

La característica más importante de los sistemas de garantía en Latinoamérica es el papel relevante del Estado en su implantación y desarrollo²². No sólo los recursos proceden mayoritariamente del sector público, casi en exclusividad, con una fuerte implicación en las propias entidades, sino que incluso, a veces, se ha establecido un marco institucional específico, creando puntualmente para su desarrollo entidades públicas. En contraposición, con esta situación, en el estudio europeo (Pombo, Molina & Ramírez, 2006b), se pone de manifiesto una clara cooperación y colaboración tradicional del sector público y privado que se refleja en España y Portugal.

²² Incluso en contextos de marcos económicos tan liberales como USA se da esta circunstancia

En Latinoamérica es frecuente emplear, por parte del sector público, como fórmula de capitalización, los patrimonios líquidos autónomos (Fondos de Garantía y fideicomisos). Este modelo contrasta con el modelo europeo en el que se apuesta por la creación y participación en sociedades mercantiles e incluso, dentro de éstas, en las mutualistas²³, todo ello con el objetivo de favorecer la participación privada financiera y empresarial (directamente por los propios usuarios y/o indirectamente de sus organizaciones gremiales).

Esta intervención tan destacada del sector público puede obedecer a un menor desarrollo tradicional del tejido empresarial y sus organizaciones, como pudiese ser el caso europeo, o a la influencia en algunos esquemas del modelo desarrollado en USA frente a otras experiencias. Por ello conceptualmente las aportaciones de recursos a los sistemas de garantía en América tienen un mayor carácter temporal que permanente.

La significativa participación del sector público exige la implantación de medidas que controlen el riesgo moral de los beneficiarios y de los propios gestores de los entes de garantía. En entidades privadas, la rendición de cuentas anual ante los órganos de gobierno de los entes es un instrumento contrastado para establecer mecanismos de control frente a comportamientos y prácticas no deseables de los gestores y prestatarios. También la tendencia de someter a los esquemas/sistemas de garantía al regulador y supervisor financiero van en esa línea. En las entidades públicas, este control es a priori condicionado, estableciendo contratos de garantía que exigen la responsabilidad previa del prestatario antes de responder el sistema/esquema de garantía, y además reduciéndoles las coberturas de los riesgos garantizados. Todo esto evidentemente, resulta menos atractivo para las entidades financieras.

Por tanto, un planteamiento interesante consistiría en analizar si, a medida que se consolida el concepto de sistema de garantía, sería oportuno establecer sistemas/esquemas con una mayor participación de la sociedad civil y, en esta área, de los propios beneficiarios o usuarios mipymes. En este sentido, las recientes experiencias legislativas en materia de sociedades de garantía recíproca como Argentina, Venezuela, El Salvador, Uruguay y Chile, así como las iniciativas en trámite de Bolivia, Brasil, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana apuntan en esa dirección. No obstante, alguna revisión de algún marco legal vigente puede ser necesaria en el contexto del marco teórico de los esquemas/sistemas de garantía que venimos analizando.

Desde una perspectiva operativa, se observa cómo un porcentaje relevante de sistemas/esquemas prestan la garantía como un componente complementario o complementado con otras actividades para la promoción de la empresarialidad, típico de los esquemas clasificados como programas de garantía.

La participación del sector público debe estar perfectamente diseñada en función de los objetivos que se pretende conseguir. De la experiencia de la UE se puede extraer que los marcos legales específicos y de calidad así como los esquemas de reafianzamiento son básicos en la actividad de la garantía. La misión en la UE del reafianzamiento tiene el apoyo complementario y supranacional del Fondo Europeo de Inversiones (FEI)²⁴. Esta situación es aún una asignatura pendiente en los esquemas de garantía Latinoamericanos, aunque en los últimos años algunas realidades o experiencias puntuales supranacionales, de carácter bilateral, se han ido desarrollando a través de la Corporación Andina de Fomento (CAF), como en el caso del FNG de Colombia y la argentina FOGABA, o bien la experiencia con la USAID, en el caso de FOGAPI en Perú, así como la reciente experiencia de la Corporación Interamericana de Inversiones del BID con GARANTIZAR, SGR.

Diversos organismos multilaterales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE) vienen impulsando estudios e iniciativas de reafianzamientos supranacionales que sin duda facilitarán su puesta en marcha de una manera más o menos inmediata, aunque las experiencias bilaterales citadas constituyen de hecho una esperanzadora realidad y en su caso una llamada para su extensión a otros esquemas y países.

²³ Casos de España (1978) y Portugal (1994)

²⁴ Evidentemente la realidad geopolítica de la Unión Europea (UE) es muy diferente de la Latinoamericana

BIBLIOGRAFIA

CESGAR, 1996. *Análisis de los sistemas de apoyo público y privado a la financiación de la mipyme a través de la caución mutua en países no comunitarios (especial incidencia Japón-CIC y EE.UU.-SBA)*, Informe, Madrid.

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, 2004. *Convergencia Internacional de Medidas y Normas de Capital*, disponible en <http://www.bis.org>

Dickenson, R., 1981. Business failure rate, *American Journal of Small Business*, 5, 17-25

Holden, P., 1996. *Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Garantías Ineficaces: Algunas causas y Efectos del Subdesarrollo financiero en América Latina*, BID, Washington.

Lesaffre, D., 1997. *Contribución al diseño del Fondo Regional de Garantía*, RAFAD, Ginebra.

Llisterri, JJ et al., 2006, *Sistemas de garantía de crédito en América Latina*, BID, Washington.

Meyer, R. & Nagarajan, G., 1996. *Sistemas de garantías de crédito: experiencias internacionales y lecciones para América Latina y el Caribe: Criterios para la Evaluación de los Programas de Garantías de Crédito*, BID, Washington.

Milgrom, P. y Roberts, J., 1992. *Economics, organisation and management*. Ed. Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey.

OIT 2000. *Apertura Económica y Empleo: los países Andinos en los noventa*, Lima.

Pombo, P., 1993, *Las S.G.R. un eficaz sistema de financiación*, Dirección y Progreso, nº 130 Monográfico: "Hacia un nuevo marco legal para las pymes", pp. 22-26.

Pombo, P., 1994, "Las SGR y CESGAR: CESGAR acoge prácticamente a todas las SGR en España", Papeles de economía española, Perspectivas del sistema financiero, nº 47, pp. 115-118.

Pombo, P., 1995a, *Las Sociedades de Garantía Recíproca, una experiencia de financiación de las pymes*. Boletín Económico de la Junta de Andalucía, nº 19, pp. 285-302. Sevilla.

Pombo, P., 1995b, *Las nuevas Sociedades de Garantía Recíproca*, Dirección y Progreso, nº 136, pp. 51-53.

Pombo, P., 1999a, *Un marco global de los sistemas de garantías para la pyme, Pymes: Escenario de oportunidades en el siglo XX*, Sistema económico Latinoamericano (SELA)/AECI, pp. 176-206. Caracas.

Pombo, P., 1999b, *Los sistemas de garantías en una economía globalizada: el entorno iberoamericano*, Capítulos del SELA, Septiembre-Diciembre, nº 57, pp. 97-117. Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Caracas.

Pombo, P., 2000, *Un marco global de los sistemas de garantías para la pyme, "Financiamiento a Pymes y otros sistemas de garantías"*, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME)/BID, Argentina, pp. 121-187.

Pombo, P., 2003, *Los sistemas de garantía para la pyme*, Memoria del Seminario Iberoamericano sobre articulación productiva, pp. 97 a 104. Guadalajara (México).

Pombo, P., 2004a, *Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada*, Estrategias, Políticas, y Modalidades Operativas de la Banca de Desarrollo de América Latina y Europa. pp. 119-123. ALIDE. Lima (Perú).

Pombo, P., 2004b, *Los sistemas de garantías en una economía global: conceptos, modelos y actividad*. Publicación IX Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantías de Cartagena de Indias (Colombia). 16 páginas.

Pombo, P., 2006a, *¿El modelo de garantía recíproca es un modelo relevante para América latina?*, Publicaciones técnicas PROGRAMA ALIDE / BID / FOMIN Banca de Desarrollo de España y Europa, prácticas relevantes para América latina, pp. 69-95, Lima (Perú).

Pombo, P., 2006b, *Aportes conceptuales y características para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía*. Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba.

Pombo, P. & Figueiredo, J.F. 2006. *La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a través de sistemas de garantía*, Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), *La extensión del crédito y los servicios financieros*, Capítulo IX: pp.157-169. Madrid: SEGIB.

Pombo, P. y Herrero A., 2001. *Los sistemas de garantía para la micro y la pyme en una economía globalizada*, DP Editorial, Sevilla.

Pombo P., Molina H. y Ramírez J.N. 2005, *Clasificación europea de los sistemas de garantía en el marco de Basilea II*. XIII Congreso AECA Oviedo.

Pombo P, Molina H., y Ramírez J.N. 2006a, *Mecanismos establecidos por los sistemas de garantía para superar los problemas de economía de la información. Análisis de las características de los sistemas en Europa*. XII Encuentro AECA Córdoba.

Pombo P, Molina H. y Ramírez J.N. 2006b, *The European framework of guarantee systems/schemes: main characteristics and concepts*, Journal for SME Development nº 1, pp.127-165, Ed. Small & Medium Business Credit Guarantee Fund (SMEG), Taipei (Taiwan).

Pombo P., Molina H., y Ramírez J. N. (2007a), *Aportes conceptuales y características para clasificar los esquemas/sistemas de garantía*. Trabajo de investigación en edición. Premio UNICAJA de investigación económica, en su segunda edición de 2007.

Pombo P, Molina H., y Ramírez J.N. (2007b), *"The American framework of guarantee systems/schemes: main characteristics and concepts"*, Journal for SME Development, nº 4, pp. 39-68. Ed. Small & Medium Enterprise Administration, Ministry of Economic Affairs and Small & Medium Business Credit Guarantee Fund (SMEG), Taipei (Taiwan).

Pombo P, Molina H., y Ramírez J.N. (2007c), *"Propuesta para una clasificación y terminología internacional de los esquemas/sistemas de garantía: conceptos, características, tipologías y definiciones"*. Revista Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Granada (Colombia), Vol. XV - No. 1, Junio 2007, pp. 53-76.

Pombo P, Molina H., Ramírez J.N. y Vázquez M.J. 2006, *El marco de los sistemas/esquemas de garantía en Europa: principales características y conceptos*, Fundación ETEA para el desarrollo y la cooperación, Córdoba.

Pombo, P. y Mora J.J., 1982, *Las sociedades de garantía recíproca y su promoción en las provincias andaluzas*. Málaga: Ed. Sociedad Andaluza de servicios y estudios, SA.

Pombo, P. y Ramirez J. N., 2006, Impacto de *La Ley 1/94 en el sistema SGR español*, XII encuentro AECA- La eficiencia en el gobierno y la gestión de la mediana empresa, Córdoba 28 y 29 de septiembre de 2006.

Red Iberoamericana de Garantías (REGAR), *Presentaciones de los esquemas/sistemas de garantía Iberoamericanos en el Foro Iberoamericano de sistemas de garantía (1998-2007)*, www.redegarantias.com

Sharpe, S. A., 1990. Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships, *The journal of finance*, vol. XLV, n° 4, 1069-1087.

Stiglitz, J. E., 2001. *Las Agencias de Fomento en el nuevo escenario económico brasileño*, Conferencia dictada en la Asociación Brasileña de Instituciones Financieras de Desarrollo (ABDE), Río de Janeiro (Brasil), Boletín de ALIDE n° Octubre-Diciembre de, 2001. 6 y 7.

Vereda, A., 2001. *Microcréditos y desarrollo*, FIDE, Madrid.