

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ÁFRICA

El estudio de los sistemas de garantías de crédito en África obliga a segregar datos en función de dos criterios, según determinadas zonas subcontinentales y dependiendo de la procedencia de los recursos e iniciativas:

- Es conveniente hacer una diferenciación entre el ámbito subcontinental del norte de África, agrupando principalmente a los países que conforman el Magreb, y la zona subsahariana. Las influencias culturales, religiosas e incluso la ascendencia colonial establecen diferencias ineludibles. Además, existen vínculos establecidos entre los países árabes en función del territorio común del Magreb y del área mediterránea. En esta zona hay países con sistemas bastante desarrollados como Marruecos o Egipto. Además la influencia francesa ha hecho que se promuevan los únicos sistemas de garantías mutualistas asentados en el continente, principalmente el de Marruecos y más recientemente el de Túnez. En el caso del ámbito subsahariano, hay un solo elemento uniforme, la existencia de múltiples programas y fondos de garantía procedentes de organismos bilaterales o multilaterales de desarrollo y cooperación. Las iniciativas endógenas han sido escasas y de corto alcance aunque en los últimos años se han desarrollado algunos sistemas nacionales, la mayoría con el auspicio de recursos externos. Los casos más destacados serían los de Suráfrica, Kenia, Ghana, Nigeria, Camerún, Swazilandia, Madagascar...

- En nuestra descripción del continente africano será vertebral la separación entre las iniciativas endógenas de conformación de un sistema de garantías propio y los múltiples programas y fondos existentes de procedencia internacional a través de agencias bilaterales de cooperación y organismos multilaterales de desarrollo. Estos últimos tendrán un tratamiento amplio en el capítulo específico dedicado a los mecanismos de garantías de organismos bilaterales y multilaterales, de los que ahora sólo se dejará constancia de su existencia.

África tiene algunos sistemas de garantías asentados como los de Marruecos, Egipto o Suráfrica, pero el continente en general vive un momento incipiente y los mecanismos más generalizados son programas y fondos de garantía procedentes de organismos de la cooperación internacional e interestatal. Como en otras zonas del planeta, en África la juventud o la situación irregular de los mecanismos no posibilitan la colección de datos de actividad fiables y comparativos, excepto en el caso de los sistemas de mayor implantación.

La mipyme, el problema del acceso a la financiación y los sistemas de garantías en África

El segmento de la mipyme es difícilmente mensurable en África debido a la enorme importancia del sector informal en las economías de los respectivos países (véase la tabla siguiente) y a las diferentes estructuras económicas de las distintas zonas y estados. En África el universo empresarial está conformado básicamente por emprendimientos que pueden integrarse en la categoría de mipyme. Hay ámbitos donde la definición de la mipyme está bien fijada y se acerca los parámetros fijados por ejemplo en Europa. En la zona del Magreb y en Suráfrica la pyme se define como aquellas empresas con hasta 200-300 trabajadores. Sin embargo, en zonas menos desarrolladas, con el ejemplo ilustrativo de Kenia, el objeto social que hemos de considerar engloba a la micro y la pequeña empresa (de hasta 50 trabajadores).

El panorama de los países a los que nos hemos acercado arroja datos muy dispares en referencia a la importancia de la mipyme en la economía nacional. Debido a que las mediciones se realizan sobre las empresas del sector formal y/o informal, los datos no son nada uniformes. En general, incluyendo el sector informal, podemos establecer que la mipyme supone una media del 99% de los emprendimientos y un porcentaje de empleo que oscila entre el 30% y el 60% de la población activa (con casos de más del 80% en los países menos industrializados y con mayor dependencia del sector agrícola). Especialmente difícil es estimar

la aportación sobre el producto interior bruto con datos que oscilan entre el 30% de Kenia y el 50% de Marruecos. Sin embargo, en este caso es difícil hacer una estimación debido al peso del sector informal en la mayoría de los países africanos.

El sector informal en África (%) (datos de 1986-1996)

País	% de empleo agrícola	% del PIB no agrícola	% de empleo total	% del PIB total
Túnez	48.7	22.9	37.8	20.3
Marruecos	-	30.7	-	24.9
Benin	92.8	42.7	41.0	27.3
Burkina Faso	77.0	36.2	8.6	24.5
Chad	74.2	44.7	11.5	31.0
Ghana	-	58.3	-	31.4
Kenia	71.6	25.0	28.8	18.4
Mali	78.6	41.7	13.3	23.0
Mauritania	75.3	14.4	-	10.2
Mozambique	73.5	44.8	7.6	38.9
Niger	-	58.5	27.2	37.6
Senegal	76.0	40.9	-	33.0
Tanzania	-	43.1	19.6	21.5
Suráfrica	18.9	7.2	16.6	6.9

Fuente: National Micro and Small Enterprise Baseline Survey 1999, Oficina Central de Estadísticas, Kenia

Mucho más uniforme en todo el continente es el problema generalizado que el segmento de la mipyme tiene a la hora de acceder a fuentes de financiación. La intervención de los organismos bilaterales y multilaterales de desarrollo en África ha estado centrada en muchos casos en la implementación de un marco favorable para el desarrollo del sector privado y, concretamente, para la micro y pequeña empresa. En muchos países, tras años de economía política basada en un sistema estatal, se han desarrollado programas endógenos en el mismo sentido, es decir, de desarrollo del sector privado y, por consiguiente, de la mipyme. Este tipo de iniciativas siempre han integrado consideraciones y recomendaciones en materia de financiación puesto que, en casi todos los casos, el segmento mipyme estaba desprovisto de mecanismos financieros específicos y adecuados. En definitiva, uno de los problemas fundamentales para el desarrollo de la pyme era, y sigue siendo, el acceso a la financiación. Multitud de documentos de organismos de cualquier nivel y ámbito reconocen este problema de forma concreta en África (UNDP, OIT, FAO, Banco Mundial...)¹.

Por lo que toca a África del norte, y concretamente los estados del Magreb, el grupo de trabajo sobre desarrollo de la pyme de la asociación de estados del Área Euromediterránea (cuya documentación es accesible en el sitio http://www.aster.it/sito_med/contr_b.htm) analizó en profundidad las condiciones de acceso al crédito de las mipymes de los estados miembros, y en particular del área africana, donde los sistemas financieros son menos estables y formalizados. El encuentro sirvió para certificar tres obstáculos básicos para el acceso al crédito, los altos tipos de interés aplicados, la falta o insuficiencia de garantías y el alto coste de gestión de créditos de menor cuantía. Se detectaba un clima de mutua incompreensión entre bancos y mipymes debido a la falta de sensibilidad de los primeros, según las pymes, y a la falta de transparencia y de gestión de las empresas, según los bancos. Una de las recomendaciones directas de este grupo de trabajo fue la puesta en marcha y/o mejora de mecanismos de garantías que faciliten un circuito financiero banca-mipyme en países como Argelia, Egipto, Marruecos o Túnez. Desde de la década de 1990, muchos de estos países han creado multitud de instituciones de desarrollo del segmento de la mipyme, incluyendo los mecanismos de garantías entre las soluciones más eficaces para el problema del acceso a la financiación.

¹ Véase: National Micro and Small Enterprise Baseline Survey 1999, Oficina Central de Estadísticas, Kenia, 1999; M. MacPherson, Micro and Small Enterprise Baseline Survey: Zimbabwe Study, Informes Técnicos GEMINI, 1998; "Libro Blanco sobre la estrategia nacional para el desarrollo y promoción de las mipymes en Suráfrica" (Gaceta del Gobierno, volumen 357, nº 16317, 28 de marzo de 1995, gopher://gopher.polity.org.za/00/govdocs/white_papers/smallbiz.txt).

En el ámbito de África subsahariana, son muchos los países que ilustran el problema de financiación de la mipyme. Tanto históricamente como hoy en día, en países representativos de la zona como Kenia, Swazilandia o Zimbawe, el acceso al crédito es uno de los principales escollos, sino el primero, en el terreno del desarrollo de las mipymes. La mayor parte de los recursos financieros de este tipo de emprendimientos procede de fuentes informales. Concretamente en los países citados, sólo un 10% de los distintos tipos de emprendimientos accede a un crédito y sólo un 3% lo hace a un crédito procedente de fuentes formales. El 70% de los recursos para las mipymes procede de ahorros, asociaciones de crédito informales, amigos, prestamistas... En Kenia, en 1999, el 89.6% de las mypes aseguraba no disponer de ningún tipo de crédito, un 4.7% aseguraba disponer de recursos informales y sólo un 5.7% disponía de créditos de fuentes formales, integrando en éstas a las ONG's. En conclusión, gran parte de la demanda de recursos financieros existente está desatendida (estimamos al menos un 70%) y la carencia de créditos es el problema más dominante y severo de las empresas y unidades económicas del sector privado en países como los que hemos abordado. En Suráfrica, el país más desarrollado del entorno subsahariano, uno de los aspectos más destacados en la problemática del segmento de la mipyme es el acceso a la financiación. Sólo un 7% de las microempresas con actividad y sólo el 15% de las nuevas empresas acceden a un crédito bancario. Entre 1994 y 1999, el 51.3% de las mipymes no ha disfrutado de ningún tipo de crédito bancario. Si nos centramos en las microempresas el porcentaje asciende al 71%. Las principales razones aducidas a la hora de acceder a un crédito bancario son los altos tipos de interés aplicados y el hecho de no disponer de garantías colaterales adecuadas. De las distintas documentaciones consultadas se deduce que la solución básica que se propone es la mejora del circuito financiero entre entidades financieras formales de todo signo y la mipyme, a través de medidas que, por una parte, facilitaran políticas de los bancos mucho más favorables a acoger las demandas de la mipyme y, por otra, pusieran en marcha instituciones especializadas en financiación de las mipymes. En todos los casos se contemplaban una recomendación para la creación de instituciones o mecanismos de microcrédito, garantías de crédito, capital riesgo, información y asesoría.

LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ÁFRICA

Sistema de garantías endógenos en el norte de África

En el ámbito norteafricano, los sistemas que presentan un mayor grado de implantación son los de Egipto y Marruecos. El resto de países árabes han recibido una fuerte influencia francesa, ya a través de la implantación de sistemas de caución mutua sectorializados (el caso de las SCM agrícolas en Túnez) o por la actividad de los fondos de garantías de la Agencia de Desarrollo Francesa (AFD). Existen programas de cooperación internacional (buen ejemplo de ello sería el auspicio continuado del programa de la agencia estadounidense USAID sobre la corporación de garantías de Egipto) y de carácter interestatal (como la IIGC de los países árabes – Inter-arab Investment Guarantee Corporation). Entre otras iniciativas endógenas, además de los sistemas marroquí y egipcio, destacaríamos el fondo nacional de garantías de Túnez y el fuerte nivel de iniciativas en Malí, auspiciadas por programas externos. A continuación se detallan los mecanismos más destacados.

1974	Inter-Arab IGC	Inter-Arab Investment Guarantee Corporation (Argelia, Djibouti, Egypt, Lybia, Mauritania, Marruecos, Somalia, Sudán, Túnez)
1974	Marruecos	Caisse Centrale de Garantie (CCG)
1983		SCM
1996		Reforma Legal CGC
1997		CGC/Fonds de Garantie FOGAM / FODEP
1998		Fonds de Garantie Francais en Faveur du Maroc (AFD-PROPARCO)
1989	Egipto	Credit Guarantee Company for Small Scale Enterprise
1991		CGC / USAID
1990	Burkina Faso	FAARF (Fonds d'Appui aux Activites Remuneratrices des Femmes)
1991	Mali	Caisse associatives d'épargne et de crédit (CAEC)
1992		CNAEF (Centre d'Appui Nutritionnel et Economique des Femmes)
1993		MISELI
1999		Proyecto de Desarrollo Agrícola Periurbano de Bamako
1994	Argelia	Credit Guarantee Facility Program / US Export-Import Bank
1996		Fondos de Garantía para la Pyme (en proyecto)
1995	Túnez	Sociedades Agrícolas de Garantía Mutua
1996		National Guarantee Fund
1999	Etiopia	National Bank of Ethiopia Export Credit Guarantee Scheme

En **Egipto**, las líneas de cooperación entre el Ministerio de Cooperación Internacional y la agencia USAID en el terreno del desarrollo del sector privado, desde inicios de la década de 1980, culminaron en 1989 con la creación de la primera y más antigua institución de apoyo a la pyme del país, la Corporación de Garantías de Crédito para la Pyme (CGC). Esta corporación está constituida como una sociedad anónima privada desde diciembre de 1989. La CGC fue plenamente operativa en 1991, a través de una dotación inicial de 12 millones de US\$ facilitada por la agencia USAID, que actuaría como fondo de garantía en depósito. La CGC egipcia ha servido de canalizador de numerosas aportaciones de la agencia estadounidense entre 1991 y 1997. Además, la CGC tiene un mecanismo de garantías para las microempresas alimentado con recursos del gobierno italiano a través de una ONG. En la actualidad la corporación cuenta con unos recursos totales de casi 29 millones de US\$. En agosto de 2000 la CGC tenía garantías vigentes por valor de 888 millones de LE (261 millones de US\$) con un monto total de crédito garantizado de 1,709 millones de LE (502 millones de US\$). Hasta esa fecha se habían beneficiado por la garantía de la corporación 16,180 empresas y empresarios.

En **Marruecos** el sistema se ramifica en dos modelos, un mecanismo mutualista de sociedades de caución mutua inspirado en el sistema de sociedades de caución mutua francés de la Banca Popular, y una institución central pública de garantías, la Caja Central de Garantías (CCG). En Marruecos se da el único caso asentado de sistema de garantías mutualista en toda África y fue implantado en 1983 siguiendo las directrices políticas a favor del desarrollo del sector

privado. Es un sistema consolidado que cuenta con 23 sociedades de caución mutua de ámbito sectorial y provincial, las cuales tenían, en 1999, 26.320 pymes y artesanos asociados con casi 17 millones de US\$ en garantías vigente. También existe desde 1996 una Caisse Generale de Garantie en la que, además de su operativa específica, se administran fondos de garantías públicos o procedentes de la cooperación internacional. Además la CCG administra parcialmente el fondo de garantías a favor de Marruecos de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD). Entre ambos mecanismos de garantías han atendido con su garantía a casi 28,000 empresas mipyme y artesanos con 70 millones de US\$ en garantías vigentes.

En **Argelia** la importancia de la mipyme está muy presente en todos los sectores. La ampliación de las políticas públicas, muy centradas en proyectos industriales de gran escala, ha supuesto que, desde 1989 se hayan tomado numerosas medidas a favor del segmento de las mipymes. En concreto fue sido esencial la creación en 1992 de un Ministerio de la Pequeña y Mediana Empresa. Con los efectos de la liberalización y globalización de mercado, además del incremento de apoyos internacionales para el desarrollo del sector privado, el gobierno diseñó un programa en 1996 de reactivación económica y de relanzamiento de las políticas de inversión. Entre otras muchas medidas, este programa económicos incluía la creación de mecanismos de garantías para la pyme.

Los principales mecanismos de garantías de crédito en Argelia han estado destinados desde 1994 a la actividad exportadora. Desde EE.UU., la Unión Europea y algunos países de Europa (Francia, España e Italia), se han recibido numerosas aportaciones que han constituido un gran fondo de garantías de crédito para las actividades de exportación de las empresas argelinas. De estas líneas financieras, sólo dos de ellas, las aportadas por España e Italia, estaban destinadas concretamente a la actividad exportadora de las pymes nacionales. Además, Argelia es uno de los países integrados en el programa de garantías de crédito del Banco de Exportaciones e Importaciones de EE.UU..

En **Túnez** la mipyme representa el 97% de los proyectos existentes, es impulsora del 40% de las inversiones en el país y emplea al 70% de la fuerza de trabajo. Este país tiene un sistema financiero bastante organizado aunque persisten problemas de acceso al crédito para las pymes, especialmente en el sector artesanal y agrícola. Los mecanismos de garantías existentes son dos: el Fondo Nacional de Garantías y las sociedades de garantías mutuas del sector agrícola. El Fondo Nacional realiza la misma tarea que los SGM agrícolas, pero con los granjeros y productores que no están afiliados a alguna de las asociaciones mutualistas. Hasta 1996 este FNG de Túnez, dependiente del Banco Central, garantizaba el 70% de los montos de créditos a corto plazo concedidos por los bancos a pequeños granjeros. En 1997 empezó a operar con una ampliación de su objeto social que le permitía atender créditos a medio plazo y, además, también para productores artesanos, emprendedores universitarios y pequeños comerciantes. Actualmente el fondo garantiza el 90% de los créditos autorizados con un límite máximo garantizado de 10,000 dinares (unos 6,800 US\$).

En **Mali** las iniciativas endógenas son muy limitadas. Existen proyectos incipientes de entidades de garantía como el fondo de garantías del Proyecto de Desarrollo Agrícola Periurbano de Bamako. Además las cajas asociativas de ahorro y crédito, realmente entidades de crédito, contemplan alguna forma de caución de sus créditos, aunque no pueden definirse como entidades de garantías. La mayor parte de la actividad en materia de garantías se produce a través de fondos depositados por organismos multilaterales, especialmente la Corporación Internacional de Financiamiento (IFC) del Banco Mundial. Sin embargo, en este país existen dos instituciones asociativas microfinancieras, MISELI y CANEF, que mantienen un fondo de garantías sustentado por sus miembros y que cubre las pérdidas registradas por los fallidos de los miembros beneficiarios de microcréditos. Este fondo se nutre del 10% de cada crédito a miembros beneficiarios para poder responder a las pérdidas de los fallidos, y actualmente se discute la ampliación de su cobertura hasta el 50% ante los altos índice de reembolso de los créditos (entre un 99% y un 100% en 1998). MISELI es un "grupo solidario", nacido en 1993 y gestionado por una ONG, con aportaciones de la Agencia Francesa de Desarrollo y que contaba en 1998 con casi 6,000 miembros y una cartera de microcréditos total de más de 120,000 US\$. Por su parte, CANEF, puesta en marcha en 1992, es una institución similar, que recibe aportaciones de USAID y agrupaba en 1998 a 12,615 miembros con una cartera de microcréditos de 470,000 US\$.

Este tipo de "grupos solidarios" están generalizados en países de África occidental, según el informe sobre intermediarios financieros en esta zona realizado en marzo de 1999 por la unidad de microfinanciamiento del Programa de Desarrollo (UNDP) y el Fondo de Desarrollo de Capitales (UNCDF), ambos filiales de la ONU. Así, en Burkina Faso fue creado en 1990 el Fondo de Apoyo a la Actividad Remunerada de Mujeres (FAARF), con aportaciones de diversa procedencia. Este fondo agrupaba en 1997 a 1,522 miembros entre grupos, particulares y pequeñas y medianas empresas (de estas sólo 4). El fondo se alimenta de las aportaciones del 10% de los créditos concedidos a miembros beneficiarios y ofrece una cobertura de reembolso sobre una parte del principal del crédito, de sus intereses e incluso de la aportación al fondo de garantías. Si el crédito tiene un reembolso total, la aportación al fondo puede bloquearse para futuras operaciones o retornar al miembro beneficiario (FAARF incita al bloqueo para fortalecer un fondo de garantías mutuas estable). En diciembre de 1997 el fondo de garantías tenía compromisos vigentes por un monto aproximado de 100,000 US\$.

En **Etiopía** sólo tenemos noticia del establecimiento en enero de 1999 de un programa de garantías financieras para créditos de exportación a cargo del Banco Nacional. Este programa garantizará el 70% de las pérdidas de los bancos que concedan créditos en determinadas condiciones de plazo e interés a empresas o empresarios exportadores nacionales. El gobierno decidió establecer el programa debido a los altos tipos de interés (entre el 10% y el 10.5% con un 2.5% de recargo por carga de servicios) y los altos requisitos de garantías colaterales (dos veces el valor del crédito). El objetivo es el de conseguir que los exportadores accedan a créditos con tasas de interés reducidas en un 3.5% sobre los tipos aplicados y con garantías colaterales con un valor máximo del 50% del monto de crédito.

Sistemas de garantías endógenos en el entorno subsahariano

En el ámbito sub-sahariano los sistemas de garantías viven un momento incipiente gracias al concurso de numerosas organizaciones de desarrollo bilaterales y multilaterales. Las realidades endógenas son limitadas y sólo en el caso de Sudáfrica podemos hablar de un sistema que, aunque fue puesto en marcha hace poco tiempo, tiene un buen nivel de implantación y una perspectiva atractiva, pero con una actividad aún tímida. Por otra parte, existen mecanismos e iniciativas muy interesantes en países como Madagascar, Swazilandia o Ruanda.

1956	Suráfrica	Credit Guarantee Insurance Corporation (CGIC)
1994		Thembanani Internacional Guarantee Fund (TIGF)/FREESA Development Fund
1995		National Urban Reconstruction and Housing Agency (NURCHA)
1996		Khula Enterprise Finance Ltd.
1996		CGIC Short-term Export Finance Guarantee Facility
1970	Islas Mauricio	Garantías de Crédito de exportación del Banco Comercial
1975	Camerún	Fonds de Garantie et d'Aide aux Petites et Moyennes Entreprises (FOGAPE)
1977	Nigeria	Agricultural Credit Guarantee Scheme (ACGS)
1992		National Credit Guarantee (no operativo)
1999		National Credit Guarantee Corporation (NCGC) (en proyecto)
1980	Costa de Marfil	Fonds de Garantie des Crédits aux Entreprises Ivoiriennes (extinguidos)
1981		CAA Nouveau Fonds de Garantie aux Entreprises Ivoiriennes
1987		Société de Caution Mutuelle
1986	Ruanda	Centro de Servicios para Cooperativas de Gitarama
1990	Ghana	DFID Enterprise Development Project Mutual Guarantee Scheme
1990		Programa de Garantías del Gobierno Federal de Ghana
1990	Swazilandia	Small Scale Enterprise Loan Guarantee Scheme (SSE)
1991		Export Credit Guarantee Scheme (ECGS)
1993		Public Enterprise Loan Guarantee Fund (PELGF)
1994	Kenya	DFID Kenya Small Business Loan Guarantee Scheme
1998		Export Credit Insurance and Guarantee Program
1994	Congo	MUCODEC
1995	Burkina Faso	Código de Comercio: Regularización de la "sociedad de caución mutua"
1998	Madagascar	Asociación Profesional de Instituciones de Finanzas Mutuas (APIFM)
1999	Mozambique	Fondo de Apoyo a la Rehabilitación Económica del Ministerio de Economía
1999	Senegal	Fondo de Promoción Económica
1999	Zimbawe	Sociedad de Garantía de Crédito del Banco de Reservas

Suráfrica ha desarrollado gran parte de su política de desarrollo de la mipyme a partir de la publicación en 1995 del Libro Blanco de la Microempresa. Desde entonces el Ministerio de Industria y Comercio (DTI) ha auspiciado la creación de mecanismos e instituciones de garantías de crédito. Suráfrica cuenta, desde 1956, con una Corporación de Garantías y Seguros de Crédito. Esta corporación, cuyos accionistas son bancos y aseguradoras, ha centrado su actividad en la garantía y el seguro de riesgos comerciales que asumen las empresas en sus actividades exportadoras y, sólo desde 1996 ha incluido un mecanismo de garantía financiera para productos financieros concedidos por los bancos a las empresas exportadoras en las fases de pre-embaque y post-embarque. CGIC realmente es la entidad responsable de administrar el programa de garantías de crédito a la exportación del DTI.

También en 1996 se creó la corporación pública Khula Enterprise Finance Ltd., que hoy protagoniza la actividad del sistema nacional de garantías para la mipyme. Khula es una corporación pública destinada a mejorar el entorno financiero de la mipyme. Concede créditos y garantías por igual, además de actividades de asesoramiento y formación. Khula presenta datos de actividad aún tímidos pero ya sobresalientes en el ámbito africano, con una responsabilidad vigente que ronda los 30 millones de US\$ pero con unos recursos que delatan una potencial actividad mucho mayor (sus recursos actuales superan los 53 millones de US\$, una vez sumada la inyección de capital que recibió del DTI en abril de 2000).

En **Camerún** el principal mecanismo de garantías endógeno nació en el seno de un diseño de política del estado camerunés para el desarrollo industrial y del segmento mipyme que data de los años sesenta. En su segunda fase, entre 1970 y 1985, además de la creación de la actual agencia del gobierno para la pyme, el Centro de Asistencia y de Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas (CAPME), se acomete la creación y puesta en marcha del Fondo de Garantía y Ayuda para la Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPE), con la misión de ofrecer una garantía financiera a los promotores de mipymes tras una evaluación correcta de sus proyectos. Inicialmente el FOGAPE estuvo insertado en el seno del Banco Camerunés de Desarrollo y, en 1984, el gobierno decidió convertirlo en una entidad autónoma. Con esta reforma se fijó una dotación inicial de recursos de 1,000 millones de CFA (casi un 1.5 millones de US\$ en la actualidad). Entre 1986 y 1989 el monto total de crédito garantizado se elevaba a 44,460 millones de CFA (actualmente más de 59 millones de US\$). En 1989 el FOGAPE fue sometido a revisión por parte del gobierno y se detectó una situación financiera muy degradada. De la actividad del fondo se infería que éste se encontraba inmerso en una severa crisis. Desde entonces su actividad prácticamente no ha existido y su cartera de garantías registraba en el año 2000 una siniestralidad del 70%.

En **Kenia** se han dado incitativas muy tempranas desde que la agencia USAID iniciara en los años setenta una política continuada de cooperación que incluía fondos de garantías muy específicos y limitados. Desde entonces han sido múltiples las iniciativas por parte de organismos bilaterales y multilaterales (AFD, FAO, MIGA...). El mecanismo que mantiene un mayor grado de actividad y un carácter bastante endógeno es el programa de garantías de crédito para la pequeña empresa que puso en marcha en 1994 el Departamento de Desarrollo Internacional del gobierno en colaboración con el Barclays Bank, banco con el que opera a través de una garantía de la cartera de créditos para mypes. El programa se puso en marcha como un fondo de garantías limitado a seis años de operatividad, aunque ha sido extendido al año 2001 y es posible que se prorrogue aún más su actividad. El fondo de garantías se estableció en 365,000 libras esterlinas (casi 525,000 US\$) aportados en un plazo de seis años, con el objetivo de atender los créditos de Barclays Bank para 1,500 empresas. A 31 de agosto de 2000 el programa de DFID había garantizado 274 operaciones empresas por un monto formalizado total de más de 177 Ksh (unos 2.230.000 US\$) y tenía un saldo vivo de garantías de más de 68 millones de Ksh (unos 857.500 US\$).

Nigeria tiene uno de los programas de garantías endógenos más antiguos, el programa de garantías de crédito agrícola ACGS, nacido en 1977 con el fin de ayudar a solventar problemas de acceso al crédito, y especialmente al crédito formal, en el sector rural de Nigeria. El programa fue puesto en marcha por el Banco Central de Nigeria y contaba con un fondo inicial de 100 millones de naira (hoy sería algo menos de un millón de US\$). ACGS ofrecía una garantías del 75% del monto principal adeudado más intereses sobre créditos individuales de

hasta 50,000 NGN (hoy menos de 500 US\$) y crédito a cooperativas de hasta 1 millón de NGN (hoy casi 900,000 US\$). En 1996 este programa tenía una actividad muy escasa, aunque desde 1977 hasta 1995 había garantizado más de 200,000 operaciones por un monto total formalizado de casi 1,300 millones de NGN (al cambio estable de 1995 más de 55 millones de US\$). Su pico de actividad lo realizó el programa en 1989 con 34,518 operaciones en ese año y un monto formalizado de 129.3 millones de NGN (casi 6 millones de US\$ entonces). Desde 1990 su actividad ha ido decreciendo en número de operaciones y el montos formalizados aunque, en el último año de actividad del que tenemos constancia, 1995, parecía darse un repunte de actividad con 18,079 operaciones realizadas por un monto formalizado de más de 7 millones de US\$ (al cambio de 1995, 1 US\$ = 23 NGN).

Por otra parte hay que señalar que han sido muchas las voces, especialmente desde bancos y corporaciones financieras, que han clamado por la puesta en marcha de un programa de garantías de crédito que facilite el acceso al crédito de las mipymes, entre otras medidas, para mejorar el entorno de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Nigeria. Desde 1992 existe el Programa de Garantías de Crédito para la Pequeña y Mediana Empresa, una entidad que no ha sido puestos en marcha de forma efectiva y que ahora está siendo reimpulsada bajo un modelo de sociedad corporativa que implicará la participación del gobierno y las entidades financieras, especialmente bancos, en una proporción que está aún por determinar. El proyecto de relanzamiento del antiguo programa como corporación está siendo capitaneado por la Asociación Nigeriana de la Pyme (NASME) y el Banco Nigeriano de Desarrollo Industrial (NIDB), instituciones muy interesadas en desarrollar mecanismos de garantías y de capital-riesgo en este potente país africano que constituye la segunda economía del entorno subsahariano, tras Suráfrica.

El proyecto actual para el establecimiento de un mecanismo de garantías en Nigeria contempla la formación de una corporación de garantías con capital mixto que debe facilitar el acceso de las mipymes a créditos a corto, medio y largo plazo, especialmente para aquellos proyectos que se consideren viables y no puedan cumplir los requisitos exigidos por las entidades financieras. La entidad de garantías debe asumir un 70% del riesgo de las operaciones, asumir todo el operativo de análisis, evaluación y recobro, mantener una independencia de las entidades financieras implicadas y crear una "red de confianza" con los empresarios. Se prevé que su actividad proporcione una rebaja sustancial de los tipos de interés. El coste aproximado por el uso de la garantía consistirá en una comisión que rondará entre el 1% y el 2% anual sobre el monto del crédito. Se estima que para su creación será necesaria una dotación de recursos total de entre 10 y 20 billones de naira (entre 100 y 200 millones de US\$) y su nivel de apalancamiento se prevé en 10 veces el monto de sus recursos. El proyecto se encuentra en una fase avanzada de desarrollo.

El caso de **Ruanda** es especialmente llamativo por el mecanismo de garantías del Centro de Servicios a Cooperativas de Gitarama. Esta institución es una ONG puesta en marcha en 1985 con el objetivo de prestar todo tipo de servicios a cooperativas y asociaciones en la zona de Gitarama. Entre cooperativas comerciales, asociaciones de artesanos y agrupaciones de productores agrícolas, esta ONG representaba un total aproximado de 200,000 miembros. En 1986 esta ONG puso en marcha un fondo de garantías para productores agrícolas, pequeños comerciantes y artesanos. El fondo era activo en régimen monobancario, a través de una extensa red de sucursales de la Banca Popular de Ruanda. Con anterioridad al conflicto bélico y posterior genocidio, este fondo de garantías tenía un capital de casi 100,000 US\$ y había formalizado créditos garantizados para sus miembros por casi 1.4 millones de US\$, con un nivel de reembolso del 100%. El fondo consiguió reducir en 4 puntos porcentuales la tasa de interés aplicada por los bancos a los créditos de sus miembros, eliminó fuertes requisitos de garantías colaterales (hasta un 150% del valor del crédito) y logró salvar restricciones de plazo de los créditos. Además estableció un criterio de distribución de riesgo muy atractivo y que le hacía funcionar casi como un fondo de garantías mutuas: 20% para la ONG, un 40% sobre el fondo de garantías alimentado por donaciones y aportaciones de los miembros y un 40% para el banco. Aun con un proceso tan crítico como una guerra civil continuada y especialmente violenta, el fondo se ha mantenido y actualmente tiene compromisos vigentes por un monto total de crédito de unos 600,000 US\$.

En **Ghana**, existe desde 1990 el programa de garantías del gobierno federal, administrado desde una agencia de desarrollo nacional. Este programa está diseñado para atender con su garantía a todas las empresas legalmente establecidas y dedicadas a la extracción, procesamiento, manufacturas de bienes y servicios. La garantía tiene un monto máximo de crédito establecido de 100,000 cedi (actualmente no llega a 20 US\$). La cobertura del programa es del 66% del monto del crédito, se concede a corto plazo y a largo plazo, con una duración máxima de 10 años; y la comisión anual por la garantía es del 1% y debe ser pagada por las entidades financieras que operan con la garantía del programa. La reclamación por la garantía no es automática y ni siquiera la situación de fallido temporal habilita a la entidad financiera para reclamar el pago de la garantía. Sólo tras agotar los esfuerzos para regularizar las operaciones con impagados la entidad financiera podrá reclamar al programa y esperar la decisión de éste sobre el pago subrogado. No tenemos datos de actividad aunque sabemos que el índice de fallidos ha sido muy elevado desde mediados de las década de los noventa. Además, en Ghana, con un fuerte apoyo de la cooperación internacional, existe el proyecto de implantación de un mecanismo de garantías mutualista promocionado por organismos de desarrollo británicos (Rural Invest Overseas Ltd, el Departamento de Desarrollo Internacional DFID y la filial para desarrollo de proyectos empresariales de este último organismo en Ghana llamada GEDPRO), del que no tenemos noticia de un desarrollo posterior.

En **Swazilandia** podemos hablar de un sistema endógeno bastante asentado. Desde 1990 el Banco Central y el Ministerio de Finanzas han desarrollado un actividad conjunta por la que actualmente existen en este país de África meridional tres mecanismos de garantías diferentes. Desde 1991 es activo el "mecanismo de garantías de crédito para la pequeña empresa" (SSE) y entró en actividad el "mecanismo de garantías de crédito para la exportación" (ECGS). En 1993 se puso en marcha el "fondo público de garantías de préstamo para la empresa" (PELGF). Los datos que ofrecemos son los facilitados por el informe del Banco Central de 1998:

- El mecanismos de garantías de crédito para la pequeña empresa (SSE) se puso en marcha en 1991 con un capital de 5 millones de SL (casi 655,000 US\$) con el objetivo de incrementar los créditos de los bancos nacionales destinados a las pequeñas empresas. Desde su puesta marcha hasta el ejercicio de 1998 el mecanismos había concedido 532 operaciones por un monto total de 13.2 millones de SL (1.7 millones de US\$) y tenía una responsabilidad vigente de 3.6 millones de SL (casi 500,000 US\$).
- El mecanismo de garantías de crédito a la exportación (ECGS) se fundó en 1991 con un capital cercano a los 20 millones de SL (2.6 millones de US\$). Desde el comienzo de sus operaciones hasta finales de 1998 este mecanismo ha facilitado 257 operaciones de créditos por un monto total de 154.6 millones de SL (más de 20 millones de US\$). En esas fechas su mont de garantías vigentes ascendía a 9.7 millones de SL (1.3 millones de US\$).
- El fondo público de garantías de crédito para la empresa (PELGF) fue puesto en marcha en 1993 y entró en actividad en 1995. Aunque ha contado con un fuerte nivel de recursos con donaciones diversas por un monto total de 20.3 millones de SL (2,650,000 US\$), hasta julio de 1999 el fondo sólo había garantizado dos créditos valorados en 6.6 millones de SL (casi 900,000 US\$) con garantías formalizadas por valor de 4.3 millones de SL (562,606 US\$). Sus garantías vigentes no llegan a 200,000 US\$.

En **Costa de Marfil** existe un fondo de garantías de crédito para las empresas nacionales desde los años setenta que cesó en 1980 y fue renovado en 1981 (decreto 81-140) con el "nuevo fondo de garantía de créditos para las empresas nacionales". Este cambio fue debido a la reforma que el gobierno acometió en ese año sobre todas las sociedades públicas existentes. El nuevo fondo sería administrado por el Banco Central de Estados del Oeste de África con el objetivo básico de reducir las tasas de interés de los créditos para las pymes. De esta forma el fondo permitiría a las empresas acceder a créditos de hasta 30 millones de francos nacionales reduciendo la tasa preferencial aplicable del 8,5% hasta un 6%. Además, desde 1987 el Ministerio de Industria desarrolló un proyecto para la creación de una sociedad

de caución mutua sobre una masa social de las 7,663 empresas registradas en el repertorio de empresas artesanales. En la actualidad no tenemos noticias de sus desempeños.

De otro lado, en este país africano ha desarrollado una amplia actividad la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial con fondos de garantías depositados en determinadas sociedades nacionales y en moneda local. En concreto, en 1995 IFC concedió dos fondos de garantías de más de 2 millones de US\$ cada uno a favor de dos sociedades financieras sectoriales. Además, en este país son activos los fondos de garantías de la agencia francesa de desarrollo y alguna iniciativa interestatal africana como el Fondo de Garantía y Cooperación Económica de África.

En **Madagascar** desde 1998 está contemplada legalmente la asociación de "instituciones de finanzas mutuas" (APIFM) a través de la ley 96/020 sobre sociedades financieras. Esta asociación agrupa varios grupos de cajas rurales que, como instituciones de finanzas mutuas" necesitan la aprobación de la Comisión de Supervisión Bancaria y Financiera del Banco Central. Esta asociación ayuda a estas instituciones a conseguir su calificación y le presta todo tipo de servicios (representación, información, formación...). En la actualidad la APIFM intenta poner en marcha un "fondo de garantías mutuas" con el auspicio técnico de la OIT.

Además de los mecanismo de los países mencionados tenemos noticia de iniciativas y proyectos endógenos en otros países. Así el código de comercio de Burkina Faso, establecido en 1995, regula y contempla la figura de la "sociedad de caución mutua". En las Islas Mauricio, el Banco Comercial estableció un mecanismos de seguros y garantías financieras para actividades de exportación. En Congo hay un movimiento mutualista que agrupa a las cajas de ahorro llamado MUCODEC, que desde 1994 está reconocido como institución financiera y que tiene un fondo de garantías para permitir el acceso a una cuenta de crédito a los pequeños empresarios asociados. En Senegal, un proyecto de desarrollo del sector privado implementado conjuntamente por el gobierno y la agencia USAID desde finales de 1998 y con plazo final en el 2006, prevé la puesta en marcha de un mecanismos de garantías de crédito para clientes con demandas de crédito de pequeño monto y cuyo objetivo inicial es la micro y la pequeña empresa.

Programas y fondos de garantía de organismos bilaterales y multilaterales

Como ya se ha señalado, el protagonismo en el continente, junto a los sistemas de garantías endógenos de Marruecos, Egipto y Sudáfrica, lo asumen las múltiples iniciativas de programas y fondos de cooperación internacional que han desarrollado algún tipo de actividad, a través de la articulación de un sistema auspiciado e incluso impulsando la creación de esquemas de garantías propios. En total estimamos que hay más de 30 programas que tienen su procedencia en algún organismo de cooperación bilateral o multilateral, afectando prácticamente a todos los países del continente. Son destacables los mecanismos de garantías de programas de la ONU a través de su organizaciones de desarrollo (UNDP, FAO...), de la OIT (en Mozambique, Ruanda y Zimbawe), del Banco Mundial (a través de la agencia MIGA – Multilateral Investment Guarantee Agency), de las agencias de desarrollo bilaterales (especialmente la agencia USAID de EE.UU. y los amplios fondos de garantías de la Agencia de Desarrollo de Francia – AFD), y otros organismos de cooperación internacional (por ejemplo la fundación suiza RAFAD y su Fondo Internacional de Garantías). En casi todos los países existe algún tipo de intervención de los programas aludidos, en algunos casos junto a los entes y mecanismos endógenos.

Muy reciente y novedosa es la apuesta que está realizando la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para monitorear e implementar fondos de garantía y mecanismos mutualistas de garantías en diversos países considerados en vías de desarrollo. Desde la propia institución se reconoce que, frente a críticas excesivas al mecanismo de la garantía de crédito por la ineficiencia de algunos "fondos de garantías centralizados", es decir, administrados desde instancias gubernamentales, siguen revelándose como muy efectivos, y auténticos instrumentos de desarrollo, los mecanismos clasificados como "fondos de garantías descentralizados", es decir, dependientes de organizaciones no gubernamentales (ONG's), y las "asociaciones de garantías mutuas". De hecho la OIT desarrolla actualmente un programa

de apoyo para la implementación y desarrollo de "fondos/asociaciones de garantías mutuas" en Madagascar, ocho países de África occidental (Senegal, Benin, Togo, Burkina Faso, Mali, Níger, Costa de Marfil y Guinea Bissau) y cuatro del entorno árabe (Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania).

Para un mayor detalle de algunos de estos programas se ofrece más adelante la descripción de algunos de ellos de forma más extensa y específica en el capítulo sobre los programas de garantía de organismos bilaterales y multilaterales activos en África. Aun así, es interesante dejar constancia aquí, mediante algunos ejemplos, de la actividad que pueden llegar a desarrollar instituciones de este tipo.

Entre los organismo multilaterales de ámbito global, como las filiales de la ONU y el Banco Mundial, la actividad es muy extensa como se puede comprobar en la tabla anterior. El Programa de Desarrollo de la ONU (UNDP) ha puesto en marcha muchas iniciativas en el terreno de la financiación en numerosos países del continente. Así, en 1989, mediante una dotación de 2 millones de US\$, puso en marcha en Lesoto el Mecanismo de Garantías para el Apoyo a la Industria de Pequeña Escala (Guarantee Facility for Small-Scale Industry (SSI) Support). Este mecanismo buscaba facilitar el acceso de proyectos empresariales nacionales a los créditos de los bancos comerciales de este país surafricano. El funcionamiento de este mecanismo estaba sujeto a las normas de crédito del Banco de Lesoto. Su objeto social es la microindustria en el sector manufacturero. En 1994 el mecanismo fue reformado en busca de una descentralización de su actividad mediante la incorporación como intermediarios de algunas entidades de crédito. Desde entonces, estos intermediarios financieros han de establecer bases de gestión del mecanismo a nivel local con fondos de garantías propios sustentados por miembros de estas sociedades locales y destinados a cubrir los fallidos de los propios miembros beneficiarios. Como se puede apreciar, este mecanismo a derivado hacia un modelo de sistema mutualista de garantías.

LA SITUACION DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN AFRICA

1975	Programa de Garantías USAID	Kenya
1983		Kenya
1996		Zimbawe
1998		Guinea / USAID Agricultural Marketing Loan Guarantee Fund
1998		Senegal / USAID Loand Guarantee Scheme
1981	AGECF (Africa Guarantee and Economic Cooperation Fund)	African Guarantee and Economic Cooperation Fund (Benin, Burkina Faso, República de África Central, Costa de Marfil, Nigeria, Ruanda, Senegal, Togo)
1982	FAO's PPP Credit Guarantee Fund	Sierra Leona
1983		Kenya
1983		Ghana
1983		Zambia
1985		Zimbawe
1987		Swazilandia
1989		Tanzania
1985	PTA Bank /Banco Africano de Desarrollo (ADB)	Burundi, Comoros, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenia, Malawi, Mauricio, Ruanda, Somalia, Sudán, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbawe
1986	Fondo de Garantía OIT - ONG's (Organización Internacional del Trabajo)	Kenya
1992		Mozambique
1992		Ruanda
1989	Naciones Unidas UNCDF/UNDP	Lesoto / Guarantee Facility for Small-Scale Industry (SSI) Support Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Chad, Congo (Zaire), Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopia, Gambia, Guinea, Bissau, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Niger, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Todo, Uganda,
1990	RAFAD Suiza/Fondo Internacional de Garantías	Botswana
1991		Senegal
1996		Ruanda
1998		Ruanda-Tanzania
1999		Burkina Faso, Ruanda, Senegal
1990	Fonds de Garantie ARIA (AFD-PROPARCO)	Fonds de Garantie ARIA (Assurance de Risque des Investissements en Afrique) [Angloa, Cabo Verde, Costa de Marfil, Djibuti, Eritrea, Etiopía, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Kenia, Mali, Mauritania, Mozambique, Niger, Nigeria, Somalia. Sudán, Chad Benin, Burkina Faso, Camerún, Centroafrica Rep., Congo, Gabón, Gambia, Guinea Bissau, Liberia, Rep. Dem. Congo, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, togo, Botswana, Leshoto, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Seychelles, Swazilandia, Uganda, Zambia, Zimbawe ...]
1991	Fonds de Garantie GARI (AFD-PROPARCO)	GARI (Fonds de Garantie des investissements privés en Afrique de l'ouest) [Cabo Verde, Costa de Marfil, Ghana, Guinea, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Benin, Burkina-Faso, Gambia, Guinea Bissau, Senegal, Sierra Leona, togo, Zimbawe ...]
1995	IFC	Costa de Marfil
1999	Financie Corporation Guarantee Funds	Mali / Kafo Jiginew / Nyesigiso - IFC Guarantee Funds
1999		Mali / Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production-IFC Guarantee Funds
1998	Garantias MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)	Angola, Cabo Verde, Kenia, Guinea Ecuatorial, Mozambique
1998	SAMDEF Fund/Usaid	Fondo de Desarrollo para África Centro-Sur
1999	Africa OPIC / NAIF	New Africa Infrastructure Fund / US-OPIC (Overseas Private Investment Corporation) Loan Guarantee (Ghana, Congo, Guinea Ec., Angola, Tanzania, Swazilandia ...)
2000	OTT / Fondos de Garantías Mutuas	Marruecos, Túnez, Egipto, Madagascar, Senegal, Benin, Togo, Burkina Faso, Mali, Niger, Costa de Marfil y Guinea Bissau (en proyecto)
-	Corp. De Desarrollo de Suiza	Benin, Burkina Faso, Mali, Ruanda y Tanzania
-	Dep. de Desarrollo del M. De Asuntos Ext. De Luxemburgo	Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Mauricio, Namibia, Niger, Ruanda, Senegal y Túnez

La mayor parte de la actividad en materia de garantías en Mali se produce a través de fondos depositados por organismos multilaterales, especialmente la Corporación Internacional de Financiamiento (IFC) del Banco Mundial. Detallamos aquí la iniciativa de la IFC, que aunque es de procedencia externa, realmente destina recursos para fondos de garantía administrados por asociaciones de uniones de microcréditos locales nacionales. Estas uniones de microcrédito, a través de la garantía que les ofrece su entidad central asociativa, consiguen microcréditos de los bancos para distribuirlos entre sus asociados. En concreto la IFC destinó un fondo de 290,000 US\$ a la más importante entidad de microcrédito del país, Kafo Jiginew, la cual asocia a 81 uniones de crédito locales con más de 58,000 asociados. Estas pequeñas entidades pueden lograr créditos de los bancos por el doble de la garantía ofrecida por la entidad central, Kafo Jiginew, con el objetivo de conceder sus propios microcréditos entre sus asociados. Con idéntico procedimiento, la IFC concedió otro fondo de garantías de 650,000 US\$ a otra red de uniones de crédito, Nyesigiso. Esta asociación engloba a 43 uniones de crédito con 50,000 miembros asociados, los cuales pueden acceder a créditos a medio plazo de los bancos por un monto del doble de la garantía ofrecida por la entidad central Nyesigiso. Del mismo modo que en Lesoto, este sistema es muy similar al modelo de sistema de garantías mutualista, aunque se realiza de forma indirecta, es decir, sin el concurso directo de los destinatarios finales del créditos, principalmente productores agrícolas y pequeños negocios privados.

A escala de agencias bilaterales de cooperación, la Agencia Francesa de Desarrollo, a través de su filial financiera PROPARCO, despliega dos grandes fondos de garantías que afectan a cerca de 50 países africanos, además de dos fondos bilaterales con Marruecos (Fonds Maroc) y con Túnez (FASEP Garantie). Estos fondos tenían en 1998 unos compromisos vigentes en garantías superiores a 260 millones de FF (casi 36 millones de US\$). El papel de USAID en África es también muy destacado en países como Guinea, Kenia, Senegal.

Existen en África algunas instituciones multilaterales de desarrollo del ámbito regional que también operan con programas de garantías. Así, el Banco de Desarrollo y Comercio del Este y del Sur de África (PTA), activo en 15 países de la zona y que concede garantías de crédito de inversión y de exportación. También el Fondo Africano de Garantías y Cooperación Económica, que integra a 8 países y tenía como actividad principal, desde su fundación en 1981, la provisión de créditos y garantías de crédito a los países miembros para financiar iniciativas de desarrollo de los beneficiarios finales. Además, el Banco Africano de Desarrollo (AfDB), que data de 1966, también concede garantías de crédito a intermediarios micro-financieros desde mediados de los años ochenta.

Como organismo de cooperación multilateral vinculado a iniciativas solidarias quizás sea la Fundación Internacional RAFAD una de las más interesantes, pues realiza gran parte de su actividad a través de la garantía financiera. Esta organización sin ánimo de lucro, adscrita a la Federación Ginebrina de Cooperación, realiza su actividad propia como entidad de garantías y administra un Fondo Internacional de Garantías, conformado por diversas instituciones públicas y privadas de distintos países. Estos entes son activos en África y América Latina. El 39% de sus desempeños los realiza en países africanos, concretamente en Botswana, Burkina Faso, Senegal, Ruanda y Tanzania. A noviembre de 1999 este organismo, sumada su actividad propia y la del Fondo Internacional de Garantías, tenía garantizado más de medio millón de US\$ en su ámbito de actuación africano.

TENDENCIAS DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN EL CONTINENTE AFRICANO

En el continente africano la realidad endógena de los sistemas de garantías es muy limitada. Además, el acceso a la poca información que hay es muy precario. No obstante parece que existe una tendencia a ir implantando sistemas, en muchos casos, con la tutela directa de modelos de países desarrollados o articulados a través de organismos de la cooperación internacional (proyectos de la OIT, de agencias bilaterales o instituciones privadas de desarrollo). En la mayoría de los países sin sistemas implantados se han dado tímidos intentos

de implementación de mecanismos de garantías siguiendo diferentes modelos, los cuales han tenido escaso desarrollo. Sin embargo hoy ofrecen expectativas halagüeñas los programas, esquemas corporativos y mutualistas, ya implantados o en proyecto, en Madagascar, Mali, Mozambique, Ruanda, Senegal, Swazilandia, Zimbawe y todos los países en los que la OIT está auspiciando o asesorando las labores de formación/apoyo de los fondos de garantías mutualistas en proyecto o ya existentes (Madagascar, Marruecos, Túnez, Egipto, Senegal, Benin, Togo, Burkina Faso, Mali, Níger, Costa de Marfil y Guinea Bissau).

En este marco, hay que remarcar el atractivo que está suscitando la adopción de sistemas de garantías que sigan el modelo de sociedades, fondos o cooperativas mutualistas. Por una parte la influencia francesa y, por otra, los proyectos auspiciados por la OIT, dejan ver que hay una tendencia consolidada a crear sistemas endógenos de garantías basados en un modelo mutualista, donde se considera fundamental, para la buena marcha del sistema, el concepto de implicación y propiedad que los asociados desarrollan mediante el modelo mutualista. Las experiencias relatadas por expertos de la OIT en África, por ejemplo en Ruanda, señalan como un factor de éxito el desarrollo de "un fuerte sentido de propiedad" (véase el artículo "Fondos de garantía y ONG's" incluido más adelante).

En el mismo sentido se pronunciaba, en 1995, la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Suráfrica (NAFCOC) mediante su informe "Mejoramiento del clima de inversión en Suráfrica". En el capítulo dedicado a medios de financiación, una vez analizadas las experiencias de distintos gobiernos africanos (Ghana y Liberia) en la implementación de mecanismos de crédito y de garantías de crédito para las pequeñas empresas, se recomendaba la creación y expansión de asociaciones de empresas en Suráfrica que, con cargo a sus miembros, pudieran garantizar los créditos recibidos por sus propios miembros de parte de las entidades financieras. La ventaja de este sistema mutualista de garantías radicaría en dos factores principales: por una lado, se produciría una reducción de costes de información en las operaciones y, por otro, la "monitorización" que estas asociaciones mutualistas realizarían sobre sus miembros con operaciones activas sería mucho más efectiva que los seguimientos realizados por los propios bancos o entidades financieras. Por último, las mipymes podrían negociar mucho mejor las condiciones de sus créditos mediante la asociación que como clientes individuales.

En cuanto a los sistemas más implantados (Marruecos, Egipto y Suráfrica), éstos están sirviendo de modelo para el desarrollo de nuevas iniciativas debido a su experiencia "sobre el terreno", la cual debe servir para afinar y mejorar las prácticas de los sistemas de garantías que se vayan implantando. En el caso de Marruecos o Egipto, los distintos mecanismos de garantías parecen haber afianzado su actividad después de años de experiencia. En un momento más incipiente y menos estable se encuentra la corporación pública de financiación de la mipyme suráfricana, KHULA, aunque la reciente inyección económica por parte del gobierno es una señal de la potencialidad del organismo para seguir siendo un instrumento de desarrollo de la actividad empresarial y de la economía social.

ACTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTIAS AFRICANOS²

País	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS *	GARANTÍAS **
Egipto CGC	1	16.180	29,0	261,0
Kenya SBLGS	1	241	0,5	1,0
Marruecos	24	27.900	22,0	70,0
Nigeria	1	18.079	1,0	4,0
Ruanda	1	6.000	0,1	0,6
Sudáfrica	5	7.548	90,1	39,9
Swazilandia	3	791	5,7	2,0
Total Entes Endógenos	36	76.829	148,4	378,5
Estimación programas multilaterales	33	300.000	100,0	500,0
Total África	69	376.829	248,4	878,5

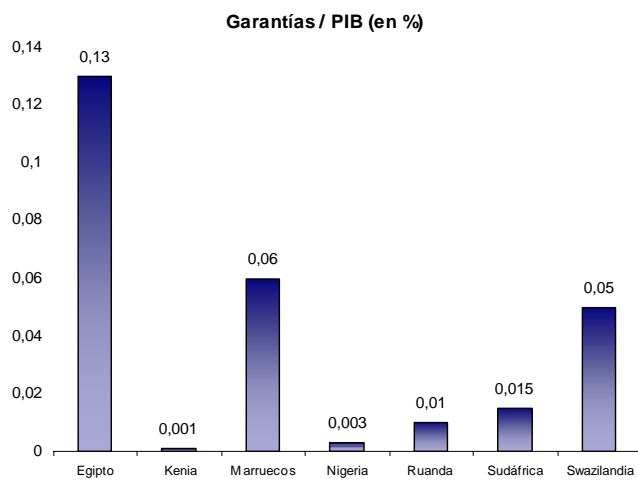
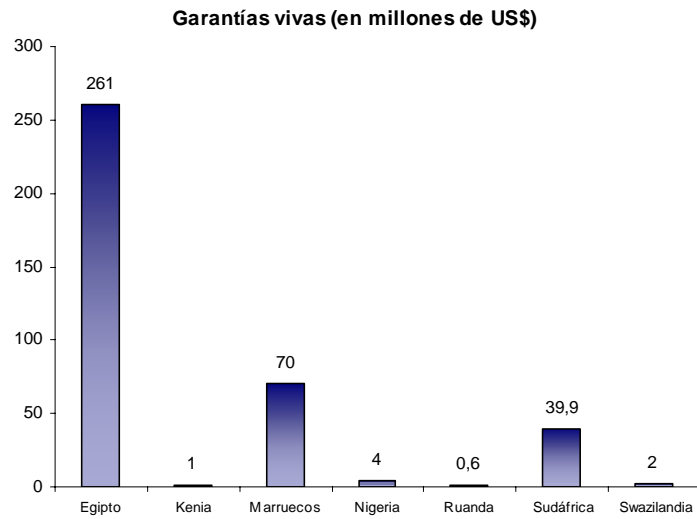
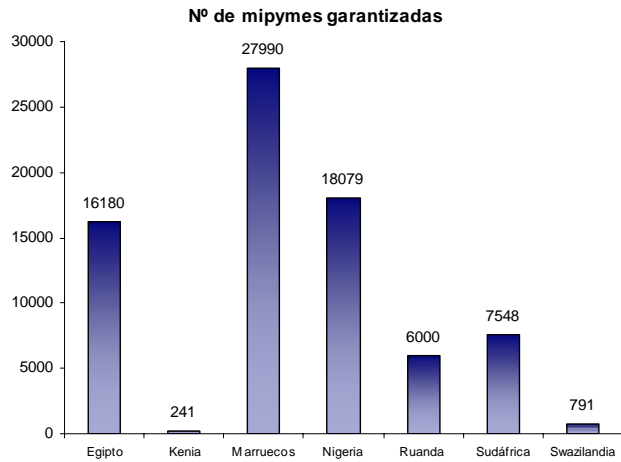
* Recursos y garantías en millones de US\$

** Excepto los casos de Egipto, Kenia, Marruecos, Suráfrica y Swazilandia, los datos son estimaciones propias partiendo de datos facilitados por estadísticas nacionales y de organismos multilaterales.

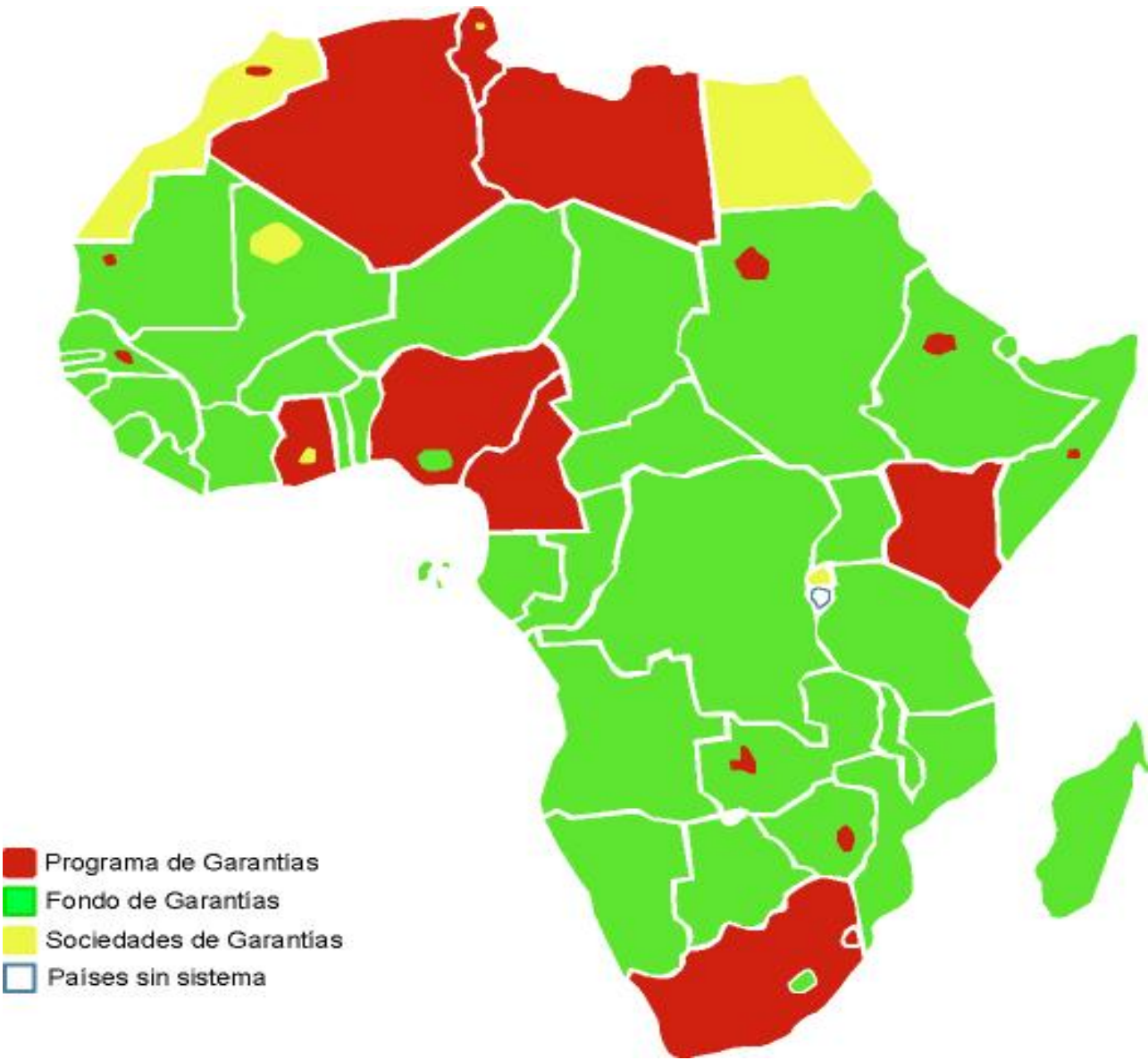
	Egipto	Kenya	Marruecos	Nigeria	Ruanda	Suráfrica	Swazilandia
Garantías/PIB	0.13	0.001	0.06	0.003	0.01	0.015	0.05
Tasa de paro	10	14.6	19,0	28,0	nd	30,0	22,0

² Se incluyen datos de los mecanismos de garantías africanos que consideramos endógenos. De la actividad de los programas de garantías de organismos multilaterales y bilaterales se efectúa una estimación ya que se encuentran incluidos en los datos totales que se ofrecen en el capítulo específico que le dedicamos en este estudio.

GRÁFICOS DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS ENDÓGENOS DE PAÍSES AFRICANOS



LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ÁFRICA



EGIPTO

En Egipto se considera pyme a toda empresa de cualquier sector con activos por valor superior a 40,000 libras egipcias (LE) y hasta 7 millones de LE (entre 12,000 y 2.1 millones de US\$), exceptuando propiedades de terrenos e inmobiliarias. La pyme supone más del 90% de los emprendimientos económicos, un 66% del empleo total y un 80% del valor añadido del PIB. Su importancia es vital y es especialmente considerada por el Ministerio de Economía como elemento generador de empleo.

El marco de desarrollo de la pyme en Egipto está condicionado por una tradición política de intervención estatal y un dominio del sector público, especialmente en el sector industrial, hasta mediados de los años setenta. La economía privada tuvo hasta entonces un desarrollo muy restringido y controlado y su aportación a la economía nacional estaba muy segmentada y relentizada. Desde 1974, el gobierno egipcio anunció la "política de puertas abiertas" que venía a promover el desarrollo de la economía privada. Los lastres de una historia económica basada en las políticas estatales no ha permitido un desarrollo muy amplio del sector privado, en el que se considera fundamental la creación de un marco favorable para la pyme. La atracción de recursos para el sector privado se convirtió en una prioridad gubernamental y por ello se instrumentaron mecanismo e instituciones destinadas a este fin.

Especialmente destacables fueron los acuerdos que desde principios de los años noventa mantiene el gobierno egipcio con la agencia bilateral de desarrollo y cooperación estadounidense USAID, la cual instrumentó un programa específico de desarrollo económico para Egipto, incluyendo numerosas iniciativas de apoyo al sector privado. En este terreno USAID focalizó gran parte de sus esfuerzos hacia las necesidades de las pequeñas y medianas empresas y detectó como principal el problema de acceso a la financiación. Por ello centró muchos de sus recursos en mecanismo de microcrédito y garantías de crédito para las pymes. Para el desarrollo de la actual Corporación de Garantías de Crédito para la Pequeña y Mediana Empresa (CGC) han sido esenciales las dotaciones periódicas de la agencia USAID.

CORPORACIÓN DE GARANTÍAS DE CRÉDITO PARA LA PYME (CGC) DE EGIPTO

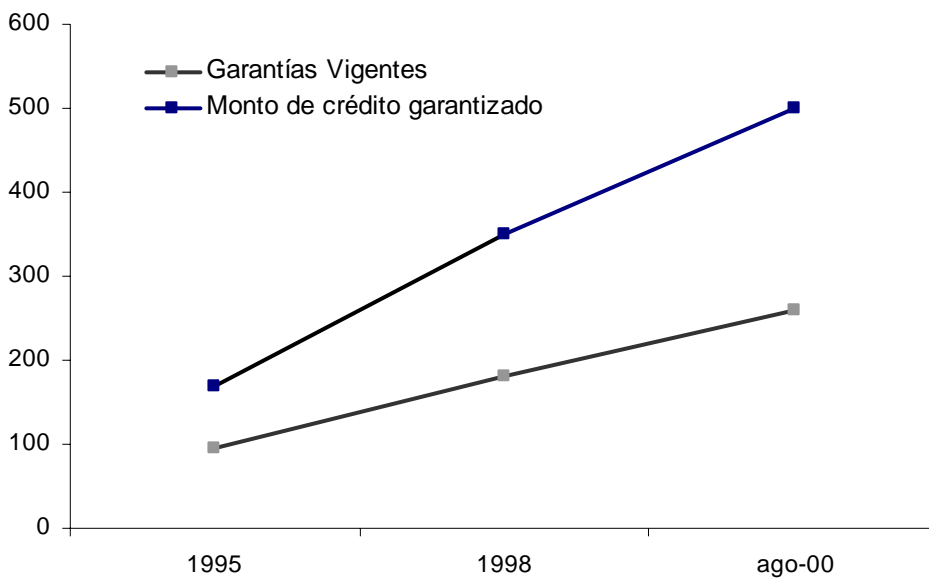
Las líneas de cooperación entre el Ministerio de Cooperación Internacional y la agencia USAID en el terreno del desarrollo del sector privado, desde inicios de la década de 1980, culminaron en 1989 con la creación de la primera y más antigua institución de apoyo a la pyme del país, la Corporación de Garantías de Crédito para la Pyme (CGC). Esta corporación está constituida como una sociedad anónima privada desde diciembre de 1989. Tiene como accionistas a nueve bancos nacionales y una compañía de seguros, entre ellos el Banco Nacional de Egipto, y opera actualmente con 33 bancos a través de una red de más de 1,000 sucursales. Su objetivo primordial es la provisión de garantías de facilidades financieras ofertadas por los bancos a las pymes que no gozan de suficientes garantías colaterales para solicitar financiación para sus nuevos proyectos de inversión, expansión y mejora de sus negocios.

La corporación CGC fue plenamente operativa en 1991, a través de una dotación inicial de 12 millones de US\$ facilitada por la agencia USAID, que actuaría como fondo de garantía en depósito. La CGC egipcia ha servido de canalizador de varias aportaciones de la agencia estadounidense. La primera dotación se produjo en 1991 con 12 millones de US\$ desde el programa de la USAID Small Enterprise Credit, dotado en su totalidad con 35 millones de US\$. Este programa dotó al Banco Nacional de Desarrollo de una línea de crédito para las pymes y armó inicialmente el mecanismo de garantías para la pyme de la CGC. En 1996 amplió sus recursos destinados a la CGC. Además, en 1997 se armó el programa Small and Emerging Business, con 15 millones de US\$ iniciales y 100 proyectados. Este programa modificó el proceder de los programas de la USAID, hasta ahora operando con microcréditos mediante

agencias locales y créditos mediante bancos nacionales. Con el programa SEB se decidió centralizar las aportaciones de USAID a través de la CGC, que lanzó su mecanismo específico de garantías para la micropyme, hoy vigente. Además, la CGC tiene un mecanismo de garantías para las microempresas diferente del anterior y armado con recursos del gobierno italiano a través de una ONG.

1989 1991	Egipto	Credit Guarantee Company for Small Scale Enterprise CGC / USAID
--------------	---------------	---

En la actualidad la corporación cuenta con unos recursos totales de casi 29 millones de US\$. En agosto de 2000 la CGC tenía garantías vigentes por valor de 888 millones de LE (261 millones de US\$) con un monto total de crédito garantizado de 1,709 millones de LE (502 millones de US\$). Hasta esa fecha se habían beneficiado por la garantía de la corporación 16,180 empresas y empresarios. La tasa de incumplimientos se mantenía por debajo del 2%. La media de actividad se mantiene en unas 1,500 operaciones anuales por un valor formalizado cercano a los 30 millones de US\$. La operación media desde 1998 se sitúa en un crédito superior a 120,000 LE (35,000 US\$) y una porción garantizada del 50%, es decir, 54,000 LE (16,000 US\$).



Por tener una visión comparativa, en septiembre de 1998 la CGC mantenía garantizados créditos por un valor total de 1,200 millones de LE (353 millones de US\$) con un monto garantizado de 600 millones de LE (176 millones de US\$) y tenía en su haber más de 11,000 beneficiarios y la tasa de incumplimientos era del 0.6%. En 1995 tenía garantías vigentes por 85.5 millones de US\$ y 6,061 operaciones activas.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

▪ **Ámbito y objeto social**

El propósito fundamnetal de la CGC es otorgar garantías de crédito de los bancos para las pymes que no reúnen los requisitos de garantías colaterales exigidos por las entidades financieras. La CGC tiene un ámbito estatal y fija su objeto social en la empresas de pequeño y mediano tamaño, definida legalmente tal como ya hemos indicado. Cubre 26 gobernaciones del país y opera con todos los sectores (industria, servicios, minería, turismo, transporte...). La CGC tiene mecanismos específicos para la pyme, para proveedores de servicios sanitarios en zonas desabastecidas (doctores, farmacias, clínicas médicas privadas) y para microempresas. Para la microempresa existen dos mecanismo muy parecidos, uno con recursos de la USAID y otro con recursos del gobierno italiano a través de una ONG.

La corporación CGC tiene nueve bancos y una compañía de seguros como accionistas, entre ellos el Banco Nacional de Egipto. Opera con 33 bancos, incluidos los bancos accionistas, que tienen una red de más de 1,000 sucursales diseminadas por las 26 gobernaciones del país. En cuanto a sus relaciones con las administraciones públicas, hay que señalar que el Ministerio de Cooperación Internacional es uno de las principales fuentes de recursos, mediante créditos blandos, para la constitución del fondo de garantías. Además el Banco Nacional de Egipto y otros bancos públicos con accionistas de la CGC. Por último, hay que indicar la fuerte relación de la CGC con los recursos de la agencia USAID, además de otras instituciones bilaterales y multilaterales (gobierno italiano, el Banco Central de Grecia, entidades financieras del entorno árabe...).

▪ **Marco legal y normativo**

La CGC está constituida como una sociedad anónima, una corporación de derecho privado según la ley 159/1981. Las funciones de control y supervisión están asignadas al Banco Central egipcio, al Ministerio de Cooperación Internacional y a la representación de USAID.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

El accionariado de la CGC está formado por nueve bancos y una compañía de seguros, aportando un capital social de 5 millones de LE (1.5 millones de US\$). A este capital se unen distintas fuentes de recursos, especialmente una línea de crédito blando del Ministerio de Cooperación Internacional que suma 60 millones de LE (casi 18 millones de US\$) y el fondo de garantías de la agencia USAID que suma 30 millones de LE (casi 9 millones de US\$). En total, a agosto de 2000, los recursos de la CGC ascendían a 29 millones de US\$.

▪ **Actividad y productos**

La CGC tiene actualmente 4 mecanismo de garantías con distintos beneficiarios o distintas fuentes de recursos. La actividad principal de la CGC es la provisión de garantías de crédito para los proyectos de inversión de pymes y empresarios, aunque de forma muy reciente se está haciendo cargo de programas y fondos de desarrollo todavía en fase de pilotaje. El siguiente cuadro describe los distintos mecanismos:

Mecanismos de Garantías	Beneficiarios	Recursos	Intermediarios	Líneas Financieras	Límites Máximos / Cobertura Garantizada	Comisión por la Garantía
Pequeñas y medianas empresas	Empresarios y Pymes de cualquier sector	CGC y USAID (Programa Small Enterprise Credit)	Todos los bancos operativos	Financiación de activos fijos o capital de trabajo	20,000 a 1,4 mill. LE (6,000-400,000 US\$)/cobertura del 50%	1% anual sobre el saldo vivo de la operación
Proveedores de servicios sanitarios	Médicos, dentistas, veterinarios, farmacias y clínicas médicas privadas	CGC	Todos los bancos operativos, ONG's y acciones de desarrollo local	Adquisición de equipamientos, gastos de instalación, mejoras, utensilios de clínica, medicamentos..	Hasta 700,000 LE\$ (200,000 US\$)garantizados /cobertura entre el 65% y el 100%	0,5% al 1% anual sobre el saldo vigente garantizado
Microempresas /USAID	Microempresas de todos los sectores excepto el agrícola. 1,500 clientes anuales por cada unidad de mecanismo	USAID (Programa Small and Emerging Business)	45 unidades de crédito con capacidad limitada (bancos, ONG's y asociaciones de desarrollo local)	Financiación de activos fijos o capital de trabajo	Capacidad máxima de 220 millones de LE (65 mill. US\$) y máximo individual de 25,000 LE (7,350 US\$)/ cobertura del 100%	nd
Microempresas / Gobierno Italiano	1,400 microempresas en tres años	Programa de Alivio de la Pobreza con fondos del gobierno italiano	Un banco y una ONG	Financiación de activos fijos o capital de trabajo	Capacidad máxima de 2,5 millones de LE (800,000 US\$) y máximo individual de 2,500 a 40,000 LE (735-12,000 US\$)/ cobertura del 100%	nd

▪ **Operativa**

La garantía se solicita a través de la documentación de crédito de los bancos concertados. Son los bancos contratados los que llevan a cabo toda la operativa del sistema. Hay que indicar que los mecanismos de garantías para microempresas normalmente se gestionan a través de unidades ex profeso contituidas por la actuación complementaria de ONG's locales, las sucursales de los bancos y asociaciones de desarrollo local. En estos mecanismo se siguen las líneas operativas fijadas por la CGC para los mecanismos, las cuales se establecen de forma conjunta con la agencia o institución que surte de fondos el mecanismos. En estos casos tanto los bancos como las ONG's suelen ser receptores de las solicitudes de crédito garantizado.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas, empresarios o profesionales habilitados para la garantía son estipulados en cada mecanismo de garantías. Generalmente se trata de microempresas y pymes, definidas legalmente. La distinción de la microempresa se realiza por el número de empleados (no más de 5 trabajadores). Por otra parte, empresas y profesionales del sector de servicios sanitarios tienen un mecanismo de garantías de crédito específico para la expansión de sus servicios a zonas desabastecidas
- El monto crédito garantizado depende de cada mecanismo y oscila entre microcréditos de 800 US\$ y créditos de hasta más de 400,000 US\$. El mecanismo para la pyme garantiza créditos de entre 6,000 y 400,000 US\$ con máximo garantizados del 50% exacto del importe del crédito.

- La cobertura del programa varía según los tipos de garantías y los proyectos oscilando entre el 50% para pymes, 65-100% para proveedores de servicios sanitarios y el 100% en los mecanismos para las microempresas.
- Los plazos son muy variables según los distintos tipos de garantías pero la mayoría de operaciones se realizan a corto plazo.
- El coste también es variable. Para las pymes es una comisión anual del 1% sobre el saldo vivo de la operación de crédito. Para los proveedores, según la cuantía de la operación, será de entre el 0.5% y el 1% del saldo vivo garantizado de la operación.
- Los intermediarios de la CGC pueden solicitar garantías colaterales a los beneficiarios excepto en los mecanismo destinados a las microempresas.

▪ **Reafianzamiento**

No existe mecanismo algunos de reafianzamiento de la actividad.

▪ **Evolución futura**

La CGC tiene un alto nivel de actividad considerando los sistemas de garantías de su entorno. Sin duda, el auspicio continuado de la agencia USAID ha resultado vital en este sentido. La tendencia de los últimos años hace ver que la CGC se ha convertido en el canalizador de los distintos fondos que la agencia estadounidense destina al desarrollo del sector privado en Egipto.

Inicialmente no era esta la situación, sin embargo los aceptables resultados de los mecanismos de la corporación, con casi 17,000 beneficiarios, un volumen de garantías vigentes que mantiene una inversión inducida de más de 500 millones de US\$ y un índice de fallidos que nunca ha superado el 2%, han movido a ello. De hecho, a mediados de la década de 1990, consultores de la USAID contemplaban y toleraban una tasa de incumplimientos de hasta el 5%. LA CGC es una de las principales entidades de apoyo al desarrollo de las pymes en Egipto y, por ende, al desarrollo de un incipiente sector privado de la economía nacional.

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE EGIPTO

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Egipto CGC	1	16,180	29	261

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

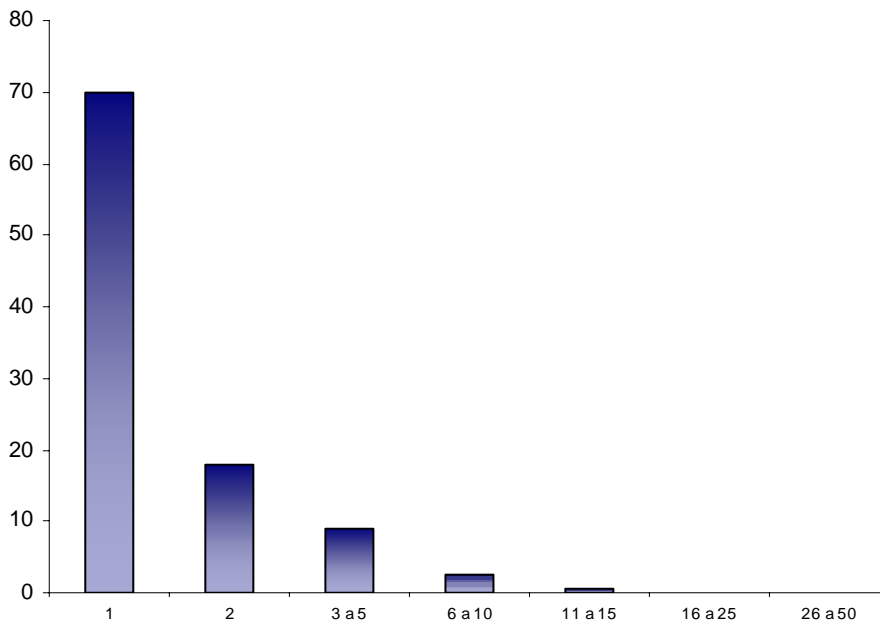
PAÍS	Garantías/PIB	Tasa Paro %
Egipto CGC	0.13	10

KENIA

Kenia es sin duda un país de referencia del entorno africano subsahariano. De cara a tratar temas como el desarrollo empresarial, el entorno de las mipyme, los problemas de acceso al mercado financiero de éstas e incluso de las múltiples alternativas que han surgido desde los años setenta para paliar dicha problemática. Entre estas iniciativas ha de contarse la puesta en marcha de bastantes mecanismos de garantías de crédito con la finalidad de integrar a los productores y empresas de pequeña escala en el circuito financiero formal. Estas últimas iniciativas serán objeto de nuestro análisis.

En Kenia todas las políticas de desarrollo empresarial para el segmento de la mipyme, ya desde el gobierno nacional o desde los organismos bilitareales y multilaterales de cooperación internacional, han estado destinadas a la micro y la pequeña empresa (mype), segmento englobado en el concepto anglosajón small business. La mype en Kenia es aquella empresa con un máximo de 50 trabajadores. Debido a una estructura económica poco desarrollada es difícil estimar la importancia de las mypes si no es de forma segregada. Este tipo de emprendimientos supone la práctica totalidad de las empresas nacionales. Además, según los parámetros de medición, su aportación al PIB nacional oscila entre el 20% y el 30%. Segregando el sector rural, la mypes suponen el 36.4% del empleo total. Dentro del segmento, los emprendimientos de autoempleo ascienden al 70.1% y el 97% de todas las mypes son microempresas (de 1 a 5 trabajadores). Como puede observarse en el siguientes cuadro, si consideramos microempresas aquéllas con un máximo de 10 trabajadores el porcentaje ascendería al 99.3% de todas las mypes.

Distribución por tipo de mypes en Kenya



Fuente: National Micro and Small Enterprise Baseline Survey 1999, Oficina Central de Estadísticas, Kenia

Tanto históricamente como hoy en día, en Kenia, el acceso al créditos es uno de los principales problemas, sino el primero, en el terreno del desarrollo de las mypes. La mayor parte de los recursos financieros de este tipo de emprendimientos procede de fuentes informales. Concretamente, sólo un 10.8% accede a un crédito y sólo un 3.4% lo hace a un créditos de

fuentes formales. El 69.1% de los recursos para las mypes procede de ahorros, asociaciones de crédito informales, amigos, prestamistas...

El estudio de la Oficina Nacional de Estadística sobre las mypes estima que de 150 organizaciones con programas de financiación específicos para la mype unas 130 son ONG's y sólo cuatro de los 17 tipos de entidades financieras existentes en el país contemplan programas parecidos. Además el informe revela que es difícil determinar si estos datos son reales puesto que los bancos comerciales no están obligados a presentar informes anuales y las ONG's son poco dadas a ofrecer información sobre sus carteras de crédito. El estudio sí deja bien claro que la gran mayoría de mypes no disfruta de ninguna forma de créditos. En 1999 el 89.6% de las mypes aseguraba no disponer de ningún tipo de crédito, un 4.7% aseguraba disponer de recursos informales y sólo un 5.7% disponía de créditos de fuentes formales, integrando en éstas a las ONG's. De hecho, como se puede observar en la siguiente tabla, las mypes recibieron en 1999 tantos recursos de los bancos como de los ahorros de familiares y amigos. Además, hemos de considerar estos datos teniendo en cuenta las características de la demanda existentes: el 70% de los préstamos solicitados no superaba un monto de 20,000 shiling (252 US\$) y el 96.3% no superaba un monto superior a 100,000 Ksh (1,260 US\$).

Fuentes	Año	1993	1995	1995
Ninguna		91	89.2	89.6
Fuentes Formales		4	3.4	5.7
Cooperativas		-	-	1.2
ONG's		-	-	2.8
Bancos Comerciales		-	-	1.5
Gobierno		-	-	0.2
Fuentes Informales		5	7.4	4.7
Asco.de crédito		-	5.0	2.5
Familia y amigos		-	2.0	1.5
Prestamistas		-	0.1	0.1
Otras		-	0.3	0.6

Fuente: National Micro and Small Enterprise Baseline Survey 1999, Oficina Central de Estadísticas, Kenya

La carencia de créditos es el problema más dominante y severo de todos los esgrimidos por los empresarios encuestados en el estudio "National Micro and...", y la falta de garantías colaterales es el segundo motivo más citado por éstos a la hora de describir sus problemas de financiación. En las zonas urbanas el 56.3% de las empresas sufren problemas de restricción de crédito mientras en las zonas rurales el porcentaje es del 43.7%. El 20% de los empresarios del país cita el acceso al crédito como su principal problema para sacar adelante proyectos de expansión o su operativa cotidiana.

Desde 1975 la agencia bilateral de desarrollo estadounidense USAID venía depositando fondos de crédito y de garantía con el objeto de facilitar préstamos a las micro y pequeñas empresas a través de proyectos globales para la pequeña empresas o de programas para la empresa rural. Además diversas ONG's empezaron a trabajar en este sentido recogiendo el testigo de las instituciones financieras de desarrollo, tan populares en los años setenta en el ámbito africano de influencia anglosajona. En 1992 el gobierno de Kenia puso en marcha una serie de medidas y recomendaciones con las que querían solventar el problema de financiación de las mypes, entre otros muchos de los detectados. Entre las principales recomendaciones de las sesiones de estudio se observaba la puesta en marcha de entidades de microcrédito, de capital riesgo, de garantías de crédito y de garantías de crédito para actividades de exportación. Sin embargo, a pesar de los muchos intentos, hoy la situación no ha mejorado en exceso.

En 1998 había 17 tipos de entidades financieras en Kenia pero sólo las cooperativas de crédito, las ONG's y algunas fuentes informales eran los principales proveedores de crédito de las

mypes. Entrados los años noventa diversas instituciones y ONG's pusieron en marcha formas de microcrédito similares a las fórmulas exitosas de Bangladesh o Bolivia. Uno de los intentos más fructíferos y sostenibles fue el llevado a cabo por el Departamento de Desarrollo Internacional (DFID) en colaboración con el gobierno de Reino Unido. Se realizó un proyecto que puso en marcha 16 asociaciones del sector privado, 15 agencias y oficinas paraestatales de desarrollo, 50 ONG's y 11 organizaciones donantes de carácter bilateral o multilateral. De todas ellas, al menos 50 han estado implicadas desde su creación en mecanismos de provisión de crédito para las mypes, entre ellas un programa de garantías de crédito para pequeñas empresas instrumentado por el DFID a través del Barclays Bank de Kenia. Los informes del DFID constataron en 1995 una demanda de crédito insatisfecha del 78.8%.

EL SISTEMA DE GARANTÍAS DE KENIA

Desde los años setenta, el gobierno y las instituciones de desarrollo han utilizado los fondos de garantía en Kenia para proporcionar crédito y financiación a emprendimientos y segmento normalmente ignorados por las entidades financieras. Se establecieron modelos muy distintos, basados en la garantía individual o de cartera. Además de pequeñas iniciativas muy remotas, la agencia estadounidense USAID colocó fondos de garantía en 1984 y 1987 a través del Rural Private Enterprise Fund, fondo de préstamo administrado por el Barclays Bank y el Banco Comercial de Kenia. El DFID puso en marcha un primer fondo de garantías para la mujer emprendedora a través de una asociación financiera para la mujer, la Kenya Women Finance Trust. El Banco Cooperativo de Kenia impulsó también en esos años un fondo de garantías para empresas mypes incluidas en un amplio programa de asistencia y formación del gobierno conocido como K-MAP. En general estas iniciativas, hoy extinguidas, fueron de corto alcance y poco impacto, además de ser más beneficiosas para los bancos que para las empresas. (Fuente: Micro and Small Enterprises in Kenya. Agenda for improving the policy environment, ICEG/USAID, 1999)

1975	Kenya	USAID / Kemya
1983		FAO's PPP Credit Guarantee Fund
1986		Fondo de Garantía OIT - ONG's (Org. Int. Del Trabajo)
1990		Fonds de Garantie ARIA (AFD - Proparco)
1994		DFID Kenya Small Business Loan Guarantee Scheme
1998		Programa de Garantías MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)
1998		Export Credit Insurance and Guarantee Program

Aunque, como hemos visto, hay iniciativas muy anteriores, en 1992 el gobierno de Kenia emitió unas recomendaciones de sus sesiones de estudio sobre la situación del segmento de las mypes en las que se pretendía movilizar a los bancos comerciales y otras partes interesadas para la creación de una corporación de garantías de crédito nacional y un programa de garantías de crédito para las actividades de exportación. Esa idea sigue hoy vigente aunque aún no se ha desarrollado una iniciativa realmente efectiva más allá del programa de garantías que mantiene el Departamento de Desarrollo Internacional del gobierno (DFID) con el Barclays Bank de Kenia.

Además de esta iniciativa en Kenia se han desarrollado multitud de iniciativas procedentes de organizaciones bilaterales o multilaterales que están muy extendidas en el entorno continental africano (como pudimos ver en el texto de presentación del ámbito continental y como se verá en el panorama de los programas bilaterales y multilaterales). De este modo podemos presentar el caso de Kenia como una ilustración de su entorno subcontinental. Entre las diferentes iniciativas:

- En 1981 el gobierno de Kenia crea el Banco de Desarrollo Industrial con la misión de proveer créditos, inversiones directas de capital y garantías de créditos procedentes de otras fuentes para la empresa industrial. Esta entidad está especialmente dedicada a las empresas de mayor tamaño.

- Desde 1983 integrada en el programa de fondos de garantías de crédito de la FAO.
- En 1986 se desarrolla una iniciativa de la OIT pionera en el terreno de los fondos de garantía a través del programa Asistance Business Creation (ABC), que también afectó a otros países del entorno. El fondo de garantías dispuso de recursos por 400,000 US\$ e hizo posible el acceso a 1.2 millones de US\$ en créditos en tres años.
- En 1990 se integró en el fondo de garantías ARIA de la agencia de desarrollo internacional del gobierno francés AFD.
- El programa de seguro y garantía de crédito para la exportación nació en 1998 como un consorcio de bancos comerciales y compañías de seguros propulsado por el gobierno con el objeto de reducir los riesgos comerciales y financieros de las operaciones relacionadas con la actividad exportadoras de las empresas nacionales. La entidad principal de este programa es el Banco Comercial de Kenia, que cubre la pérdidas de los bancos debidas a los impagados de créditos para exportación. Las condiciones de estos créditos y del programa son muy similares a las establecidas por el Banco Mundial a través de su Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales (MIGA).

PROGRAMA DE GARANTÍAS PARA LA PEQUEÑA EMPRESA DFID/BARCLAYS BANK

En 1994 se puso en marcha el programa de garantías de crédito para la pequeña empresa del Departamento de Desarrollo Internacional del gobierno en colaboración con el Barclays Bank. El programa del DFID es uno de los mecanismos de garantías más activos y el único del que tenemos datos certeros y actuales. Su objeto social es la estimulación de las mypes de Kenia mediante un instrumento como la garantía de crédito que reduzca las restricciones de las instituciones financieras de cara a este segmento. El programa opera a través de una garantía de la cartera de créditos para mypes del Barclays Bank de Kenia. El programa se puso en marcha como un fondo de garantías limitado a seis años de operatividad, aunque ha sido extendido al año 2001 y es posible que se prorrogue aún más su actividad. El fondo de garantías se estableció en 365,000 libras esterlinas (casi 525,000 US\$) aportados en un plazo de seis años, con el objetivo de atender los créditos de Barclays Bank para 1,500 empresas.

Este programa garantiza hasta el 100% de las operaciones y, por lo general, nunca menos del 50% de las mismas. Su nivel de apalancamiento es a razón de 10 veces su fondo de garantía. El mecanismo obtiene sus recursos de tres fuentes: el rendimiento del fondo de garantía en depósito, una comisión inicial del 2% y una comisión anual del 2% sobre el monto total de crédito. El nivel de impagados esperado tras el periodo inicial era del 5% aunque, tras tres años de actividad, esta expectativa fue considerada poco realista y se decidió admitir niveles de morosidad nunca superiores al 25%. En la actualidad la ratio de fallidos se sitúa en el 15%. Es preciso señalar que el programa, con el objetivo de incentivar a los bancos a recuperar la mayor proporción posible de fallidos, reduce la cobertura de la garantía al 75% del saldo vivo impagado una vez que la entidad financiera ha agotado su vías de recobro y el programa asume estas labores.

A 31 de agosto de 2000 el programa de DFID había garantizado 274 operaciones empresas por un monto formalizado total de más de 177 Ksh (unos 2.230.000 US\$) y tenía un saldo vivo de garantías de más de 68 millones de Ksh (unos 857.500 US\$). El programa está gestionado y controlado por consultores de PriceWaterhouse.

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE KENIA

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Kenya	2	241,000	0.5	1

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Kenya	0.001	14.6

* Tasa de paro urbano masculino

MARRUECOS

Desde los años ochenta el gobierno marroquí está llevando a cabo una reforma intensa de la estructura económica del país para adaptarla a la economía de mercado. La reforma implicaba básicamente el redimensionamiento de la economía del sector público y el desarrollo del sector privado. Desde el primer momento el gobierno marroquí detectó la ayuda a la creación y expansión de las mipymes como una de las claves para el desarrollo del sector privado. La mipyme representa el 50% de la producción total del país y el 60% del empleo total. La importancia de la mipyme llevó al gobierno a introducir y potenciar diversos mecanismos de financiación para desarrollar los proyectos procedentes de este segmento.

En este terreno hay que destacar la actividad del grupo de Bancos Populares, compuesto de una veintena de bancos regionales con casi 300 agencias y al que está adscrita una división de caución mutua desde la que actúan 23 sociedades de caución mutua, con un modelo muy similar al de la SOCAMA francesa. Este grupo canaliza al menos el 60% de todos los nuevos proyectos de jóvenes empresarios. Además, desde finales de la década de 1980 el parlamento marroquí ha desarrollado múltiples iniciativas destinadas al asesoramiento y financiación de mipymes: la creación del Banco Nacional de Desarrollo Económico, especialmente destinado a la pyme industrial, o la reforma en 1996 del cuadro legal de la Caisse Centrale de Garantie CCG (Caja Central de Garantías), que atiende a la financiación de programas mediante la garantía de créditos para todo tipo de empresas. Por otra parte, en el terreno de la financiación de las mipymes del sector privado hay que señalar la ayuda continua que Marruecos recibe de la agencia bilateral de cooperación francesa AFD a través de mecanismos de crédito y de garantías de PROPARCO, institución financiera de la AFD.

EL SISTEMA DE GARANTÍA DE MARRUECOS

Uno de los mecanismos de financiación de la mipyme en Marruecos es la garantía de crédito. Desde 1983, año en que se implementó el actual sistema de caución mutua de los Bancos Populares, la garantía se ha convertido en un instrumento intenso de acceso al crédito para las mipymes. Actualmente hemos detectado tres mecanismos diferentes de garantía, aunque el fondo de garantías de la Agencia Francesa de Desarrollo esté integrado en el marco de los fondos de garantía de la Caja Central de Garantías (CCG) marroquí.

1974	Marruecos	Caisse Centrale de Garantie (CCG)
1983		SCM
1996		Reforma Legal CCG
1997		CCG / Fonds de Garantie FOGAM / FODEP
1998		Fonds de Garantie Francais en Faveur du Maroc (AFD-PROPARCO)

- Desde 1983 el grupo de Banco Populares de Marruecos promovió la creación de una red de sociedades de caución mutua en régimen monobancario, es decir, con su actividad adscrita a los diferentes bancos populares diseminados por el país. El proceso de implementación del sistema mutualista de garantías ha evolucionado de forma pronunciada puesto que, si en 1988 existían 5 SCM's y 7 en proyecto, actualmente tenemos constancia de la existencia de 23 SCM. El sistema se ha desarrollado de forma sectorializada y actualmente mantiene 26,320 socios beneficiarios. Su grado de penetración es muy significativo en el sector artesanal microempresarial (21,000 socios), también en el de transportistas (4,000) y menor en el sector de la pesca y de las pymes industriales. En 1999 el conjunto de SCM's tenía unos compromisos vigentes de poco más de 17 millones de US\$.

- La Caja Central de Garantías (CCG) es una institución pública, con actividad desde 1974, que ha transformado su marco de actuación en todos los frentes desde la reforma legal que le afectó entre los años 1995 y 1996. En la actualidad está destinada a garantizar crédito de inversión de todos tipo de empresas, preferentemente pymes y del sector industrial, pero también ofrece garantías a empresas y transacciones de exportación y gestiona los fondos de garantía existentes en el país por cuenta del propio estado marroquí, los privados y los procedentes de la cooperación exterior.

- El Fondo de Garantías Francés a favor de Marruecos de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) se implementó en 1997 y fue puesto en marcha en 1998 bajo el mandato de la misión económica y financiera de la Embajada de Francia en Marruecos, que gestiona el fondo en colaboración con la CCG marroquí. La AFD dotó el fondo con más de 30 millones de euros (27.5 millones de US\$). Este fondo ofrece una garantía solidaria (50%) para las operaciones de crédito a largo y medio plazo a favor del desarrollo de las mipymes del sector privado en Marruecos. Este fondo excluye los casos de creación de empresas.

1. SOCIEDADES DE CAUCIÓN MUTUA DE LA BANCA POPULAR DE MARRUECOS

La Banca Popular de Marruecos tiene entre sus fines legales facilitar condiciones fijas y accesibles de financiación para todo tipo de sociedades basadas en el carácter mutualista o cooperativo. El mecanismo de la caución mutua se implementó en 1983. La entonces Credit Populaire du Maroc (CPM) estudió las experiencias extranjeras visitando Francia, España y Túnez y lanzó una campaña de sensibilización al mismo tiempo que preparaba experiencias piloto para la creación de SCM's. Desde ese momento se estableció que el Banco Central Popular de Marruecos firmara un convenio operativo con cada SCM naciente y así quedara vinculado el sistema de caución mutua a la banca popular en régimen monobancario. Como resultado de todo ello, en la actualidad el sistema de caución mutua marroquí es muy similar al sistema francés de las SOCAMA.

Marruecos cuenta con 23 SCM sectoriales adscritas a la organización central de las Bancos Populares. El sistema funciona con carácter mutualista y asocia a empresas y profesionales de diversos campos de actividad. El sector artesanal (microempresas) es el que más implicado está en el sistema con 20,000 de los 26,320 socios totales. Como ya hemos indicado, la actividad de las SCM está limitada al convenio que las vincula con sus respectivos Bancos Populares. Están conformadas por socios beneficiarios y socios "no beneficiarios" (en otros ámbitos llamados "protectores", "promotores"). Los primeros se benefician de una cobertura del 100% de los créditos para sus socios solicitados y aprobados en el correspondiente Banco Popular. Para ello han de ser accionistas de la sociedad y realizar su correspondiente aportación al "fondo de garantías colectivo". Existe la figura del socio "no beneficiario", es decir, aquel que suscribe acciones de la SCM pero no se beneficia, realizando más bien acciones de promoción y asesoramiento. Entre estos últimos se cuentan cámaras de artesanos (microempresarios) y de comercio y asociaciones profesionales.

A 31 de diciembre de 1999 estas sociedades en conjunto mantenían un riesgo vivo superior a 17 millones de US\$ y tenían 26,320 socios entre artesanos, transportistas, sector pesquero y pymes, estas últimas en su mayoría industriales.

SCM	Nº SCM	Nº SOCIOS	RECURSOS	Garantías Vivas
Artesanas	11	21.000	9.5	98.00
Transportes	7	4.000	10.00	35.0
Pesca	3		4.00	40.0
Pymes	2		0.50	1.0
Total en mill. de DH	23		24.00	174.0
Total en mill. de US\$	-		2.31	16.8

Fuente: División de Caución Mutua del Banco Central Popular

CARACTERÍSTICAS GENERALES

▪ **Ámbito y objeto social**

Las SCM marroquíes están diseminadas por todo el territorio nacional y operan con empresas y profesionales de todos los sectores. De forma individualizada, cada SCM tiene un ámbito sectorial (artesanos, armadores, taxistas, transportistas, peluquería...) y está adscrita al territorio en el que opere el Banco Popular con el que mantiene su convenio operativo.

En cuanto a sus relaciones con el sistema financiero, el sistema sigue el modelo monobancario francés por el que cada SCM está adscrita a un Banco Popular y sólo con éste podrá operar su garantía. Además de los convenios operativos los bancos populares regionales o su central pueden establecer una política de subvenciones a las SCM's para cubrir sus gastos de explotación, además de otras labores de asesoramiento, información y asistencia general.

En cuanto a sus relaciones con las administraciones públicas, no existe ningún tipo de medidas ni de reafianzamiento que apoyen el desarrollo de las SCM's. Sin embargo, aunque son consideradas sociedades mercantiles en puridad, debido a su función social y a su carácter no lucrativo pueden disfrutar de un tratamiento fiscal privilegiado.

▪ **Marco legal y normativo**

Las SCM están constituidas bajo la forma de la sociedad anónima de capital variable, ajustando así su capacidad para aumentar su accionariado y su capital. Su base legal la tienen en la ley de 2 de febrero de 1961 que regula el Credit Populaire du Maroc, y un decreto de aplicación subsiguiente, pero son igualmente sumisas al ordenamiento general sobre sociedades anónimas. No están calificadas legalmente como sociedades de utilidad pública ni como entidades de crédito. Están obligadas a mantener una comisión de cuentas que rinde informe anual a la Asamblea General.

El control y la supervisión del sistema los ejerce el Credit Populaire du Maroc (CPM) y todos los convenios entre SCM's y el Banco Central Popular han de recoger las premisas de vigilancia y supervisión de esta entidad. Si es necesario aclarar que, a falta de un texto legal específico que reglamente la actividad de las SCM, el reglamento de supervisión de CPM sirve como marco normativo básico. Este reglamento es el que obliga a un convenio entre cada SCM y el Banco Central Popular donde, a la vez, se encomienda a los bancos populares regionales diversas misiones de control sobre el cumplimiento del objeto social y la supervisión de aspectos administrativos, técnicos y financieros. El convenio reglado entre SCM y bancos populares debe establecer las capacidades máximas de riesgo por cada operación y por cada socio (coeficiente de riesgo de un máximo del 25% de los recursos propios), además de la aportación de los socios al fondo de garantías colectivo (entre un 1% y un 3% en función del riesgo evaluado).

Como sociedades anónimas tienen un funcionamiento muy parecido al del resto de las existentes en el país en diversas materias (reparto de beneficios, derechos de los socios, disolución de la sociedad...). No obstante, su función social y su finalidad no lucrativa pueden hacer que se beneficie de algunas ventajas fiscales que, sin embargo, no están reguladas oficialmente.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

Las SCM marroquíes tienen dos tipos de socios, beneficiarios y no beneficiarios. Los beneficiarios son aquellos que pueden gozar de la garantías de la SCM y para ello han de suscribir al menos una acción de la sociedad y realizar sus aportaciones al fondo de garantías colectivo. Los no beneficiarios son socios de al menos una acción en la sociedad pero que no pueden gozar de la garantía ni de remuneración alguna por su participación en el capital social. De otra parte, este tipo de socios no tienen obligación de realizar aportaciones al fondo de garantías. Suelen ser socios no beneficiarios las cámaras de artesanos y de comercio y las

asociaciones profesionales y tienen una misión de promoción, información y asesoramiento en el sistema.

En total, las SCM's tienen un capital conjunto que no llega a los 2.5 millones de US\$. La estructura de su capital por cada sociedad debe formarse por el capital social y un fondo de reservas legal. A ello se une un fondo de garantías colectivo que se alimenta de las aportaciones de los socios beneficiarios y que debe servir para la cobertura de los compromisos adquiridos por la SCM. Con este mismo fin cada SCM puede conformar fondos especiales o solidarios de garantías que están abiertos a otros tipos de fuentes de recursos.

▪ **Actividad y productos**

El fin principal de su actividad es la garantía de créditos concedidos por las entidades de crédito popular (Bancos Populares) a sus socios. Además tienen la misión de facilitar la obtención de todos los servicios que puedan contribuir al desarrollo de la actividad de sus socios (productos financieros, inversiones...).

▪ **Operativa**

Las SCM tienen una serie de órganos que desarrollan su operativa: la Asamblea General, el Consejo de Administración y un Comité de Dirección nombrado por el anterior. Las decisiones para conceder la garantía son normalmente del Consejo de Administración, y en caso necesario tendrá que intervenir el Comité de Dirección.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas quedan asociadas a cada SCM mediante suscripción de al menos una acción y con la debida aportación al fondo de garantías colectivo para acceder a la condición de socios beneficiarios.
- El monto máximo se establece en función del riesgo y está establecido en un límite garantizado por socios que nunca superará el 25% de los recursos propios de la sociedad (coeficiente de riesgo).
- La cobertura de las SCM es del 100%.
- Los plazos son variables pero se tienda al largo y medio plazo, tal y como en el sistema francés.
- El coste de la garantía para el socio se compone de la adquisición de su participación social, de la aportación al fondo de garantías (1%-3% de la operación según el riesgo evaluado) y de dos comisiones, una comisión de 0,25% a 2% del monto del crédito por el uso de la garantía y un coste del aporte al fondo de garantías estimado en un 0.25-0,5% anual.
- Es poco frecuente que la SCM exija garantías colaterales a sus socios.

▪ **Reafianzamiento**

No existe ningún mecanismo de reafianzamiento.

▪ **Evolución futura**

Dos de los grandes objetivos del sistema marroquí de caución mutua son la reducción de riesgos y la normalización de informes y fuentes de información. Todo ello se pretende conseguir con una rigurosa profesionalidad de los cuerpos directivos a la hora de seleccionar y evaluar proyectos de los socios beneficiarios. Para ello sería necesario contar con un mecanismo de información fiable que deberá constituirse a través de una cooperación estrecha con otros organismos, especialmente con las cámaras de artesanos (microempresarios).

2. CAJA CENTRAL DE GARANTÍAS (CCG) DE MARRUECOS

La CCG es una institución pública, con actividad desde 1974 y reformada en 1996, cuya misión principal es la de facilitar garantías para créditos de inversión de todo tipo de empresas, así como la garantía para las actividades de exportación y la gestión de los fondos de garantía existentes en Marruecos, ya sean procedentes de recursos públicos, privados o de la cooperación exterior. Al ser una institución pública cuenta con el respaldo del gobierno para realizar su actividad. La CCG está gestionada por un consejo de administración donde también está representado el sector privado a través de la Asociación Profesional de la Banca de Marruecos y las federaciones de cámaras de comercio y de profesionales.

La CCG garantiza normalmente el 50% de los créditos a medio y largo plazo que las entidades financieras conceden a las empresas para que lleven a cabo sus proyectos de creación, expansión y modernización. La CCG actúa de forma muy próxima a las entidades financieras mediante convenios que estipulan los tipos y condiciones de garantía aplicables. Pero es necesario aclarar que la CCG también administra fondos de garantía de toda procedencia que no tienen por qué aplicar sus propias condiciones. En este sentido CCG administra actualmente dos fondos de garantías y un fondo de crédito y subvenciones:

- FOGAM es un fondo de garantía del estado marroquí para créditos destinados a la puesta a punto y la competitividad de las empresas nacionales. Se estableció en 1998 y ha operado con 28 proyectos por un volumen total de garantías formalizadas de 64.29 millones de DH (casi 6 millones de US\$) y mantiene a Octubre de 2000 un volumen de riesgo vivo de 36.84 millones de DH (casi 3.5 millones de US\$).
- El Fondo de Garantías Francés a favor de Marruecos de la agencia de desarrollo francesa AFD, en el cual CCG participa de forma parcial en su gestión. Es un fondo dotado con 200 millones de francos franceses (casi 30 millones de US\$).
- FODEP es un fondo de subvenciones y créditos dotado por el Banco de Desarrollo de Alemania con destino al saneamiento medioambiental de las empresas marroquíes emisoras de altos niveles de polución. Este fondo no concede garantías de crédito sino créditos y subvenciones directos.

En cuanto a su actividad como ente de garantías, CCG normalmente opera con proyectos de envergadura para la pyme y la gran empresa de tal forma que desde el inicio de su actividad en 1974 ha atendido 1,672 proyectos diferentes, sumando los de su actividad propia y los proyectos garantizados por distintos fondos de garantía. En diciembre de 1999 tenía 205 clientes activos de los que 156 eran pymes. La actividad del último semestre de 1999 y el primero de 2000 arroja una media de mayor participación de la pyme, pues de casi 100 proyectos formalizados en cada periodo sólo una media del 14% fueron con destino a grandes empresas. La CCG tiene un volumen de garantías vigentes que supera los 53 millones de US\$.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

▪ **Ámbito y objeto social**

El objeto social de la CCG es el de aportar una contribución significativa a la financiación de la economía nacional mediante la garantía de crédito para las empresas. La pyme es el beneficiario principal pero no exclusivo de la CCG, ya que ésta puede atender proyectos de grandes empresas que, aunque escasos, son de gran envergadura. En este sentido es remarcable la diferenciación de pymes y grandes empresas de cara a la condiciones de acceso y desarrollo del crédito garantizado. La CCG considera "proyecto pyme" el de las empresas con unos activos totales de hasta 20 millones de DH (aprox. 1.8 millones de US\$) y con un proyecto de inversión que no excederá de 10 millones de DH (aprox. 900,000 US\$). Operaciones que superen estos parámetros serán considerados "de grandes empresas".

La CCG tramita proyectos de inversión de unas y de otras pero ni las condiciones de la garantía ni las condiciones del propio crédito serán las mismas. De hecho los créditos que se

describen en el convenio de la CCG con los bancos cubren en general diferentes porciones del proyecto total de financiación dejando al empresario pyme un 20% del proyecto a cargo de sus recursos propios y un 30% en caso de grandes empresas. También es variable el coste de la garantía según se trate de una pyme (0,40% de comisión anual) o de una gran empresa (0,50%). Atiende a todos los sectores: artesanos (microempresas), comercio, servicios, agricultura. Aunque especialmente tramita proyectos muy relacionados con empresas industriales. Además tiene un producto especial de garantías financiera para las actividades de las empresas exportadoras.

Su actividad como administrador de los fondos de garantías y de créditos existentes en Marruecos diversifica mucho los objetivos específicos de la garantía o de cualquier otro producto financiero, puesto que, en el caso concreto de la garantía, hay un fondo que atiende proyectos de empresas para la modernización y competitividad (FOGAM) mientras otro se centra en las pymes marroquíes exceptuando los proyectos de creación de empresas (fondo de la AFD). También gestiona un fondo de subvenciones y créditos, procedente de una aportación del Banco de Desarrollo de Alemania.

Tiene una estrecha relación con las entidades financieras ya que mantiene convenios operativos donde se establece todos los términos de solicitud, concesión y desarrollo de la garantías y, por otra parte, la asociación nacional de la banca está presente en su consejo de administración.

▪ **Marco legal y normativo**

CCG es una institución pública regida por la ley nº 47-95 promulgada oficialmente el 7 de agosto de 1996 y por su Decreto de aplicación de 14 de octubre de 1996. Las labores de control y supervisión las realiza directamente un consejo de administración con representación pública, de la asociación nacional de la banca y de las cámaras de comercio y profesionales.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

Es una entidad pública de propiedad por entero estatal con recursos propios de casi 20 millones de US\$. No tiene accionariado aunque da cabida al sector privado a través de una representación en su Consejo de Administración. Por otra parte, hay que indicar que CCG gestiona recursos procedentes de la cooperación internacional (Alemania, Francia) a través de los fondos de garantía que administra o coadministra.

▪ **Actividad y productos**

La actividad de CCG se divide en tres apartados que corresponden a su actividad propia como entidad de garantías de crédito para los proyectos de inversión de las empresas, la emisión de garantías financieras para empresas en actividades de exportación y la gestión de los distintos fondos de garantías y de recursos directos que le sean encomendados.

- Garantías de créditos de inversión

Este es el mecanismo principal de actividad de la CCG y consiste en facilitar el acceso de las empresas a créditos bancarios necesarios para la realización de sus proyectos de creación, expansión y modernización. Para ello CCG mantiene convenios con las entidades financieras donde se establecen las condiciones y modalidades de la "intervención común" en la financiación del proyecto. Se garantizan créditos de largo y medio plazo diferenciando claramente los proyectos de pymes y los proyectos de grandes empresas.

- El "proyecto pyme" requiere un 20% de inversión propia del beneficiario y un crédito por un máximo del 80% del coste total del proyecto. Es para empresas con activos totales de hasta 20 millones de DH y con un proyecto de inversión máximo de 10 millones de DH (900,000 US\$). Se garantiza el 50% del principal del crédito, interés y gastos correspondientes, y el coste por la garantía es de una comisión anual del 0.40% del saldo vivo del crédito (principal más intereses). La tramitación del expediente debe realizarse en 10 días hábiles.

- El proyecto para grandes empresas requiere al menos un 30% de inversión con cargo a los recursos del beneficiario y opera sobre un crédito de un máximo del 70% del coste total del proyecto. Se garantiza el 50% del principal del crédito, interés y gastos correspondientes, y el coste por la garantía es de una comisión anual del 0.50% del saldo vivo del crédito (principal más intereses). La tramitación del expediente debe realizarse en 30 días hábiles.

- Garantías para operaciones de exportación

Se trata de apoyar a las empresas nacionales para el desarrollo de sus posibilidades de exportación de bienes y servicios. Este mecanismo también tiene un convenio específico entre la CCG y las entidades financieras. Está diseñado para todas las empresas marroquíes implicadas en actividades de exportación que necesitan financiación para múltiples fines operativos de las operaciones de exportación. La CCG garantiza el 50% de las operaciones y cobra una comisión anual del 0,40% sobre los compromisos vigentes. La tramitación de los expedientes no debe sobrepasar los 15 días.

- Gestión del Fondo de Garantías de Crédito para la puesta a punto de Empresas FOGAM

Este fondo de garantías es el único de los que gestiona CCG que está alimentado con recursos propios del gobierno marroquí. Tiene como misión facilitar el acceso de las empresas a créditos bancarios en condiciones ventajosas para financiar sus proyectos de puesta a punto de cara a la competitividad en el mercado exterior. El convenio de este fondo de garantías establece que serán sus beneficiarios las empresas con activos totales no superiores a 40 millones de DH (aprox. 3.6 millones de US\$) y con un coste máximo del proyecto de 20 millones de DH (1.8 millones de US\$).

Este fondo opera con créditos de un máximo del 70% del proyecto de inversión, con plazos de entre 5 y 12 años y la tasa de interés aplicables más baja del mercado. CCG garantiza el 60% del principal más los intereses de seis meses y cobra una comisión anual del 0.25% sobre el saldo vigentes de la operación. Su expediente debe tramitarse en 10 días hábiles como máximo.

▪ **Operativa**

La empresa puede solicitar su financiación ya en el banco ya en la CCG de forma directa. En caso de solicitud directa a la CCG, ésta debe acompañarse con una guía descriptiva del proyecto de inversión y un plan potencialmente viable. Este procedimiento se repite en los diferentes productos y, en el caso del fondo de garantías FOGAM, ha de añadirse una solicitud específica. Tras la recepción de la solicitud se formaliza un amplio expediente que debe ser tramitado y aprobado en el plazo estipulado en cada tipo de garantía y de proyecto (entre 10 y 30 días). Además se establece en todos los convenios un plazo máximo de un mes para realizar la indemnización al banco por el fallido de la operación. El banco tiene delegadas las funciones de recuperación y recobro del monto adeudado.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas habilitadas para la garantía son todas las empresas nacionales de todos los sectores, incluyendo el agrícola. Se producen diferenciaciones entre los proyectos procedentes de pymes y los procedentes de grandes empresas. En general se establecen límites en función de los activos totales de la empresa y el monto del proyecto presentado. Del total de operaciones realizadas se viene registrando una media anual del 86% para pymes.

- El monto de crédito máximo se establece por un porcentaje máximo a financiar de entre el 70% y el 80% del proyecto total de inversión, dejando recaer el resto del proyecto a cargo de los recursos propios de la empresa o empresario.

- La cobertura de la garantía es del 50% del principal del crédito más intereses, excepto en el caso del fondo de garantías FOGAM donde se incrementa al 60% y seis meses de interés.

- Se garantizan en general créditos a medio y largo plazo, con plazos máximos de hasta 12 años.
- El coste es variable según se trate de proyectos pyme o proyectos con grandes empresas. Para las pymes la comisión es del 0.40% anual sobre el saldo vigente del principal d crédito más intereses. En el caso de grandes empresas se trata del mismo tipo de comisión pero elevada al 0.50%. La comisión anual del fondo FOGAM es del 0.25% anual únicamente sobre el saldo vigente del principal. Todos los mecanismos incluyen una pequeña comisión de estudio del proyecto.
- Los bancos pueden tomar seguridades colaterales en función del riesgo evaluado de la operación.

▪ **Reafianzamiento**

CCG no tiene un mecanismo establecido de reafianzamiento de su actividad pero realiza todas sus operaciones con el respaldo integral del estado marroquí.

▪ **Evolución futura**

No tenemos ninguna información que nos haga prever una futura relación entre la Caja Central de Garantías y el sistema de sociedades de caución mutua del Banco Central Popular. Es cierto que la inspiración en el modelo francés puede hacer que en el futuro se establezcan relaciones parecidas (operativas, distribución del objeto social, reafianzamiento...) entre el sistema público de garantías y el sistema mutualista, tal y como actualmente se han puesto en marcha en Francia.

3. FONDO DE GARANTÍAS FRANCÉS A FAVOR DE MARRUECOS

El fondo de garantías francés a favor de Marruecos nace de un acuerdo bilateral entre los gobiernos de Francia y Marruecos con el objetivo de facilitar una nueva y mejor dinámica de desarrollo de las empresas marroquíes. La razón esencial de la puesta en marcha del FGFM estribaba en la necesidad de fomentar las inversiones privadas y las empresas que se nutren de ellas, particularmente las pymes. Se detectó una necesidad de favorecer el acceso al crédito de las pymes y aumentar el volumen de financiamientos de inversiones productivas. Al mismo tiempo era necesario aligerar los riesgos asumidos por las entidades financieras. De ahí que se decidiera el establecimiento de un fondo de garantía.

Este fondo, puesto en marcha entrado el año 1998, procede del programa de financiamiento del sector privado de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) y su filial financiera PROPARCO. Se trata de facilitar el acceso de las empresas privadas de Marruecos a créditos de medio y largo plazo para proyectos de desarrollo o reestructuración financiera. Este fondo ha unido en su diseño a la AFD y a la Sociedad Pública de Garantías para la Pymes SOFARIS de Francia, integrada actualmente en el Banco de Desarrollo de la Pymes francés. Además está gestionado de forma conjunta por la Misión Económica de la Embaja francesa en Marruecos y por la cooperación experta y endógena de la Caja Central de Garantías marroquí. El fondo tiene una dotación de 200 millones de FF (más de 27 millones de US\$) y garantiza los créditos de los intermediarios financieros con un 50% de cobertura. Uno de sus objetivos principales es la modernización de activos productivos de las pymes.

El fondo francés es activo en todo el territorio nacional y tiene convenios con nueve bancos de diferente procedencia (nacionales e internacionales). Las empresas habilitadas tendrán que estar registradas de acuerdo al derecho marroquí, con al menos 30 meses de actividad, con proyectos de financiación a medio y largo plazo y con planes de inversión destinados a la puesta a punto y modernización, especialmente en el sector industrial. La garantía del fondo tiene fijado un plazo máximo de 12 años y un monto mínimo de 2 millones de DH o su equivalente en euros (más de 180,000 US\$). La cobertura del fondo de garantías es del 50% sobre un monto máximo de 17 millones de DH (más de 1.5 millones de US\$). En caso de que exista la participación de otro fondo, la cobertura se reduciría a la mitad. Este fondo tiene un coste basado en una comisión única y pagadera en una sola vez del 2.5% del monto garantizado. Esta comisión se traslada proporcionalmente a operaciones de montos superiores

al máximo fijado en razón proporcional sobre un coeficiente de 2.5% para máximo garantizado de 17 millones de DH.

La solicitud de financiación del proyecto se solicita al banco y es éste el que solicita la garantía formalmente al Secretario del Fondo previo análisis y apertura de expediente. La decisión sobre la garantía ha de tomarse en 20 días hábiles desde la apertura del expediente. En caso de fallido, una vez recibida la solicitud de indemnización de parte de la entidad financiera, se produce un avance de tesorería del 50% de la responsabilidad por la garantía y se inician las diligencias de recobro por parte de la entidad financiera. El periodo de recuperación del monto adeudado tiene un límite de dos años en el que se abonará o deducirá según las responsabilidades que aún queden vigentes.

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE MARRUECOS

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Marruecos	24	27,990	22	70

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Marruecos	0.06	19

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
SCM	23	26.320	2.3	17
CCG Marruecos	1	1.670	19.7	53
TOTAL	24	27.990	22	70

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

NIGERIA

El desarrollo endógeno de la economía nigeriana depende en gran parte de la actividad del sector agrícola, ya que las grandes actividades industriales están en manos de corporaciones multinacionales o grandes empresas nacionales en manos de ciudadanos expatriados. De ahí que, cuando se trata de un desarrollo económico sostenible para la economía nigeriana, se haga especial hincapié en el sector rural. Gran parte de las iniciativas de expansión y mejora de las vías de financiación se han dado en este país con la prioridad de atender al sector agrícola. De hecho gran parte de los bancos comerciales y otras fuentes financieras informales reconocidas tienen la recomendación gubernamental para dar prioridad a las actividades agrícolas, dado su papel central en el desarrollo económico nacional.

Este sector tiene, sin embargo, un amplio historial de restricción del crédito formal. Hasta bien entrados los años setenta más del 90% de los créditos al sector rural provenían de fuentes informales. Actualmente, entre las variadas recomendaciones de alternativas financieras para el país, podemos constatar que al menos el 70% de los créditos concedidos en Nigeria tiene como destino grandes compañías multinacionales o grandes empresas nacionales propiedad de ciudadanos expatriados, mientras las pymes y los productores del sector agrícola siguen sin estar mínimamente atendidos.

EL SISTEMA DE GARANTÍA DE NIGERIA

Nigeria tiene uno de los mecanismos de garantías más antiguos del entorno africano pues su programa de garantías de crédito agrícola (Agricultural Credit Guarantee Scheme, ACGS) data de 1977. Antes del ACGS no existía en el país un solo mecanismo especializado en facilitar el acceso al crédito a los productores y empresas de cualquier sector económico. En la actualidad Nigeria se beneficia de los dos grandes fondos de garantía que la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), y su filial financiera Proparco, tienen activos por casi todo el territorio continental y especialmente por las zonas francófonas o de influencia francesa (véase capítulo específico de los programas multilaterales y bilaterales).

1977	Nigeria	Agricultural Credit Guarantee Scheme (ACGS)
1990		Fonds de Garantie ARIA (AFD-Proparco)
1991		Fonds de Garantie FARI (AFD-Proparco)
1999		National Credit Guarantee Corporation (NCGC) (en proyecto)

Antes de entrar a analizar el programa de garantías ACGS es necesario poner de relieve que han sido muchas las voces, especialmente desde bancos y corporaciones financieras, que han clamado por la puesta en marcha de un programa de garantías de crédito que facilite el acceso al crédito de las mipymes, entre otras medidas, para mejorar el entorno de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Nigeria. En concreto, este programa de garantías sería uno de los impulsores de los actuales esfuerzos del gobierno por industrializar el país mediante una política acelerada de creación y desarrollo de empresas no agrícolas. Desde los bancos se asume un papel central pero no en solitario. Desde su óptica el programa necesitaría una reforma de la ley de quiebras, mejoras en los equipos propios y externos de asesoramiento para proyectos de inversión. Los bancos concederían microcréditos de hasta 500 US\$ sin necesidad de garantías colaterales una vez que contaran con la cobertura del fondo o programa proyectado. En este mismo sentido se ha solicitado al gobierno que saque adelante los proyectos para la creación de una corporación pública de garantías similar a las existentes en Corea, Filipinas, o las que se están desarrollando en China y Hong Kong³.

³ Véase por ejemplo en la prensa nacional: GUARDIAN NEWS, lunes 11 de octubre de 1999 (www.guardiannews.com) o VANGUARD, viernes 12 de noviembre de 1999.

PROGRAMA DE GARANTÍAS DE CRÉDITO AGRÍCOLA (ACGS)

Este programa de garantías nació en 1977 con el fin de ayudar a solventar problemas de acceso al crédito, y especialmente al crédito formal, en el sector rural de Nigeria. Antes del programa ACGS no existía en Nigeria ningún otro mecanismos de garantías institucional destinado a crear un circuito financiero que asegurara la actividad de los bancos comerciales y de inversión a la hora de prestar dinero a los pequeños productores y empresas ya del sector rural o de cualquier otro sector. El programa fue puesto en marcha por el Banco Central de Nigeria con el objetivo de hacer accesibles determinado tipo de créditos a los pequeños productores, granjeros y algunas explotaciones intensivas de producción agrícola. El programa contaba con un fondo inicial de 100 millones de naira (hoy sería algo menos de un millón de US\$). ACGS ofrecía una garantías del 75% del monto principal adeudado más intereses sobre créditos individuales de hasta 50,000 NGN (hoy menos de 500 US\$) y crédito a cooperativas de hasta 1 millón de NGN (hoy casi 900,000 US\$). Los bancos se comprometían a utilizar la garantía en caso de créditos con un alto tipo de interés o con fuertes requerimientos de garantías colaterales que, si no fuera por la garantía, no serían contemplados.

En 1996 este programa tenía una actividad muy escasa. Sin embargo, desde 1977 hasta 1995 había garantizado más de 200,000 operaciones por un monto total formalizado de casi 1,300 millones de NGN (al cambio estable de 1995 más de 55 millones de US\$). Su pico de actividad lo realizó el programa en 1989 con 34,518 operaciones en ese año y un monto formalizado de 129.3 millones de NGN (casi 6 millones de US\$ entonces). Desde 1990 su actividad ha ido decreciendo en número de operaciones y el montos formalizados aunque, en el último año de actividad del que tenemos constancia, 1995, parecía darse un repunte de actividad con 18,079 operaciones realizadas por un monto formalizado de más de 7 millones de US\$ (al cambio de 1995, 1 US\$ = 23 NGN). Las últimas noticias que tenemos de este programa lo describen en una situación crítica debido a los altos índices de impagados y los fuertes costes administrativos (Credit Guarantees, FAO Agricultural Services Bulletin n° 129, 1998, págs. 33-34).

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE NIGERIA

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Nigeria	1	18.079	1	4

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

Datos de 1995. Las garantías vigentes son estimadas según los datos de actividad del periodo 1990-1995 facilitados por el boletín del Banco Central de Nigeria. (<http://www.catriona.napier.ac.uk/resource/wpc10th/Adegbite>. HTM)

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Nigeria	0.003	28

SURÁFRICA

Desde principios de los años noventa el marco de medidas políticas para el desarrollo de las mipymes en Suráfrica ha ido ampliándose de forma pronunciada. Tras un amplio periodo histórico en que la micro y la pymes estuvieron relegadas a un plano poco relevante de las políticas económicas, las mipymes han vuelto a un primer plano con el nuevo gobierno político resultante de la desaparición del sistema de segregación racial (apartheid). Con anterioridad a 1992 no ha habido en este país una estrategia política suficientemente diseñada para el desarrollo de la mipyme. El clima económico a favor de la privatización, de la creación de empresas y de la promoción económica de las iniciativas surgidas desde la población negra ha creado una serie de posibilidades que han potenciado aún más la importancia del sector.

En 1995 había en Suráfrica más de 800,000 empresas incluidas en alguna de las tres categorías establecidas bajo la denominación small business: la microempresas (de 1 a 5 trabajadores), la pequeña empresa (de 6 a 50 trabajadores) y la mediana empresa (de hasta 200 empleados y con unos activos fijos máximos de 5 millones de rand, más de 652,000 US\$). La aportación de la mipyme al PIB de Suráfrica puede alcanzar el 60% si se incluye un 15% estimado procedentes del sector informal de microempresas. Además su potencial de creación de empleo es muy valorado en Suráfrica ante la alta tasa de paro existente.

Entre 1994 y 1995 se abrió un periodo de fuerte reflexión política sobre el segmento de la mipyme (en término anglosajón small business) que llevó a la publicación en marzo de 1995 del "Libro Blanco sobre la estrategia nacional para el desarrollo y promoción de las mipymes en Suráfrica" (Gaceta del Gobierno, volumen 357, nº 16317, 28 de marzo de 1995, disponible en gopher://gopher.polity.org.za/00/govdocs/white_papers/smallbiz.txt). Además de otros actos, como la "Conferencia Presidente Nelson Mandela" que logró reunir a 2,000 representantes de todas las agencias e instituciones relacionadas con la mipyme, este texto supone la base fundamental para el desarrollo de las políticas públicas a favor del segmento. Desde entonces, a través del Ministerio de Industria y Comercio (Department of Trade and Industry, DTI) se han creado una serie de programas e instituciones que canalizan toda la política pública para el asesoramiento, dotación, información y financiación de las mipymes.

Concretamente, desde el DTI se creó el Center for Small Business Promotion (CSBP) e inmediatamente después se crearon dos "agencias de implementación y desarrollo": la National Enterprise Promotion Strategy (Ntsika), destinada a la ayuda no financiera; y la Khula Enterprise Finance Ltd (Khula), destinada a centralizar toda la ayuda financiera. Además, aunque el Libro Blanco encomendaba la puesta en marcha de una ley nacional de la mipyme y una ley específica sobre instrumentos de financiación del segmento, tan sólo en 1996 se estableció la Ley Nacional de Promoción de la Mipyme, la cual vino a establecer formalmente un marco legal para las disposiciones del propio Libro Blanco.

Este tipo de empresas en el pasado contaron con algún tipo de instituciones de apoyo como las agencias locales de desarrollo de la mipyme, el Banco de Desarrollo de Suráfrica o la Corporación de Desarrollo de la Mipyme (SBDC). Además el sector privado ha recibido la ayuda de múltiples vías de cooperación internacional a través de agencias bilaterales y multilaterales de EE.UU., la Unión Europea, Holanda, Australia, Dinamarca, Alemania, Gran Bretaña... Sin embargo se hacía urgente la puesta en marcha de mecanismos endógenos eficaces para la promoción de la mipyme.

El problema del acceso a la financiación de la mipyme

Uno de los aspectos más destacados en la problemática del segmento de la mipyme analizada por el Libro Blanco fue el acceso a la financiación. En este capítulo se contemplaba el acceso al crédito como uno de los más urgentes problemas a resolver para el desarrollo de las mipymes. La solución básica era la mejora del circuito financiero a través de medidas que, por

una parte, facilitarían políticas de los bancos mucho más favorables a acoger las demandas de la mipyme y, por otra, pusieran en marcha instituciones especializadas en financiación de las mipymes. En el primer caso, el Libro Blanco observaba esencial la promulgación de una ley específica de financiación para la mipyme, de la que no hemos tenido noticia. En el segundo caso, se encomendaba la labor de facilitar información, productos, acceso a capitales a las instituciones creadas a tal efecto. Se contemplaban instituciones de microcrédito, garantías de crédito, capital riesgo, información y asesoría.

Actualmente el problema de acceso al crédito sigue teniendo un alto nivel de persistencia en todas las documentaciones examinadas a cerca del desarrollo del segmento mipyme en Suráfrica. La falta de financiación sigue siendo el segundo problema más grave de las mipymes tras los problemas derivados de una demanda mermada de un alto porcentaje de población inmersa en nivel económicos muy bajos debido a las pasadas políticas de segregación. Hoy una mipyme suráfrica tiene el préstamo de un banco local como cuarta fuente de financiación y las agencias de desarrollo de la mipyme en quinto lugar. Muy por delante están los ahorros familiares y de allegados, además de los ingresos de antiguos negocios.

Especialmente reducido es el acceso de las microempresas a los créditos de bancos y agencias de desarrollo. Sólo un 7% de las microempresas con actividad y sólo el 15% de las nuevas empresas acuden a un crédito bancario. Entre 1994 y 1999, el 51.3% de las mipymes no ha disfrutado de ningún tipo de crédito bancario. Si nos centramos en las microempresas el porcentaje asciende al 71%. Las principales razones aducidas a la hora de acceder a un crédito bancario son los altos tipos de interés aplicados y el hecho de no disponer de seguridades colaterales adecuadas. En el caso concreto de las garantías colaterales, el Libro Blanco incluía la recomendación de regular, en la esperada ley de financiación del segmento mipyme, un marco establecido de requisitos para asegurar los productos financieros mediante las garantías colaterales ofrecidas por los usuario/prestatarios. En este sentido es interesante reseñar, para el objeto de este estudio, que el propio Libro Blanco dice textualmente: "En particular, hemos ignorado durante mucho tiempo áreas como los programas especializados de garantías de crédito y de formación específica para el sector [In particular, we have largely ignored areas like...specialised credit-guarantee schemes and sector-specific training programmes]" (Gaceta del Gobierno, volumen 357, nº 16317, 28 de marzo de 1995, pág. 14).

EL SISTEMA DE GARANTÍA DE SURÁFRICA

En Suráfrica los distintos mecanismos de garantías de crédito vigentes son bastantes recientes aunque con anterioridad han existido algunas experiencias de corto alcance llevadas a cabo desde la Credit Guarantee Insurance Corporation, entidad filial del gobierno que data de 1956 y que ha desarrollado esquemas de garantía para operaciones financieras relacionadas con la actividad exportadora. Hoy CGIC sigue canalizando los programas de facilidades financieras para la exportación del Ministerio de Industria y Comercio (DTI) y cuenta desde 1996 con un programa específico de garantías de crédito para atender las necesidades financieras de los pequeños exportadores en las fases de pre-embarque y post-embarque. Como se puede observar en la siguiente tabla, los mecanismos de garantías endógenos e incluso exógenos son bastante recientes, aunque las experiencias existentes en Suráfrica demuestran una clara conciencia sobre los mecanismos de garantías como instrumentos de desarrollo sostenible.

Habría que diferenciar entre los mecanismos de garantías procedentes o auspiciados por el gobierno de forma totalmente autónoma y que se controlan desde el DTI, y aquéllos que proceden de otras fuentes de recursos aunque sin descartar el concurso del gobierno nacional (por ejemplo, el programa de garantías de NURCHA). Además, desde 1996 el panorama cambió de forma sustancial con la puesta en marcha de KHULA como corporación pública de crédito y garantías de crédito para la mipyme en Suráfrica.

1956	Suráfrica	Credit Guarantee Insurance Corporation (CGIC)
1994		Themban International Guarantee Fund (TIGF) / FREESA Development Fund
1995		National Urban Reconstruction and Housing Agency (NURCHA)
1996		Khula Enterprise Finance Ltd.
1996		CGIG Short-Term Export Finance Guarantee Facility

En 1998 el DTI contaba con una veintena de programas de incentivos para el desarrollo del sector privado implementados desde sus propios recursos y KPMG (biblioteca virtual <http://www.kpmg.co.za/investment/9.htm>) contabilizaba poco más tarde 34 programas de este tipo de diferente procedencia incluyendo los articulados desde el DTI. Los mecanismos de garantías detectados en ambos recuentos eran cuatro:

- Short-Term Export Finance Guarantee Facility, mecanismo de garantías de crédito para mipymes exportadoras que ofrece la garantía para la financiación concedida por las entidades financieras a los pequeños exportadores en las distintas fases de su actividad comercial. Este mecanismo, puesto en marcha en 1996, tiene como institución responsable a la Corporación de Garantía y Seguro de Crédito (CGIC) de Suráfrica.
- Import Finance es un programa de crédito y garantías de facilidades financieras destinado a pymes del sector industrial con necesidades de importación de bienes y servicios. La División de Financiación Industrial del DTI estaba encargada de su gestión.
- El mecanismo estandar de garantías de crédito para la mipyme del DTI se articula a través de la corporación pública Khula Enterprise Finance Ltd., destinada a proveer instrumentos de financiación para el desarrollo de las mipymes nacionales. Este mecanismo pretende incrementar las posibilidades de acceso a la financiación de las mipymes a través de las entidades financieras, especialmente los bancos.
- KHULA también gestiona un mecanismo de garantías de crédito para las mipymes de nueva creación o en fase de primera expansión, Emerging Entrepreneur Scheme, que tiene la misma finalidad que el anterior aunque es operativo con créditos de menor alcance.

A parte de los mecanismos agrupados bajo la égida del DTI, existen otros programas y fondos que proceden de instituciones bilaterales o multilaterales, pero en las que también puede existir el concurso del gobierno nacional de Suráfrica.

- En 1994 fue puesto en marcha el fondo social de inversión Shared Interest con el auspicio del fondo nacional de desarrollo FREESA y la división del Suráfrica del Fondo Internacional de Garantías THEMBANI. Este fondo trata de establecer un circuito financiero entre los bancos y las agencias financieras de desarrollo local para hacer posible el acceso a crédito de prestatarios con bajos ingresos de zonas marginadas por el sistema apartheid. El objeto social de este fondo lo constituyen principalmente microempresas y asociaciones productivas que no tienen acceso a fuentes de financiación debido a la falta de garantías.
- La agencia pública para la reconstrucción y la vivienda NURCHA (National Urban Reconstruction and Housing Agency) desarrolla prácticamente toda su actividad a través de la provisión de facilidades financieras para el desarrollo de las zonas de población con bajos ingresos, y especialmente para la construcción de viviendas y locales en dichas zonas. El principal producto financiero de NURCHA es la garantía de crédito para propietarios, contratistas y promotores con proyectos para zonas de población con bajos ingresos. El hecho de que esta agencia no se incluya en los programas propios del gobierno se debe a que esta agencia desarrolla su actividad a través de fondos de garantía depositados por las aportaciones del gobierno nacional y 8 instituciones de cooperación para el desarrollo de distintos países (Open Society Institute, el Fondo de Crecimiento del gobierno nacional, la agencia internacional de desarrollo de Suecia, la agencia de desarrollo del gobierno noruego, la USAID con dos instituciones independientes, el Fondo Internacional de Garantías THEMBANI y el Instituto Rockefeller). Además la creación de esta agencia fue una iniciativa conjunta del gobierno de Suráfrica y una fundación filantrópica estadounidense, el Open Society Institute de Nueva York.

1. CORPORACIÓN DE CRÉDITO Y GARANTÍA DE SURÁFRICA KHULA ENPTERPRISE FINANCE LTD.

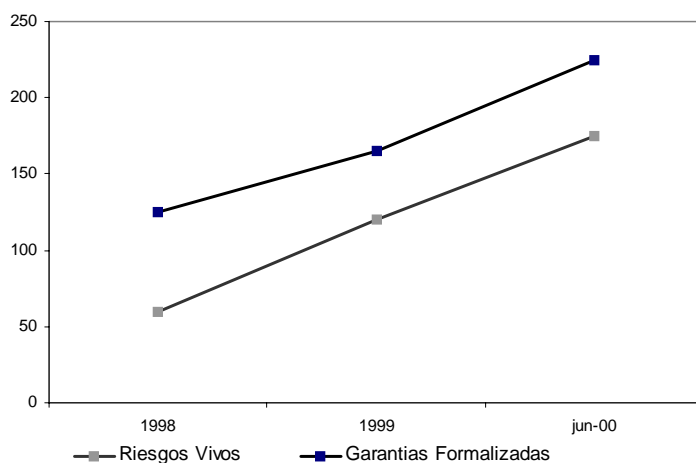
Esta corporación de crédito y garantías, en adelante KHULA, se puso en marcha en 1996 como resultado de las directrices políticas establecidas un año antes por el Libro Blanco de la Mipyme del gobierno suráfricano. Su creación fue una iniciativa del DTI y el gobierno suráfricano es su único accionista. Khula tiene diversos mecanismos de crédito y de garantías de crédito pero con un solo objeto social, la micro, pequeña y mediana empresa. Aunque el Suráfrica existe un mercado financiero bastante desarrollado aún existía una porción importante de demandas de crédito sin cubrir que generalmente afectaba a las mipymes. Por todo ello hemos de considerar KHULA como un programa público de crédito y garantías para la mipyme.

La principal motivación de KHULA fue la puesta en marcha de un nuevo concepto, "la financiación al por mayor". Los clientes reales de KHULA son las entidades financieras adscritas a su operativa (llamados Intermediarios Financieros Detallistas), entre los que se incluyen bancos, ONG's y corporaciones de desarrollo provincial. KHULA ofrece carteras de crédito y subsidios para empresas (créditos para empresas, "créditos semilla", acceso a capital, asistencia técnica...). Prácticamente con el mismo volumen de actividad, KHULA ofrece su garantía de crédito mediante tres mecanismos, la garantía individual, institucional y la garantía de cartera.

Como corporación de garantías KHULA tiene la misión principal de reducir los riesgos potenciales en que incurrirían los bancos participantes en sus mecanismos de garantías a la hora de prestar dinero a las mipymes y, en especial, a los nuevos emprendimientos. La garantía de KHULA ofrece un 80% de cobertura para los créditos concedidos bajo sus dos esquemas. Los créditos son de hasta 78,500 US\$ en el caso de la garantía individual. En el caso de la garantía de cartera, el monto total de dicha cartera puede ser de hasta 6.5 millones de US\$ (normalmente ofrecen microcréditos a las empresas). La media de las operaciones individuales garantizadas era, en octubre de 1999, de 250,000 R (32,637 US\$).

En marzo de 2000 KHULA tenía garantizadas unas 3,700 empresas, 700 de ellas a través de garantías de cartera. En 1998 aprobó 548 operaciones y en 1999 esperaba formalizar más de 700 operaciones. En la misma fecha, a través de 13 bancos operativos, Khula había formalizado garantía individuales por casi 225 millones de R (más de 29.2 millones de US\$) y un monto formalizado en garantías de cartera de 36.5 millones de R (casi 5 millones de US\$). El monto de compromisos vigentes de KHULA ascendía a 28.2 millones de US\$.

Actividad de Khula (en millones de R)



CARACTERÍSTICAS GENERALES

▪ **Ámbito y objeto social**

KHULA es una corporación destinada a desarrollar la política pública de financiación del segmento mipyme nacional. Entre sus productos incluye la garantía de los créditos concedidos a las mipymes por las entidades financieras con el objeto de promover el acceso a la financiación de estas empresas. Su ámbito de actuación es nacional y está presente en todas las provincias del país. Hay dos cuestiones específicas que podemos abordar en el caso concreto de Suráfrica debido a su antiguo sistema político de discriminación racial y de sexos. Hay que señalar que gran parte de la altísima tasa de paro en el país se debe a la discriminación por razón de sexo y la inactividad casi total de las mujeres de raza negra. Unos de los objetivos de KHULA es ir ampliando el impacto de su actividad entre la población negra (actualmente supone el 30% de sus operaciones) y entre la población femenina (actualmente supone el 13 % de su actividad). También quiere ampliar su actividad a las provincias menos pobladas y de economía eminentemente rural.

KHULA mantiene hoy operaciones con 13 entidades financieras y carteras de garantías en al menos 9 de ellas. Los bancos son sus principales clientes en este sentido. En cuanto a su relación con las administraciones públicas hay que indicar que KHULA es una corporación enteramente pública y su único accionista es el gobierno nacional. El órgano gubernamental encargado de su desarrollo, desde las fechas de su puesta en marcha, es el Ministerio de Comercio e Industria (DTI). Además KHULA recibe aportaciones y asistencia por parte de varias instituciones, agencias y fundaciones multilaterales y bilaterales (la Unión Europea, la Fundación Ford, las agencias bilaterales de desarrollo de Dinamarca, Suecia y Noruega).

▪ **Marco legal y normativo**

KHULA es una corporación pública en régimen de sociedad de accionariado público establecido en la ley nacional de sociedades de 1973. Su puesta en marcha surgió de la iniciativa del DTI y es este ministerio el que supervisa su actividad, además de estar sometida a los órganos de supervisión y control de sociedades establecido en el ordenamiento jurídico general.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

Khula tiene al gobierno de Suráfrica como único accionista y su capital actual es de 408 millones de R (unos 53.3 millones de US\$). En este sentido hay que aclarar que el capital inicial con que se dotó a la corporación fue de 308 millones de R y que en abril de 2000 recibió otra inyección por parte del DTI de 100 millones de R.

▪ **Actividad y productos**

KHULA tiene siete productos diferentes que van desde el crédito directo, la garantía, el acceso a capitales de inversión y la asistencia técnico-financiera. Uno de los productos principales de KHULA, al 50% con los mecanismos de financiación directa, es la garantía de crédito. Por lo general KHULA garantiza el 80% de créditos de un máximo de 600,000 R (78,500 US\$). La corporación tiene tres tipos de garantía diferentes, la individual, la institucional y la de cartera:

- La garantía individual se produce cuando un empresario solicita al banco un crédito para la compra de equipamientos o materiales o para capital de trabajo. Cuando el solicitante no puede hacer frente a los requisitos de seguridades exigidos por el banco es éste mismo el que puede dirigirse a KHULA para lograr una garantía adicional y así conceder el crédito antes inviable. La cobertura es del 80% sobre un máximo de crédito de 600,000 R (78,500 US\$) con un plazo de 3 años.

- La garantía institucional de KHULA es muy similar a la anterior en condiciones pero con una diferencia esencial puesto que está dirigida a intermediarios financieros no bancarios que desean acceder a financiación de bancos para poder realizar su propia actividad como entidades de crédito para la mipyme.
- La garantía de cartera está diseñada para cubrir un 80% de las pérdidas irrecuperables que se produzcan en una línea de crédito específica para mipymes de las entidades financieras.

▪ **Operativa**

Los empresario y los intermediarios financieros no bancarios deben dirigirse inicialmente a los bancos y son éstos los que requieren posteriormente la garantía de KHULA. La corporación analiza la operación para conceder o denegar la operación. Todo la operativa restante está delegada en las entidades financieras. KHULA considera a los bancos como sus verdaderos clientes.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Los clientes reales de la garantía de KHULA son las entidades financieras pero el fin último es el crédito a las mipymes nacionales (la definición tipo, ofrecida más arriba, es la que establece el Libro Blanco de la Mipymes de Suráfrica). La empresa preferente para KHULA es aquella de menos de 200 empleados y con activos de menos de 2 millones de R (más de 260,000 US\$).
- El monto máximo de la garantía individual es de 600,000 R (78,500 US\$), aunque hay un límite máximo del 30% de sus recursos, actualmente fijado en 50 millones de R (más de 6.5 millones de US\$) para garantías especiales, es decir el mecanismo de garantías institucionales para intemerdiarios financieros no bancarios y el mecanismo de garantía de cartera de crédito para los bancos.
- La cobertura máxima es del 80%, aunque puede haber casos de hasta el 95% (cartera de micropréstamos muy específicas y para sectores económicos de bajos ingresos).
- El plazo máximo es de 3 años para la garantía individual aunque en otro mecanismos se contempan operaciones de hasta 5 años.
- KHULA no detalla ningún coste.

▪ **Reafianzamiento**

No existe ningún mecanismo de reafianzamiento y el gobierno de Suráfrica es el último responsable de la actividad desarrollada por KHULA. Sin embargo, hay que señalar que otros mecanismos de garantías muy similares a los de KHULA, como el programa de garantías de crédito a la exportación de la CGIC, cuentan con un reaseguro del DTI.

▪ **Evolución futura**

KHULA espera aumentar su impacto en la actual estrategia de desarrollo económico del gobierno surafricano. Hasta el momento la corporación se achaca no haber atendido suficientemente a sectores más desfavorecidos (población de raza negra y femenina) en los que esperar tener una mayor actividad. En abril de 2000 el DTI inyectó 100 millones de R (más de 13 millones de US\$) más para engrosar los recursos de KHULA y por ello se espera un incremento importante de la actividad.

2. OTROS MECANISMOS DE GARANTÍAS DE CRÉDITO PARA LA MIPYME EN SURÁFRICA

El resto de mecanismos de garantías de crédito existentes en Suráfrica desarrollan una actividad no únicamente centrada en la mipyme, aunque todos están muy vinculados o realizan actividades de forma parcial que afectan al desarrollo del sector privado, de las mipymes y de

la economía social de zonas de escaso desarrollo y con población de bajos ingresos. Todos ellos pueden ser considerados programas o fondos de garantía según los modelos descritos en nuestro estudio. Muchos de ellos presentan una fuerte intervención de instituciones de desarrollo multilaterales y bilaterales.

2.1. Shared Interest Fund del fondo nacional de desarrollo FREESA y THEMBANI

En 1994 fue puesto en marcha el fondo social de inversión Shared Interest con el auspicio del fondo nacional de desarrollo FREESA y la división de Suráfrica del Fondo Internacional de Garantías THEMBANI. Este fondo trata de establecer un circuito financiero entre los bancos y las agencias financieras de desarrollo local para hacer posible el acceso a crédito de prestatarios con bajos ingresos de zonas marginadas por el sistema apartheid. El objeto social de este fondo lo constituyen principalmente microempresas y asociaciones productivas que no tienen acceso a fuentes de financiación debido a la falta de garantías. En la actualidad este fondo tiene compromisos vigentes por 3.2 millones de US\$.

El Shared Interest es utilizado por el fondo internacional THEMBANI para garantizar los créditos que los bancos surafricanos conceden a las Instituciones Financieras de Desarrollo Local, encargadas de conceder créditos para microempresas, viviendas comunitarias y asociaciones productivas en zonas del país de escaso desarrollo. La finalidad última es mantener el acceso a recursos financieros sin tener que soportar los requisitos de garantías colaterales exigidos por los bancos. El principal impacto de este fondo ha sido de cara a la creación de nuevas microempresas que inicialmente no tuvieron la consideración como sujetos de créditos.

A través del fondo THEMBANI ofrece su garantía y asistencia técnica para las entidades locales de desarrollo que conceden microcréditos en zonas de bajo desarrollo y con población de escasos ingresos. Este fondo se ha centrado especialmente en la ayuda a sectores de población más desfavorecidos económicamente como la población negra y las mujeres residentes en asentamientos suburbanos y zonas rurales.

2.2. Programa de garantías de NURCHA

NURCHA es la agencia pública para la reconstrucción y la vivienda (National Urban Reconstruction and Housing Agency), institución soportada de forma conjunta por el gobierno surafricano y una fundación filantrópica estadounidense, el Open Society Institute de Nueva York. La agencia se estableció en 1995 con el objetivo de facilitar financiación para proyectos de desarrollo en zonas de bajos ingresos. Está considerada como una entidad sin ánimo de lucro y que, por tanto, disfruta de todas las exenciones fiscales establecidas en la ley general de sociedades. Su capital está conformado por una ayuda pública directa del gobierno nacional de 20 millones de R (2.6 millones de US\$) y una aportación del Open Society Institute de 5 millones de US\$.

Esta agencia desarrolla su actividad a través de fondos de garantía depositados por las aportaciones del gobierno nacional y 8 instituciones de cooperación para el desarrollo de distintos países. En la actualidad esta agencia tiene una capacidad máxima de compromisos por la garantía de 114.4 millones de R (casi 15 millones de US\$), repartidos entre los fondos de garantía depositados por el Open Society Institute (28.7 RM), el Fondo de Crecimiento del gobierno nacional (45 RM), la agencia internacional de desarrollo de Suecia (20 RM), la agencia de desarrollo del gobierno noruego (casi 10 RM), la USAID (en total 8.4 RM), el Fondo Internacional de Garantías THEMBANI (2.2 RM) y el Instituto Rockefeller (440,000 R). A febrero de 2000 la agencia tenía compromisos de garantía que ascendían a 65.3 millones de R (unos 8.5 millones de US\$) y había garantizado 3,848 operaciones de crédito.

La mayor parte de la actividad de NURCHA se basa en la provisión de garantías para créditos de las entidades financieras destinados a la construcción de viviendas y créditos de capital de trabajo. El principal producto financiero de NURCHA es la garantía de crédito para propietarios, contratistas y promotores con proyectos para zonas de población con bajos ingresos (entre 1,500 y 2,500 R al mes, entre 195 y 325 US\$). En general garantiza microcréditos para prestatarios de bajos ingresos y la mayoría de ellos proceden de bancos (un 84.6% de la

actividad) Aunque también canaliza subsidios del gobierno para la construcción y mejoras de vivienda, NURCHA tiene dos mecanismos principales, el mecanismo de "garantías de puente financiero" y la "garantía de último usuario". El primer mecanismo es el más activo y ofrece la garantía a entidades financieras que brindan financiación a proyectos de construcción de viviendas y desarrollo aprobados por la agencia. El segundo mecanismo está destinado a garantizar préstamos para personas individuales que no pueden afrontar el costo normal del un crédito-vivienda o de un crédito subsidiado por el gobierno.

La garantía básica es la concedida para créditos de capital de trabajo concedidos a propietarios, contratistas y promotores, con una cobertura del 50% del riesgo, para operaciones de crédito que no excederán los dos años. El coste de la garantía es del 2% anual sobre el monto garantizado. En la garantías "de último usuario" se da la misma cobertura y una comisión idéntica pero para operaciones de hasta 5 años. Además, en este caso, el prestatario debe hacer un depósito de al menos el 10% del crédito concedido.

2.3. CGIC Short-Term Export Finance Guarantee Facility

Este es uno de los programas de incentivación económica del DTI que desarrolla la Corporación de Garantía y Seguro de Crédito (CGIC), una institución privada fundada en 1956 y cuyos principales accionistas son bancos y compañías de seguro. Esta corporación realiza una amplísima actividad de crédito, garantías y seguro de crédito en todo el mundo, para favorecer al sector exportador nacional.

Concretamente, este programa de la CGIC es un mecanismo de garantías de crédito para pequeños empresarios con actividades de exportación. Fue puesto en marcha en 1996, para garantizar los productos financieros a que acceden las mipymes exportadoras para realizar las actividades propias de pre-embaque y post-embarque en sus operaciones de exportación. La garantía de CGIC cuenta con un reaseguro por parte del DTI. Entre ambos hacen posible que dichas empresas obtengan financiación.

La empresa exportadora habilitada para este programa ha de ser tener unos activos totales no superiores a 5 millones de R (más de 650,000 US\$) y menos de 200 trabajadores. Además los bienes a exportar tienen que ser originarios de Suráfrica. El monto del crédito no puede superar el 90% del monto total de la orden de exportación y están fijados unos límites máximo y mínimo de crédito que debe oscilar entre 50,000 R y 1 millón de R (entre 6,500 y 130,000 US\$). La garantía y el reaseguro cubren el 100% de ese 90% de la orden de exportación. La transacción no puede exceder los seis meses en fase de pre-embarque y más de 6 meses en fase de post-embarque. Dependiendo del plazo exacto de la operación se fija una prima por la garantía proporcional a los trimestres del plazo máximo permitido por operación (a partir de un año), oscilando entre el 0,75%, 1,5%, 2,25% y el 3%.

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE SURÁFRICA

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Suráfrica	4	7.548	90,1	39.9

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Suráfrica	0.015	30

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías Vivas *
Khula	1	3.700	53.5	28.2
CGIC	1	nd	29.0	nd
FREESA / TIGF	1	nd	nd	3.2
NURCHA's Fund	1	3.848	7.6	8.5
TOTAL	4	7.548	90.1	39.9

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

COLABORACIONES

B. Nahed
Director del Departamento de Caución Mutua del Banque Centrale Populaire.

LA COMPLEMENTARIDAD ENTRE EL CRÉDITO POPULAR DE MARRUECOS Y LA GARANTÍA MUTUA

Introducción

El Crédito Popular de Marruecos (CPM) ha encontrado en el sistema de Garantía Mutua un modo operativo para responder a la situación siguiente.

- Por una parte, la empresa tiende a evolucionar y modernizar su equipamiento, pero lo reducido de sus recursos propios, las modestas posibilidades de autofinanciación y la ausencia de garantías suficientes hacen el acceso individual al crédito bancario difícilmente realizable.
- Por otra parte, la apreciación de riesgos sobre la base única de los documentos contables dentro de una economía en fase de transformación hace de la financiación de las inversiones de empresas una operación delicada.

Así, por medio de la garantía colectiva de un grupo de profesionales que operan en el mismo sector de actividad y pertenecientes a una misma localidad geográfica, y bajo la forma jurídica de sociedad anónima de capital variable llamada " sociedad de caución mutua" (SCM), la empresa asociada puede ofrecer a los bancos no sólo una seguridad complementaria sino también un marco de cooperación fecundo.

Garantía Colectiva de las SCM

Esta técnica de garantía colectiva y mutualista se inscribe dentro del conjunto de medidas recogidas por la ley que definen los objetivos a llevar a cabo por el Crédito Popular de Marruecos: la promoción y financiamiento de las pymes, de los artesanos, los particulares y el apoyo del ahorro local.

Medidas de reducción de riesgos

Las SCM tienen como misión primordial la selección de buenos dossiers, apartando en la medida que sea posible, los proyectos poco viables de los socios, tanto en el plano de la admisión en el seno de la sociedad como de la decisión a la hora de otorgar la garantía.

La prioridad en el seno de las SCM's está acordada bajo criterios humanos y profesionales (índice del valor humano del portador del proyecto). Los dirigentes de esta sociedad están constantemente invitados a la observancia de mayor rigor y objetividad en el proceso de su toma de decisión y posicionamiento de cara a cada proyecto.

Normalización de Informes

Los SGM contribuyen de cara a la Banca Popular Regional de diversas formas hasta convertirse en:

- Una fuente de información económico-social de un sector de actividad, de su evolución y de las perspectivas de desarrollo de un gremio profesional con el objetivo de evaluar las necesidades financieras a corto y medio plazo.
- Un marco de cooperación, permitiendo a la banca y a la SCM crear los informes de orden estructural, de tal forma que la participación en los foros que organiza la CPM (Congreso de Bancos Populares) o en la animación de las manifestaciones de sensibilización de las Cámaras de las profesiones, cubran la actividad profesional de los socios de las SCM.

Sizwe Tati
 Director ejecutivo de KHULA Enterprise Finance, Ltd., corporación pública de garantías del
 gobierno de Suráfrica.

Observaciones del Mecanismo de Garantías de Crédito de Khula en Suráfrica
 (Extracto de "Evaluación del Mecanismo Nacional de Garantías de Crédito para apoyo de la
 pyme en Suráfrica", Oxford Brookes University, Reino Unido, 1999.)

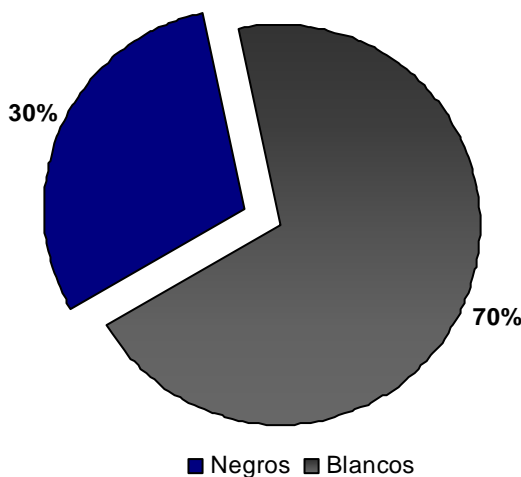
Introducción

La habilidad para generar ingresos con las formas de autoempleo se mantiene como el factor clave del éxito en el tratamiento transformador de la pesada herencia social y económica de los tiempos del Apartheid. Para esta tentativa es primordial la habilidad de las empresas que están surgiendo de acceder al apoyo financiero y no financiero necesario disponible a través de la creación de un número de agencias del gobierno y financiadas por agencias de desarrollo. El Esquema de Garantía de Crédito Khula no es sino uno de estos programas.

1.1 Impacto de Programa

Alcanza a los individuos con desventajas previas, como se definen en el Libro Blanco de apoyo al desarrollo empresarial y económico, midiendo especialmente el impacto étnico y de géneros. Hacia enero de 1999, se descubrió que la mayoría de los beneficiarios son hombres blancos. De la garantía vigentes actual sólo el 30 % era para la población negra y el 70% para la población blanca.

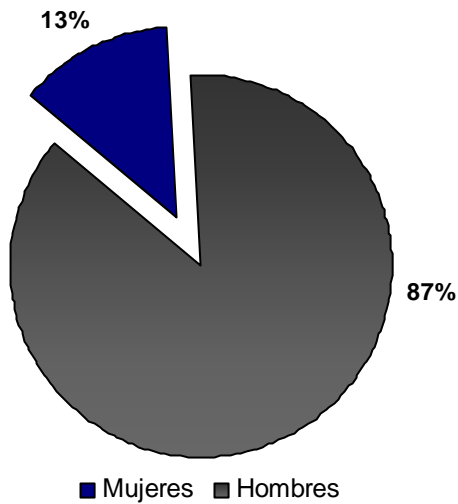
Alcance Étnico a 31/1/99



Una evaluación del efecto sobre géneros ha indicado que el 13% de los receptores son mujeres. Las mujeres fueron considerablemente marginadas debido al Decreto Matrimonial, hasta su enmienda en 1984. Hasta entonces las mujeres estaban clasificadas como menores y consecuentemente no podían hacer transacciones sin el consentimiento de sus maridos. Incluso bajo la nueva normativa, muchas leyes de tribus continúan evitando que las mujeres

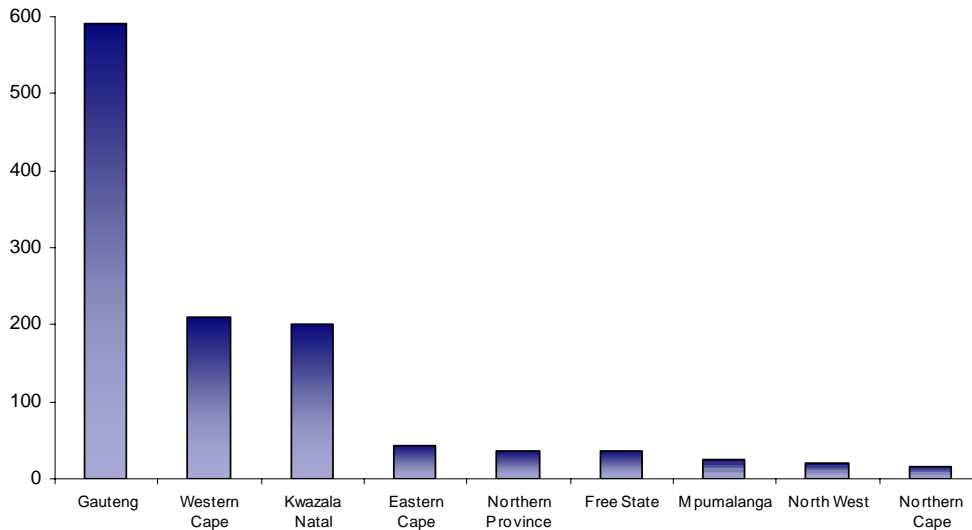
posean propiedades o adquieran el mando suficiente para mantener contratos y hacer transacciones comerciales de empresa sin el permiso de sus maridos.

Impacto sobre géneros a 31/1/99



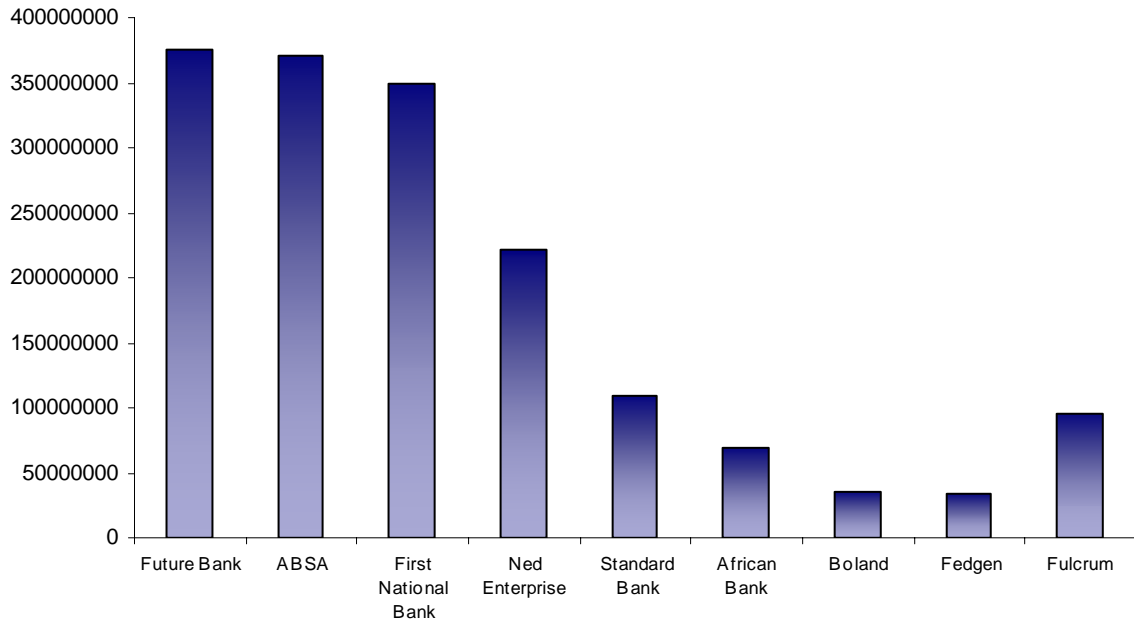
Observando la distribución de número de garantías vigentes actualmente, queda claro que la concentración de la actividad está directamente anclada en las áreas metropolitanas densamente pobladas más que en las zonas rurales. El impacto geográfico del programa de garantía está ilustrado en el siguiente gráficos en los términos de actividad del informe ejecutivo de Khula para el año 1999.

Alcance geográfico (%) por provincias a 31/1/99



El acceso a la financiación a plazos del valor del dinero movilizado a través del programa de garantía está indicado por banco para proporcionar indicaciones cuantitativas de la capacidad de compromiso con el programa de garantías.

Distribución por bancos del monto de garantías formalizadas a 31/1/99



1.2 Otros factores de mitigación de la actividad de Khula.

Otros factores que surgen de la interacción con varias fuentes de recursos condujeron al análisis interno de las tendencias y, supervisando los niveles de actividad, se han resaltado las siguientes razones para la baja actividad:

- Desarrollo inexistente de una base de clientes con la masa crítica suficiente y economías de escalas necesarias para alcanzar el apoyo financiero sostenible que se brinda dentro del mecanismo Khula.
- Operar en un medio financiero con altos tipos de interés y baja capacidad de atención y detalle operativo dentro del ambiente macro económico amplio de Sur África.
- El programa tiene todavía que proporcionar una contribución significativa en términos de creación de trabajo a través del desarrollo de las pymes.
- Los tipos de productos y consecuentemente el enfoque de mercado se ofrece para una oferta que no existe, que no tiene tanta demanda y aún no están suficientemente enfocados al cliente.
- Khula tiene que desarrollar todavía objetivos específicos, medibles, asequibles y desafiantes.

1.3 Observación Empresarial

A través de la preparación de todos estos datos, surgen un número de tendencias comunes desde el empresariado individual que resalta los problemas generales en los procesos de su interacción con los bancos. Estos problemas son confirmados por los bancos mediante el nivel de rechazo de solicitudes. Las frustraciones comunes se resumen como siguen:

- Los bancos son reacios a motivar el apoyo de las pequeñas empresas que surgen a larga escala porque son consideradas como arriesgadas, intensas desde un punto de vista administrativo y poco rentables. Además, el esfuerzo de gestión de los bancos para pequeñas carteras de crédito con pequeñas empresas de escasos recursos hace a éstas muy poco atractivas.
- Los bancos estiman un tipo de interés muy alto - los tipos de interés actuales son fruto de la suma de tipos preferentes de préstamo más una prima de entre el 3 y el 5 %.
- Los solicitantes se encuentran con requisitos del 20% de colaterales en cuanto a activos fijos, con un 80% de garantías de otro tipo, resultando una seguridad del 100% y muy comodidad para el banco.
- Los bancos buscan una contribución de recursos propios más que la financiación de créditos, para promover una marcha más saludable.
- Las solicitudes con un historial de crédito no bueno experimentan dificultades a la hora de acceder a la financiación formal.

Independientemente de la inversión empresarial, pero sincronizado en contra de otros datos, la causa de preocupación surge de las fuertes obligaciones del empresario y sus limitaciones resultantes de su privación histórica de intervención en el proceso de negociación:

- Disponibilidad y acceso a la información y a la tecnología, que impide seriamente la habilidad de explorar oportunidades únicas. La falta de innovación tiende a producir réplicas de sectores familiares, por ejemplo en el comercio minorista.
- La falta de confianza para articular claramente sus necesidades con proveedores de financiación y crédito.
- Comprensión poco clara de los requisitos legales asociados con el crédito y/o la financiación.
- Limitaciones referidas a la visión de negocios y alfabetización, creando la vulnerabilidad y situaciones de explotación,
- Trabajar mucho de forma aislada sin el apoyo de redes y contactos en el área formal de empresa.

1.4 Conclusión

Las observaciones anteriores reiteran los problemas dentro del sector y quedan unidas a una historia de opresión política, económica, social y tecnológica de la cual el sector pyme intenta surgir reclamando su calidad de mayor contribuyente al grueso del producto nacional bruto en Suráfrica.

El Esquema de Garantía de Crédito ha sido llevado a cabo con un reto enorme y es sólo a través del compromiso de todos los participantes activos que seremos testigos de una diferencia en el reparto de las posibilidades económicas resultando un impacto específico en el segmento pyme y así la construcción de una economía y una política nacionales en fase transición.