

# LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

El continente asiático presenta dos ámbitos muy diferenciados si profundizamos no sólo en los sistemas de garantías sino en un marco conceptual y efectivo de lo que en cada zona y país supone la micro, pequeña y mediana empresa:

- De una parte, el conjunto de países del sudeste asiático, con el protagonismo indiscutible de Japón en cuanto al diseño de una política pyme y la intensidad sin igual de su sistema de garantías para créditos (credit supplementation system). En este entorno subcontinental hay que tener muy en cuenta la diferenciación obligada entre los sistemas de garantías, cuya misión es facilitar el acceso al crédito de las mipymes en buenas condiciones de plazo y coste (Corea, Hong Kong, Japón) y aquellos sistemas cuya misión esencial está enfocada a facilitar el acceso en sí al crédito (Indonesia, Malasia, Sri Lanka, Tailandia...) [M. Hatakeyama, 1996]. Este marco presenta una tendencia de convergencia de los sistemas de garantías claramente ilustrada en la constitución, en 1988, de la Asian Credit Supplementation Institution Confederation (ACSIC), entidad asociativa que engloba actualmente a 14 entes de garantías de 9 países del entorno (Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nepal, Sri Lanka, Tailandia, Taiwan).

Sin duda, el ejemplo que supone el sistema de suplementación de crédito en Japón el más intensivo de los abordados en este marco global, ha tenido gran repercusión en todo el entorno. Además, es obligado aclarar que mucho del protagonismo en cifras de la zona del sudeste asiático a nivel mundial se explica por el nivel operativo del Japón, cuyo sistema es el más desarrollado y se presenta como un mecanismo económico altamente considerado, incluso en los recientes planes globales de reactivación de la economía nipona. Las grandes partidas presupuestarias del Gobierno japonés destinadas al sistema de corporaciones de garantías desde 1998, para superar la crisis financiera del entorno en el año 1997, así lo confirman.

- De otra, un grupo de naciones mucho más heterogéneo, del ámbito de **Asia Central y Oriente Medio**, con diversidad de políticas y sistemas de garantías igualmente divergentes. Se englobarían países gigantes como China<sup>1</sup> o India, junto a las pequeñas naciones que componen el ámbito de Oriente Medio. En este marco abundan tanto los sistemas nacionales como las iniciativas procedentes del exterior, especialmente de las agencias de desarrollo y organismos supranacionales. El panorama en este caso es más bien divergente e irregular, puesto que no hay sistemas que puedan conectarse y existen muchas iniciativas incipientes (China, Jordania, Líbano) junto a otras en recesión (los mecanismos de garantías de la Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation de la India).

En el entorno del sudeste asiático existe una fuerte cultura de desarrollo de la mipyme que ha llevado consecuentemente a la implantación sucesiva y cada vez más intensa de sistemas de garantías. La importancia del segmento de la mipyme en las economías nacionales de estos países, desde el sector manufacturero, las exportaciones, hasta el desarrollo de las nuevas tecnologías, deja clara la necesidad de que éstas gocen de políticas favorables, que en muchos casos están fuertemente institucionalizadas (las agencias para la pyme de Japón, Corea, Taiwan...) o reguladas, como en el caso de Filipinas, donde existe una carta magna de la pyme renovable, que marca las líneas maestras de implementación de este segmento

---

<sup>1</sup> El caso de China obliga a tener presente algunas matizaciones puesto que, en primer lugar, su sistema de garantías es muy incipiente y se está articulando como un programa de garantías público descentralizado, que en la actualidad encajaría de forma equilibrada con los sistemas del entorno del sudeste asiático. En segundo lugar, hemos de hacer referencia a su diferenciación respecto a Hong Kong, actualmente con un régimen administrativo especial por razones del proceso de integración al territorio de China. En este caso, no podemos perder de vista una diferenciación clara por razones de sistema económico imperante y en referencia específica a los distintos mecanismos de garantías desarrollados, ya que, aunque en ambos países se han desarrollado programas de garantías y los dos son muy recientes, en el caso de Hong Kong el esquema de financiación de la pyme se ha desarrollado a través de un mecanismo que no está integrado en el sistema de garantías de China y que presenta características generales más acordes con el marco del sudeste asiático.

empresarial. Una media aproximada de las aportaciones de la mipyme a las economías de estos países arrojan datos concluyentes, puesto que constituyen más del 98% del universo empresarial, soportan una media de más del 64% del empleo y aportan una media superior al 40% en términos de producción o Producto Interior Bruto (PIB).

En el caso de Asia Central y Oriente Medio es más difícil evaluar estos parámetros, pues existe en muchos casos escasa regularización, grandes índices de informalidad y distintas consideraciones sectoriales, especialmente centradas en el sector industrial y manufacturero. Como datos aproximativos para los distintos ámbitos podemos señalar que China está en la línea de la media del sudeste asiático. En la India, los datos de los que disponemos atañen únicamente al sector de la pequeña industria, especialmente pequeños productores y artesanos. Un caso ilustrativo de la irregularidad con que nos enfrentamos es el de Mongolia, donde las pymes del sector privado han pasado del 10% al 60% en su aportación a la producción nacional debido a los programas internacionales de apoyo al sector privado que se vienen dando desde 1991.

En el ámbito de Oriente Medio, Palestina está siendo objeto de continuos programas de desarrollo (Banco Mundial, USAID...) que afectan a la pequeña empresa, la cual supone un 97% del tejido empresarial, casi un 80% del empleo privado y contribuye con un 38% del PIB. En Israel el desarrollo de la pequeña y mediana empresa va muy unido a la generación de empleo y a la asimilación de la inmigración desde entornos de población hebraicos, y, en este sentido, están orientados los mecanismos de garantía existentes en este país.

Sin embargo, a pesar de las diferencias que puedan observarse en todos los ámbitos, los países estudiados nos confirman un problema más o menos intenso del sector de la mipyme: el acceso al crédito. Con mayor o menor intensidad, ya sea por la búsqueda de condiciones favorables o el logro en sí mismo del acceso al mercado financiero, en definitiva existe una conciencia generalizada de la dificultad que afrontan las mipymes a la hora de lograr capital financiado para sus distintos tipos de inversiones. En muchos de estos países existen altos grados de informalidad (India, Sri Lanka, Nepal, Mongolia, Tailandia, Filipinas...) que acentúan aún más el problema. Y, si bien en el entorno del sudeste asiático se dan mecanismos sofisticados para paliar el problema, en los países más desarrollados, tras la crisis financiera de 1997, la dificultad de acceso al crédito ha venido a acentuarse de tal manera que en determinados ámbitos se considera perfectamente legítimo hablar de una auténtica quiebra del crédito en algunos países.

Esta crisis del crédito debe ser tomada como una indisponibilidad del mismo ante una fuerte demanda que, lógicamente, queda insatisfecha. En realidad no es fácil constatar una auténtica crisis del crédito que no proceda de los problemas usuales de acceso a éste a un nivel doméstico<sup>2</sup>. En el marco de la crisis asiática, factores como el endurecimiento de las políticas monetarias o la restricción del crédito aplicada por los bancos, auténtico racionamiento mediante las elevadas condiciones de concesión de éstos, han llevado a esta deficiencia del mercado de capitales, coyuntural en algunos países y estructural, y, por tanto, más acentuada, en otros. Países como Corea, Tailandia o Indonesia son buenos ejemplos de esta crisis, con enormes fallas en la disponibilidad de capitales en un nivel externo e interno. Centrándonos en la crisis del crédito a nivel doméstico es muy usual encontrar en estos países empresas muy consolidadas y de historial financiero impecable afrontando serios problemas para obtener crédito de inversión o de productividad. Pero, ante todo, la crisis demuestra la vuelta acentuada de los eternos problemas de la financiación del segmento de la pyme: la carencia o insuficiencia de garantías colaterales, la desconfianza de los bancos ante el alto índice de información asimétrica, etc.

En este sentido, el Gobierno japonés ha apostado por el sistema de garantías como instrumento vital que sirva para solventar la crisis financiera que la pyme ha tenido que afrontar desde 1997. En 1998 decidió reinyectarle 20 trillones de yenes (más de 187,000 millones de dólares) mediante "el mecanismo especial de garantías para la estabilización financiera de las pymes". A mediados de 1999 las corporaciones de garantía habían colocado 14 billones de yenes (más de 130,000 millones de US\$) en más de 750,000 operaciones. También se

<sup>2</sup> OIT/UNDP. "The credit crunch in East Asia", Financial support for micro and small enterprises in Thailand, Working Paper 4, Annex IV, julio de 1999. [Disponible en [www.ilo.org](http://www.ilo.org)]

implementó un mecanismo especial de garantías para la mediana empresa y ambos mecanismos se acompañaron de líneas de reafianzamiento específicas de la Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC), que supusieron un aumento de la cobertura del sistema de reaseguro hasta el 80%, y hasta el 90% en el caso de la garantías a medianas empresas. Inicialmente esta inyección estaba limitada hasta marzo de 2000, pero desde la agencia de la pyme del Ministerio de Industria se pretendía incrementar el monto de “créditos garantizados de emergencia” hasta los 30 billones de yenes (más de 280,000 millones de US\$) y extender el periodo de estos mecanismos especiales más allá de marzo de 2000. Además, en diciembre de 1999 se acometió la reforma de la Ley Fundamental de la Pyme, con la que la pyme ha dejado de ser un grupo económico y social específico para pasar a ser un recurso esencial de la economía japonesa.

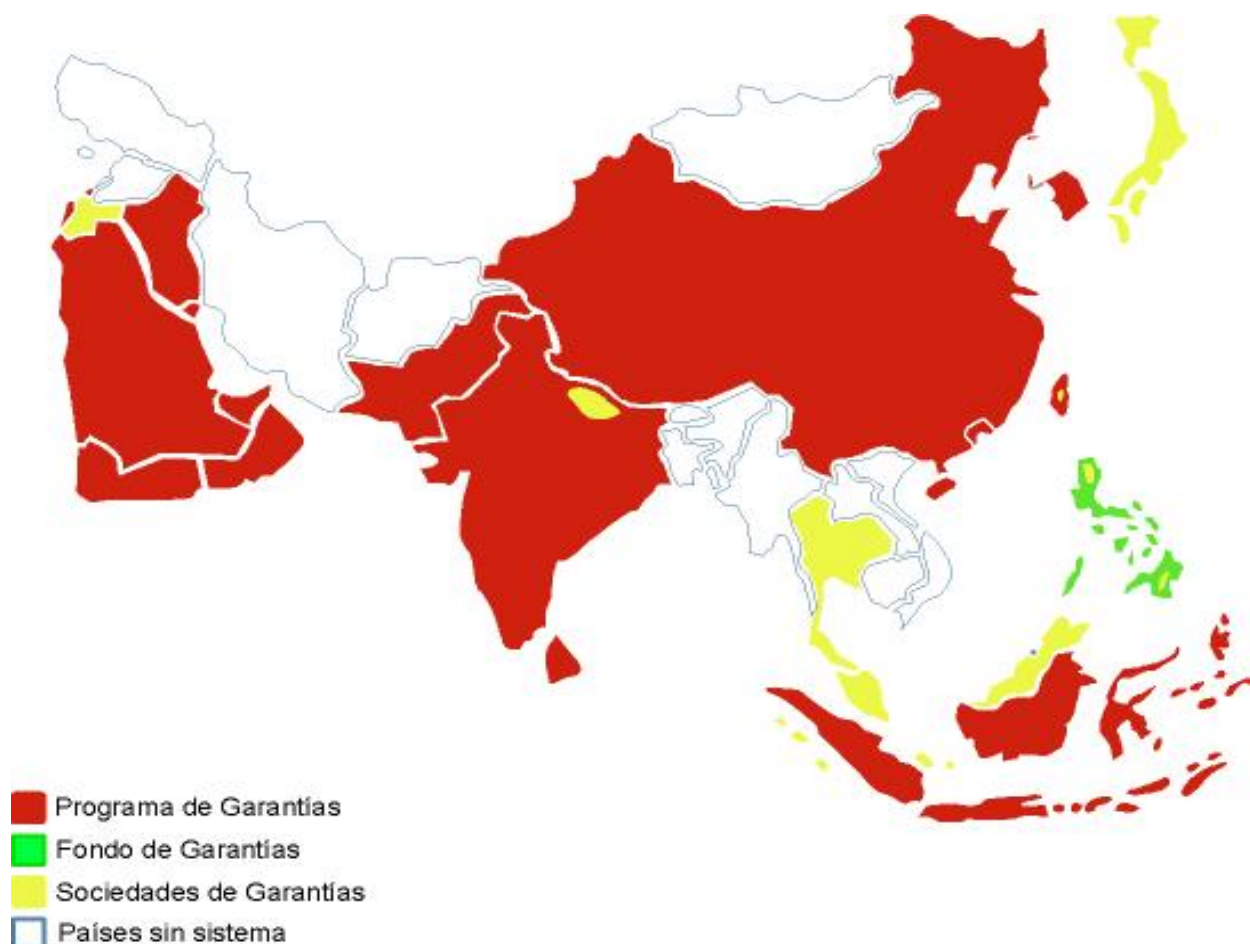
Por tanto, será inevitable mantener el ejemplo de Japón a la cabeza en la descripción de los sistemas de garantías en el entorno del sudeste asiático, donde los sistemas de garantías siguen expandiéndose de forma intensiva y con remodelaciones generales aplicadas por la fuerte y reciente recesión económica. El sistema de suplementación del crédito japonés, el más intensivo de los sistemas de garantías conocidos, mantiene un peso específico en la economía nipona con un riesgo vivo de casi 400,000 millones de US\$, a través de 52 corporaciones de garantías, confederadas en la National Federation of Credit Guarantee Corporation (NFCGC), y el importante ente de reafianzamiento del sistema, JASMEC; facilitando garantías a más de 2,1 millones de pymes, el 33% de las pymes japonesas, y siendo destinatario del 30% del Plan de Reactivación de la economía japonesa. A la zaga de Japón, como sistemas más intensivos estarían Corea, con dos entes corporativos, seguido de Taiwan, Indonesia y Malasia. Nepal, Sri Lanka, Filipinas, Tailandia tienen sistemas de garantía muy consolidados y que vienen funcionando en algunos casos desde la década de los años cincuenta. Filipinas tiene un sistema de garantías bastante longevo y variado que parece buscar continuamente nuevas formas de desarrollo. La más reciente experiencia del entorno se ha desarrollado en Hong Kong, que ha establecido en 1998 su programa público de garantías a través del nuevo esquema especial de financiación para la pyme.

Por otra parte, en octubre de 1988 se produjo la primera reunión y constitución formal de la Asian Credit Supplementation Institution Confederation (ACSIC), una institución supranacional no permanente, que basa su funcionamiento en encuentros periódicos de sus componentes, actualmente 14 socios fundadores de 9 países a los que ya hemos hecho mención: la PT Asuransi Kredit y la Perusahaan Umum Pengembangan Keuangan Koperasi (Perum PKK) de Indonesia; la Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) y Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) de Korea; la Credit Guarantee Corporation (CGCMB) de Malasia; la Credit Guarantee Corporation PVT Ltd. de Nepal; The Guarantee Fund for S&M Enterprises, BAP Credit Guaranty Corporation (BCGC) y la Small Business Guarantee and Finance Corporation (SBGFC) de Filipinas; The Central Bank of Sri Lanka de Sri Lanka; S&M Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) de Taiwan; Small Industry Credit Guarantee Fund (SICGC) de Tailandia; Small Business Credit Insurance Corporation (Japan CIC) y la National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC) del Japón. Sin duda este organismo ha potenciado el intercambio de experiencias y ha creado una sinergia de integración de los sistemas de este entorno.

En el caso de Oriente Medio y Asia Central existen sistemas de garantías para préstamos como los de India, Jordania, Israel, Líbano, o el recientemente implantado en China. China y Hong Kong han implantado sus sistemas en 1998. Entre los sistemas más llamativos tenemos noticias de los mecanismos de garantías desarrollados desde principios de los setenta por la agencia estatal india (Deposit Insurance Credit Guarantee Corporation), integrada en el Banco de Reservas de la India. Estos mecanismos están a punto de extinguirse mientras al mismo tiempo se están desarrollando iniciativas enfocadas a implementar esquemas de garantías mutualistas.

En Oriente Medio los casos más desarrollados son el modelo de sociedades de garantías corporativas de Jordania (Jordan Loan Guarantee Corporation) y el fondo estatal de garantía de Israel, en funcionamiento ambos desde 1994. En el caso de Israel es mucho más llamativa la importante presencia del programa de garantías de la agencia estadounidense USAID, sucesivamente renovado desde 1992. En 1999 se estableció en el Líbano la Guarantees S.A.L.

Small and Medium Enterprise Loan Guarantee, una de las más recientes entidades de garantías creadas en el entorno asiático y que está calificada como institución financiera. Por otra parte, numerosos países de este entorno subcontinental son objeto de programas de cooperación y ayuda internacionales que incluyen la implementación de mecanismos de desarrollo del sector privado, especialmente de la mipyme, y que atañen a mecanismo de financiación como la garantía financiera.



## PANORAMA HISTÓRICO

En el entorno subcontinental de Asia Central y Oriente Medio es la India el país más temprano en desarrollar su sistema de garantías mediante una corporación pública destinada a facilitar el acceso al crédito de sectores vitales como pequeños industriales y artesanos. El Gobierno indio implementó dicha institución consciente de los riesgos de la actividad financiera en un sector aquejado de gran informalidad, pero al mismo tiempo sabedor de que ese sector era y sigue siendo vital en la economía nacional. La Credit Guarantee Corporation, creada en 1960, se fusionó en 1978 creando al Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation, pero ya venía instrumentando por sí sola mecanismos de garantías específicos para pequeños industriales, créditos de pequeño monto, cooperativas y corporaciones financieras del sector rural.

Desde un principio el Banco de Reservas de la India fue la institución central administrativa del sistema de garantías indio. Hoy estos mecanismos están en recesión y se buscan formas alternativas, como el esquema de garantías mutualista que se está desarrollando en la zona de

Jaipur para agrupar al importante sector textil en una asociación de garantías mutuas con el auspicio del Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria de la India (SIDBI). Anterior a todas estas experiencias es la Export Credit Guarantee Corporation, entidad financiera destinada al sector de exportaciones que actualmente mantiene un mecanismo de garantías financieras a empresas de exportación en fase de pre-embarque.

En Pakistán existe un programa público de garantías desde 1971 que garantiza automáticamente el 50% del principal de los créditos que los bancos públicos conceden a las pymes. Desde 1973 se formalizó una entidad estatal, la Small Business Finance Corporation, destinada a solventar las dificultades de las pequeñas empresas en sus necesidades de crédito. Normalmente la corporación atiende a población pobre y montos de muy pequeño tamaño, tanto con préstamos directos como con avales. Los préstamos directos se concedían para la puesta en marcha de negocio, pero, desde su fundación, la SBFC se ha distinguido por reforzar a pequeñas empresas, gremios y artesanos mediante el aval de sus facilidades financieras. La corporación ha canalizado desde su nacimiento hasta 1997 créditos por valor de casi 237 millones de US\$ atendiendo más de 157,000 operaciones. Desde julio de 1997 la SBFC ha visto restringida su operatividad debido a sus limitados recursos financieros.

En 1974 se puso en marcha la Inter Arab Investment Guarantee Corporation, una entidad autónoma de carácter regional que engloba a todos los países árabes y tiene su sede en Kuwait. Esta institución, que a finales de 1998 tenía un capital pagado de casi 82 millones de US\$ y un fondo de reserva total de más de 200 millones de US\$, desarrolla dos mecanismos de garantías, uno para inversiones de todo tipo que incluye proyectos de no superiores a tres años, y otro destinado a crédito de exportación. En ambos casos se aseguran riesgos comerciales y no comerciales con una cobertura entre el 50% y el 90%. Esta entidad engloba la actividad inversora de cualquier persona individual o jurídica en 21 países del mundo árabe.

Tras estas primeras experiencias hay que esperar hasta los años noventa para contemplar el desarrollo de iniciativas mucho más decididas, especialmente a través de los programas de garantía del Banco Mundial en los países del Golfo y Palestina; las iniciativas de la USAID, especialmente su potente programa de garantías en Israel; y las experiencias propias en Israel, Jordania, Líbano y Omán. En Omán hay una agencia de garantías de crédito a la exportación creada en 1991 que facilita garantías financieras a las empresas exportadoras. En Líbano es muy reciente la implantación de una entidad financiera específica y calificada como tal, destinada a conceder garantías de crédito a las pymes.

En Jordania se puso en marcha en 1994 la Jordan Loan Guarantee Corporation, un esquema de garantías corporativo que se ocupa de atender las necesidades financieras de la pequeña empresa y en especial de zonas y gremios artesanales. La actividad en Israel destaca en el entorno debido a la fuerte dotación del programa de garantías de la agencia estadounidense USAID, aunque el gobierno israelí cuenta con su propio fondo de garantías para la pequeña empresa y algunas iniciativas privadas del exterior. Es especialmente destacado, en el caso de Israel, como todas estas iniciativas se han llevado a cabo con un objetivo principal de creación de empleo a través del tejido de la pequeña y mediana empresa, el único capaz de absorber la ingente población inmigrada. (Ver tabla nº1)

A ello habría que sumar la implementación en 1995 del programa de garantías del Asian Development Bank (ADB), una institución financiera de desarrollo multilateral que hoy tiene 58 países miembros, 42 de ellos de la zona de Eurasia, Asia y el Pacífico y 16 países exteriores al ámbito de actividad (varios países europeos, Canadá y EE.UU.). Su papel principal es el de ayudar en el desarrollo del sector de la empresa privada en los países miembros y, "específicamente, el papel del Banco es ayudar a las empresas privadas a financiar proyectos viables que tienen suficientes méritos pero no encuentran normalmente vías de financiación comercial".

Concretamente, el Private Sector Group es el responsable de proveer financiación directa o indirecta a proyectos empresariales del sector privado mediante multitud de mecanismos, entre ellos la garantía de créditos que los intermediarios financieros conceden a las empresas. El banco asume mediante su mecanismo de garantías riesgos difícilmente asumibles por el sector financiero privado, y desarrolla su actividad avalista bajo principios comerciales. Actualmente la

actividad del mecanismo de garantías, junto con mecanismos de cofinanciación, supone una parte fundamental de la actividad del ADB.

1957	<b>India</b>	Export Credit Guarantee Corporation (ECGC)
1960		Credit Guarantee Corporation of India Ltd.
1978		Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation
1999		Jaipur Mutual Credit Guarantee Fund (en proyecto)
1971	<b>Pakistán</b>	State Credit Guarantee Fund
1974	<b>Inter-Arabic IGC</b>	Inter-Arab Investment Guarantee Corporation (Bahrain, Iraq, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Palestina, Qatar, Arabia Saudí, Siria, Emiratos Arabes Unidos, Yemen)
1982	<b>Yemen</b>	FAO's PPP Credit Guarantee Fund
1991	<b>China</b>	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
1997		Credit Guarantee System
1998	<b>China (Hong Kong)</b>	Special Finance Scheme for SME
1991	<b>Mongolia</b>	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
		Pequeñas Empresa
1991		US-OPIC (Overseas Private Investment Corporation) Loan Guarantee Program
1996		UE-TACIS Joint Venture Programme Guarantee
1991	<b>Omán</b>	Export Credit Guarantee Agency
1992	<b>Israel</b>	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
		USAID Israeli Loan Guarantee Program
1994		Fondo de Garantía Público para la Pequeña Empresa
1994		Koret Israel Economic Development Funds (KIEDF)
1994	<b>Jordania</b>	Jordan Loan Guarantee Corporation (JLGC)
1995	<b>ADB</b>	Asian Development Bank Guarantee Facility
1997	<b>Arabia Saudí</b>	Programa de Garantías MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)
1997	<b>Bahrain</b>	Programa de Garantías MIGA
1997	<b>Kuwait</b>	Programa de Garantías MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)
1997	<b>Palestina</b>	MIGA's West Bank and Gaza Investment Guarantee Trust Fund
1999	<b>Líbano</b>	Guarantees S.A.L.

(tabla 1)

Normalmente se cubren riesgos de crédito o inversiones de entidades públicas o privadas y el mecanismo es especialmente utilizado por países miembros en vías de desarrollo, que no tienen acceso a mercados de capitales internacionales. El ADB requiere normalmente un compromiso de contragarantía por parte de los gobiernos de los países miembros donde interviene para que la seguridad de los inversores/prestamistas sea completa. El crédito garantizado por ADB no tiene límites de monto ni de cobertura si cuenta con la contragarantía del Gobierno del país receptor. Si no la hubiera, se establece un límite de crédito de 50 millones de US\$ o un límite de cobertura del 25% del coste del proyecto.

El programa del ADB aplica costes por la garantía diferentes según atienda a intermediarios del sector público o privado. En el sector público aplica una comisión del 0.4 % anual y en el sector privado según determine el mercado y según exista o no contra-garantía del gobierno del país objeto de la operación. China, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, Sri Lanka y Tailandia han sido objeto de los mayores montos garantizados. En 1998 se produjeron dos operaciones especialmente llamativas, la provisión de garantías de crédito por hasta 65 millones de US\$ y con un plazo de 10 años mediante el Sri Lanka Credit Enhancement Facility for Private Enterprise, y la provisión de garantías de crédito por valor de 950 millones de US\$ en un plazo de 5 años mediante el Thailand Export Financing Facility. Como vemos, el mecanismo del ADB afecta a todos los países del continente asiático, además de a países miembros de Eurasia y Oceanía.

El entorno subcontinental del sudeste asiático tiene un desarrollo histórico y presente mucho más amplio e intenso. Además, hay factores de integración que presentan un ámbito más compacto en cuanto a sus sistemas de garantías:

- el ascendiente del sistema japonés, que ha quedado suficientemente ilustrado y que marca todo el desarrollo histórico de los sistemas de garantías desde sus tempranas en los años treinta (véase cuadro infra);
- el desarrollo a nivel doméstico de casi todas las iniciativas, puesto que, aunque existe el auspicio de muchas iniciativas bajo órganos de cooperación internacional, casi todos los países tienen sus propios entes públicos o privados;
- la explosión económica del entorno en los años setenta;
- existencia de una tendencia asociativa desde la fundación en 1988 de la ACSIC;
- una crisis financiera común del entorno desde 1997. (Ver tabla nº2)

El sistema de garantías japonés nace en cierta medida por las necesidades financieras que plantearon los efectos globales de la Gran Depresión del año 1927. Así, una misión a Europa a mediados de los años treinta del Banco Industrial de Japón fue la que concluyó sobre la bonanza de las iniciativas que ya existían en Alemania en materia de garantías. En 1937 se había establecido la primera corporación de garantías de crédito (Credit Guarantee Corporation, CGC) en Tokio.

El segundo paso esencial en el desarrollo del sistema se produjo tras la II Guerra Mundial, cuando el gobierno japonés se propuso diseminar por todo el país corporaciones al nivel de gobiernos locales, de tal manera que en sólo dos años (1947-49) se pusieron en marcha todas las corporaciones hoy existentes en Japón, hasta un número de 52, las cuales quedaron federadas en 1951 a través de la institución que las engloba actualmente, la National Federation Credit Guarantee Corporation (NFCGC). Ya entre 1950 y 1953 el Gobierno japonés dio pasos esenciales al crear el corpus jurídico del sistema a través de una Ley de Seguros de Crédito para la Pyme, y del establecimiento por ley de la figura jurídica de las CGC's, hasta ese momento sin regulación legal. Por último, en 1958 se estableció la Japan Credit Insurance Corporation (Japan CIC), como ente reasegurador de la actividad de las CGC's, actualmente integrada junto a la Japan Small Business Corporation en una gran agencia nacional de la pyme, la Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC). Esta última ha sido producto de las medidas del Gobierno frente a la crisis financiera actual del entorno y ha protagonizado el fuerte avance operativo y de actividad del sistema para paliar sus efectos.

El sistema de crédito-garantía en Corea data de 1961, cuando el Gobierno estableció sus primeros fondos de reserva. Con el Primer Plan Quinquenal de Desarrollo Económico, de 1962, comenzó una fuerte transformación desde una economía agraria a una de tipo industrializado. La creación del sistema obedeció en cierto modo a una política de apoyo a las pymes ante la situación de desventaja frente a las grandes empresas en la etapa más desarrollista. En 1967 se establecieron las primeras medidas de contribución estatal y de entidades financieras a los fondos de reserva mediante la promulgación en marzo de la Ley del Crédito-garantía para la Pyme. Tras algunos cambios debidos a decretos de emergencia económica de 1972, se emitió la Ley de Fundación de la Korea Credit Guarantee Fund (KCGF), en diciembre de 1974, que vino a integrar las diversas leyes relacionadas con el sistema de suplementación al crédito y a proveer al mismo sistema de una institución independiente y específica para su adecuado desarrollo (con anterioridad el sistema había sido administrado desde el Banco Industrial de Corea).

Definitivamente, en junio de 1976 se estableció la KCGF con personalidad jurídica propia y como institución financiera pública sin ánimo de lucro. El siguiente paso importante se produjo con el establecimiento, en agosto de 1987, de Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) de acuerdo con la Ley de apoyo financiero a las nuevas tecnologías. Mucho más reciente, en 1996, las corporaciones coreanas pasan a ser supervisadas por la Administración de la Pequeña y Mediana Empresa, y también en ese año comienza el establecimiento de los Regional Credit Guarantee Funds, con el objeto de atender preferentemente a la pequeña empresa en las distintas regiones del país. Por último, en 1998, el sistema de garantías coreano abandonó su tradicional modelo de garantía total del crédito y pasó a ofrecer distintas coberturas, buscando la distribución del riesgo y combatir el riesgo moral en el sistema.

Anterior al sistema coreano es el de Filipinas, un país que con el fuerte auspicio del exterior, principalmente de EE.UU., ha desarrollado numerosas iniciativas, algunas de ellas integradas y conectadas. El caso filipino es llamativo, puesto que cuenta con programas de garantías



sucesivos desde los años cincuenta, algunos de ellos dedicados a facilidades financieras para la exportación y la mayoría de los cuales han tenido el respaldo de la USAID.

Con la emisión de la Carta Magna de la Pyme, a principios de los noventa, se dieron pasos muy efectivos como el establecimiento desde 1992 de la Small Business Guarantee and Finance Corporation (SBGFC), una entidad pública que facilita garantías y al mismo tiempo tiene encomendada la misión de ente reafianzador de la actividad avalista autorizada de las instituciones públicas de garantías. Pero la entidad más activa del sistema es el Guarantee Fund for SME (GFSME), que data de 1983. También en los años noventa se han dado los pasos oportunos para establecer Mutual Guarantee Association, esquema de garantías mutualistas normalmente destinado a gremios y sectores específicos.

Ya en los años setenta, y siguiendo los modelos existentes, se establecieron numerosos entes que son los que funcionan en Indonesia, Malasia, Nepal, Taiwan o Sri Lanka. En 1981 el sistema indonesio se vio reforzado y asentado con la incorporación de un programa de garantías destinado a las cooperativas, el cual hoy en día ha ampliado su actividad a las pymes en general y está centralizando el sistema nacional. A finales de los años ochenta se asociaron gran parte de los entes de estos países para formar una institución supranacional que sirviera de foro integrador, la ACSIC. En los años noventa se han desarrollado los sistemas más tardíos, los de Tailandia y Hong Kong, y también se han registrado experiencias desde los programas de desarrollo internacionales, normalmente asociados a las instituciones de la ONU.

De estos sistemas merece una mención más amplia el sistema taiwanés, ya por la intensidad de su actividad como por la incorporación en 1997 de un esquema de garantías mutualista, un modelo de sistema poco usual en los países del entorno. Buena parte del desarrollo del sistema de garantía de este país se ha producido por el papel esencial que la pyme tiene en el desarrollo de la economía nacional. El segmento pyme en Taiwán cuenta con regulaciones especiales periódicas, una administración específica (SMEA), un Libro Blanco de la Pyme y un fondo público de desarrollo de la pyme, este último protagonista de la implementación de la reciente fundación de garantías mutuas Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF). Pero el sistema taiwanés tiene casi 30 años de historia desde el establecimiento en 1974 de la Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF), una corporación pública de régimen legal especial que hasta hace poco ha protagonizado un sistema bastante intensivo con cifras muy sobresalientes.

## **CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS SISTEMAS ASIÁTICOS**

Para describir los entes de garantías en los países asiáticos hay que tener en cuenta que hay una diversidad de modelos de sistemas nacionales de garantías en los dos ámbitos diferenciados, con predominio de los programas de garantías públicos (India, Pakistán, China y Hong Kong, Sri Lanka, Indonesia) y los esquemas de garantías corporativos de participación pública mayoritaria (Japón, Corea, Jordania, Malasia, Nepal, Tailandia, Taiwán). Se han dado desde los años noventa escasas y tímidas iniciativas de esquemas mutualistas en Filipinas, India y Taiwán (esta última parece una iniciativa mucho más firme). Los fondos de garantías más importantes los encontramos en Filipinas e Israel.

### **▪ Descripción general de los entes: régimen jurídico y objeto social**

En cuanto al régimen jurídico de los entes existentes en los dos ámbitos hay un predominio de las corporaciones públicas o mixtas de mayoría pública. En el ámbito de Asia Central y Oriente Medio domina la figura del programa público de garantías o el fondo de garantía público, que puede ser desarrollado mediante corporaciones totalmente participadas por el Gobierno o el Banco Central (India, Pakistán), o directamente administrado por un organismo del Gobierno (China, Israel). En Jordania la JLGK (Jordan Loan Guarantee Corporation) es una corporación de accionariado mixto y mayoría del sector público de acuerdo con la ley de empresa del país.

El caso de Hong Kong siempre va a presentar características mixtas respecto a los dos ámbitos que hemos diferenciado, puesto que su modelo económico concuerda más con la zona del sudeste asiático, mientras hoy pertenece territorial y políticamente a China, aunque con un régimen administrativo especial y temporal que le permite desarrollar su propio marco

institucional. En Hong Kong se implementó un programa de garantías como una medida más desde la agencia pública para la pyme.

En el entorno del sudeste asiático existen varias modalidades. En Japón las CGC's tienen su propio cuerpo jurídico como corporaciones de accionariado mixto y JASMEC (Japan Small and Medium Enterprise Corporation) es una institución pública con su propio estatuto y marco legal. En Corea, las dos instituciones centrales del sistema son corporaciones financieras de régimen especial, con participación del sector privado (aportaciones de las entidades financieras integradas en el sistema reguladas por ley); mientras los recientes fondos de garantía regionales con entes de carácter mixto y sin un cuerpo jurídico propio.

El fondo de garantías de Taiwan es una entidad corporativa con personalidad jurídica y sin ánimo de lucro, que depende de las aportaciones de los gobiernos central y locales y de las entidades financieras asociadas. Más novedoso es el modelo de sociedades de garantías mutualista que se introdujo en 1997 con el auspicio del fondo de desarrollo pyme del Gobierno taiwanés, siguiendo esquemas europeos. Se trata de una fundación que inicialmente ha arrancado con fondos públicos pero en un plazo medio debe tener un soporte privado mínimo del 57% de sus recursos. Esta fundación se estableció sobre la base del Estatuto de Desarrollo para la Pyme del Gobierno. En Malasia, la Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGCMB) es una corporación de capital mixto que está considerada compañía pública según la ley de empresas del país, aunque la participación pública no supera el 20%. En Tailandia se sigue el modelo usual de esquema corporativo mediante una entidad de capital mixto que está considerada como institución financiera de carácter privado.

El fondo de garantías para la pyme GFSME, de Filipinas, es una corporación gubernamental dependiente de la corporación pública de políticas de sustento (Livelihood Corporation) destinada a fomentar el desarrollo de sectores marginados de la economía. Sin embargo, la SBGFC está constituida como entidad financiera pública calificada como entidad financiera no bancaria con funciones cuasi bancarias (NonBank Financial Institution with Quasi Banking Functions), es decir, que no tiene las obligaciones usuales de las entidades financieras frente a la superintendencia, establecida por el Banco Central. Esta posibilidad se extiende al caso de BAP Credit Guaranty Corporation, una corporación de garantías privada conformada por la banca comercial asociada del país. El sistema indonesio es por entero público, ya la compañía pública de riesgo PT. Askrindo o la entidad financiera pública Perum PKK. En Nepal, la DICGCN es una corporación pública que está considerada como una entidad financiera más del sistema bajo la ley general de empresas del país. En Sri Lanka existe desde 1979 un programa de garantías totalmente canalizado a través del Banco Central.

En cuanto al objeto social, son muchos los países que presentan especificidades según las características propias de las unidades productivas que podemos englobar en el segmento que denominamos mipyme. En general, hay un objetivo muy común de suplementar el acceso a la financiación de las pymes que no gozan de garantía colateral o cuya garantía colateral es insuficiente. También es general el objetivo de incrementar el mercado crediticio de los bancos comerciales. En los sistemas de economías más desarrolladas el objetivo básico es el de facilitar vías de financiación a la mipyme en buenas condiciones de plazo y coste. Sin embargo, parece necesario presentar algunas matizaciones que cada sistema nacional presenta, en algunos casos con instituciones muy específicas.

En el marco de Asia central y Oriente Medio, la corporación pública de garantías de la India se ha caracterizado por mantener numerosos mecanismos de garantías muy específicos destinados a lo que se denomina pequeña industria, a préstamos de pequeño monto, a cooperativas de crédito, bancos en régimen de cooperativas, etc., aunque el programa de garantías estaba definido en principio para actividades no industriales. Además, el proyecto piloto de Jaipur pretende asentar una asociación de garantías mutuas del sector textil en la zona. Pakistán y Mongolia tienen programas de garantías destinados a la mipyme con el matiz de potenciar el sector privado.

En China, el objetivo del sistema nacional es el de atender a la mipyme en todo su vasto territorio a través de una descentralización por provincias y regiones.

Los ejemplos más ilustrativos de Oriente Medio son Jordania e Israel, ambos países con modelos diferentes y un objetivo común: la pequeña empresa privada. La corporación jordana tiene mecanismos especializados en el sector de la artesanía o el transporte. El sistema israelí está centrado en la creación de empleo para integrar el fuerte contingente de población inmigrada que recibe este país de forma continuada.

En el marco del sudeste asiático, el sistema japonés atiende a un tercio de las mipymes japonesas, más de 2.1 millones de establecimientos, pero recientemente ha operado cambios que han potenciado el subsegmento de la mediana empresa, el cual no presentaba altos índices de actividad (las empresas de más de 50 trabajadores nunca han superado el 10% de actividad de la antigua Japan CIC, hoy JASMEC) y además ha sufrido de la misma forma que la pequeña empresa la reciente crisis financiera. Así, entre las medidas de potenciación del sistema de garantías, en 1998 se incluyó un mecanismo especial de garantías y reafianzamiento para la mediana empresa.

En el caso de Japón, durante las últimas décadas y al igual que en los países de economías más desarrolladas, las pequeñas empresas japonesas han tenido que sufrir múltiples dificultades y se enfrentan ahora a un severo proceso de globalización de la economía, en el cual la reestructuración de las empresas choca con una desaceleración del crecimiento económico, así como una pujanza de la gran industria y a una dramática subida del yen. Sabedores del importante papel desempeñado por la PYME en el desarrollo económico de Japón, sin embargo, se sitúan por detrás de las grandes empresas en términos de productividad, especialización tecnológica, financiación y demás indicadores macroeconómicos.

En resumen y dentro de este proceso evolutivo, carecen de créditos favorables y les cuesta conseguir fondos necesarios para formar o establecer su industria o su negocio, o para la adquisición de los correspondientes materiales, productos, plantas, equipos, etc... En una palabra, por el simple hecho de contar con fuentes limitadas de capital, dependen de los bancos y demás instituciones financieras para la obtención de sus fondos.

Pero al igual que en el ámbito occidental, donde existen sistemas de caución mutua, los bancos japoneses exigen la seguridad complementaria interpuesta, a fin de que los deudores aseguren su préstamo. Para colmar esta laguna, nació el potente sistema de suplementación al crédito, que gira en torno a dos entidades fundamentales, las corporaciones de garantías que atienden las necesidades de garantías de las pymes, y la JASMEC, que integra el programa de reafianzamiento con la función de reasegurar las responsabilidades de la garantía que ofrecen las CGC's y cubrir sus riesgos para ayudar a promover sus actividades de garantía.

El sistema coreano parte del presupuesto de atender a todo tipo de empresas, aunque el 99.9% de los negocios atendidos por el sistema nacional estaría englobado en el segmento de la mipyme. Hay dos entes fundamentales: las corporaciones públicas de régimen especial y los fondos regionales de garantías. Estos últimos pretenden facilitar garantías a las pequeñas empresas de su ámbito territorial. Las instituciones de régimen especial son la KCGF y KOTEC, ambas destinadas al ámbito empresarial universal, aunque KOTEC atiende a las pymes implicadas en actividades relacionadas con las nuevas tecnologías.

El artículo 1 del Acta de Fundación de la KCGF establece explícitamente dos objetivos fundamentales: extender el servicio del crédito-garantía para cubrir las responsabilidades de las pymes que carecen de vías palpables para acceder al crédito de las entidades financieras; y estimular las operaciones de crédito a través de una administración eficiente de las operaciones y de la información necesaria para acceder al crédito y así contribuir al desarrollo de una economía nacional equilibrada. El objetivo primordial de KOTEC es el de facilitar el desarrollo de pequeñas y medianas empresas a través de un sistema específico de garantías que provea a éstas de acceso a una financiación para la adquisición y desarrollo de nuevas tecnologías. Estas empresas tendrían muchas dificultades para obtener capital si no fuera por este programa de garantías que les hace superar el obstáculo de no tener una garantía colateral de cara a las entidades financieras.

En Taiwan el objetivo básico de SMBCGF es el de proveer de garantía de crédito a la pequeña y mediana empresa, que es prometidora como negocio pero no goza de garantía colateral, o la

que tiene es insuficiente, de cara a obtener créditos de las entidades financieras asociadas (Contracted Financial Institution-CFI) del país. El SMEMGF, por su parte, atiende a las pymes miembros de los círculos de garantías mutuas que se establezcan. En Malasia, el principal objetivo es el de asistir a las pequeñas y medianas empresas para que puedan acceder al crédito de las instituciones financieras a través de la cobertura que le ofrece la garantía de la CGCMB sobre dichas facilidades financieras. Hay que hacer una salvedad en el caso de la mediana empresa, que se incluyó entre los objetivos de suplementación de la CGCMB a partir de 1994, coincidiendo con medidas de apoyo del Gobierno a este sector económico. La SICGC de Tailandia tiene como su objetivo principal el de proveer de créditos garantizados a las pequeñas y medianas empresas que sean viables según los requisitos y evaluaciones de la corporación y no gocen de garantías colaterales suficientes.

En Filipinas, el sistema ha alcanzado un alto grado de especialización ante el número de entidades existentes. La entidad principal es el fondo de garantías para la pyme GFSME, que tiene como objetivos primordiales el estimular la corriente de créditos al sector de la pequeña y la mediana empresa a través de la provisión de garantías al crédito y otras ayudas, además de lograr una mayor participación de las entidades financieras privadas en el desarrollo de dicho sector. La SBFGC tiene como cometido ofrecer un amplio abanico de servicios financieros a la pequeña empresa, aunque preferentemente lo hace a través de su sistema de garantía al crédito. Este programa hace que las empresas obtengan créditos de las entidades financieras asociadas (AFI's) con una cobertura de garantía de hasta el 85%.

Con el programa se pretende que los bancos entren en la corriente de crédito a la pequeña empresa, que los empresarios tengan una asistencia para la obtención de créditos desde fondos de recursos formales, y que otras entidades financieras no bancarias extiendan su política crediticia a los pequeños empresarios. Esta última entidad también facilita un reaseguro a las demás entidades de garantías públicas. Además, existen entidades que atienden a las empresas exportadoras con garantías financieras de pre-embarque y la experiencia de una asociación de garantías mutuas para pequeñas empresas rurales.

En Indonesia, la PT. Askrindo tiene como objetivo primordial fomentar y asegurar la corriente de créditos de la banca y entidades financieras hacia la pequeña y mediana empresa. Su clientela la componen los bancos nacionales públicos y la banca privada implicada en la financiación de las pymes. El sistema se extiende a la cobertura de riesgos de los préstamos no bancarios de entidades reconocidas. Perum PKK es una institución financiera perteneciente al Gobierno, cuyo principal cometido era facilitar garantías a empresas en régimen de cooperativas (de especial importancia en la economía doméstica), objeto social que se ha visto ampliado desde 1998 a la atención a la pyme, empresa que protagoniza gran parte de la actividad exportadora y relacionada con las nuevas tecnologías.

En Nepal los objetivos del sistema de la CGCN están bien definidos: garantizar préstamos avanzados por bancos y entidades financieras en sectores considerados prioritarios, garantizar préstamos del mismo tipo y compensar los fallidos en el sector de exportación y comercio exterior, garantizar las compras de ganado a través de bancos o entidades financieras y compensar al ganadero en caso de pérdidas o muerte de dicho ganado, además de otras actividades como aseguradora. En Sri Lanka el objetivo principal para el CBSL es el de proveer de un incentivo de negocio crediticio a los bancos comerciales a través de la garantía de las operaciones de financiación de la pequeña y mediana empresa, que no reúne la garantía colateral requerida o simplemente carece de ella.

#### ▪ Marco legal y normativo. Regulación y control

En el ámbito de Asia central y Oriente Medio, países como la India o Pakistán no cuentan con legislaciones específicas y sólo existen regulaciones básicas de actividad de los programas de garantías canalizados a través de corporaciones públicas. En el caso de la India es el Banco de Reservas el que regula el sistema. En China no hay un desarrollo legislativo avanzado y la implementación del sistema está dirigida desde la Comisión de Asuntos Económicos y de Comercio SETC. En el caso de Hong Kong, el mecanismo de garantías depende directamente del Comité de Finanzas del Consejo Legislativo como una medida política más de este organismo. En Israel, el desarrollo del fondo de garantías se dio a través de la creación de una

autoridad nacional de la pequeña empresa, que supervisa su funcionamiento y el programa de garantías de la USAID cumple la normativa establecida por la agencia estadounidense. En Jordania la corporación está constituida desde la ley nacional de empresa.

En Japón, en diciembre 1950, se estableció la Ley del Crédito-seguro para Pymes, auténtico germen legal del sistema. En 1953 se establece por ley (53/196) la figura jurídica de la Credit Guarantee Corporation (CGC), tras casi dos décadas de actividad sin una regulación legal específica. En julio 1958 se produce la creación por Ley de la Japan CIC al amparo de la legislación del Crédito-seguro para las PYMES. La administración y supervisión del sistema pasó en 1999 a la JASMEC, que integró tanto a la Japan CIC como a la corporación para la epqueña empresa JSBC. El sistema también está supervisado por los Ministerios de Comercio Exterior, Industria y Finanzas. El sistema japonés tiene una legislación acorde con su intensa actividad económica, ya que existen leyes especiales incluso para los mecanismos de garantías y reafianzamiento específicos que se han ido desarrollando en los años ochenta y noventa, para garantías y reaseguro de actividad de producción y adquisición de maquinarias, para la mediana empresa o el mecanismo especial diseñado contra la última recesión económica, el cual ha supuesto una inyección de fondos que ha permitido doblar la actividad del sistema. En definitiva, y acorde con su intensidad, el sistema japonés está altamente regulado.

El sistema de crédito-garantía en Korea data de 1961, cuando el Gobierno estableció sus primeros fondos de reserva. Con el Primer Plan Quinquenal de Desarrollo Económico, de 1962, comenzó una fuerte transformación desde una economía agraria a una de tipo industrializado. Tras algunos cambios debidos a decretos de emergencia económica de 1972, fue la promulgación del Acta de la KCGF, en diciembre de 1974, la que vino a integrar las diversas leyes relacionadas con el sistema de suplementación al crédito y a proveer al mismo sistema de una institución independiente y específica para su adecuado desarrollo. Definitivamente, en junio de 1976 se estableció la KCGF con personalidad jurídica propia y como institución financiera pública sin ánimo de lucro. KOTEC nació como respuesta a la actividad desarrollada por medidas del Gobierno dedicadas a la promoción de nuevas tecnologías y empresas de investigación y desarrollo, y especialmente como respuesta a la dinámica creada por la Ley de Asistencia Financiera a Empresas de Nuevas Tecnologías de 1986. Los fondos de garantías regionales están implementados desde 1996 por los gobiernos regionales, y el Gobierno central está actualmente barajando la necesidad de formalizar este sistema con una regulación legislativa adecuada.

Como corporación, SMBCGF de Taiwan es una entidad con personalidad jurídica propia establecida según las regulaciones del Código Civil y como organismo sin ánimo de lucro. Además, gozó de permisos especiales otorgados por el Gobierno para su fundación. Por su parte, la fundación de garantías mutuas para la pyme SMEMGF, se estableció de acuerdo con el Estatuto de Desarrollo de la Pyme en 1997. La CGCMB fue establecida bajo las normas de la Ley de empresas de Malasia de 1965, y está supervisada por el Banco Central y el Ministerio de Desarrollo Empresarial. La SICGC de Tailandia tiene estatuto legal propio del año 1991 y está constituida como institución financiera del sector privado. El Ministerio de Finanzas ejerce de supervisor del sistema.

En Filipinas, hay dos regulaciones básicas que afectan al sistema, dos reglamentos de 1983 que dieron vía libre al fondo de garantías para la pyme GFSME, y la Carta Magna de la Pyme de 1991, que inspiró la creación de la SBGFC. El GFSME tiene cuerpo jurídico como corporación gubernamental dependiente de la corporación pública de sustento (Livelihood Corporation), a su vez, dependiente del gabinete presidencial de la nación. La SBGFC está considerada como una institución financiera gubernamental por el Departamento de Presupuesto y Política Económica. Además, el Banco Central la incluye en el rango de "entidad financiera no bancaria con funciones cuasi-bancarias" (Non-Bank Financial Institution with Quasi Banking Functions). La Carta Magna que auspicia esta corporación se firmó con varios objetivos primordiales, entre ellos facilitar líneas de financiación, servicios de garantías, seguros y reaseguros en garantías de crédito o inversión y otros instrumentos de asistencia financiera para la pequeña y mediana empresa nacional. Muchos de los programas existentes en Filipinas se rigen por las normas de agencias de cooperación exteriores, especialmente la USAID (para ILGF, SBLPG). La BCGC fue incorporada en un principio a la Comisión de

Finanzas y Cambio como una entidad de préstamo e inversión, pero en agosto de 1995 pasó a ser una Compañía Financiera con licencia propia. El Banco Central la clasifica como tal dentro de la categoría de "entidades financieras no bancarias con funciones casi bancarias". La calificación como Compañía Financiera implica la posibilidad de prestar directamente a un grupo determinado de prestatarios potenciales.

En Indonesia, la PT.Askrindo está constituida como Compañía de Riesgo limitado, pero realmente es una organización perteneciente al Gobierno. Disfruta de una regulación especial del Gobierno, que estipula que cuando la PT.A no pueda responder a sus obligaciones financieras será el gobierno indonesio el que maquille las pérdidas haciendo viable a la organización para responder a dichas obligaciones. Un decreto de diciembre de 1981 estableció la Perum PKK. Desde julio de 1971 existía un decreto del gobierno indonesio que daba vía libre a la creación de entidades de garantía para los créditos a empresas en régimen de cooperativas. En diciembre de 1981 se creó esta institución bajo la supervisión del ministro de Cooperativas. En mayo de 1985, volvió a regularse su personalidad jurídica ya como institución financiera dependiente del Ministerio de Finanzas y supervisada por éste y el Banco Central.

La CGCN está identificada como una entidad financiera más bajo los estatutos de la compañía, que datan de 1964. Su mayor dependencia operativa se establece con las entidades e instituciones accionistas y con el Ministerio de Finanzas de Nepal. El Banco Central de Sri Lanka nació con personalidad jurídica propia a través de una ley parlamentaria de asuntos monetarios de 1949. Los esquemas de crédito-garantía operan a través de su Departamento de Desarrollo Financiero. No hemos de perder de vista que el sistema de garantías funciona desde la máxima autoridad monetaria y el punto de referencia básico del sistema financiero.

#### ▪ **Formación del accionariado y procedencia de recursos de capital**

En Asia central y Oriente Medio es general la dependencia de los fondos públicos, ya desde el gobierno central, gobiernos locales o bancos centrales. En India el sistema está capitalizado por el Banco de Reservas de la India. En China, los gobiernos locales están creando fondos de garantías que funcionan con el reaseguro de fondos regionales a su vez subordinados al sistema general de capital también público. En Hong Kong el mecanismo de financiación para la pyme también parte de recursos públicos. En Oriente Medio, el fondo de garantías para la pequeña empresa es totalmente público y el potente programa USAID recibe cada año 2,000 millones de US\$ desde su puesta en marcha en 1992. La corporación jordana sí tiene un accionariado compuesto principalmente por instituciones financieras públicas y privadas, con mayoría del Banco Central (con el 47.75%), y bancos, corporaciones financieras y compañías de seguros implicadas con porcentajes de entre el 5% y el 1%. Actualmente su capital social asciende a 14 millones de US\$.

Ya en el entorno subcontinental del sudeste, el sistema japonés está capitalizado por el Gobierno Central en el caso del ente reafianzador JASMEC, con más de 9,900 millones de US\$. El capital de las corporaciones de garantías está conformado por las aportaciones de los gobiernos locales y las aportaciones anuales de entidades financieras y otros organismos relacionados, principalmente las cámaras de comercio. Hoy el total de las CGC's suma recursos por más de 11,700 millones de US\$.

En Corea las instituciones de régimen especial no tienen accionariado y sus recursos provienen principalmente de los fondos del Gobierno y de las aportaciones anuales estipuladas para las entidades financieras implicadas. Ese es el caso de la KCGF y de KOTEC, las cuales han visto como, después de años de recortes en las dotaciones presupuestarias anuales, las aportaciones gubernamentales se han incrementado fuertemente con el objetivo de hacer frente a la reciente crisis financiera. Los fondos regionales están siendo implementados desde los gobiernos regionales y locales, pero con un matiz mutualista a través de las aportaciones a sus reservas por parte de asociaciones de empresas y empresas individualmente.

En Taiwan la corporación SMBCGF obtiene sus recursos de un sistema bastante irregular de donaciones procedentes de los gobiernos central y locales, además de las entidades financieras participantes. Los recursos privados del sistema no superan nunca el 20%. La fundación de garantías mutuas arrancó inicialmente con una aportación del fondo de desarrollo

para la pyme del Gobierno Central, pero se espera que en un plazo corto de tiempo el sistema de garantías mutuas esté participado en cada MGC (mutual guarantee circle) en un mínimo del 57% por recursos privados, principalmente desde las empresas y asociaciones de éstas.

En Malasia, el capital de la CGCMB lo aportan en distinto grado sus accionistas, el Bank Negara Malaysia (20%), los bancos comerciales (50%) y otras entidades financieras (30%), constituyendo un llamativo caso de esquema de garantías corporativo con mayoría del sector privado en su accionariado.

En Tailandia, los recursos de capital de la corporación están provistos en una proporción de aportaciones establecida entre sus accionistas, el Ministerio de Finanzas (25%), todos los bancos comerciales tailandeses (44.34%), la Caja de Ahorros del Gobierno (15.81%), la Corporación de Financiamiento Industrial de Tailandia (11.91%) y la Corporación de Financiamiento a la Pequeña Industria (2.94%). Como podemos apreciar, este es uno de los pocos sistemas donde los bancos comerciales constituyen la principal fuente de recursos del sistema.

En Filipinas, GFSME tiene su recurso principal fundacional en el Tesoro Nacional, además de posteriores inversiones y donaciones desde otras fuentes de recursos. La SBGFC está provista en su capitalización por instituciones financieras públicas, que de forma inicial aportaron 200 millones de pesos hasta llegar al billón de pesos. Sus inversores iniciales son el Land Bank of the Philippines, Philippine National Bank, Development Bank of the Philippines, Government Service Insurance System y el Social Security System. La BCGC depende de las inversiones y donaciones de los bancos comerciales socios del sistema, normalmente estipulados por nivel de operatividad en el mismo. La agencia estadounidense USAID ha capitalizado varios de los programas existentes en el país.

En Indonesia, la principal fuente de recursos de capital proviene de las aportaciones del Banco Central de Indonesia y del Departamento de Finanzas de la República, que se hacen cargo respectivamente del 51% y el 49% del capital total de la PT. Askrindo. En 1996 la donación ascendió a 23 y 22 billones de rupias por cada institución, sumando un total de 45 billones de rupias. La PT. Askrindo no recibe ninguna otra inversión ni donación por alguna otra parte del sistema, ni tiene asistencia palpable de las entidades financieras. Por otra parte, PT.A tiene ciertos recursos de ingresos cifrados en los premios por créditos garantizados, en las recuperaciones y el rendimiento de sus propias inversiones. Perum PKK tiene unos recursos de capital principales en la aportación gubernamental y los ingresos anticipados. También tiene ingresos corrientes por honorarios de la garantía, pagos recuperados, ingresos por inversiones en propiedades de alquiler (edificios de oficinas) y en seguros comerciales. La PKK no recibe ninguna contribución de las entidades financieras.

En Nepal, la CGCN no registra ningún tipo de inversión o donación regular o irregular y sus recursos de capital están basados en un reparto proporcional de asignaciones de sus accionistas principales: Nepal Rastra Bank (Banco Central) con un 60%; Gobierno de Su Majestad de Nepal con 33.34%; Nepal Bank Ltd. con un 3.33%; y el Rastriya Banijya Bank, con un 3.33%. El Banco Central de Sri Lanka concede periódicamente unas aportaciones (cada tres o cuatro años) que suponen el principal recurso de capital del sistema. A estas aportaciones se suman el total de primas recibidas por servicios de garantía y el total de recuperaciones de los créditos garantizados, y el total está invertido en Letras del Tesoro del Gobierno.

▪ **Vinculación con las Administraciones Públicas y el sistema financiero.**  
**El Reafianzamiento**

En proporción al grado de sofisticación de los sistemas, las relaciones con las Administraciones Públicas (AA.PP.) y con el sistema financiero serán más o menos complejas. Además el carácter eminentemente público de la mayoría de los sistemas nos hace centrarnos más bien en qué nivel institucional es el que promueve, soporta o supervisa el mecanismo de garantías respectivo. En el ámbito de Asia central y Oriente Medio, India, China y el régimen administrativo especial de Hong Kong, Pakistán, Israel y multitud de países árabes basan sus

sistemas de garantías en programas públicos o procedentes de la cooperación supraestatal o internacional.

En India el protagonismo casi absoluto lo ha tenido el Banco de Reservas, aunque recientemente otro banco público, el SIDBI, está interesado en implementar esquemas de garantías para distintos sectores de su segmento de actividad como banco de desarrollo de la pequeña industria. El sistema chino parece que se va a caracterizar por establecer varios niveles de actuación desde los gobiernos locales, provinciales hasta el ente central del sistema, la comisión estatal de asuntos económicos y de comercio. Sí resulta mucho más llamativo el hecho de que se prevea también el reafianzamiento sucesivo entre niveles desde los fondos regionales para las entidades locales y del sistema central hacia los fondos regionales. Sólo Jordania ha desarrollado sociedades de garantías corporativas en las que participan las entidades financieras privadas. En este entorno, los sistemas de reafianzamiento de la actividad no existen y sólo está previsto en el recién implementado sistema de garantías de China.

En el caso del sudeste asiático el panorama es mucho más complejo. El sistema de suplementación del crédito de Japón tiene una vinculación muy especial con los gobiernos central y locales, según hablemos del ente reasegurador JASMEC o de las corporaciones de garantías respectivamente, ya que son sus principales fuentes de recursos. El sistema no registra una especial vinculación con ninguna entidad financiera, ni tan siquiera en labores de supervisión. En cuanto al reafianzamiento, el sistema japonés cuenta con una institución central del sistema, JASMEC, cuya única misión es la de reasegurar las garantías emitidas por las 52 CGC's japonesas. Los volúmenes de actividad de esta institución son los más intensos de los abordados en este estudio global.

En Corea el sistema es también eminentemente público, aunque las principales instituciones de garantías, KCGF y KOTEC, están participadas por las entidades financieras públicas o privadas que participan en el sistema, principalmente bancos comerciales. Los fondos regionales coreanos están totalmente implementados desde los gobiernos regionales y locales y con una pequeña participación de empresas y conglomerados de éstas. Las principales instituciones coreanas no tienen ningún sistema de reafianzamiento de su actividad y se supone al Gobierno, con cargo a los presupuestos, como último techo de responsabilidad. Sin embargo, recientemente, el Gobierno coreano decidió prestar un mecanismo de reaseguro a los fondos regionales a través de KCGF y KOTEC, los cuáles facilitan una cobertura del 50% del riesgo asumido por los fondos regionales en forma de reguarantee (contragarantía o reaseguro).

El sistema taiwanés, con las dos instituciones que lo conforman, guarda una fuerte relación con la agencia pública para la pyme del gobierno y el fondo de desarrollo de la pyme como órganos de supervisión y fuente de ingresos respectivamente. La SMBCGF establece una vinculación contractual con las entidades financieras con las que desarrolla su actividad (contracted financial institutions). La fundación de garantías mutuas es una institución completamente nacida de las últimas medidas gubernamentales a través de la agencia pyme y del fondo de desarrollo pyme. Los círculos de garantías mutuas no establecen vínculos especiales con las entidades financieras cuyos créditos garantizan.

La corporación de garantías de Malasia tiene incorporadas en su accionariado a todas las entidades financieras con las que desarrolla su actividad y el Banco Central aporta el 20% de su capital además de sus labores de supervisión. La CGCMB no tiene una vinculación especial con el gobierno malayo si exceptuamos la obligación como compañía financiera pública de remitir un informe anual al Ministerio de Desarrollo Empresarial. El caso de Tailandia es muy parecido pues todas las entidades financieras participantes del sistema de garantías han de ser accionistas de la corporación (actualmente todos los bancos comerciales son accionistas del sistema). La SICGC está definida como institución financiera privada aunque gran parte de su accionariado está en manos públicas a través de bancos y corporaciones financieras y el Ministerio de Finanzas.

En Filipinas los principales entes de garantías dependen directamente del Gobierno y están vinculados a éste a través de corporaciones y organismos que realizan las labores de



administración y supervisión. El Banco Central tiene calificadas a algunas de ellas en una categoría 'cuasi-bancaria' con la que reduce los requisitos a cumplir ante la superintendencia. En todos los casos los fondos y programas tienen una serie de entidades financieras asociadas entre bancos, corporaciones financieras, cooperativas, bancos rurales y de desarrollo e incluso ONG's. El panorama es tan variado que resulta conveniente la consulta al capítulo dedicado al sistema filipino. Es importante, por otra parte, destacar que la Carta Magna de la Pyme concede a la corporación pública SBGFC la capacidad de actuar en dos niveles, como ente de garantías y como ente de reaseguro (2º piso) del resto de entidades de garantías existentes. El sistema indonesio está vinculado por completo al Gobierno de la nación, puesto que los entes principales del sistema son instituciones públicas con recursos únicos procedentes de las aportaciones del Estado. Además, el Gobierno indonesio prevé de forma reglamentaria su responsabilidad como último piso del sistema ante las posibles pérdidas de las entidades de garantías. El Banco Central y el Ministerio de Finanzas son las entidades supervisoras del sistema. La corporación de garantías de Nepal está vinculada a todos los bancos comerciales y entidades financieras que quieran participar en sus mecanismos a través de contratos operativos específicos y el Banco Central es el principal accionista y supervisor del sistema. En Sri Lanka el programa de garantías es una actividad más del Banco Central, encargado de autorizar y supervisar todo el sistema financiero. Los bancos y corporaciones financieras que realizan alguna actividad con el programa han de estar autorizados y mantener un convenio de colaboración general con el Banco Central.

Como hemos podido observar, los sistemas de reafianzamiento no están muy desarrollados en el continente asiático pues, si exceptuamos el caso japonés tan sobresaliente en todos los aspectos, sólo en Corea y Filipinas se da la actividad del reaseguro y de forma parcial y poco asentada. En la mayoría de sistemas, los gobiernos, bancos centrales o la participación pública se suponen o constituyen oficialmente como los últimos techos de responsabilidad de la actividad de los entes de garantías.

### **TENDENCIAS DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN EL CONTINENTE ASIÁTICO**

El análisis detenido de los sistemas que se van a describir a continuación constata una serie de conclusiones sobre las tendencias actuales e inmediatamente futuras de los sistemas de garantías en la zona asiática, sin dejar de remarcar las diferencias lógicas de ámbitos y el protagonismo esencial del sistema japonés. De este análisis se desprende:

- Sistemas muy variados con predominio de las corporaciones públicas en el sudeste asiático, y de los programas de garantías públicos en Asia central y Oriente Medio.
- Capital público (sistema generalizado de aportaciones presupuestarias) o de accionariado mixto.
- Reafianzamiento público del Estado en los sistemas más intensivos, especialmente el sistema de reaseguro japonés, ya que los casos de Corea o Filipinas son bastante testimoniales aún.
- Intersectorialización junto a sectorialización (sectores prioritarios, nuevas tecnologías, desarrollo de zonas marginadas), según los modelos y peculiaridades de las economías nacionales.
- Las empresas van al ente de garantías en primera instancia en casi todos los sistemas, exceptuando los programas de garantías públicos.
- Introducción reciente del modelo de esquema de garantías mutuas en Filipinas, Taiwan. En el caso coreano los fondos regionales de garantías también presentan matices asociativo-mutualista al intervenir las empresas como socios miembros.

En definitiva, hay que insistir en la idea de que la existencia de los sistemas de garantías en muchos países desarrollados del ámbito del sureste asiático no obedece tanto a una falla de sus respectivos sistemas financieros como a una política sólida de apoyos y promoción del mercado de capitales destinado a las pymes. Países como Corea, Japón o Taiwán tienen sus sistemas de garantías perfectamente integrados en su política de Estado para la promoción económica.

Muy atractivo resulta el que la mayoría de países haya optado por reforzar sus sistemas de garantías (Corea, Japón, Taiwan, Indonesia...) para hacer frente a la crisis financiera declarada

en 1997 y que todavía afecta a estos países. La crisis del crédito ha supuesto un fuerte descenso de las fuentes de financiación de las micros y pymes, por lo que de nuevo se puso en evidencia la necesidad y validez de sistemas alternativos de financiación del segmento de la mipyme, entre los que, a la cabeza, están los sistemas de garantías. Sin duda, las políticas nacionales han sido conscientes de la problemática surgida y de sus soluciones más idóneas. El caso japonés, donde el sistema de garantías supone un fuerte componente de la política de Estado para la promoción económica, es un claro ejemplo de ello.

### ACTIVIDAD DE LOS SISTEMAS ASIÁTICOS

Antes de ofrecer cualquier dato, gráfico o tabla se hace necesario advertir una vez más el protagonismo absoluto del sistema de suplementación japonés, con datos de actividad que lo sitúan a la cabeza del mundo; infinitamente por encima de los sistemas de su entorno, incluso de algunos especialmente intensivos (Corea, Taiwan); y que suponen un protagonismo de las cifras del ámbito del sudeste asiático en el marco global de las zonas continentales y subcontinentales analizadas. Por otra parte, la descompesación que supone ofrecer los datos de actividad de Japón junto a los de su ámbito subcontinental nos obliga a referenciar datos concretos en los gráficos.

#### *Actividad de los sistemas/entes de garantías de Asia Central y Oriente Medio*

PAIS	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS*	GARANTÍAS*
India	1	n.d.	n.d.	n.d.
Israel	3	2.890	1	716,8
Jordania	1	1.150	14	17,0
Libano	1	n.d.	n.d.	n.d.
Pakistán	1	n.d.	n.d.	n.d.
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>4.040</b>	<b>15</b>	<b>733,8</b>

\* Recursos y garantías en millones de US\$

ENTES	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS*	GARANTÍAS*
India DICGC	1	n.d.	n.d.	n.d.
Israel USAID LGP	1	n.d.	n.d.	515,0
Israel SGF SBAI	1	2.800	n.d.	200,0
Israel KIEDF	1	90	1	1,8
Jordan LGC	1	n.d.	14	3,0
Libano Guarantess SAL	1	n.d.	n.d.	n.d.
Pakistán State Program	1	n.d.	n.d.	n.d.
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2.890</b>	<b>15</b>	<b>719,8</b>

\* Recursos y garantías en millones de US\$

#### *Relación/PIB en Asia Central y Oriente Medio*

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Israel	0,70	8,70
Jordania	0,43	15,00

**Actividad de los sistemas/entes de garantías en el sudeste asiático**

PAIS	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS*	GARANTÍAS*
China	1	n.d.	575,0	5.722,0
China (Hong Kong)	1	9.738	642,0	714,0
Corea	14	271.554	3.351,0	28.300,0
Filipinas	7	1.591	49,0	112,5
Indonesia	2	51.433	6,0	197,5
Japón	53	2.100.000	21.629,0	399.282,0
Malasia	1	60.765	373,0	1.974,0
Nepal	1	15.000	1,0	27,0
Sri Lanka	1	8.150	18,0	101,0
Tailandia	1	1.876	16,0	45,0
Taiwan	2	41.643	660,6	4.592,5
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>2.561.750</b>	<b>27.320,6</b>	<b>441.067,5</b>

\* Recursos y garantías en millones de US\$

**Actividad de los sistemas/entes de garantías en el sudeste asiático**

ENTES	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS*	GARANTÍAS*
China CGS	1	n.d.	575,0	5.722,0
China Hong Kong SFS	1	9.738	642,0	714,0
Corea KCGF	1	196.570	1.912,0	17.635,0
Corea KOTEC	1	65.313	1.070,0	10.162,0
Corea RCGF	12	9.671	369,0	503,0
Filipinas IGLF	1	556	n.d.	35,0
Filipinas GFSME	1	500	20,0	37,5
Filipinas SBCGF	1	535	29,0	40,0
Indonesia PT Askrindo	1	50.000	6,0	50,0
Indonesia Perum PKK	1	1.433	n.d.	147,5
Japón NFCGC	52	2.100.000	12.790,0	399.282,0
Japón JASMEC	1	(*)	9.915,0	(*)
Malasia CGCMB	1	60.765	373,0	1.974,0
Nepal DICGCN	1	15.000	1,0	27,0
Sri Lanka CBSL	1	8.150	18,0	101,0
Tailandia SICGC	1	1.876	16,0	45,0
Taiwan SMBCGF	1	40.995	657,6	4.555,0
Taiwan SMEMGF	1	648	3,0	37,5
<b>TOTAL</b>	<b>80 (**)</b>	<b>2.561.750</b>	<b>28.396,6</b>	<b>441.067,5</b>

\* Recursos y garantías en millones de US\$

(\*) Los datos de empresas de JASMEC y la NFCGC son asimilables a un número total de empresas garantizadas reaseguradas. Del mismo modo podemos asimilar el dato de garantías vigentes, de cuyo monto JASMEC reasegura según los casos de un 70% a un 90%, con lo que mantiene una responsabilidad vigente de casi 300.000 millones de US\$ sobre las garantías emitidas por las CGC's.

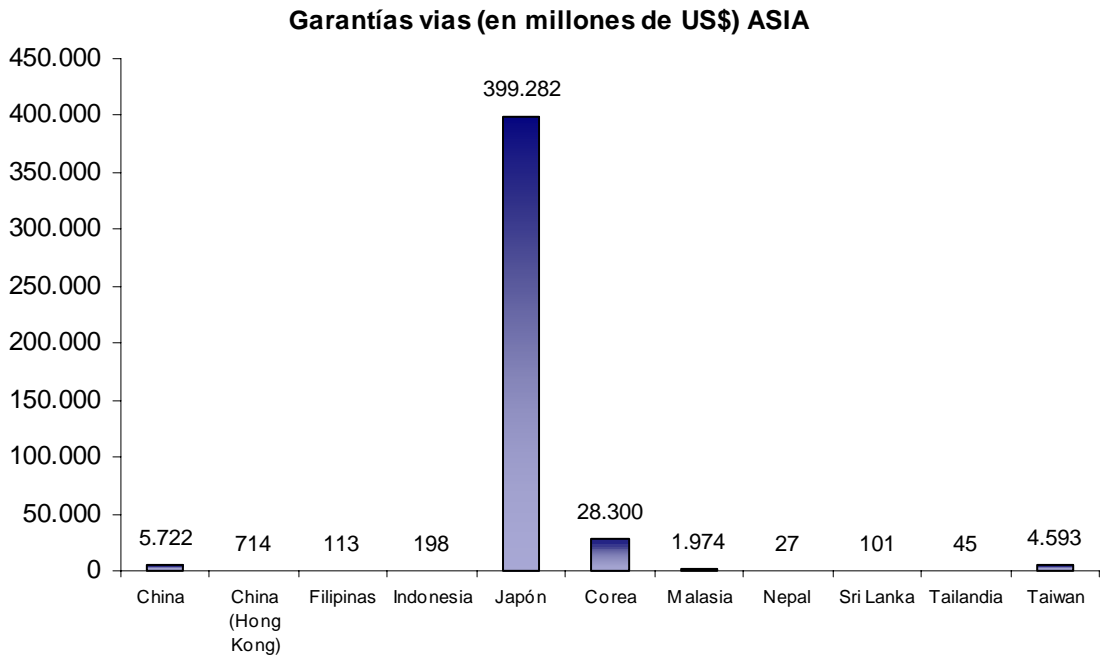
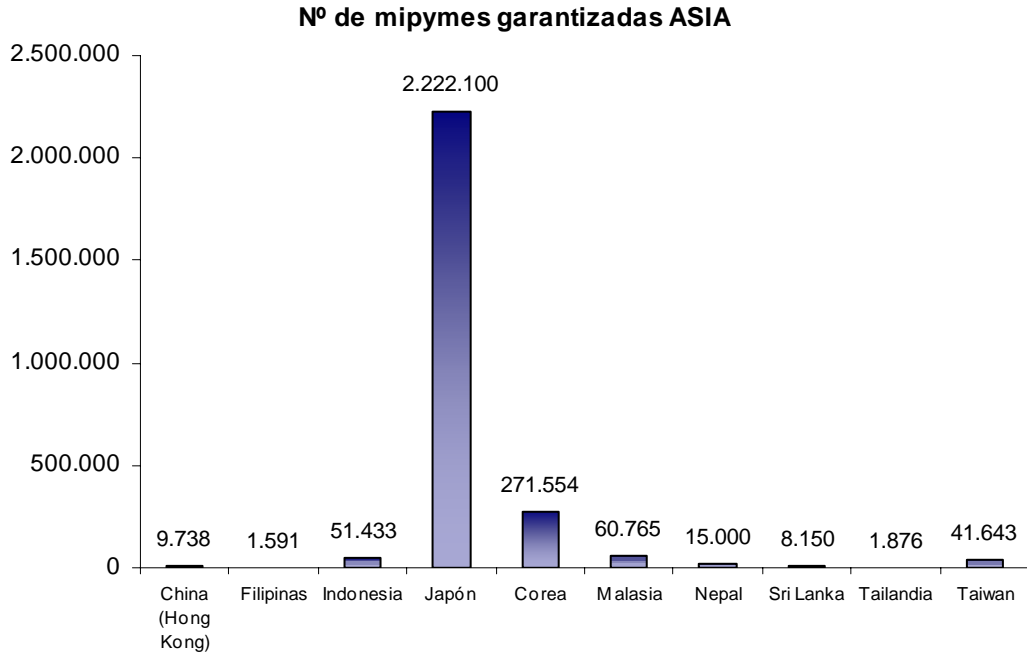
(\*\*) No están sumados cuatro de los fondos de garantía de Filipinas.

**Relación Garantías/PIB en el sudeste asiático**

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
China (Hong Kong)	0,44	2,80
Corea	5,83	2,00
Filipinas	0,13	8,40
Indonesia	0,11	2,20
Japón	7,86	4,60

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Malasia	2,06	2,60
Nepal	0,64	n.d.
Sri Lanka	0,80	n.d.
Tailandia	0,03	2,00
Taiwan	1,70	2,60

**Gráficos del sudeste asiático**



**Cuadros de los sistemas de Japón y Corea**

Régimen jurídico y objeto social de los Entes asiáticos	National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC) [Japón]	SME Credit Insurance System (JASMEC) [Japón]	Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) [Corea]	Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) [Corea]
<b>Personalidad jurídica</b>	Desde 1951 agrupa a las 52 corporaciones de garantía japonesas (CGC's)	Desde 1958 es una institución jurídica de derecho público Japan CIC. En 1999 se integra en JASMEC	Institución financiera pública sin ánimo de lucro creada en 1976	Desde 1989 es una corporación financiera pública sin ánimo de lucro independiente de la KCGF
<b>Marco legal</b>	La ley 53/196 establece la figura jurídica de la corporación de crédito garantizado (CGC)	Establecida conforme a las leyes 50/264, 53/196, 61/156, 98/151 y otras que han regulado sucesivamente el sistema de reaseguro	Ley específica "Korea Credit Guarantee Fund Act" de 1976	Nace al amparo de la Ley de Asistencia Financiera a las Nuevas Tecnologías de 1986
<b>Recursos</b>	11.714 mill. de US\$ entre las 52 CGC's	9,915 mill. De US\$	Cerca de 2,000 millones de US\$	Más de mil millones de US\$
<b>Objeto social</b>	Estimular la creación de pequeñas y medianas empresas facilitando el acceso a los productos de las entidades financieras a través del servicio de "crédito-garantía".	Tiene la misión de reasegurar las responsabilidades de la garantía de las CGC's japonesas siendo el eje del sistema de	Cubrir las responsabilidades de las pymes que carecen de vías de acceso a la financiación de las entidades financieras y estimular las operaciones de crédito	Facilitar el desarrollo tecnológico de las pymes mediante un servicio específico de garantías. Importante es su labor de evaluación, investigación y asesoría
<b>Socios</b>	Es una federación de CGC's; y éstas tienen como socio protector principal a los gobiernos locales	Es una corporación pública que funciona con cargo a los presupuestos generales anuales	Institución pública con cargo a un sistema legal de aportaciones anuales del gobierno y las EE.FF.	Corporación pública con un sistema legal especial de contribuciones del gobierno y EE.FF.
<b>Control</b>	Agencia pública de las pymes JASMEC y los gobiernos locales	Gobierno central japonés, JASMEC y Ministerio de Comercio e Industria	Supervisión de varios ministerios debido a su campo empresarial universal	Ministerios y agencias públicas relacionados con el desarrollo de nuevas tecnologías

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Relaciones con el sistema crediticio de los entes asiáticos	National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC) [Japón]	SME Credit Insurance System (JASMEC) [Japón]	Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) [Corea]	Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) [Corea]
<b>Vinculación con el sistema crediticio</b>	Están establecidos los tipos de EE.FF. que contratan garantías según la Reglamentación oficial de Corporaciones de Garantía	Están establecidos los tipos de EE.FF. que contratan garantías según la Reglamentación oficial del sistema de reaseguro y de las Corporaciones de Garantía	Las EE.FF., principalmente bancos, tienen establecida por ley una contribución anual (fijada cada 5 años) al capital del ente del 0,2% del montante de cierto tipo de operaciones	Las EE.FF. tiene una contribución anual estipulada por ley que las habilita para operar con el sistema de este ente
<b>Distribución del negocio por entidades</b>	EE.FF. privadas, específicas para pymes, sectorializadas, públicas y semipúblicas y bancos extranjeros que operan en Japón	Corporaciones de Garantías de Crédito (CGC)	Bancos comerciales y, muy en menor medida, algunas EE.FF. no bancarias (el ente aplica tasas diferentes según la pertenencia o no de la entidad a la banca comercial); hay algunas entidades que tienen trato preferente	Bancos, EE.FF. no bancarias, cooperativas sectorializadas (agrícolas, pesqueras, ganaderas) y EE.FF. dedicadas específicamente al desarrollo de nuevas tecnologías
<b>Nivel de participación de las entidades financieras (EE.FF.)</b>	Son intermediarios que se limitan a solicitar la garantía de las corporaciones en caso de que la pyme acuda a ellas directamente	Las entidades se limitan a solicitar su garantía, y los entes de garantía activan el reaseguro automáticamente al aprobar la emisión de la garantía	Se limitan a mantener su contribución anual y a solicitar una carta de garantía para las operaciones	Solicitan la carta de garantía para las operaciones y mantienen su aportación de capital anual (drásticamente reducida por la recesión y suplida por el aumento de la contribución estatal)

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Relación con las Administraciones Públicas (AA.PP.) de los entes asiáticos	National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC) [Japón]	SME Credit Insurance System (JASMEC) [Japón]	Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) [Corea]	Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) [Corea]
<b>Instituciones</b>	El gobierno central y las administraciones locales	El gobierno central	Gobierno central y presupuestos generales anuales	Gobierno central
<b>Nivel de participación de las AA.PP.</b>	El gobierno central tiene una misión supervisora, y las administraciones locales aportan el capital básico de inversión de las 52 corporaciones federadas	El gobierno realiza labores de supervisión y es el soporte financiero del sistema de reafianzamiento	El gobierno dirige y supervisa el sistema y es el principal soporte financiero a través de sus aportaciones con cargo a los presupuestos generales anuales	Aportaciones presupuestarias anuales (especialmente incrementadas en los últimos años debido a la recesión) y dirección del sistema
<b>Reafianzamiento</b>	El sistema japonés cuenta con la corporación JASMEC como institución que instrumenta el sistema de reafianzamiento	JASMEC es una institución pública de reafianzamiento (a través del sistema de reaseguro)	No tiene. Su último techo de responsabilidad sería desde instancias públicas. Sí realiza, desde hace poco, labores de reaseguro de la actividad de los fondos regionales establecidos desde 1996	KOTEC no goza de ningún sistema de reafianzamiento de su actividad pero sí ofrece, como KCGF, contragarantías para los 10 fondos/ cooperativas de garantía locales que operan actualmente en Corea desde 1996



LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Descripción operativa de los entes asiáticos	National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC) [Japón]	SME Credit Insurance System (JASMEC) [Japón]	Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) [Corea]	Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) [Corea]
<b>Empresas habilitadas</b>	Pymes individuales, corporaciones o cooperativas con un capital social inferior a 300 millones de yenes (casi 3 millones de US\$) y menos de 300 empleados	Las 52 Corporaciones de Garantía del sistema reaseguran sus garantías en el mecanismo de seguro de crédito de financiación indirecta.	Todas las empresas individuales, las corporaciones y asociaciones que cumplan los requisitos establecidos. Entre las pymes todo tipo de negocio (excepto para aquellos negocios "de lujo" considerados indeseables)	Pymes dedicadas al desarrollo de nuevas tecnologías, con menos de mil empleados y menos de 100 billones de W (casi 89 mill. de US\$) de capital. También incluye a grandes empresas
<b>Máximo garantizado</b>	200 millones de yenes (casi 2 millones de US\$) para garantías individuales y 400 mill. de yenes (casi 4 millones de US\$) a cooperativas	En operaciones ordinarias está fijado en 200 millones de yenes (casi 2 millones de US\$)	Entre 1.5 y 3 billones de W en casos individuales de pymes (entre 1.5 y 2.5 millones de US\$). Límite de riesgo vivo de 20 veces su fondo	3 billones de W (2.5 mill. de US\$) en casos individuales ordinarios (hasta 10 billones – unos 9 mill. de US\$ - en casos especiales)
<b>Cobertura</b>	100%	Entre el 70 y 90% del riesgo asumido por las CGC's en operaciones ordinarias	Actualmente ofrece modalidades de cobertura de entre el 50 y el 80%	Mantiene la tradicional cobertura del 100% aunque ha adoptado modalidades parciales
<b>Plazo</b>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Comisiones (de aval y de instrumentación del crédito)</b>	Hasta un 1% anual con modalidades básicas que oscilan entre el 0.4 y 0.7% anual	Prima anual media del 0,55% del monto reasegurado a deducir de la comisión de garantía de las CGC's	Oscila entre el 0,5% y el 2% (tasa fija del 0,8% para garantías con colaterales)	Mínima del 0,5%, estándar del 1% y máxima del 2% para la pyme (para la no pyme 1%, 1,5% y 2%)

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Régimen jurídico y objeto social de los Entes asiáticos	Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) [Malaysia]	Corporación de Garantía al Crédito a la Pequeña Industria (SICGC) [Tailandia]	Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) [Taiwan]	Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF) [Taiwan]
<b>Personalidad jurídica</b>	Compañía pública nacida en 1972	Creada en 1991 como institución financiera del sector privado	Nace en 1974 como entidad legal sin ánimo de lucro	Nace en 1997 como fundación especial de mayoría privada
<b>Marco legal</b>	Ley de Empresas nacional de 1965	Ley de Corporaciones de Garantía a la Pequeña Industria de 1991	Según regulaciones del Código Civil y con permisos especiales del gobierno	Artículos 7 y 23 del Estatuto de Desarrollo de la Pyme
<b>Recursos</b>	373 mill. de US\$	16 mill. de US\$	657 mill. de US\$	3 mill. de US\$
<b>Objeto social</b>	Asistencia a la pyme en el acceso al crédito de las EE.FF., por carencia o insuficiencia de garantías colaterales	Proveer de créditos garantizados a pymes que se consideran viables pero no tienen colateral suficiente de cara a las entidades financieras	Proveer de garantías de crédito a la pyme que carece de colateral (o ésta es insuficiente) frente a entidades financieras contratadas (CFI's)	Asistir a las pymes en sus necesidades financieras mediante un mecanismo de garantías mutuas para las empresas asociadas al sistema
<b>Socios</b>	Son accionistas el Banco Central (20%), bancos comerciales (50%) y demás entes financieros (30%)	Ministerio de Finanzas, bancos privados, Cajas de Ahorros y otros entes financieros públicas	Socios protectores: el gobierno central, gobiernos locales y las CFI's (Contracted Financial Institutions)	Fondo de Desarrollo para la Pyme, socios protectores y miembros de los Mutual Guarantee Circle (MGC's)
<b>Control</b>	Dirección principal del Banco Central y el Ministerio de Desarrollo Empresarial	Control normalizado de la superintendencia sobre una entidad privada	Administración de la Pyme del Ministerio de Economía	Administración de la Pyme del Ministerio de Economía

Relaciones con el sistema crediticio de los entes asiáticos	Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) [Malaysia]	Corporación de Garantía al Crédito a la Pequeña Industria (SICGC) [Tailandia]	Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) [Taiwan]	Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF) [Taiwan]
<b>Vinculación con el sistema crediticio</b>	Los bancos comerciales (50%) y demás EE.FF. (30%) constituyen el accionariado mayoritario del ente, completado en un 20% por el Banco Central	Las EE.FF. elegibles han de ser accionistas del ente	Las EE.FF. tienen firmado un contrato de delegación (Entrustment Contract) con el ente para poder operar bajo sus servicios de garantías	Las EE.FF. tienen firmado un contrato de crédito donde se establecen las condiciones de los créditos para los que se instrumentará la garantía
<b>Distribución del negocio por entidades</b>	Los 37 bancos comerciales y 40 EE.FF. no bancarias del país operan como entidades implicadas según los tipos de garantías	Actualmente todos los bancos comerciales nacionales son accionistas y operan en el sistema	Hay 48 entidades contratadas (CFI – Contracted Financial Institutions), 45 bancos comerciales y 3 empresas de financiación e inversión	En principios todas las entidades financieras que mantengan un contrato de crédito
<b>Nivel de participación de las entidades financieras (EE.FF.)</b>	Además de la participación en el accionariado, hay que señalar que el ente desarrolla su actividad a través de la red de sucursales de las EE.FF., con la supervisión general del Banco Central	Además de ser intermediarios y solicitar la garantía para desembolsar sus créditos, actualmente suscriben la mayor parte del accionariado del ente (el 44,34%)	El contrato supone una donación a plazos de las CFI al ente (actualmente el 20% de sus recursos); además las EE.FF. realizan la oferta, evaluación y aprobación de las operaciones con garantías desde sus sucursales	El contrato supone unas condiciones del crédito garantizado a las que el banco ha de atenerse (3 años, un tipo del 7.55% y un máximo de 36 pagos para la amortización). El banco no interviene en ningún proceso anterior.

Relación con las Administraciones Públicas (AA.PP.) de los entes asiáticos	Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) [Malaysia]	Corporación de Garantía al Crédito a la Pequeña Industria (SICGC) [Tailandia]	Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) [Taiwan]	Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF) [Taiwan]
<b>Instituciones</b>	Gobierno Central y Bank Negara Malaysia (Banco Central)	Accionariado del sector público (ministerio de Finanzas e instituciones y corporaciones financieras públicas)	Gobierno central y administraciones locales	Small and Medium Enterprise Administration (SMEA)
<b>Nivel de participación de las AA.PP.</b>	Supervisión y participación del Banco Central en el accionariado del ente con un 20%	Tienen funciones directivas como accionistas públicos (25% soportado por el Ministerio de Finanzas, el 15,81% por las Cajas de Ahorro del Gobierno, y casi un 15 % por corporaciones públicas de financiamiento industrial)	Organismos del gobierno central realizan la supervisión, análisis y normativa del sistema; el gobierno central soporta el 72,37% de los recursos totales del ente, y las administraciones locales aportan un 8,15%	Es esencial la intervención de la SMEA como supervisora y fuente de recursos a través del Fondo de Desarrollo para la Pyme
<b>Reafianzamiento</b>	No tiene	No tiene	No tiene	No tiene

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Descripción operativa de los entes asiáticos	Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGC) [Malaysia]	Corporación de Garantía al Crédito a la Pequeña Industria (SICGC) [Tailandia]	Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) [Taiwan]	Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF) [Taiwan]
<b>Empresas habilitadas</b>	Pymes registradas legalmente como tales y microempresas	Según la regulación de las pymes, con activos inferiores a 1.3 mill. de US\$	Pymes (menos de 200 empleados, hasta 2 mill. US\$ de capital, de 6 meses a 3 años de operatividad)	Pymes calificadas y miembros de los "círculos de garantías mutuas" tras estudio y mención por parte de un socio protector del propio MGC
<b>Máximo garantizado</b>	10 millones de RM (2.6 mill. de US\$) para el sector manufacturas, 7,5 millones (2 mill. de US\$) a sectores de apoyo prioritario y 5 millones (1.3 mill. de US\$) para los demás sectores	Nunca excederá 10 millones de baht (260,000 US\$) y nunca por debajo de 200,000 baht (5,200 US\$)	100 millones de nuevos dólares de Taiwan (3.3 millones de US\$ aprox.)	Entre 2 y 10 millones de TW\$ (entre 66,000 y 330,000 US\$) para cada miembro y un máximo garantizado por MGC de hasta 300 millones de W\$ (unos 10 millones de US\$)
<b>Cobertura</b>	80% de promedio (entre un 30 y un 100% según los numerosos tipos de garantía)	50% (con casos del 100% para montos de crédito muy bajos)	Entre el 50% y el 90%	Entre el 65% y el 80%
<b>Plazo</b>	Entre 1 y 6 años	1 año renovable	Hasta 8 años	Hasta 3 años
<b>Comisiones (de aval y de instrumentación del crédito)</b>	Entre el 0.5% y el 2% (los esquemas de garantías a microempresas no tiene coste alguno)	Entre el 2y el 2.75% anual según los montos garantizados	0.75% anual	2% anual

**Cuadros de entes de garantías de Filipinas**

Régimen jurídico y objeto social de los Entes asiáticos	Industrial Guarantee Loan Fund (IGLF) [Filipinas]	Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (GFSME) [Filipinas]	BAP Credit Guaranty Corporation (BCGC) [Filipinas]	Corporación de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa (SBGFC) [Filipinas]
<b>Personalidad jurídica</b>	Fondo de garantías público que data de 1952	Fondo de garantías público que data de 1983	Desde 1995 es una compañía financiera no bancaria (*)	Institución financiera pública nacida en 1992 (**)
<b>Marco legal</b>	Establecida como corporación gubernamental con autonomía operativa	Establecida como corporación gubernamental con autonomía operativa	Ley de la República 5980 sobre compañías financieras	Carta Magna para la Pequeña y Mediana Empresa firmada en 1991
<b>Recursos</b>	Nd (créditos de USAID y el Banco Mundial)	20 millones de US\$	Nd	29 millones de US\$
<b>Objeto social</b>	Incentivar a las entidades financieras al crédito para mipymes del sector industrial y de ámbito rural mediante su garantía financiera	Estimular la corriente de créditos a la micro y pyme de sectores marginados de la economía desde las EE.FF. a través de la provisión de garantías	Proveer de créditos inicialmente directos a las pymes que sufren carencia o insuficiencia de garantías colaterales antes las EE.FF.	Proveer de garantía a los créditos a pequeñas empresas de EE.FF. asociadas (AFI's) para extender la corriente de crédito
<b>Socios</b>	El fondo está implementado desde la USAID y cuenta con recursos del Banco Mundial	Su socio protector es el Tesoro Nacional. Las EE.FF. que operen han de estar acreditadas	Los bancos comerciales que operan con el ente son socios en proporción a su nivel operativo	Tres instituciones financieras públicas y el sistema de Seguridad Social son sus socios protectores
<b>Control</b>	Control de la Superintendencia y la reglamentación de la USAID	Livelihood Corporation (Corporación pública de Sustento), adscrita a la Presidencia	Control y clasificación de la superintendencia sobre las entidades financieras privadas	Departamento de Comercio e Industria y el Consejo de la Pyme

(\*) El Banco Central filipino tiene establecidas unas categorías para determinar el estatus de las entidades financieras. En este caso es considerada "entidad financiera no bancaria con funciones cuasi-bancarias" (Non-Bank Financial Institution with Quasi Banking Functions), lo que le otorga una gran capacidad crediticia sin soportar las obligaciones de la banca comercial (depósitos, reservas...).

(\*\*) El Banco Central también la considera en el rango de "entidad financiera no bancaria con funciones cuasi-bancarias".

Relaciones con el sistema crediticio de los entes asiáticos	Industrial Guarantee Loan Fund (IGLF) [Filipinas]	Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (GFSME) [Filipinas]	BAP Credit Guaranty Corporation (BCGC) [Filipinas]	Corporación de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa (SBGFC) [Filipinas]
<b>Vinculación con el sistema crediticio</b>	Entidades financieras de todo tipo acreditadas. El fondo opera con recursos del Banco Mundial	Las EE.FF. tienen que solicitar una acreditación que requiere implicación en programas de financiación del gobierno, vía crediticia normal con el Banco Central...	Los bancos comerciales son socios a través de sus inversiones y aportaciones al ente	Las EE.FF. necesitan acreditarse de distinto modo según sean bancos, intermediarios financieros no bancarios, o según el tipo de garantía con el que vayan a operar
<b>Distribución del negocio por entidades</b>	Todo tipo de entidad que se encuentre acreditada bajo los criterios establecidos en 1987	Todo tipo de entidad que se encuentre acreditada	Todos los bancos miembros del sistema operan con sus esquemas de garantías	Todo tipo de entidad que cumpla los requisitos de acreditación
<b>Nivel de participación de las entidades financieras (EE.FF.)</b>	Las instituciones financieras son intermediarias que solicitan y operan con la garantía del fondo	Las instituciones financieras son intermediarias que solicitan la garantía del fondo; no son accionistas ni realizan ninguna aportación de capital	Los bancos socios aportan capital según su nivel de operatividad con el sistema y ofrecen sus sucursales para tramitar las operaciones	Tienen la misión de solicitar la garantía al ente sobre las operaciones que consideren oportunas tras evaluación; su capital está provisto por instituciones financieras públicas y el sistema nacional de Seguridad Social

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Relación con las Administraciones Públicas (AA.PP.) de los entes asiáticos	Industrial Guarantee Loan Fund (IGLF) [Filipinas]	Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (GFSME) [Filipinas]	BAP Credit Guaranty Corporation (BCGC) [Filipinas]	Corporación de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa (SBGFC) [Filipinas]
<b>Instituciones</b>	La agencia estadounidense USAID, el Banco Mundial y la supervisión del Banco central	Tesoro Nacional y el Gabinete Presidencial a través de sus Corporación de Sustento (Livelihood Corporation)	Banco Central	Gobierno central, instituciones financieras públicas y el sistema nacional de Seguridad Social
<b>Nivel de participación de las AA.PP.</b>	USAID implementó el fondo inicialmente y el Banco Mundial ha concedido algunos créditos desde 1975	El Tesoro Nacional es el soporte de capital del fondo de garantías; su dirección corre a cargo de un cuerpo directivo dependiente directamente del Gabinete Presidencial	Labor de supervisión normalizada de una entidad financiera de carácter privado integrada en el sistema financiero nacional	Tres instituciones financieras públicas, el sistema nacional de Seguridad Social y un Sistema de Seguros del Gobierno son sus fuentes de capitalización; el Gobierno Central asume la supervisión del sistema
<b>Reafianzamiento</b>	Puede solicitar el reaseguro de la SBGFC	Puede solicitar el reaseguro de la SBGFC	Puede solicitar el reaseguro de la SBGFC	Tienen encomendada la misión como ente reasegurador (de 2ª piso) del resto de entidades de garantías reconocidas del país



LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Descripción operativa de los entes asiáticos	Industrial Guarantee Loan Fund (IGLF) [Filipinas]	Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (GFSME) [Filipinas]	BAP Credit Guaranty Corporation (BCGC) [Filipinas]	Corporación de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa (SBGFC) [Filipinas]
<b>Empresas habilitadas</b>	Empresas con hasta 1.5 millones de US\$ en activos	Empresas calificadas como pymes, con historial positivo y capacidad de amortización del 20% del proyecto	Nd	Pequeñas empresas que no superen activos por valor de 360,000 US\$ y de propiedad mayoritaria nacional
<b>Máximo garantizado</b>	Entre 1,200 US\$ y 1.5 millones de US\$	Entre 1,200 US\$ y 500,000 US\$	Nd	Entre 1,200 y 190,000 US\$
<b>Cobertura</b>	Hasta el 80%	Hasta el 85%	Nd	Entre 50% y el 85%
<b>Plazo</b>	Máximo de 5 años	Entre 1, 5 y 10 años	Nd	Entre 1 y 7 años
<b>Comisiones (de aval y de instrumentación del crédito)</b>	Sin comisión. 2% a prestatarios sin garantías colaterales (y 2% de penalización sobre el monto total objeto de pago subrogado)	Oscila según los tipos de garantías entre el 1.6% y el 2.8% por el uso de la garantía, y entre el 0.2 y el 0.6% por la emisión de la garantía	Nd	Del 2% al 3% anual sobre el monto garantizado

**Cuadros de los entes de garantías de Indonesia, Nepal y Sri Lanka**

Régimen jurídico y objeto social de los Entes asiáticos	Pt. Askrindo (PT.A) [Indonesia]	Perum PKK [Indonesia]	Credit Guarantee Corporation Pvt. Ltd. (CGC Nepal)	Banco Central del Sri Lanka (BCSL) [Sri Lanka]
<b>Personalidad jurídica</b>	Compañía pública de riesgo que data de 1971	Institución financiera pública establecida en 1981	Entidad financiera del sistema económico nacional desde 1974	Nace en 1950 como institución financiera pública que desarrolla un programa de garantías
<b>Marco legal</b>	Legalmente es una "compañía de responsabilidad limitada" bajo Regulación Especial del Gobierno 1/1971	Norma del Gobierno nº 51/1981 y nº 27/1985 sobre Corporaciones de Desarrollo Financiero de Empresas en Régimen de Cooperativas	Con estatutos propios bajo la Ley de Empresas de 1964	Ley parlamentaria de asuntos monetarios de 1949
<b>Recursos</b>	Aprox. 6 millones de US\$	n.d.	530,000 US\$	13.5 millones de US\$ aprox.
<b>Objeto social</b>	Fomentar y asegurar créditos de las EE.FF. (banca pública y privada) hacia las pymes. Se extiende a la cobertura de prestamos no bancarios de entidades reconocidas	Refuerzo de las vías financieras para empresas en régimen de cooperativas, figura muy desarrollada en el país, y pymes (estas últimas se incluyeron en su objeto social en 1998)	Garantizar los préstamos de bancos y entidades a empresas de distintos sectores (prioritario, comercio exterior, ganadería...)	Proveer de un incentivo de negocio a los bancos comerciales a través de las operaciones de financiación de pymes que no disponen de la garantía colateral requerida
<b>Socios</b>	El Banco Central y el Departamento de Finanzas se hacen cargo de su capital total	Tiene en el Gobierno a su socio protector y no recibe ninguna aportación privada	Son accionistas el Banco Central (60%), el Gobierno (33,34%), y dos bancos privados (3.33% cada uno)	El Banco Central es el eje del sistema y las EE.FF. asociadas (PCII) tiene acuerdos de colaboración
<b>Control</b>	Supervisan su actividad las instituciones públicas implicadas	Desde 1985 el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Cooperativas	Ministerio de Finanzas y administraciones específicas de asuntos económicos	Departamento de Desarrollo Financiero del Banco Central

Relaciones con el sistema crediticio de los entes asiáticos	Pt. Askrindo (PT.A) [Indonesia]	Perum PKK [Indonesia]	Credit Guarantee Corporation Pvt. Ltd. (CGC Nepal)	Banco Central del Sri Lanka (BCSL) [Sri Lanka]
<b>Vinculación con el sistema crediticio</b>	Se establecen contratos de operatividad con los bancos nacionales públicos, regionales y privados (actualmente hay un fuerte recorte de entidades contratadas debido a la recesión de la crisis)	Las entidades han de tener firmado un acuerdo operativo inicial con el que se habilitan para recibir los servicios del ente	Los bancos necesitan firmar un acuerdo operativo para operar con cada esquema principal, el de garantías al sector prioritario y el de seguro de ganadería	Las EE.FF. que tengan firmado un acuerdo de colaboración en política crediticia con el Banco Central son consideradas entidades financieras asociadas (PCII)
<b>Distribución del negocio por entidades</b>	Se establecen 3 tipos de cobertura según las 3 categorías de bancos establecidas por un sistema de cobertura automática (Conditional Automatic Cover System) con el fin de diferenciar por resultados y montante de operaciones	Bancos públicos, bancos de desarrollo regional (de zonas rurales) y bancos privados en menor medida; se excluyen los bancos comerciales extranjeros	Todos los bancos comerciales y EE.FF. del país son susceptibles de operar en cada esquema; y el Banco de Desarrollo Agrícola es el único banco público habilitado, en el esquema de seguro de ganadería	Participan todos los bancos comerciales y entidades financieras con acuerdos firmados
<b>Nivel de participación de las entidades financieras (EE.FF.)</b>	No mantienen ninguna aportación ni ninguna función directiva; son entidades financieras contratadas con el ente de garantía	Las EE.FF. no contribuyen al capital del ente ni a su dirección; son intermediarios que solicitan la garantía de créditos cualificados al ente	Dos bancos comerciales participan con un 3,33% del accionariado cada uno; todas las EE.FF. son intermediarios que se limitan a solicitar la garantía	Las EE.FF. no tienen ningún papel directivo ni de aportación de recursos, pero son las que deben pagar la comisión por la garantía

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Relación con las Administraciones Públicas (AA.PP.) de los entes asiáticos	Pt. Askrindo (PT.A) [Indonesia]	Perum PKK [Indonesia]	Credit Guarantee Corporation Pvt. Ltd. (CGC Nepal)	Banco Central del Sri Lanka (BCSL) [Sri Lanka]
<b>Instituciones</b>	Gobierno y Banco Central	Gobierno Central (Ministerio de Finanzas y de Cooperativas)	Banco Central y gobierno central	El sistema está totalmente condicionado por el mismo Banco Central y su Departamento de Desarrollo Financiero
<b>Nivel de participación de las AA.PP.</b>	Dirección y soporte de recursos del sistema	Dirección del sistema y fuente principal de los recursos del ente	Ambas instituciones son sus máximos accionistas con un 60% y un 33,34% respectivamente	El Banco Central es el soporte financiero y operativo del sistema
<b>Reafianzamiento</b>	El gobierno indonesio tiene la facultad de asumir las obligaciones financieras que no pueda cumplir el ente	Perum PKK no asegura sus operaciones pero el gobierno puede asumir en algunos casos muy específicos parte de las obligaciones no cumplimentadas por el ente	No tiene	El sistema de garantías funciona en este caso desde la máxima autoridad monetaria y punto de referencia del sistema financiero nacional

Descripción operativa de los entes asiáticos	Pt. Askrindo (PT.A) [Indonesia]	Perum PKK [Indonesia]	Credit Guarantee Corporation Pvt. Ltd. (CGC Nepal)	Banco Central del Sri Lanka (BCSL) [Sri Lanka]
<b>Empresas habilitadas</b>	Aquellas pymes que tienen un capital total no superior a 600 millones de rupias (unos 90.000 US\$), excluyendo el valor de propiedades inmobiliarias y rústicas usadas por la empresa	Cooperativas y pymes de todo tipo y tamaño que estén registradas, legalizadas y clasificadas como tales por el Ministerio de Cooperativas y Pymes. Las pymes se incluyeron en su actividad en 1998	Pymes y personas físicas en los sectores agrario, industrial, de servicios y ganadero	Pymes con un capital fijo no superior a 8 millones de rupias (114.500 US\$ aprox.), ya empresas individuales o cooperativas implicadas en de terminados sectores de actividad
<b>Máximo garantizado</b>	Hasta 250 millones de rupias (unos 37.000 US\$)	Basado en las características y propósitos del proyecto a financiar	Sector agrario y servicios hasta 40.000 US\$, industrial hasta 50.000 US\$ y hasta 600 US\$ para seguro de ganadería	1.6 millones de rp. (unos 21.500 US\$)
<b>Cobertura</b>	50% (hasta un 70% en casos de alto riesgo)	Del 50% al 90%	75% para las garantías y el 80% para el seguro de ganadería	Entre el 60 y el 90%
<b>Plazo</b>	2 años de promedio	Hasta 8 años	n.d.	n.d.
<b>Comisiones (de aval y de instrumentación del crédito)</b>	Oscila entre el 1% y el 1.75% según cuentas de resultados de los intermediarios financieros	Oscila entre el 1.5% y el 6% según los plazos de la garantía	1% para las garantías y un 8% para el seguro de ganadería	1% anual

## **LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN EL SURESTE ASIÁTICO**

## CHINA

La década de los noventa ha supuesto el gran paso adelante en la fase de apertura al capitalismo de la economía de China. Aunque con una tutela estricta de la cúpula política del Partido Comunista, el proceso de apertura es ya un camino decidido hacia la liberalización de la economía con el cambio de mentalidad que eso conlleva y las nuevas relaciones internacionales que está provocando dicha apertura. En este sentido, el segmento de la pyme en China está experimentando cambios muy fuertes en los últimos años, debido a los procesos de privatización y creación de nuevos negocios y a las medidas públicas en apoyo a este proceso, entre las que se encuentra preferentemente la de apoyo e implementación de vías de financiación de las pequeñas y medianas empresas chinas. Así, desde 1997, se vienen produciendo directrices políticas de apoyo al desarrollo del sector pyme entre las que nunca han faltado guías orientativas para la creación de vías de financiamiento. Desde ese año, conocemos experiencias piloto de fondos de garantía, especialmente en las 'zonas económicas especiales' como la de la ciudad de Shangai.

Antes de acometer una descripción del proceso que se ha seguido hasta el establecimiento oficial del sistema de garantías público en 1999, es preciso hacer una serie de consideraciones sobre el universo de la pyme en China. Desde mitad de los noventa, la Comisión Estatal de Economía y Comercio (SETC, State Economic and Trade Commission) y su departamento para la pyme han emitido numerosas recomendaciones sobre medidas de apoyo a la pyme, además de ofrecer datos concluyentes sobre la importancia de este sector empresarial en China. Con datos de 1999, podemos decir que hay más de 10 millones de pymes entre el sector público, cooperativas y el sector privado, lo que supone un 90% del total de empresas registradas y una estimación del 99,88% del total de empresas existentes en el país. A ello se une que las pymes soportan el 75% del empleo en zonas no rurales, aportan el 60% del total del valor exportado, el 60% del total del valor producido. Por otra parte, el peso y el desarrollo es mucho mayor en la zona este: 2.5 veces más que en la parte central y 3 veces más que en la parte oeste del país. La explicación reside en que en esta zona se localizan la mayoría y las más importantes zonas económicas especiales<sup>3</sup>.

El proceso acelerado de reformas ha afectado en China a la definición de pyme hasta el punto de que la última reforma ha propiciado que el SETC ofrezca una distribución del tipo de pymes (a junio de 1999) por la que nada menos que el 77.7% de las pymes existentes serían de propiedad privada o autoempleo, el 20.1% serían pymes de propiedad colectiva y sólo el 1,4% serían pymes de propiedad estatal. De estas, el mayor peso económico lo tiene las empresas colectivas con un 51% del total de la producción, mientras las pymes de autoempleo y privadas aportan el 23.3% y las estatales y de capital extranjero (un 0.6% de las pymes existentes) sobre un 13%.

Igualmente ilustrativa es la situación de la pyme en Shangai, la zona económica especial más potente de China y aquella donde de forma más temprano se experimentó con un fondo de garantías. En diciembre de 1999 había 367,000 pequeñas empresas en Shangai, un 83% del total de empresas, con un volumen de negocio del 40% del total de la zona. El número de pequeñas empresas no pertenecientes al Estado supone casi el 55% del total de dichas empresas. De éstas, sólo el 4.6% son pequeñas empresas enteramente privadas y el 4.8% fundadas con capital foráneo. El peso del sector servicios es del 78% del total de las pequeñas empresas. La pequeña empresa en Shangai soporta el 56.3% del empleo total en la ciudad y actualmente son las pequeñas empresas las que están desarrollando la mayoría de negocios relacionados con las nuevas tecnologías.

<sup>3</sup> 1Desde 1980 se establecieron en China zonas económicas especiales donde se permitía una actividad de libre mercado fuertemente tutelada por el Gobierno. Estas zonas inicialmente fueron cuatro, Pekín, Shangai, Tianjin y Chongqing, zonas que han canalizado gran parte del desarrollo empresarial y la mayoría de la actividad comercial con el exterior.

1991	China	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
1997		Credit Guarantee System
1998		Special Finance Scheme for SME

## SISTEMA DE GARANTÍAS DE CRÉDITO

Hasta julio de 1999 el gobierno chino ha auspiciado numerosas iniciativas y proyectos pilotos que consolidaran un marco ambiental y legal que sirviera de base firme a la actividad de un programa de garantías nacional a gran escala. A finales de ese año, el gobierno chino estableció un sistema de garantías para la pequeña y mediana empresa que sirviera para que éstas afronten las especiales dificultades constatadas para acceder a una correcta e idónea financiación por parte de las instituciones de crédito. Circulares del Partido Comunista han acelerado la creación de un sistema de garantías de crédito, con especial preocupación por pequeños negocios innovadores. Entre las últimas medidas adoptadas en enero de 2000, se comunicó la creación de un fondo de garantía para la pyme en Shangai, plenamente operativo en el plazo de 5 meses.

Desde la Comisión SETC se venía insistiendo en un serio problema de acceso a la financiación, pues el sistema financiero nacional estaba diseñado especialmente para grandes empresas de propiedad estatal. El problema, sobre todo en las firmas más pequeñas, llevó a establecerse una prioridad en la SETC de cara a armar al sistema financiero de formas de suplementación y facilidades para superar ese escollo, fundamentalmente de cara a los bancos. Sin duda, uno de los factores principales de las guías orientadoras de conformación del proyecto es la potenciación de las relaciones entre las pymes y los bancos en busca de una nueva conciencia del crédito. En febrero de 2000 se ha aprobado por el Congreso Nacional una nueva Ley de Apoyo a la Pyme que espera solventar algunos prejuicios en cuanto a temas fiscales y financieros que obstaculizaban las políticas presentes de desarrollo del sector.

Desde principios de 1999 la SETC lanzó un programa experimental a gran escala y en junio de ese año estableció las líneas maestras del proyecto. Actualmente el sistema ya formalizado cuenta con más de 70 ciudades con proyectos piloto, 34 ciudades con unidades específicas ya constituidas para operar y 18 provincias y regiones se han adscrito al sistema nacional. Las ciudades de Shangai, Beijing, Jinan, Tongling y Zhenjiang pusieron en marcha sus proyectos piloto entre los años 1997 y 1998. A diciembre de 1999, los gobiernos locales y provinciales habían establecido un fondo global de casi 500 millones de US\$ con el que se espera canalizar una actividad que ponga en circulación más de 5,000 millones de US\$ en créditos.

El sistema se ha diseñado con tres niveles administrativos donde la base será constituida por entidades especiales de garantía de crédito a nivel de prefecturas locales y entidades de reafianzamiento (reguarantee) a nivel provincial o regional. El tercer nivel se ubica como techo último de responsabilidad en una entidad de garantías a nivel nacional, que no se contempló en la fase piloto para evitar riesgos financieros indeseables al amparo de su cobertura de seguridad. Las entidades de garantías tendrán como miembros a las propias pymes beneficiarias del sistema y podrán solicitar créditos bancarios, operaciones de leasing y otro tipo de acuerdos comerciales, aunque actualmente toda la actividad se limita, por recomendación del proyecto piloto, a garantizar créditos a corto plazo de los bancos. Además, tanto las entidades de garantías como los entes de reaseguro provinciales tendrán un estricto margen de actuación en su ámbito territorial.

Los casos de entidades locales más desarrolladas se han dado en Shangai y Beijing. En mayo de 1999 se celebró un encuentro sobre garantías de crédito para la pyme en Beijing, donde sirvieron de modelos para futuras iniciativas ambos proyectos piloto. El caso de Shangai, que ha experimentado en materia de garantías desde 1997, es el más significativo. El gobierno municipal armó un fondo de garantías de 400 millones de yuanes (casi 50 millones de US\$) con los que esperaba que los bancos canalizaran cerca de 5,000 millones de yuanes (más de 600 millones de US\$) en créditos garantizados. Desde el inicio de su operatividad los bancos han provisto a las pymes con casi 100 millones de US\$ en créditos garantizados. En el caso de la ciudad de Beijing, se estableció en 1998 un fondo de garantías de casi 25 millones de US\$ para solventar problemas de insuficiencia financiera y tecnológica de las pymes, especialmente



de las pymes propiedad del estado<sup>4</sup>, a las que estaba destinada la mitad del fondo. En esta situación el gobierno local de la ciudad autorizó garantizar por valor de 1,000 millones de yuanes (unos 122 millones de US\$).

#### ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE CHINA

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
China	1	nd	.575	5.722

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
China	0.13	9

<sup>4</sup> En este sentido hay que señalar que el Gobierno central ha firmado un convenio con la Compañía de Garantías de Inversión Económica y Tecnológica de China para desarrollar servicios de garantías de crédito y agencias especializadas de cara a ofrecer créditos y asesoramiento técnico para las pymes de propiedad estatal.

## CHINA (HONG KONG)

Es necesario señalar antes que nada que Hong Kong es hoy, tras la cesión británica de su soberanía a la República Popular de China en 1997, una región administrativa especial de China, por lo que debemos incorporarlo en el marco de este país y a al mismo tiempo mantenerlo suficientemente diferenciado. El proceso de adhesión sólo será total tras un periodo fijado en 50 años. No podemos perder de vista que Hong Kong ha sido siempre un pequeño Estado colonial británico de economía liberalizada y capitalista, mucho más identificada con el ámbito de los países del sudeste asiático de este signo. Además, actualmente tiene un régimen especial, que se refleja a todos los niveles. Evidentemente, la marcha acelerada de la economía china hacia la liberalización ha de tender a la confluencia en un marco común con la economía de Hong Kong, pero actualmente ésta sigue constituyendo un hecho diferencial claro.

En diciembre de 1999 existían en Hong Kong casi 292,000 empresas consideradas oficialmente pymes<sup>3</sup>. Éstas suponen más de un 98% del total de empresas y un porcentaje sobre el total de empleo que ronda el 60% (más de 1.36 millones de empleos). El sector de importaciones y exportaciones supone el 60% de las pymes y emplean más de la mitad de los trabajadores que soporta el segmento pyme. Le siguen los sectores de comercio, restauración y hostelería, y más alejados están los sectores de seguros, finanzas, bienes raíces, industrial... El marco de la pyme en este pequeño territorio también es totalmente diferente al de la pyme en China, en desarrollo incipiente.

Aunque presenten datos proporcionales similares en cuanto a universo empresarial, empleo y valor por ventas, no son comparables ambos, puesto que el peso de la empresa pública en China sigue siendo hoy aplastante. De los 10 millones de empresas pyme en China en 1998, antes de la reforma de la definición de pyme, sólo había en el sector privado 458,329 pequeñas empresas y 9,186 medianas empresas consideradas oficialmente. Mientras tanto, Hong Kong, en sus diminutas dimensiones de territorio y población frente al coloso chino, tenía en el mismo año censadas 280,000 pymes en el sector privado.

De hecho, Hong Kong, entre las muchas medidas de apoyo a la pyme desde la Oficina Pyme del Departamento de Industria (SMEO, Small and Medium Enterprise Office), lanzó en 1998 un esquema especial de financiación de la pyme totalmente independiente de las medidas que, en el mismo sentido, empezó a tomar el gobierno chino en 1997 para crear un sistema nacional de garantías de crédito, aun cuando el proceso de integración ya estaba en marcha.

1991	China	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
1997		Credit Guarantee System
1998	China (Hong	Special Finance Scheme for SME

### ESQUEMA ESPECIAL DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES (SPECIAL FINANCE SCHEME FOR SME)

Este esquema nació el 24 de agosto de 1998, como consecuencia de un paquete de medidas anunciado en junio de ese mismo año con el que el Gobierno pretendía hacer frente a los serios problemas de liquidez y solvencia del segmento de la pyme tras el inicio del periodo de recesión. Ya en febrero de 1998, el Comité de Finanzas del Consejo Legislativo había puesto en marcha un mecanismo piloto, el Credit Guarantee Scheme, en el que se comprometían a una responsabilidad en garantías de crédito de 500 millones de HK\$ (64.2 millones de US\$) destinadas a pymes exportadoras que deseaban conseguir financiación en buenas condiciones y sin obstáculos de garantías colaterales.

<sup>3</sup> En Hong Kong la pyme se define legalmente por el número de empleados y están dentro de la categoría aquellas que tengan menos de 100 empleados en el sector manufacturero y menos de 50 en el resto de sectores. Los datos sobre la pyme en Hong Kong son accesibles en la página web de la Oficina Pyme del Departamento de Industria (SMEO, Small and Medium Enterprise Office): [www.sme.gcn.gov.hk](http://www.sme.gcn.gov.hk)

En junio entró en funcionamiento implicando sobre todo a pymes exportadoras de bienes y servicios en operaciones de financiación en fase de pre-exportación. Pero al mismo tiempo el Gobierno estaba tomando medidas urgentes para hacer más llevadero el ajuste económico, y ya incluía en sus recomendaciones un esquema de garantías más firme que ayudara a las pymes a hacer frente a un severo problema de financiamiento, puesto que las líneas de créditos de bancos y entidades financieras habían sido cortadas o sujetas a un fuerte restricción.

Este mecanismo, el Special Finance Scheme for SME, se basa en el papel de la Administración Pública como garante de las pymes para facilitar créditos seguros desde bancos y entidades financieras que concurren en el esquema. El esquema estuvo limitado de inicio a una responsabilidad máxima en garantías de 2,500 millones de HK\$ (más de 320 millones de US\$), la cual se incrementó hasta 5,000 HK\$ (más de 640 millones de US\$) tras los cambios operados en mayo de 1999, que hicieron el esquema más atractivo y que se cubriera la responsabilidad máxima en octubre de ese año. Esos cambios implicaron las últimas condiciones operativas conocidas, un 70% de cobertura sobre operaciones con un plazo máximo de 2 años y un máximo garantizado por empresa de 2 millones de HK\$ (unos 256,000 US\$).

Sin embargo, actualmente el esquema está en suspenso por orden gubernamental del 5 de abril de 2000, efectiva a 8 de abril, y ya no recibe más solicitudes de garantía. Todas las solicitudes recibidas hasta esos días han pasado a la lista de espera que el esquema tiene establecida para los periodos de revisión y desactivación. Las razones que han movido a ello son dos: la revisión a que se va a someter al esquema y el hecho de que a fecha de marzo de 2000 ya se había completado la responsabilidad máxima asumida por el gobierno (periodo de solvencia), pues el esquema presentaba, en sus últimos resultados registrados a 13 de abril de 2000, 11,740 operaciones realizadas con un monto de garantías de casi 5,560 millones de HK\$ (casi 714 millones de US\$) que había canalizado un monto total de crédito de casi 1,128 millones de US\$. En total el esquema ha involucrado hasta ahora a 9,738 empresas pyme y a 68 entidades financieras.

Hay que señalar que el esquema ha desbordado todas sus previsiones iniciales, pues mientras esperaban atender en su primer año de actividad a 1,250 empresas, ya en el periodo entre agosto de 1998 y abril de 1999 se había superado dicha expectativa con 1,316 operaciones realizadas. Hasta ahora el esquema ha registrado un índice de falencia relativamente bajo (sobre el 2.2%).

Esta suspensión no afecta a las responsabilidades que todavía tiene adquiridas el esquema gubernamental, de tal manera que todas las reclamaciones serán honradas de acuerdo con los convenios establecidos entre los responsables administrativos del esquema y las entidades financieras participantes (PLI, Participate Lending Institutions) que registren créditos fallidos dentro del periodo de garantía.

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

El esquema está diseñado para atender a todas las empresas registradas en Hong Kong, exceptuando entidades financieras y sus asociadas. En cuanto a las entidades financieras pueden realizar su convenio de participación todos los bancos y entidades con licencia oficial autorizada por la Superintendencia del sistema financiero. En cuanto a las relaciones con el Estado, ya hemos visto que el esquema es un programa enteramente público de garantías.

El objetivo principal del esquema es el de facilitar créditos garantizados a las pymes del territorio para lograr buenas condiciones de financiación en un segmento empresarial que normalmente sufre restricción por parte del mercado financiero. Se trata de operar en el mercado financiero desde un principio de distribución de riesgo (risk sharing), asumido entre el programa público de garantías y las entidades financieras participantes (PLI).

Pero el sistema de Hong Kong tiene la característica específica de fijar un cielo máximo de riesgo (risk capping) a asumir por el programa. Por otra parte, entre sus propósitos está el de realizar sus operaciones con un grado máximo de simplicidad administrativa evitando las demoras y costes de un exceso de burocracia.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

El esquema está sujeto a la supervisión del Comité de Finanzas del Consejo Legislativo del gobierno de Hong Kong, organismo promotor de todas las actividades desarrolladas desde principios del año 1998 encaminadas a la suplementación del crédito para pymes.

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

Estamos hablando de un mecanismo de garantías que responde al modelo de programa de garantías público, el cual tiene establecido actualmente un límite de responsabilidad en garantías vivas que se corresponde a un respaldo público máximo de 5,000 millones de HK\$ (642 millones de US\$). Además, el esquema mantiene unos depósitos con determinadas entidades financieras (6 en la actualidad) que tienen problemas de solvencia debido a la crisis financiera. Estos depósitos, que suman más de 143 millones de HK\$ (casi 20 millones de US\$), ayudan a afianzar su actividad conjunta sin que la entidad tenga que hacer frente a responsabilidades problemáticas en un plazo inmediato.

#### ▪ **Actividad y productos**

El SFSSME es un garante público de los créditos que las entidades financieras participantes conceden a las pymes que lo soliciten, dentro de unos parámetros establecidos de elegibilidad y de condiciones. Las entidades financieras han de tener un convenio firme con los responsables de la Administración Pública que gestionan el esquema. El SFSSME no tiene fijado un destino concreto para los créditos objeto de garantía.

#### ▪ **Operativa**

Prácticamente toda la operativa está confiada a las entidades financieras participantes (PLI, Participate Lending Institutions). La empresa solicita el crédito a la PLI y será ésta la que evalúe la operación y decida si el crédito requiere o cumple los requisitos para que sea acogido por la garantía del esquema. La PLI realiza un estudio y una solicitud al Tesoro, y si se acepta el esquema emite su garantía en favor de la PLI para el crédito. Con los últimos cambios del esquema se decidió que éste mantuviera unos depósitos líquidos en determinadas entidades financieras ante la crisis de solvencia que ha afectado a éstas en los últimos años. Normalmente este depósito consiste en la porción del crédito asegurada por la garantía y sólo se realiza si la entidad financiera lo requiere, acreditando una situación problemática de solvencia.

Es muy importante tener en cuenta que el diseño del esquema tiene establecido una responsabilidad máxima de garantías vigentes, lo que llaman periodo de solvencia, por lo que en el proceso de revisión al que se somete el mecanismo una vez que ha copado su límite, las solicitudes recibidas no son atendidas inmediatamente, sino que pasan a engrosar una lista de espera y reposan ya procesadas hasta la siguiente reactivación.

El Gobierno encomienda la labor de evaluación de las operaciones a las PLI, pero tiene una serie de recomendaciones para que éstas realicen su labor de forma ajustada y profesional. Por otra parte, el Gobierno no interviene en la negociación de las condiciones comerciales del crédito, aunque espera y recomienda que la distribución del riesgo produzca unas buenas condiciones de coste a la empresa, e incluso más ante el coste cero de la garantía.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas habilitadas para operar con el esquema simplemente han de estar registradas en Hong Kong, y sólo se excluyen las entidades financieras y sus asociadas.
- El máximo garantizado fue fijado en 1 millón de HK\$, pero en mayo de 1999 se incrementó a 2 millones de HK\$ (256,800 US\$) por empresa. También hay un límite máximo de volumen de garantías por cada entidad financiera participante, inicialmente fijado en 200 millones de HK\$, y actualmente incrementado a 400 millones de HK\$ (más de 50 millones de US\$).
- La cobertura inicial fue del 50% y en mayo de 1999 pasó a ser del 70% sobre el total del crédito. Hoy se recomienda una distribución del riesgo de 70:30 o 60:40 entre el esquema del Gobierno y las entidades financieras integradas en el esquema.
- El plazo establecido también se amplió en esas fechas pasando de un año a dos años de plazo máximo para la vigencia de la garantía.
- No hay en principio ningún coste por el procedimiento o la garantía.

▪ **Reafianzamiento**

El esquema de Hong Kong no tiene una entidad o mecanismo de reafianzamiento, sino que establece periodo de solvencia de cara a agotar la responsabilidad máxima prefijada en volumen de garantías.

▪ **Evolución futura**

El mecanismo público de garantías de Hong Kong tiene algunas características específicas que hacen que tenga periodos de desactivación en los que se somete a revisión y se decide sobre su continuidad, además del aumento o disminución de la responsabilidad máxima a asumir y sobre la atención a las listas de espera en estos periodos. En abril de 2000, el esquema se encontraba en uno de estos periodos de receso. Por otra parte, el programa es relativamente reciente y es posible que ello motive cautelas y cierto aire de provisionalidad. Sin embargo, hay que señalar que el programa ha superado con creces las perspectivas de actividad marcadas en las previsiones de sus organismos rectores, ya superando el número de empresas garantizadas previsto, ya copando de forma bastante rápida los techos de responsabilidad marcados para su funcionamiento.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE CHINA (HONG KONG)**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
China (Hong Kong)	1	9.738	642	714

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
China (Hong Kong)	0.44	2.8

## COREA

Desde principios de los años sesenta se iniciaron en Corea del Sur las actividades del sistema de garantías con el establecimiento de un fondo de reservas público para créditos garantizados que data de 1961. Así, Corea se convertía en la segunda nación del entorno del sudeste asiático, tras Japón, que introducía un sistema de garantías a favor de la pequeña y mediana empresa. En este caso, el sistema está totalmente copado por dos corporaciones públicas que desarrollan un programa amplio de garantías para este segmento empresarial. Estas instituciones, hasta hace poco, han asumido el papel de garantes públicos de los empresarios de las pymes de forma bastante más amplia que los del resto de su entorno, ya que ofrecían una cobertura total y hoy todavía no requieren ninguna garantía colateral en la mayoría de sus garantías emitidas.

Hoy, con la crisis del entorno del sudeste asiático, los gobiernos desarrollan amplias medidas de ayuda para promover el sector pyme, que suele sufrir especialmente en momentos de coyuntura crítica. En Corea se estableció en 1996, dentro de un paquete de medidas, una agencia pública para la pyme<sup>5</sup> (Small and Medium Business Administration, SMBA) que establece las regulaciones y políticas para el sector, y a la que necesariamente se han vinculado los entes de garantías existentes para atender las necesidades financieras y de asesoramiento técnico de las pymes. Desde este organismo se reconoce que la crisis ha producido, especialmente desde 1997, la quiebra de gran número de pymes en Corea. Asimismo, se pone de relieve que una de las claves de esta drástica situación fue la falta de créditos del mercado destinado a estas empresas, que han tenido que ser suplidos con créditos públicos de emergencia. Desde el Gobierno coreano se han establecido tres áreas prioritarias de actuación: la eliminación de restricciones legales a la inversión extranjera, la mejora de infraestructuras y remover el marco financiero de las pymes. Además, se considera al sector como llave de estabilidad y crecimiento<sup>6</sup>. No en vano la pyme supone un 99.5% del censo empresarial coreano (con casi 2.7 millones de pymes), un 74% del empleo total (un 78.5% en 1996), sobre un 47% del PIB y el 46% de las exportaciones del país (Fuente: SMBA).

Entre las medidas políticas previstas desde la SMBA se prevé atajar las dificultades financieras del sector pyme en el ámbito del crédito. Además de centros de asistencia y consultoría y de las medidas fiscales aplicadas a las pymes, el Gobierno basa su política pyme en los mecanismos de garantías de crédito, tanto el Korean Credit Guarantee Fund, que emite garantías para los créditos del universo empresarial, con preferencia hacia las pymes, como el Korean Technology Credit Guarantee Fund (KCGF), centrado en empresas de cualquier escala dedicadas a las nuevas tecnologías, aunque un 99.9% de las empresas atendidas son pymes. Desde 1996, el Gobierno coreano ha potenciado especialmente la atención a la pyme en las distintas regiones del país a través de la creación de Regional Credit Guarantee Funds, los cuales operan de forma mucho más cercana y además disfrutan de un reafianzamiento del 50% por parte de las dos grandes entidades públicas de garantías ya citadas, atendiendo a las empresas según su objeto social específico. Actualmente son 12 los fondos regionales de garantías y están centrados principalmente en la atención a la pequeña empresa.

<sup>5</sup> En Corea, la Ley Small Business Fundamental Act establece la definición de pyme como aquella empresa con un máximo de 300 empleados, con algunas excepciones y distribuyéndose la definición entre pequeña y mediana empresa del siguiente modo:

SECTORES	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
Minería, manufacturas y transportes	Hasta 50 empleados	De 50 a 300 empleados
Construcción	Hasta 30 empleados	De 31 a 200 empleados
Comercio, servicios	Hasta 10 empleados	De 11 a 20 empleados

<sup>6</sup> Todas estas consideraciones están recogidas en un discurso del administrador de la SMBA, June-Suk Choo, en abril de 1999, en un foro de política regional de la Asia Pacific Economic Cooperation (APEC).

1961	<b>Corea del Sur</b>	Korea Credit Guarantee Fund (KCGF)
1989		Korea Tecnology Credit Guarantee Fund (KOTEC)
1996		Regional Credit Guarantee Cooperatives (12)

## 1. KOREA CREDIT GUARANTEE FUND (KCGF)

### Panorama histórico

El sistema de crédito-garantía en Corea data de 1961, cuando el Gobierno estableció sus primeros fondos de reserva. Con el Primer Plan Quinquenal de Desarrollo Económico, de 1962, comenzó una fuerte transformación desde una economía agraria a una de tipo industrializado. En un principio ello llevó a una concentración de las políticas estatales y del capital de cara a grandes empresas, con lo que las pymes sufrieron grandes desventajas en ambos terrenos. La creación del sistema obedeció en cierto modo a una política de apoyo a las pymes ante la situación ya descrita. El Banco Industrial de Corea se encargó de gestionar las operaciones de garantía cuando fue establecido el sistema, hasta la fundación de la KCGF. En 1967 se establecieron las primeras medidas de contribución estatal y de entidades financieras a los fondos de reserva. El Gobierno contribuye según los apuntes presupuestarios anuales y las entidades financieras han de contribuir actualmente con el 0.2 % anual del total de ciertas categorías de sus créditos.

Tras algunos cambios debidos a decretos de emergencia económica de 1972, fue la promulgación del Acta de la KCGF, en diciembre de 1974, la que vino a integrar las diversas leyes relacionadas con el sistema de suplementación al crédito y a proveer al mismo sistema de una institución independiente y específica para su adecuado desarrollo. Definitivamente, en junio de 1976 se estableció la KCGF con personalidad jurídica propia y como institución financiera pública sin ánimo de lucro. Un desarrollo histórico esquemático nos indica los siguientes pasos:

- En noviembre de 1961 se establece el Sistema de Fondos de Reserva del crédito-garantía (Credit Guarantee Reserve Fund) de acuerdo con el decreto gubernamental para la banca industrial de Corea;
- En marzo de 1967 se promulga la Ley del crédito-garantía para la pequeña y mediana empresa;
- En agosto de 1972 se amplía el sistema de crédito-garantía de acuerdo con el decreto gubernamental urgente para el crecimiento y estabilidad económica, el cual proporcionó la base legal por la que el Gobierno debía hacer contribuciones al sistema y todos los bancos aportan una parte de sus fondos para los fondos de la reserva;
- En diciembre de 1974 se promulga la Ley de Fondos del Crédito-garantía, pero las funciones de la KCGF son desempeñadas temporalmente por el Banco Industrial de Corea hasta el establecimiento de la KCGF;
- En junio de 1976 se establece la persona jurídica del Korea Credit Guarantee Fund;
- En diciembre de 1979 y agosto de 1984 la KCGF sufre transformaciones jurídicas de su acta de fundación, que extendían el periodo de contribuciones del Gobierno hasta finales de 1990;
- En agosto de 1987 desempeñó temporalmente la función de agente institucional del Korea Tecnology Credit Guarantee Fund (KOTEC) de acuerdo con la Ley de Apoyo Financiero a las Nuevas Tecnologías, hasta que en abril de 1989 el KOTEC se estableció con personalidad jurídica propia;
- En diciembre de 1990 y agosto de 1995 se vuelve a transformar el acta legal de fundación ampliando el periodo de aportaciones de capital del Gobierno hasta finales

del año 2000. En agosto de 1995, fue eliminado el límite de requisitos de las empresas para ser objetos de la garantía establecido por tipo de negocio, y el límite máximo del agregado de garantías sobresalientes de crédito fue incrementado de 15 a 20 veces sobre el capital total;

– En diciembre de 1996 la responsabilidad gubernamental de la contribución estatal presupuestaria pasó desde el Ministerio de Finanzas y Economía a la Administración de la Pequeña y Mediana Empresa. Además, comienza el establecimiento de los Regional Credit Guarantee Funds con el objeto de atender preferentemente a la pequeña empresa en las distintas regiones del país;

– En abril de 1997 se promulgó el paquete legal de Medidas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa y se estableció, de acuerdo con lo previsto en su artículo 10, el Fondo de Garantía de Transacciones Comerciales (Commercial Bill Insurance Fund System), que empezó a funcionar en septiembre de ese mismo año;

– En 1998 el sistema de garantías coreano abandona su tradicional modelo de garantía total del crédito y pasa a ofrecer distintas coberturas, buscando la distribución del riesgo y combatir el riesgo moral de empresas y entidades financieras al no soportar riesgo alguno. El promedio de cobertura se establece entre el 75% y el 80%, y con un sistema especial de garantías parciales muy reciente que ofrece una cobertura del 50% en el año 2000 que podrá ser del 100% en el año 2001.

Definición del ente

El Fondo de Garantía al Crédito (Crédito-garantía) coreano se fundó el 1 de junio de 1976 como persona jurídica desde la base de la ley especial promulgada por el gobierno coreano el 21 de diciembre de 1974 (Credit Guarantee Fund Act). Su principal objetivo es el de prestar ayuda a las empresas para obtener financiación de sus transacciones y operaciones mediante la garantía del pago de préstamos de las empresas que carecen o no tienen suficiente garantía colateral para créditos formales. KCGF es una institución sin ánimo de lucro que goza de un tratamiento jurídico especial, que podría asemejarse sin serlo a una fundación. La principal fuente de financiación de la KCGF deriva de la contribución presupuestaria del Gobierno y de las aportaciones de instituciones financieras, estipuladas por ley. En definitiva, es una institución que facilita el contacto entre pymes y entidades financieras: las primeras obtienen con su ayuda una posibilidad de financiación; y las segundas amplían sus líneas de crédito sin riesgos.

Desde mitad de la década de los noventa, KCGF se situó en un nivel de riesgo vivo que ronda los 10,000 millones de US\$. Su tendencia a lo largo de la década ha sido ascendente hasta la crisis financiera de 1997 que, por primera vez, ha supuesto unos índices de crecimiento negativos de la cartera de riesgo vivo. Entre 1996 y 1997 esta cartera creció en un 22.5% de su volumen, pero ya entre éste último y 1998 se produjo un descenso del 15.8%. Las razones hay que buscarlas en la fuerte crisis financiera, agudizada en 1997. No obstante, el volumen de negocio de este ente es bastante significativo en el entorno asiático y las medidas gubernamentales para paliar la crisis han tenido efecto. En 1998 había atendido a 104,060 empresas (en 1997 a 107,808) manteniendo un riesgo vivo que rondaba los 8,500 millones de US\$ (en 1997 sobrepasaba los 9,000 millones de US\$).

Actualmente hay una fuerte actividad ante la inyección que han supuesto las fuertes aportaciones de capital del Gobierno en los años 1998 y 1999, lo cual ha vuelto a incrementar la actividad del fondo hasta situarlo en un riesgo vivo de más de 17,500 millones de US\$ y con 196,570 empresas atendidas, la gran mayoría pymes. Por ley, KCGF tiene una ratio de riesgo vivo de un máximo de 20 veces su capital total, establecido desde 1995. En 1997 este ratio llegó a sobrepasar el índice 16 y en 1998 se situaba en 14.5 de utilización de su potencial de riesgo. (Fuente KCGF)

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**



Realmente KCGF no delimita su ámbito de actuación como avalista (Credit Guarantee Service) a las pymes, sino que es objeto de su garantía cualquier empresa individual, corporación y asociaciones con persona jurídica. Desde 1995 la reforma de su estatuto legal suprimió las delimitaciones del tipo de negocio que estaba cualificado para ser objeto de las garantías de KCGF. Por tanto, la KCGF tiene una clientela principal que incluye universalmente a todas las empresas individuales, las corporaciones y asociaciones que cumplan los requisitos establecidos. Todas pueden obtener los servicios de garantía del crédito de KCGF. Entre las pymes no hay especial discriminación, sino que todo tipo de negocio podrá obtener los créditos según lo estipulado en las regulaciones y cambios posibles que gobiernan el sistema de garantía del crédito.

Por tanto, no hay salvedades para ninguna empresa excepto para aquellas que promueven negocios insignificantes e indeseables 'de lujo' (concretamente excluye tipos de negocios dedicados a la fabricación de maquinaria de entretenimiento, juego, profilácticos, restaurantes, cafeterías, clubs de golf, billares, casas de juego, baños y otros negocios considerados indeseables). Una distribución sectorial ofrecida en el siguiente cuadro nos facilita un dato relevante: casi el 60% de la actividad del ente está destinada al sector de manufacturas, seguido muy de lejos por el sector de ventas al por mayor y detallistas (25.6%). Minería, construcción y servicios son otros de los sectores atendidos.

La KCGF guarda relaciones con la mayoría de ministerios pues puede actuar en un campo empresarial casi universal. Pero realmente la entidad tiene una relación fuerte con la política presupuestaria estatal que es la que decide la contribución del gobierno y el capital disponible anualmente. La aportación del estado a su capital es fundamental para su funcionamiento. Específicamente KCGF estaba supervisada por el Ministerio de Finanzas y Economía hasta 1996, en que pasó a depender de la recién creada agencia pública para la pyme (SMBA). Además, la KCGF está asociada con trece instituciones asiáticas a la Asian Credit Supplementation Institution Confederation (ACSIC).

SECTORES	Nº EMPRESAS	GARANTIAS	
		Monto	%
Minería y Canteras	164	32	0.4
Manufacturas	51.294	5.609	58.8
Construcción	6.885	927	9.7
Comercio	38.360	2.439	25.6
Otros	7.357	527	5.5
<b>TOTAL</b>	<b>104.060</b>	<b>9.534</b>	<b>100</b>

Fuente: KCGF

1 dólar US\$ = 1,112.5 won (23/3/00)

KCGF opera con todos los bancos comerciales, y muy en menor medida algunas entidades financieras que no pertenecen a la banca comercial. Estas entidades tienen asignadas por ley una tasa de contribución anual de un 0.2% sobre el monto de cierto tipo de créditos. Esta tasa es su aporte de capital al fondo de reservas del ente y está establecida así hasta el año 2000, pudiendo variar en las regulaciones que el Gobierno realiza normalmente por periodos de 5 años. También es cierto que la KCGF aplica una tasa de honorarios diferente según la entidad financiera pertenezca o no a la banca comercial. Especialmente importantes son los bancos incluidos en los requisitos del artículo 3 del Estatuto de Fundación de la KCGF, sobre todo el Banco de Desarrollo de Corea, el Banco de la Pequeña y Mediana Empresa, el Korea Housing Bank o el Export-Import Bank of Korea. También establece relaciones con grandes compañías con capacidad financiera y otras habilitadas por decreto gubernamental. La relación de la KCGF con las entidades financieras se define en definitiva en el terreno de la aportación a su capital por parte de las segundas y en un marco de intermediación entre bancos y pymes, mejorando sus posibilidades de negocio.

El artículo 1 del Acta de Fundación de la KCGF establece explícitamente dos objetivos fundamentales:

- extender el servicio del crédito-garantía para cubrir las responsabilidades de las pymes que carecen de garantías colaterales suficientes para acceder al crédito de las entidades financieras;
- estimular las operaciones de crédito a través de una administración eficiente de las operaciones y de la información necesaria para acceder al crédito y así contribuir al desarrollo de una economía nacional equilibrada.

KCGF tiene 2,000 empleados, 4 oficinas regionales, 76 sucursales, una oficina de representación internacional. Además tiene 14 departamentos diferentes que atienden sus actividades principales, el servicio de garantías de crédito, los distintos servicios de información y asesoría y sus ramas de negocio especializadas.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

KCGF se regula a partir de numerosos textos legales, entre leyes, decretos además de su estatuto propio:

- Decreto presidencial para el Banco Industrial de Corea de 1961; crea el Fondo de Reservas de crédito garantizado.
- Ley de Garantías de Crédito para la Pyme de 1967;
- El Decreto de Emergencia para la Estabilidad y Crecimiento Económico de 1972 constituye la figura de las 'fundaciones' públicas, tales como la futura KCGF y establece la contribución anual de los bancos a los fondos de reserva para garantías de crédito.
- Nueva Ley de Garantías de Crédito en 1974.
- Estatuto Fundacional de la KCGF de 1976.
- Ley de medidas de apoyo a la pyme de 1997.

Durante este proceso de regulación, el Estatuto de la KCGF ha sufrido continuas modificaciones referentes a dos aspectos esenciales: los periodos de contribución al ente por parte de los presupuestos y la banca comercial, y la ampliación de la máxima capacidad de la cartera de riesgo vivo del ente. Respecto a esto último, la más reciente enmienda establecía que KCGF podría mantener un riesgo vivo que pasaba de 15 a 20 veces el total de su capital social (actualmente puede tener una cartera de riesgo vivo de más de 17,000 millones de US\$). Por otra parte, se han producido sucesivas modificaciones del estatuto ampliando el periodo de contribuciones al capital del ente por parte de sus benefactores en 1979, 1984, 1990 y 1995. Normalmente estos periodos suelen establecerse por prórrogas de 5 años.

Por otra parte, la agencia pasó a depender de la Small and Medium Business Administration (SMBA) desde que esta agencia se constituyó en 1996 para atender la política gubernamental para el sector. Hasta entonces KCGF había dependido del Ministerio de Economía y Finanzas.

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

El estatuto del ente no contempla la conformación de un accionariado pues se trata de una institución pública de régimen especial.

La base principal del capital de KCGF, sus recursos esenciales, llamados fondos básicos, proceden de las contribuciones del Gobierno y de las entidades financieras, principalmente bancos comerciales, establecidas en el acta de fundación de la institución, que se ha ido remodelando con el paso de los años especialmente en este aspecto. La aportación del gobierno se determina según las pautas anuales de los presupuestos estatales. Los bancos están llamados a contribuir por ley con un 0.2% anual sobre el monto total de ciertos tipos de sus préstamos. Esta tasa será efectiva hasta el año 2000 según se estableció en la última modificación de la ley en 1995. En 1997 el ente tenía un capital total de 705.283 millones de won (más de 600 millones de US\$).

Además, los fondos básicos se nutren de los ingresos generados por las primas de las garantías otorgadas y de posibles inversiones y depósitos de sus activos en distintas formas establecidas por las autoridades competentes, desde depósitos en bancos a bonos de las distintas administraciones. A finales de 1999, el balance total de capital era de 2.12 billones de won (1,912 millones de US\$).

#### ■ **Actividad y productos**

KCGF desarrolla su actividad principal como entidad de garantías de crédito, pero también desempeña una labor de información y asesoría, cada vez más potenciada, que pretende fortalecer las vías de crédito entre pymes y banca comercial mediante procedimiento de evaluación y concesión de créditos sólidos y estables.

De los muchos servicios que ofrece la KCGF el más importante es el Servicio de Crédito-garantía (Credit Guarantee Service). Por este servicio, las empresas viables pueden obtener financiación de varios tipos de instituciones financieras. Para ser más específico, el sistema de crédito-garantía proporciona las garantías para la devolución de préstamos rendidos por instituciones financieras a empresas de negocios, así como también la asunción de responsabilidades asumidas por las empresas en la transacción con otras compañías o instituciones. KCGF enfatiza los aspectos siguientes: el fortalecimiento del apoyo financiero para pymes que tienen buenas perspectivas pero tiene dificultades de financiación; proporcionar un servicio extenso de garantía a sectores eficientes de la economía; desarrollar y acoplar el sistema a las diversas necesidades financieras de las empresas.

Por todo ello, el ente establece numerosos tipos de garantía. Entre los que figuran en el cuadro siguiente podremos observar como la garantía de crédito de bancos comerciales es la más usual, con una media del 85% del total de garantías emitidas. Muy de lejos le siguen los demás tipos. La KCGF ofrece diez tipos de garantía del crédito:

- para préstamos de Banco;
- para garantías de pago de bancos;
- para la emisión de bonos corporativos;
- para pagos de impuestos y tasas;
- para transacciones comerciales;
- para préstamos de instituciones financieras que no sean bancos comerciales;
- para arrendamientos;
- para liquidaciones de créditos;
- para la aceptación de cuentas de comercio;
- y para deudas comerciales.

Estos tipos de garantía se clasifican generalmente en cuatro categorías de financiación que incluyen: financiación directa, indirecta, transacción de crédito entre empresas y los pagos fiscales. La extensa cobertura y el hecho de que las empresas pueden recibir servicios de financiación desde distintos tipos de entidades sin necesidad de una garantía colateral, convirtió a la KCGF en modelo de sugerencia para muchos países, sobre todo del entorno asiático, que han introducido recientemente un sistema de suplementación del crédito o han querido mejorar su sistema ya existente. (Ver tabla nº5 )

En los tipos más usuales de garantía que oferta la KCGF podemos ver que la principal línea de crédito se establece con los bancos comerciales. Según los tipos de garantías, las empresas reciben los servicios de bancos, entidades financieras no bancarias, compañías de leasing... y las garantías pueden cubrir préstamos comunes, descuentos comerciales, cuentas y giros, leasing, cuentas de comercio, notas pagaderas, etc.

La KCGF cuenta con servicios especiales de garantía, además de varios servicios de seguros de cuentas comerciales, información, asesoría y de recaudación de deudas:

- Los primeros normalmente tienen una vigencia limitada. Por ejemplo, en enero de 1998 la KCGF recibió casi un billón de dólares, especialmente por parte del gobierno

coreano, para desarrollar un programa especial de garantías integrado a su vez en un programa de medidas para mitigar la grave crisis financiera. Se crearon nuevos tipos de garantías que principalmente trataban de apoyar a las pymes, garantías con garantía colateral, el programa de garantías para exportación e importación, o el programa de garantías para empresas de investigación y desarrollo. Además, el Gobierno había introducido en 1988 el Housing Finance Credit Guarantee Service, un sistema público de la garantía para albergar los préstamos de acuerdo con las provisiones de programas para la estabilidad y mejoramiento de la vida y la residencia de los trabajadores. De nuevo, con el HFCGF se trata de hacer acceder al préstamo a prestatarios secundarios que están en la dificultad por la falta o la deficiencia de garantía colateral. A comienzos de 1999 la KCGF recibió la misión de administrar este servicio.

– En 1997 KCGF diversificó su actividad con el Bill Insurance Business Services, surgido en septiembre de 1997, basado en la Ley Especial de Medidas de Apoyo a las Pymes de ese mismo año. El sistema se diseñó para prevenir los peligros de insolvencias en cadena, debido a cuentas fallidas de cambio o pagarés que las pymes tienen en el marco de sus transacciones comerciales, y facilitar una mejora en dichas transacciones gracias a la confianza pública. Este servicio se basa en asegurar una cuenta de pagos por proporcionar bienes y servicios que sirven de fondo de compensación en caso de impago. Es un seguro público que cuenta con apoyo financiero del Gobierno, que pretende así implementar la Ley Nacional de Apoyo y Desarrollo de las Pymes.

TIPOS DE GARANTÍAS	1997		1998		Crecimiento
	Monto de Garantías Vigentes	%	Monto de Garantías Vigentes	%	
Garantías para créditos bancarios	9.755	86.1	7.941	83.3	- 18.6
Garantías de crédito para emisión de bonos corporativos	236	2.1	184	1.9	-22.2
Garantías para Cuentas comerciales Bills	642	5.7	735	7.7	14.4
Garantías para créditos de	455	4.0	496	5.2	9.0
Garantías de crédito para Leasing	180	1.6	106	1.1	-41.0
Otros	61	0.5	72	0.8	18.0
<b>TOTAL</b>	<b>11.329</b>	<b>100</b>	<b>9.534</b>	<b>100</b>	<b>-15.8</b>

Fuente: KCGF

1 dólar US\$ = 1,112.5 won (23/3/00)

– Además, KCGF proporciona un amplio servicio de información sobre crédito y garantía a sus clientes. Este servicio incluye la investigación del crédito, el acceso a la base de datos y la recuperación de adeudos. KCGF ha estado reforzando sus capacidades de investigación del crédito para reunir la demanda creciente para garantías y servicio de información de crédito. KCGF ha establecido también un sistema integrado de la administración de información de crédito para proporcionar a sus clientes información que puedan usar rápidamente. La investigación del crédito se puede clasificar en dos categorías: la investigación del crédito para garantías, que requiere los datos básicos necesarios para la evaluación de la garantía del crédito, y la investigación del crédito para uso comercial. En 1998, KCGF condujo una suma de

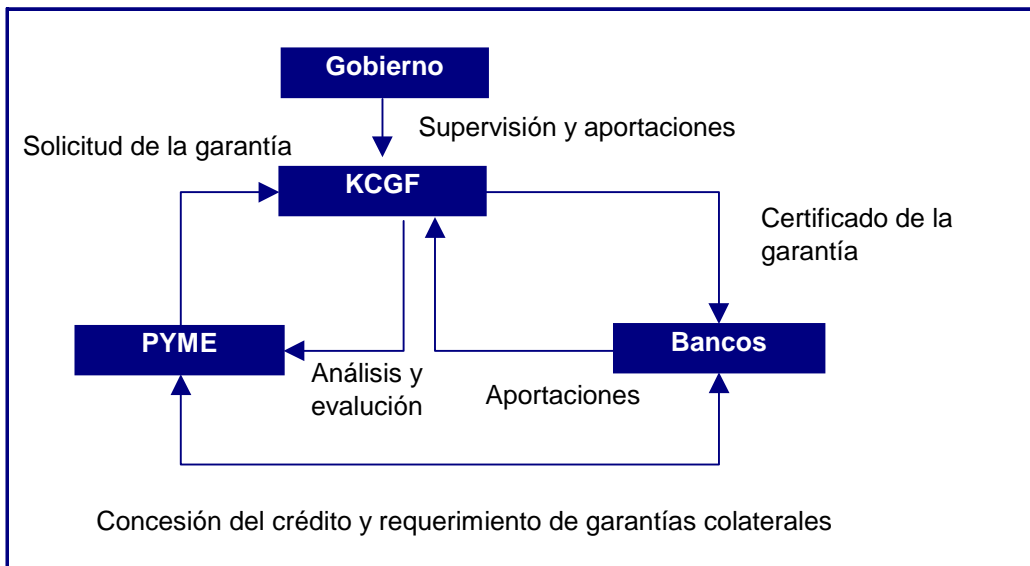
142,515 casos de investigación del crédito, cifra que representa un 81.7% de aumento sobre el año anterior. En cuanto al tipo de la investigación del crédito, fueron 110,928 casos de investigaciones de crédito para garantías, 5,077 casos del seguro de cuenta y 26,510 casos de investigaciones de crédito para el uso comercial. Asimismo, la KCGF cuenta con un servicio de información on-line, CRETOP, que en 1998 vendió por un montante de 3 billones de won en equipamiento y servicios instalando 146 nuevas líneas, con un total de 1,473 líneas a finales de 1998.

– Con el Debt Collection Service, la KCGF proporciona un servicio de recaudación de deuda a empresas domésticas y ultramarinas necesitadas de cobrar atrasos en cuentas de comercio, ya doméstico o internacional. Este servicio incluye la inspección de propiedades de deudores, el pedido de pagos de deudas... La KCGF ha implantado una red global de 107 agencias en el mundo que hacen posible un servicio internacional. KCGF carga \$50 de honorario por servicio, además de un 20% por los primeros US\$ 5,000 recuperados, y un 10% en cantidades sobre US\$ 2,000.

Además, la KCGF tiene desde 1987 dos compañías afiliadas: Sinbo Investment Corporation (SIC), una compañía de capital para el desarrollo, y la Sinbo Leasing Corporation (SBLC), una compañía de leasing para ayudar a la financiación eficiente de las pymes. Con estas dos afiliadas, la KCGF puede ayudar a las pymes en materia de financiación inicial, de facilidades y de capital de trabajo y maquinaria.

▪ **Operativa**

Este sería el esquema básico de operaciones de KCGF:



De forma breve describimos un procedimiento basado en seis pasos para la concesión del certificado de garantía:

- Consulta y solicitud de la operación: básicamente se busca la confirmación de la viabilidad de la empresa para su acceso al sistema.
- Revisión de documentos: se recauda toda la información posible, por vías interna y externa, sobre el solicitante.
- Inspección sobre el terreno: paso considerado muy importante, pues sin éste no se tiene una dimensión real de la situación y viabilidad de la empresa solicitante ni se obtendrían datos que no pueden ser reunidos de otro modo.
- Informes de seguimiento: en este informe se reunirían las conclusiones de los pasos anteriores, sobre los datos, operaciones, estado financiero, mayor crédito concedido, personal, dirección y otros datos relevantes de la empresa solicitante.

- Evaluación del crédito: se somete todo el proceso a los requisitos establecidos por la KCGF para tomar la decisión definitiva.
- Aprobación y emisión del Certificado del Crédito-garantía: si la empresa solicitante y la operación es aprobada la KCGF estampa su firma y su sello en un certificado, un bono o una cuenta de crédito estableciendo así su garantía.

En cuanto al pago de la garantía, el periodo que va desde el reconocimiento del fallido de un crédito-garantía hasta que se aplica la subrogación de la entidad acreedora varía dependiendo de lo acordado entre la KCGF y el acreedor, además de la normativa para el caso. Cada tipo de garantía tiene un periodo diferente, aunque lo general es a tres meses del impago. Cuando se trata de garantías sobre bonos, cuentas o tasas e impuestos se reconoce el fallido en el momento mismo del impago. Evidentemente la KCGF, en el momento del fallido pone en marcha sus mecanismos para reclamar la deuda y el pago de ésta en la mayor proporción posible. Se pueden dar casos de rechazo de la subrogación por incumplimiento de plazos, en la aportación de la documentación, o de requisitos por parte de la entidad financiera. Para afrontar el pago subrogado, la KCGF tiene varios acuerdos según los tipos de garantía que siguen procedimientos de cálculo muy diversos, estableciendo una cobertura principal sobre el préstamo del banco, una de intereses estipulados en un bono de deuda, y una última sobre los costos del procedimiento legal y, en su caso, del proceso judicial.

En cuanto a la recuperación del pago y devolución del importe recuperado, tan pronto como se produce el fallido la KCGF afronta el pago adquiriendo un derecho de indemnización. Busca las posibles vías de recuperación del máximo de la deuda ya sea a través de acciones legales o judiciales contra las propiedades del deudor, de su garante si lo hubiera, intentando prevenir posibles operaciones de protección de los bienes. Para ello la KCGF tiene un departamento de recuperación al que ofrece incentivos según las porciones de la indemnización que se recauden.

#### ■ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas cualificadas para recibir los servicios de garantías no tiene ningún requisito desde 1995, cuando se amplió el objeto social al universo de empresas coreanas. Sí es cierto que las pymes copan prácticamente todo su nivel de actividad.
- Hasta la crisis financiera de 1997, la KCGF ofrecía una cobertura del 100%. Hoy ha adoptado un sistema parcial de cobertura de la garantía por el cual los riesgos de impago por prestatarios se comparten con instituciones de crédito con modalidades de cobertura entre el 50% y el 80%.
- KCGF tiene un límite de riesgo vivo total de 20 veces sus fondos totales. Este límite representa la capacidad máxima de suministro de garantías de crédito de la KCGF. El máximo garantizado en una operación simple con una firma en la categoría de pyme varía generalmente entre 1.5 billones de won (\$ 1.2 millones) y 3 billones de won (unos \$ 2.5 millones). Puede llegar a 3.5 billones de won en casos de créditos a grandes empresas.
- En cuanto a la tasa de la garantía, la KCGF cambió la estructura del honorario de la garantía para todos los tipos, excepto aquellas acompañadas de garantía colateral, de un fijo del 1% a una tasa flexible que varía con el estudio de credibilidad que se aplica a las firmas, el período de la garantía y el monto de la garantía, pero siempre en el margen entre un 0.5% y un 2.0% por año. Con respecto a las garantías con garantías colaterales, se aplica una tasa fija de 0.8%. Esta entidad tiene una comisión por la garantía para grandes empresas atendidas normalmente superior a la aplicable a pymes en medio punto porcentual.

#### ■ **Reafianzamiento**

No existe ente de reafianzamiento. Como es usual en los programas de garantías totalmente públicos, canalizados a través de una institución ya con carácter de agencia o de fundación, la última responsabilidad sobre las garantías emitidas queda con cargo a los fondos de la entidad y en última instancia con cargo a su máximo benefactor, los presupuestos del gobierno

coreano. Sin embargo, hay que señalar que KCGF, tal y como KOTEC, han asumido como grandes entidades públicas de garantías de crédito la labor de reasegurar las garantías emitidas por los 12 fondos regionales de garantía actualmente existentes, compartiendo un riesgo del 50% de la actividad de dichos fondos.

#### ▪ Evolución futura

Los cambios más recientes y significativos del ente, ya mencionados a nivel de sistema, se han producido desde 1995 cuando se prolongó en la ley el periodo de contribuciones a la KCGF hasta finales del año 2000, y se incrementó la ratio máxima de riesgo vivo a 20 veces el capital total del ente. También fue esencial el hecho de que se eliminaran limitaciones, que existían hasta 1995, sobre los tipos de empresas que podrían disfrutar de los servicios de garantía, limitados a 19 tipos muy relacionados con actividades industriales. Hoy sólo existen las limitaciones indicadas en este capítulo sobre determinados negocios considerados de 'lujo'.

En diciembre de 1996 la responsabilidad gubernamental sobre KCGF pasó desde el Ministerio de Finanzas y Economía a la Administración de la Pequeña y Mediana Empresa (SMBA); y en abril de 1997 se promulgó el paquete legal de Medidas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa que creó nuevos instrumentos y servicios para el ente.

Por otra parte, KCGF está plenamente integrada en las nuevas políticas para la pyme desarrolladas a partir de la creación de la agencia pública para la pyme (SMBA). El nuevo diseño de las políticas sobre financiación de pymes, tras la crisis financiera, no contempla el modelo de cobertura total de la garantía sobre el monto del crédito, por lo que KCGF adoptó tras 1997 un sistema de cobertura parcial y variable, a lo que se unió en 1998 la adopción de tipos de garantías especiales en los que se incluían garantías colaterales por parte de los prestatarios. Estos dos cambios han modificado sustancialmente la filosofía inicial de este ente.

## 2. KOREA TECHNOLOGY CREDIT GUARANTEE FUND (KOTEC)

El 1 de abril de 1989 se estableció con personalidad jurídica propia Korea Technology Credit Guarantee Fund (KOTEC) como fruto de una dinámica de años anteriores en que se venían potenciando vías de acceso a financiación de empresas dedicadas a las nuevas tecnologías, a la investigación y al desarrollo. En diciembre de 1986 se aprobó la Ley de Asistencia Financiera a empresas de nuevas tecnologías, y desde agosto de 1987 era Korea Credit Guarantee Fund (KCGF) el que se encargaba de garantizar las operaciones de crédito garantizado para empresas de tecnología. Con el establecimiento de sus oficinas y sus ramas de actividad, KOTEC empezó a desarrollar sus propios servicios especiales de garantías, sus servicios de información y evaluación.

La creación de KOTEC obedeció a una política cada vez más intensa del gobierno coreano para contribuir al desarrollo económico nacional, ayudando a desarrollar un sector tan importante como el de las empresas dedicadas al desarrollo y producción de nuevas tecnologías. Evidentemente, proveer de medidas para el acceso a financiación a estas empresas era necesario, pero el desarrollo y éxito de operaciones de suplementación al crédito a estas empresas llevadas a cabo con anterioridad, conllevó a la creación de una institución específica dentro del sistema de garantías de crédito ya existente.

KOTEC es una institución independiente sin ánimo de lucro, creada con personalidad jurídica propia bajo una ley especial. KOTEC es, por tanto, una institución pública de régimen especial capitalizada a través de las aportaciones presupuestarias del gobierno coreano, especialmente a través de la labor de sus departamentos destinados al apoyo a la pequeña y mediana empresa y a la promoción del desarrollo y producción de tecnologías. Tiene sus oficinas principales en Pusan, con 43 ramas de actividad y 4 centros de evaluación tecnológica repartidos por el país.

En el año 1998 realizó un gran volumen de actividad con más de 55,500 empresas y desarrollando un mecanismo especial de garantías para que las empresas de alta tecnología pudieran hacer frente a la crisis financiera del entorno asiático. A finales de ese año este esquema especial alcanzó los 7.3 billones de won (casi 6,500 millones de US\$) y supuso una

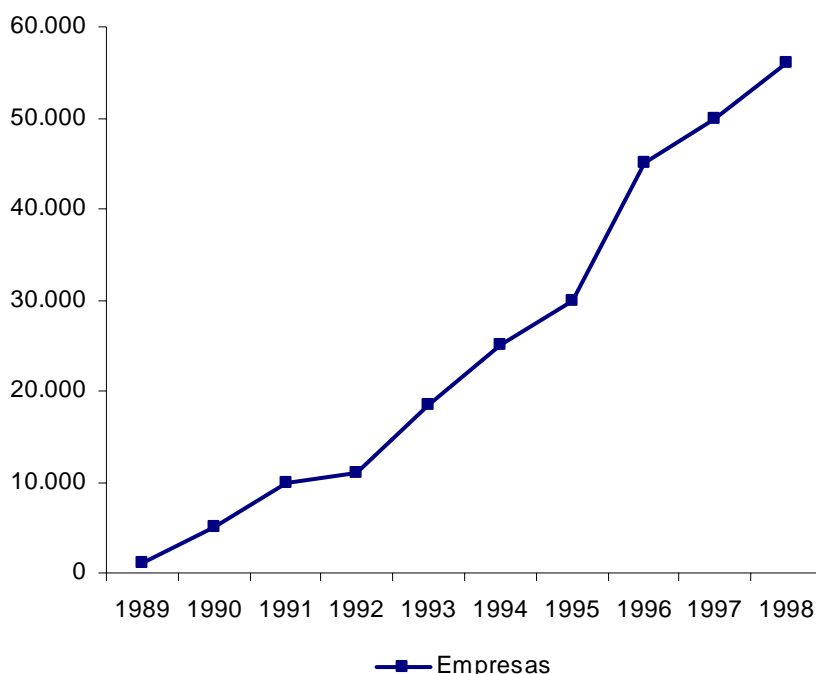
fuerte ayuda para el sector pyme implicado en el desarrollo tecnológico. En 1999 KOTEC tenía un saldo vigente de 10,162 millones de US\$ con más de 65,000 empresas atendidas.

En 1998, KOTEC inició un mecanismo especial de garantías, como la garantía sobre bienes raíces, en medio de la extremada y dura situación económica de la última crisis financiera en el entorno de países asiáticos. Además, se produjo una expansión de los servicios de garantías a empresas de nuevas tecnologías, que estaban sufriendo especialmente las consecuencias de la crisis, que llevó a la creación de un programa específico para investigación y desarrollo que promoviera la creación de prometedoras empresas de nuevas tecnologías. Como resultado de estos y otros cambios, a finales de 1998 y 1999 los servicios de garantías de KOTEC habían llegado a las cotas más altas de su actividad, con un importante salto cuantitativo en su evolución hasta el mismo año 1997. (Ver gráfico1y2)

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

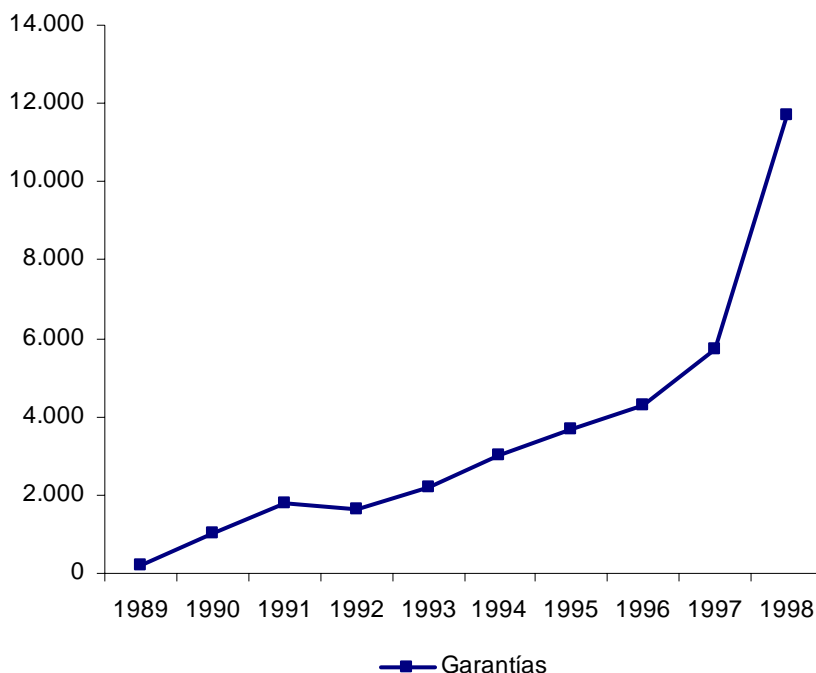
### ▪ **Ámbito y objeto social**

KOTEC es una institución de ámbito estatal que atiende a todas las empresas insertas en un marco general de empresas de hasta 1,000 empleados y con activos totales no superiores a los 100,000 millones de won (89 millones de US\$), que han de estar implicadas en la producción y/o adquisición de nuevas tecnologías. El objetivo primordial de KOTEC es el de facilitar a estas empresas financiación a través de un sistema específico de garantías de crédito. Estas empresas tendrían muchas dificultades para obtener capital si no fuera por este programa de garantías que les hace superar el obstáculo de no tener una garantía colateral de cara a las entidades financieras. También es importante para KOTEC su labor de investigación, evaluación, desarrollo, asesoría y asistencia a las empresas que potencialmente pueden ser sus clientes, pymes que adoptan o desarrollan nuevas tecnologías y empresas de investigación y desarrollo.



Fuente: KOTEC





Fuente: KOTEC  
Monto de garantías en billones de won (1 dólar US\$ = 1.112,5w)

Si observamos sus resultados de 1998, atendiendo al tipo de empresas que han disfrutado de sus garantías, el predominio de la pequeña y mediana empresa es casi absoluto, pues éstas han sido objeto del 99,9% de los servicios prestados (55,505 de 55,574 empresas), y han disfrutado del 97.8% del total de capital garantizado por KOTEC (9,871 millones de US\$ de los 10,092 millones de US\$ de la cartera de garantías). Esto obedece a que es la pyme el principal soporte, no sólo de la economía nacional, sino también del desarrollo y perspectivas más novedosos y avanzados de ésta.

Pero KOTEC no establece ningún tipo de restricción al tipo de actividad industrial para ofrecer sus servicios de garantía, aunque tiene mucho peso en el sector de manufacturas, de gran importancia para el empleo, al movimiento económico que genera de cara a empresas relacionadas y a la economía nacional. Un 76.5% de la emisión de garantías se ha destinado a empresas de manufacturas. De este porcentaje, el destino más notorio fue la adquisición de equipamiento industrial y maquinaria (12%). Las empresas de manufacturas disfrutaron de más de 7,700 millones de US\$ de la cartera total resultante del ejercicio de 1998.

Como es lógico por su constitución específica, KOTEC ha desarrollado continuamente sistemas de garantías cada vez más específicos para ayudar a empresas dedicadas a la tecnología, al desarrollo de tecnologías avanzadas, a través de garantías preferenciales a la tecnología y de asistencia a empresas de tecnología avanzada.

Las garantías preferenciales a tecnologías, mecanismo puesto en marcha en 1994, han supuesto la atención a sólo el 14% de las empresas atendidas, pero alcanzando casi el 43% de la cartera de garantías en 1998. La evolución creciente de este tipo de garantías especial puede observarse en el siguiente cuadro:

AÑOS	1994	1995	1996	1997	1998	Garantías hasta finales
Números de empresas	418,0	945,0	1.742,0	2.196,0	4.644,0	7.798,0
Monto (en billones de won)	167,3	339,1	670,7	1.071,0	4.421,6	4.873,5

1 dólar US\$=1,112.5 w (23/03/00)

En cuanto a las relaciones de KOTEC con las entidades financieras, las principales se dan con bancos, con instituciones financieras que no pertenecen a la banca comercial, tales como cooperativas de agricultura, pesca y ganadería, y entidades financieras específicamente dedicadas a las nuevas tecnologías. Además KOTEC está asociada con trece instituciones asiáticas a la Asian Credit Supplementation Institution Confederation (ACSIC).

#### ▪ Marco legal y normativo

KOTEC nació en abril de 1989 bajo el marco legal de la Financial Assistance to New Technology Business Act (Ley de Asistencia Financiera a empresas de nuevas tecnologías) de 1986, como respuesta a la actividad desarrollada por medidas del Gobierno dedicadas para la promoción de nuevas tecnologías y empresas de investigación y desarrollo, y, especialmente, como respuesta a la dinámica creada por la propia ley. En realidad, la ley auspició en 1987 la creación de un mecanismo de garantías de crédito para tecnologías integrado en los esquemas de KCGF (Korea Credit Guarantee Fund), pero ante la demanda y los buenos resultados, en 1989 se creó una entidad específica para este mecanismo, KOTEC; definida del mismo modo que KCGF como institución pública especial con estatuto propio.

Entre los cambios más significativos de su estatuto fundacional, hemos de señalar los incrementos en la capacidad máxima de riesgo que puede afrontar la institución, establecida inicialmente en un ratio de 15 veces su capital neto. En 1995 se aumentó a 17 veces y en 1998 a 20 veces su capital neto. KOTEC está sujeta legalmente al marco general de leyes sobre garantías de crédito, descrito con anterioridad, y está asociada para su supervisión y funcionamiento a la agencia estatal coreana para la pyme (Small and Medium Business Administration).

#### ▪ Accionariado y recursos de capital

El capital de KOTEC se compone de las contribuciones del Gobierno y de las entidades financieras, estipuladas en una ley especial. Como se apreciará en el cuadro siguiente, en el último año de 1998, se produjo un fuerte incremento de la contribución del Gobierno para paliar las dificultades financieras que estaban sufriendo las pymes ante la crisis financiera generalizada en el ámbito asiático. A tales efectos, se produjo la implantación del mecanismo especial de garantías en 1998, alimentado con una dotación estatal de casi un billón y medio de won (casi 1,500 millones de US\$). Con ello se intentaba ofrecer no sólo un soporte estable de financiamiento para las empresas de nuevas tecnologías, sino también para el propio sistema de garantías. Actualmente el total de capital entre aportaciones e ingresos arroja un balance de casi 1.2 billones de won (1,070 millones de US\$).

AÑO	1998	1989-1997
Construcciones	1.680,4	1.690,4
Desde el Gobierno	1.502,7	747,0
Desde entidades financieras	177,7	943,4

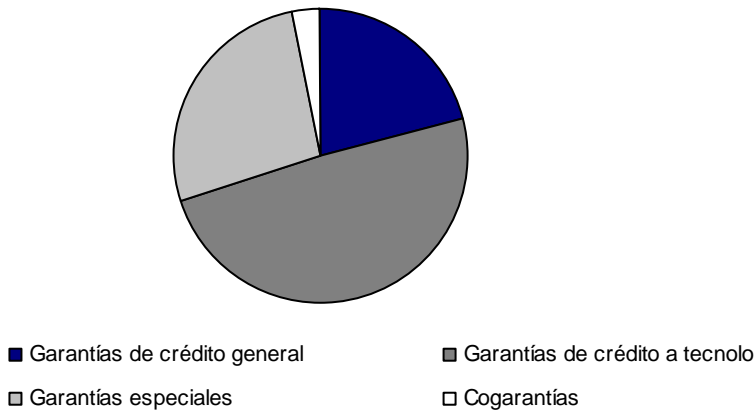
En billones de won; 1 dólar US\$=1,112.5 w (23/03/00)

▪ **Actividad y productos**

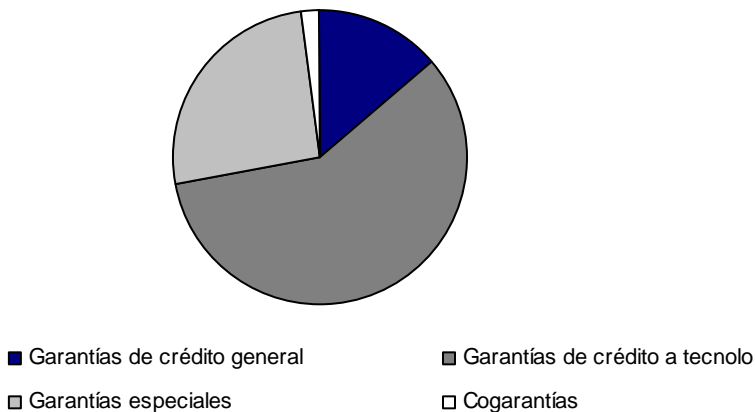
KOTEC tiene una actividad principal en sus mecanismos de garantías de crédito, aunque, como el sistema coreano en general, está confiriendo gran importancia a su papel como servicio de información, análisis, evaluación e investigación del crédito.

Entre los muchos tipos de garantía que ofrece KOTEC distinguimos entre garantías usuales y el programa especial de garantías: dentro de la primera categoría se subdividen en garantía de crédito a nuevas tecnologías y las garantías de crédito generales. A finales de 1998 son las garantías de préstamos a nuevas tecnologías (Guarantee for Technology Loan) las que predominan, con casi un 30% del total de garantías emitidas, aunque le siguen muy de cerca las garantías por bienes raíces (Guarantees Backed by Real Estate) con un 26% del total, y las garantías especiales a empresas de desarrollo tecnológico avanzado (Special Ventures Guarantees) con un 16% del total de garantías emitidas. La especificidad de KOTEC hace lógico el predominio de garantías emitidas a créditos de empresas de nuevas tecnologías e investigación y desarrollo.

**Nº de operaciones**



**Monto de la garantía**



Fuente: KOTEC

Básicamente son el Gobierno, los bancos comerciales y empresas especializadas en financiación de capital para investigación y desarrollo, las que proveen de fondos al sistema, especialmente en los tipos de garantías más importantes, las garantías al crédito para tecnologías. El Gobierno sólo interviene directamente en este tipo de garantías. Pero dentro de la modalidad de garantías a créditos para tecnologías existe un tipo de operación muy usual de las empresas dedicadas a nuevas tecnologías para obtener créditos de los bancos y las entidades financieras en general. Se trata de la garantía para la suscripción de una emisión de obligaciones corporativas. Esta garantía está disponible para obligaciones o bonos convertibles cuando el periodo de reembolso se sitúa en unos 2 años y el montante total emitido se acerca a los 50 millones de won.

El sistema general de garantías corrientes está sustentado por los bancos comerciales. Sin embargo, hay un tipo de garantía que, siguiendo en general el modelo de garantía establecido por KOTEC, se diferencia únicamente en que la financiación la hace una entidad que no pertenece a la banca comercial. También existen garantías para emisión de obligaciones, para leasing, para el pago de impuestos, para contratos, etc.

Por otra parte, KOTEC ha desarrollado sofisticados y potentes sistemas de investigación del crédito. Cuando KOTEC investiga un crédito suele enfocar su actividad más al futuro, así perspectivas de negocio y beneficios públicos, antes que a la habilidad del pago y la garantía colateral. En concreto, como parte del sistema de seguridad sobre la calidad y la eficiencia de la investigación del crédito, esta institución ha desarrollado un sistema especializado de investigación del crédito que es aplicado para alentar a miembros de personal a ganar en conocimiento y experiencia en áreas específicas de la industria tecnológica. El número total de casos de investigaciones de crédito por KOTEC está en un aumento constante, registrando 40,819 casos en 1998, más de un 25.7% respecto al año anterior.

Este sistema cuenta a su vez con otros, como el Early Warning System (Sistema de Preaviso), que está diseñado para ayudar a construir una buena base de información para el servicio de garantía, utilizando información directa en industrias, empresas y otros ámbitos importantes que afectan en el proceso de toma de decisiones de la garantía del crédito. La información completa de empresas, las asociaciones comerciales, las instituciones y las publicaciones financieras se clasifican como 'las firmas industriales', 'la economía regional', la 'industria' e 'información nueva de tecnología' según su tipo. Tal información tratada se utiliza como datos de referencia en el curso de la consulta de garantía, la investigación y la evaluación.

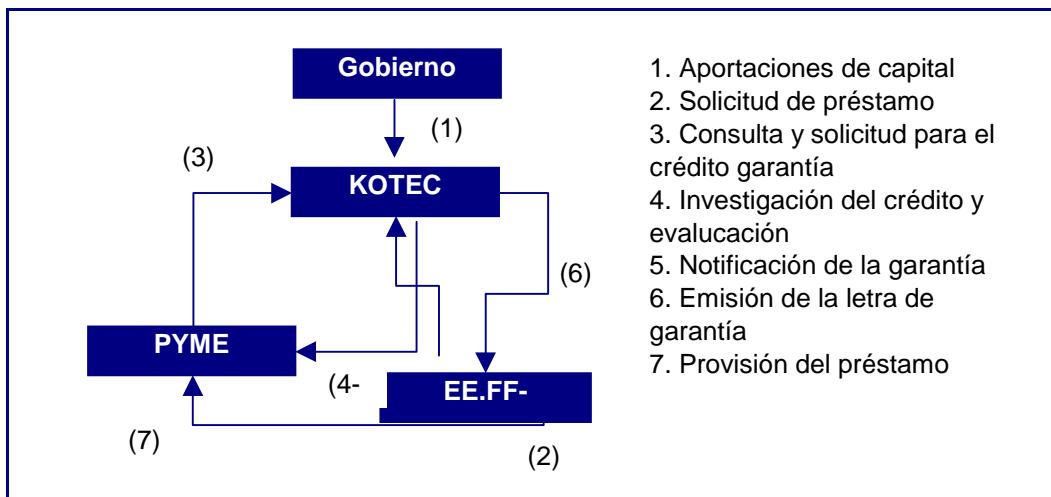
#### ▪ Operativa

El procedimiento básico del servicio de crédito-garantía sigue unos pasos que describimos brevemente:

- Consultas para el crédito-garantía: La rama concreta de KOTEC chequea a la empresa solicitante y el uso del crédito y la introduce en el proceso de solicitud de la garantía;
- Solicitud de la garantía: La empresa remite la solicitud a la sede de su rama en la KOTEC o al centro de evaluación tecnológica;
- Investigación del crédito: Analistas visitan y comprueban la dirección, los proyectos, la potencialidad y capacidad de cara a nuevas tecnologías de la empresa;
- Evaluación de la garantía: La empresa y su estado financiero se evalúan antes de decidir sobre la extensión de la garantía;
- Emisión de la letra de garantía: La empresa accede al préstamo de la institución financiera mediante la letra extendida sobre el contrato de garantía.

Una vez que, emitida la garantía, la empresa se provee del préstamo, KOTEC establece los honorarios de la garantía de acuerdo con el tipo de crédito, el total de éste y el periodo establecido de cobertura de la garantía. Estos factores serán los que determinen si se aplica un tipo adicional, si se aplica un tipo estándar o incluso se aplica alguna reducción en este último. El esquema del mecanismo del sistema de garantía de crédito es muy parecido al de KCGF, aunque con ligeras variantes.

Cuando la empresa falla en el pago del préstamo el acreedor puede solicitar el pago subrogado tras tres meses desde la fecha del fallido. KOTEC deberá responder al pago subrogado antes de un mes después de la correcta solicitud de éste por la entidad acreedora. La cobertura del pago incluye el principal de la deuda del crédito garantizado, los intereses hasta la fecha del pago subrogado y los gastos precisos establecidos por KOTEC.



KOTEC tiene un sistema de gestión de las garantías (Guarantee Management) que se basa en una serie de medidas, como la investigación de las propiedades de un deudor, procedimientos legales, sobre pagos subrogados, reclamo de fallidos..., que se aplican en cuanto la empresa que ha sido garantizada no responde al pago corriente según lo estipulado. Evidentemente la actividad de recuperación de la deuda de las empresas que han sido garantizadas suponen una fuente de financiación tan importante como las contribuciones del Gobierno y de los bancos y demás entidades financieras privadas.

KOTEC no tiene un sistema establecido de devolución de los importes recuperados de las garantías reclamadas, sino que establece varias formas de recuperación del importe de la deuda ejerciendo sus derecho de reclamación. Así:

- El reembolso voluntario de parte del deudor o de alguna parte relacionada, que es la vía más deseable y simple y por la que KOTEC suele recomendar el pago a plazos e incluso alguna reducción de la deuda para lograr que se produzca la devolución voluntaria del máximo que el deudor pueda reembolsar.
- También se prevé la emisión de una nueva garantía sobre los mismos derechos de reclamación al fiador o tomando la dirección y el poder del negocio fallido.
- Y la vía de la ejecución drástica de los derechos de reclamación a través de acciones legales públicas encaminadas a la recuperación de la deuda, especialmente ejercida sobre bienes y propiedades de los deudores. KOTEC considera esta vía la más indeseable por su complicación y duración, y por tanto es el último resorte del sistema de recuperación.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

Entre los requisitos para ser cliente de KOTEC se hace una distinción entre las garantías regulares y las especiales:

- Para acceder a una garantía de tipo regular hemos de atender a si la garantía es sobre nuevas tecnologías o pertenece al servicio general de garantías:
  - Para el crédito-garantía a tecnologías acceden pymes comprometidas con nuevas tecnologías, todas las empresas de nuevas tecnologías con un

máximo de mil empleados y un capital inferior a 100,000 millones de won (89 millones de US\$), y todas las cooperativas de investigación industrial;

- Para la garantía de crédito regular, todas las empresas con un máximo de mil empleados y un capital total no superior a 100,000 millones won.

– Las empresas que cumplen los requisitos para el programa de garantías especiales son aquellas que tienen una máximo de mil empleados y un capital total no superior a 100,000 millones de won.

KOTEC establece distintas cotas de capital a garantizar según el tipo de garantía y según el tipo de empresa. De forma general, tiene una ratio de máximo riesgo vivo de 20 veces su capital neto. Para garantías regulares está establecido un máximo de 3,000 millones de won (unos 2.5 millones de US\$) por empresa individual, aunque están previstos máximos de hasta 10,000 millones (casi 9 millones de US\$) en casos especiales tales como:

- garantías para facilitar financiación a pymes;
- garantías a cooperativas de investigación industrial;
- garantías para la emisión de obligaciones corporativas por parte de empresas de nuevas tecnologías;
- garantía para empresas de alta tecnología seleccionadas por KOTEC;
- garantías por el valor estimado sobre la evaluación tecnológica efectuada por los centros de evaluación tecnológica de KOTEC.

Para garantías especiales el máximo garantizado es de 10,000 millones de won por empresa, aunque hay un máximo de 3,000 millones para cuentas de descuento y hasta 50,000 millones (unos 44.5 millones de US\$) por cuentas con garantía colateral.

KOTEC mantiene un 100% de cobertura sobre sus operaciones, aunque recientemente ha adoptado un modelo de garantía parcial en el que, previo convenio, comparte el riesgo con la institución financiera en las condiciones concretas que se hayan pactado. Para implementar este mecanismo, KOTEC establece preferencias en cuanto a primas, evaluación y concesión de la garantías, etc.

La prima de la garantía anual aplica los honorarios que figuran en el siguiente cuadro, haciendo distinción entre pymes y empresas que no sean de esa condición:

Aún así, este cuadro no es aplicable a ciertos tipos de garantía cuyos tipos están fijados, como las garantías por bienes raíces (Guarantees Backed by Real Estate) con un 0.8%, o las garantías sobre cuentas de cambio a la exportación (Guarantees for Export Bill of Exchange) con 0.5% y algunos otros casos.

	Prima mínima	Prima estándar	Prima máxima
PYMES	0,5%	1,0%	2,0%
NO PYMES	1,0%	1,5%	2,0%

#### ▪ Reafianzamiento

KOTEC no cuenta con un sistema de reafianzamiento al ser un programa público de garantías prácticamente capitalizado en su totalidad con cargo a los presupuestos del Estado. El último techo de responsabilidad se presupone en los presupuestos generales del gobierno coreano.

Sin embargo, es preciso señalar que en 1999 se puso en marcha un mecanismo de cogarantías (Reguarantees), por el que KOTEC es, junto a KCGF, ente reafianzador de las cooperativas locales de garantías coreanas. Este mecanismo nació debido a que a finales de mayo de 1999 se registró un censo de diez cooperativas de garantías regionales en Corea, que surten de servicios de garantía al crédito a las pymes locales y regionales. Su capital, provisto por las contribuciones de los cuerpos gubernamentales locales y regionales y las cámaras de comercio locales, suele ser de pequeña escala y las restricciones a sus posibilidades de

operaciones son muchas. De hecho, hay fuertes riesgos de pérdidas de recursos financieros muy importantes cuando ocurren fallidos y el consecuente pago subrogado, por lo que KOTEC decidió ayudar a estas cooperativas con un sistema de cogarantías que, establecido previo acuerdo mutuo, cubre hasta el 50% de la garantía inicial. El mecanismo de reafianzamiento está destinado a activar las economías locales a través de la promoción de cooperativas de garantía que presten un buen servicio a las pymes locales y regionales.

▪ **Evolución futura**

Quizás sea la coyuntura de la crisis financiera asiática la que más cambios y problemas ha ocasionado en los últimos años en el funcionamiento y desarrollo de KOTEC, que se ha visto obligada a crear nuevos sistemas de garantías, algunos especiales, para seguir con su misión de soporte de la pequeña y mediana empresa de cara a la adquisición y desarrollo de tecnologías.

El año 1998 supuso un gran cambio en este ente, pues se introdujo el mecanismo espacial de garantías y, además, el Gobierno aprobó una partida presupuestaria totalmente inusual para reflotarlo. El objetivo central fue el de respaldar financieramente a las empresas dedicadas a nuevas tecnologías para que afrontaran con mejores perspectivas las consecuencias de las crisis financieras.

Además, la tradicional cobertura total del sistema coreano también ha variado en el caso de KOTEC, pues muy recientemente ha puesto en marcha su mecanismo de garantías parciales. El objetivo de las garantías parciales es el de compartir riesgos del crédito con la entidad financiera a través de un convenio. La garantía parcial tiene un tratamiento preferencial en aspectos como los honorarios de la garantía, su evaluación, etc. La parte del porcentaje entre KOTEC y la entidad depende del crédito, la solidez de la empresa y la propia entidad financiera. Muchos de los parámetros de este programa de garantías se han instaurado definitivamente en el año 2000. También en 1999 se puso en marcha el mecanismo de reafianzamiento para las cooperativas locales de garantías, con lo que KOTEC se consolida como entidad central del sistema de garantías coreano.

**3. FONDOS REGIONALES DE GARANTÍAS (REGIONAL CREDIT GUARANTEE FUNDS)**

Además de los dos entes públicos de suplementación del crédito, en 1996 los gobiernos locales comenzaron a crear fondos de garantía en sus respectivos ámbitos con la intención principal de facilitar garantías de crédito a las pequeñas empresas de sus comunidades. Actualmente, a marzo de 2000, hay 12 fondos regionales vigentes capitalizados con las aportaciones de los gobiernos locales y las propias empresas de cada región. En la actualidad, el gobierno central coreano está dispuesto a implementar iniciativas en este sentido y por ello ha destinado subsidios a los gobiernos locales para ayudar a capitalizar iniciativas como estos Regional Credit Guarantee Funds. Asimismo, en 1999 el Gobierno decidió prestar su apoyo a los 10 fondos censados mediante la prestación de un sistema de reaseguro por el que el 50% del riesgo en la actividad de los fondos es asumido por KCGF y KOTEC como entes reafianzadores. En el caso de KOTEC este reaseguro es un producto más que recibe el nombre de reguarantee.

Actualmente los fondos suman un capital aproximado de 370 millones de US\$. Han atendido a casi 9.700 empresas, en su mayoría pequeñas empresas, y mantienen una cartera de riesgo vivo de más de 500 millones de US\$. Su proyección es creciente a la vista de su rápida evolución y el decidido apoyo de las instancias del gobierno central y de las administraciones locales. (Fuente KCGF)

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE COREA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Corea	11	271.554	3.351	28.300

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Corea	5,83	2,0

Entes	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
KCGF	1	196.570	1.912	17.365
KOTEC	1	65.313	1.070	10.162
RCGC**	12	9.671	369	503

\* Recursos y garantías en millones de US\$

\*\* Regional Credit Guarantee Cooperatives / Cooperativas regionales de garantía de crédito



## FILIPINAS

En los años noventa la República de Filipinas ha desarrollado una intensa política para promover el segmento de la micro, pequeña y mediana empresa, y especialmente intensa ha sido la actividad en el terreno de la financiación de estas empresas, definidas como aquellas con hasta 200 empleados y con no más de 60 millones de pesos filipinos (PF), alrededor de 1,450,000 US\$<sup>7</sup>. Estas políticas han respondido a la mayor consideración del segmento empresarial de la mipyme en función de varios factores: su papel vital en el desarrollo tecnológico e industrializado del sector agrario, de las nuevas tecnologías, de los niveles de exportación y como factor esencial en la creación de empleo. Además, son especialmente importantes las mipymes en el desarrollo económico de la población indígena. Actualmente el sector mipyme supone el 99% del universo empresarial filipino, contribuye con un 54.8% de los niveles de generación de empleo y aporta más del 28% de la producción nacional.

La Carta Magna de la Pyme, elaborada en 1991 y enmendada entre los años 1996 y 1997, estableció ciertas prioridades a la hora de reorganizar y lanzar programas de apoyo a la pyme en todos los sentidos posibles, e incluyó como prioritario el desarrollo de mecanismos afianzados y novedosos para el financiamiento de la pyme tras el previo reconocimiento de serios problemas de acceso al crédito especialmente debidos a la insuficiencia o carencias de garantías requeridas por las entidades financieras. Para todo ello se creó el Consejo de Desarrollo de la Pyme (SMED – Small and Medium Enterprise Development Council) como organismo destinado a las propuestas e implementación de políticas pyme en los sectores público y privado. A este organismo se une la supervisión directa y capacidad ejecutiva del Ministerio de Industria y Comercio (DTI).

En la sección nº 11 del documento se establece la creación de una corporación pública de garantías para la pequeña empresa (Small Business Guarantee and Finance Corporation); en la sección 13, se encomienda al Banco Central de Filipinas una política de canalización de recursos crediticios hacia el segmento pyme mediante carteras y recursos de fácil acceso. Además, en la enmienda realizada en 1997 se establecen las funciones del Consejo de Desarrollo de la Pyme, entre las cuales se encuentra la implementación de formas múltiples de acceso al crédito, como la mejora efectiva de los distintos mecanismos de garantías nacionales y la promoción para la formación de asociaciones de garantías mutuas de crédito.

Entre las muchas iniciativas tomadas, se han desarrollado una variedad de mecanismos de garantías financieras con la intención de atender sectorialmente o de forma especializada a las mipymes, ofreciendo una amplia gama de modelos, desde el programa público de garantías al fondo corporativo o la sociedad de garantías mutuas. Concretamente, y como ya se ha apuntado, desde principios de los noventa se está implementando la creación de asociaciones de garantías mutuas en las que grupos de mipymes de la misma localidad (entre 40 y 100) se asocian mediante una contribución a un fondo de garantías y el pago de comisiones por las garantías financieras disfrutadas (entre el 1% y el 3% del total del crédito o de lo garantizado) normalmente para sufragar los costes administrativos (por ejemplo la Asociación de Garantías Mutuas del Cottage Enterprise Finance Project).

También existen programas de garantías públicos del Estado o auspiciados por la cooperación internacional (especialmente la agencia de desarrollo de EE.UU., USAID), como el Fondo de

<sup>7</sup> La mipyme se define según los parámetros establecidos en la Carta Magna de la Pyme emitida por el Gobierno entre 1996 y 1997:

TIPO DE EMPRESA	Nº DE EMPLEADOS	ACTIVOS
Microempresa	0 a 10	Hasta 1.500.000 pesos filipinos (36.000 US\$ aprox.)
Pequeña empresa	10 a 99	1.5 mill a 15 mill de PF (35.000-358.000 US\$)
Mediana empresa	100 a 199	15 mill hasta 60 mill de PF (358.000-1.433.000 US\$)

Garantía para la Pyme (GFSME) o los programas asistidos e implementados por la USAID: Fondo de Préstamo y Garantía Industrial (IGLF) o la Cartera de Garantía de Crédito para la Pequeña Empresa (SBLPG). Asimismo, existen esquemas corporativos de garantías con carácter totalmente público o mixtos, así la Corporación de Garantías y Financiación para la Pequeña Empresa (SBGFC) o la Corporación de Garantía de Crédito de la Asociación de la Banca Filipina BAP, respectivamente. Por otra parte, la SBGFC está habilitada por el Gobierno para actuar como entidad de segundo piso ofreciendo un reaseguro a las distintos mecanismos de garantías públicos, mixtos o privados. Intentaremos un descripción breve de la mayoría de las entidades existentes, especialmente tras la explosión de mecanismos de garantías en los años noventa. Al mismo tiempo, ofreceremos un anexo estadístico con los datos de actividad de algunas de estas entidades.

1952	<b>Filipinas</b>	Industrial Guarantee and Loan Fund (IGLF)
1983		The Guarantee Fund for SME (GFSME)
1991		BAP Credit Guarantee Corporation (BCGF)
1991		Cottage Enterprise Finance Project (CEFP)
1992		Small Business Guarantee and Finance Corporation (SBGFC)
1993		Philippines Export and Foreign Guarantee Corporation (PhilGuarantee)
1997		USAID-Small Business Loan Portfolio Guarantee (SBLPG)
1999		Export Guarantee Fund (EGF)

## EL SISTEMA DE SUPLEMENTACIÓN AL CRÉDITO EN FILIPINAS

### 1. INDUSTRIAL GUARANTEE AND LOAN FUND (IGLF)

Este fondo inició su actividad con asistencia de la agencia USAID en 1952, con la misión de proveer de crédito a las pymes del sector industrial a través de la suplementación de los créditos de las entidades financieras. El mecanismo se basó en la garantía financiera (normalmente del 60% del total del crédito) como forma de incentivar a las entidades financieras intermediarias para que usaran el fondo de crédito. Desde 1975 este fondo recibió recursos del Banco Mundial. En un principio este fondo tuvo un bajo rendimiento por un exceso de intermediación burocrática, tanto en la concesión de la garantías como en los pagos subrogados, lo que contrajo a las EE.FF. a participar del fondo. Además, los bancos seguían insistiendo en elevados requisitos de garantías colaterales. En 1982 se produjeron nuevos cambios a través de la tipificación de un contrato entre prestatarios y EE.FF., por el que se establecía una comisión del 2% a los prestatarios que no ofrecieran garantías colaterales por la porción garantizada de sus créditos. En 1987 el fondo se especializó definitivamente en pymes del sector industrial y de ámbito rural e introdujo un mecanismo de acreditación de entidades financieras bancarias y no bancarias para que éstas operaran con el fondo desde sus propios criterios, con mayor flexibilidad y con una cartera establecida.

Con este último cambio, el fondo estableció su operativa a través de bancos comerciales, bancos privados de desarrollo, bancos rurales y algunas entidades financieras no bancarias. Se mantuvo una cobertura media del 60% del total de créditos y se estableció un sistema de montos máximo garantizables según los tipos de prestatarios. La mayoría de las operaciones se realizaron con plazos de entre 7 y 10 años. Asimismo, comenzó a especializarse en atender a las medianas empresas, que ya en 1987 eran objeto de las tres cuartas partes de su actividad. Así en el año 1998, el IGLF tramitó caso 600 operaciones por un monto total de casi 1,500 millones de pesos (más de 35 millones de US\$).

Actualmente el fondo financia operaciones destinadas a la compra de terrenos, expansión de factorías, construcción de factorías, comprar de equipamiento, capital de trabajo..., y las condiciones de este fondo son las siguientes:

- Las empresas cualificadas serán aquellas cuya propiedad sea filipina, al menos en un 70%, y con activos fijos no superiores a 60 millones de pesos (1.5 millones de US\$ aprox.).

- El máximo garantizado oscila según el tipo de empresa entre 50,000 pesos y 60 millones de pesos (entre 1,200 US\$ y 1.5 millones de US\$). El fondo clasifica las cuantías máximas de menor a mayor entre las empresas del algodón, pequeñas y medianas industrias.
- La cobertura máxima se establece con unos ratios según las entidades financieras sin que el prestatario tenga que soportar más del 20% del riesgo de la operación.
- El plazo máximo actualmente está establecido en 5 años con un periodo de gracia de un año.
- No hay comisión por la garantías aunque el pago subrogado supone una penalización del 2% del total del crédito.

## 2. GUARANTEE FUND FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE (GFSME)

El Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa (GFSME) se estableció el 12 de abril de 1983 como programa de garantías gubernamental destinado a fomentar el desarrollo de sectores marginados de la economía, tal y como entonces se consideraba a las pymes. Hoy está destinado a facilitar el acceso a la financiación a las pymes filipinas a través del principio de distribución del riesgo. El programa trabaja con una red de entidades financieras intermediarias: bancos comerciales, rurales, de desarrollo y ONG's. Este programa es el que mayor protagonismo tiene en el sistema nacional de garantías debido a sus altos niveles de actividad. El programa cuenta actualmente con 800 millones de pesos como fondo de garantía y tiene una capacidad de garantías vigentes de tres veces dicho fondo. En 1996 atendía unas 500 empresas con un monto total de garantías vigentes de más de 1,500 millones de pesos (casi 40 millones de US\$).

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

#### ▪ **Ámbito y objeto social**

Este programa público de garantías atiende a las pymes filipinas según se definen oficialmente con especial énfasis en dos programas, uno de inversión en el sector agrícola y otro específico para la industria de manufacturas, servicios y franquicias. Se exceptúan los sectores del comercio, moteles y vivienda. Prácticamente la mitad de la actividad está destinada a pequeñas empresas. Por otra parte, el programa desarrolla su labor a través de la red de sucursales de las entidades financieras intermediarias participantes, ya sean bancos comerciales, rurales, de desarrollo o las ONG's integradas en el programa.

El GFSME tiene como objetivos primordiales el estimular la corriente de créditos al sector de la pequeña y la mediana empresa a través de la provisión de garantías al crédito y otras ayudas, además de lograr una mayor participación de las entidades financieras privadas en el desarrollo de dicho sector.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

Su fundación se estableció a través de una Disposición del Gobierno (nº 1038/1983) y una enmienda de implementación (nº 104/1983) por la que se establecía un capital inicial del fondo de 300 millones de pesos. El GFSME tiene cuerpo jurídico como corporación gubernamental dependiente de la Corporación Pública de Sustento (Livelihood Corporation), a su vez, dependiente directamente del Gabinete Presidencial de la nación. Esta corporación que acoge el fondo de garantías está destinada a apoyar el desarrollo de sectores marginales de la economía. El GFSME tiene otorgada autonomía operativa con un cuadro directivo propio conformado por directivo del sector público y representantes del sector de la banca de desarrollo.

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

Inicialmente fue implementado con 300 millones de pesos (unos 7 millones de US\$) procedentes de los fondos gubernamentales de apoyo económico a sectores desfavorecidos. Poco más tarde, en 1985 pasó a tener un fondo de 500 millones y hoy dispone de 800 millones de pesos (más de 19 millones de US\$) como recursos de capital.

▪ **Actividad y productos**

Este programa ofrece la garantía financiera de créditos comerciales destinados a pymes del país con propósitos de financiación de capital de trabajo fijo y temporero, compra y expansión de terrenos, adquisición de activos fijos... Tiene dos programas básicos:

- Guarantee for Agricultural Investment (GAIN): destinado a garantías de crédito para empresas agrícolas de corto y medio plazo e integradas en actividades de alimentación, procesamiento de materias primas, cosechas y procesos integrados de producción agrícola.
- Guarantee Opportunities for Light Industries (GOLD): que facilita garantías financieras a los sectores de manufacturas, servicios y franquicias exceptuando los sectores del comercio, hostelería y vivienda.
- Collateral Short Guarantee Facilities (CGS): es un tipo de garantías que facilita una cobertura especial para aquellas pymes que tiene una insuficiencia de garantías colaterales para acceder al crédito de las EE.FF., llegando a garantizar el 90% del total del crédito.

▪ **Operativa**

El prestatario cualificado ha de solicitar el crédito en una entidad financiera acreditada en el programa y, tras cumplimentar los trámites requeridos, esperará la concesión del crédito y de la garantía del programa de forma simultánea. Si el crédito está garantizado, el desembolso se hará una vez se emita el certificado de garantía. Ante los casos de fallido hay un plazo de dos meses para reclamar el pago subrogado y el programa tiene un mes para decidir sobre el pago por la garantía. Una de las virtudes de este programa, comparativamente al resto del sistema nacional, es que establece un corto plazo para hacer frente a sus responsabilidades de pago.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Son empresas cualificadas aquéllas consideradas legalmente como pymes, con historial crediticio positivo al menos durante los dos últimos años, con capacidad demostrada para amortizar al menos el 20% del proyecto y algunas características específicas en caso de empresas en régimen de cooperativas.
- El máximo garantizado oscilará entre los 50,000 pesos y los 20 millones de pesos (entre 1,200 US\$ y el medio millón de US\$).
- La cobertura es de hasta el 85% del total del crédito.
- Los plazos oscilan, según los tipos de garantías, entre 1, 5 y 10 años.
- La comisión por la garantía oscila entre el 1.6% y el 2.8% según los tipos de garantías y los subprogramas del GFSME. Según los tipos de garantías también se establece una comisión inicial por la emisión de la garantía que oscila entre el 0,2% y el 0.6%.

▪ **Reafianzamiento**

Como ya se ha indicado, la corporación pública Small Business Guarantee and Finance Corporation (SBGFC) tiene encomendada la labor de reasegurar la actividad de todo tipo de entidades de garantías que conforman el sistema nacional como entidad de segundo piso, amén de su actividad como ente avalista de primer piso.

**3. BAP CREDIT GUARANTEE CORPORATION (BGC)**

La BAP Credit Guaranty Corporation (BGC) nació el 21 de junio de 1991 como inversora y prestamista, para pasar a ser en 1995 una compañía financiera no bancaria, régimen del sistema financiero filipino por el que la entidad no soporta las obligaciones de la banca comercial en cuenta a depósitos y reservas exigidas por el Banco Central. La BGC tiene un objetivo principal de proveer de créditos, en principio con préstamos directos de la propia corporación, a las pequeñas y medianas empresas que no reciben servicios de la banca

comercial por falta de garantía colateral cualificada, por falta de trayectoria de resultados, por falta de activos suficientes, etc. En un principio su ámbito de actividad sería el de las empresas exportadoras y subcontratas en el mismo sector de la exportación. De hecho, ha recibido el apoyo de programas de financiación de la agencia USAID de cara al desarrollo de la exportación en el sector privado. Las entidades financieras que participan del esquema serán los bancos miembros de la asociación de banca privada BAP.

La BCGC fue incorporada en un principio a la Comisión de Fianzas y Cambio como una entidad de préstamo e inversión, pero, en agosto de 1995, pasó a ser una Compañía Financiera con licencia propia. El Banco Central la clasifica como tal dentro de una categoría de 'entidades financieras no bancarias con funciones casi bancarias' (Non-Bank Financial Institution with Quasi Banking Functions), con lo que tener una actividad crediticia bastante amplia.

La clasificación de Compañía Financiera implica la posibilidad de prestar directamente a un grupo determinado de prestatarios potenciales.

Los recursos de este esquema corporativo se basan en inversiones equitativas de los bancos comerciales asociados a la BAP, y se determina en razón de unos gravámenes anuales sobre los activos de los bancos participantes. Normalmente esta corporación puede actuar tanto como prestamista directo como avalista de créditos de la misma corporación ante la insuficiencia de colaterales por parte de las empresas solicitantes del crédito. Su actividad es bastante reducida y selectiva.

#### **4. SMALL BUSINESS GUARANTEE AND FINANCE CORPORATION (SBGFC)**

La Corporación de Garantía y Financiamiento de la Pequeña Empresa (SBGFC) arrancó el 16 de julio de 1992, considerada como institución financiera pública y dentro de la clasificación como 'entidad financiera no bancaria con funciones cuasi bancarias' establecida por el Banco Central. Esta corporación pública tiene una doble misión desde su fundación: operar como entidad de garantías de cara a las mipymes, asociaciones de industriales y empresariales a nivel local y regional; y la de actuar como ente de reafianzamiento para la actividad de garantías de créditos realizada por las entidades y asociaciones de garantías de crédito para la pyme.

Tiene su sede en Manila y cuenta con más de 70 empleados. Su establecimiento se debe a la conocida Carta Magna de la Pyme de Filipinas, donde se le atribuyen sus funciones como principal implementador de mecanismo alternativos de financiación para el segmento de la mipyme.

En 1996 esta corporación garantizaba a casi más de 600 empresas y mantenía un saldo vivo estimado de más de 40 millones de US\$.

#### **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

##### **▪ Ámbito y objeto social**

Esta corporación atiende principalmente a pequeñas empresas de propiedad mayoritaria nacional en los sectores de manufacturas, producción y procesamiento de productos agrícolas (aunque exceptúa el sector ganadero), servicios, minería, ingeniería. En cuanto a las entidades financieras con las que se relaciona, hay que señalar que éstas han de acreditarse para integrarse en la actividad de la corporación. Para ello han de estar registradas debidamente por el Banco Central, pueden estar integradas en programas de crédito como el ya descrito del IGLF, y existen requisitos especiales para las EE.FF. no bancarias.

Por otra parte, hay que destacar que los recursos de la corporación están participados por aportaciones de 5 entidades públicas de Filipinas: Banco de la Tierra, Banco Nacional, Banco de Desarrollo, el Sistema de Seguros del Gobierno y el Sistema de Seguridad Social.

La SBGFC tiene como cometido ofrecer un amplio abanico de servicios financieros a la pequeña empresa, aunque preferentemente lo hace a través de su sistema de garantía al crédito. Este programa hace que las empresas obtengan créditos de las entidades financieras asociadas (AFI's) con una cobertura de garantía de hasta el 85%. Con el programa se pretende que los bancos entren en la corriente de crédito a la pequeña empresa, que los empresarios tengan una asistencia para la obtención de créditos desde fondos de recursos formales, y que otras entidades financieras no bancarias extiendan su política crediticia a los pequeños empresarios.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

La SBGFC fue creada en 1991 bajo la conocida como Carta Magna para la Pequeña y Mediana Empresa que fue firmada el 24 de enero de 1991. Está considerada como una institución financiera gubernamental por el Departamento de Presupuesto y Política Económica. Además, el Banco Central la considera en el rango de 'entidad financiera no bancaria con funciones cuasi-bancarias'. La Carta Magna que auspicia esta corporación se firmó con el objetivo principal de facilitar líneas de financiación, servicios de garantías, seguros y reaseguros en garantías de crédito o inversión y otros instrumentos de asistencia financiera para la pequeña y mediana empresa nacional. Su supervisión y control corre a cargo del Ministerio de Industria y Comercio y del Consejo de Desarrollo para la Pyme.

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

La corporación nació con un capital autorizado de 5,000 millones de pesos (casi 120 millones de US\$), aunque inicialmente contó con 1,000 millones de pesos como aportación pública y 200 millones de pesos desde las contribuciones de 5 entidades financieras del sector público (en total casi 29 millones de US\$). Además, la corporación cuenta con numerosos mecanismos de financiación incluyendo los rendimientos de su actividad como entidad de garantías.

#### ▪ **Actividad y productos**

La corporación SBGFC realiza diversas actividades relacionadas con la financiación del segmento de la mipyme en Filipinas. Puede actuar como entidad financiera directa, como entidad avalista de los créditos que las entidades financieras asociadas concedan a las empresas, y está habilitada como institución de reaseguro de las garantías de crédito emitidas por asociaciones y entidades de garantías del sistema nacional. Actualmente ofrece tres tipos de garantías:

- Clean Loan Guarantee, destinado a créditos sin ningún tipo de garantías colaterales, con un 50% de cobertura y una comisión del 2% anual sobre el total garantizado.
- Collateral Short Guarantee, para créditos con una seguridad colateral parcial, de al menos el 30% del total del crédito. En este mecanismo se establecen condiciones especiales para los créditos instrumentados a través de cooperativas, ONG's y organizaciones de voluntariado. Su cobertura máxima es del 70% del total del crédito y carga una comisión del 3% anual sobre el total garantizado.
- Credit Risk Guarantee, para créditos concedidos con una gran porción o totalmente asegurados con garantías colaterales pero con destino a negocios innovadores, puesta en marcha de empresas, nuevas tecnologías... Su cobertura es del 85% y cobra una comisión del 2% anual del total garantizado del crédito.

La garantía de la corporación suele cubrir propósitos como la inversión para capital de trabajo temporal o permanente, adquisición de activos fijos, compra, construcción y expansión de terrenos y factorías, etc.

#### ▪ **Operativa**

El prestatario acude directamente a las sucursales de las EE.FF. acreditadas en la corporación (AFI's). Es el banco el que aprueba la concesión del crédito y el que coordina con la SBGFC la

emisión de la garantía de ésta. El fallido se produce tras tres meses de atrasos en los pagos y automáticamente se produce el reclamo de la garantía de la corporación. Tras el reclamo de la garantía se establece un plazo de 360 días para reconducir el crédito o solicitar directamente el pago subrogado. La corporación puede solicitar la realización de una auditoría y si se acredita el pago subrogado se establece un plazo de 15 para realizar el desembolso a la entidad financiera. Sólo si no se ha cumplimentado la comisión por la garantía o si la auditoría detecta fallos en la operación por parte de la entidad financiera, la corporación podrá rechazar el pago subrogado. Tanto la corporación como las entidades financieras implicadas pueden realizar las labores de recuperación del monto adeudado.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Están habilitadas para la garantía las pequeñas empresas que no superen unos activos superiores a 15 millones de pesos (casi 360,000 US\$), con mayoría de accionistas o propietarios de origen filipino.
- El monto de los crédito oscila entre 50,000 pesos y 8 millones de pesos (entre 1,200 y 190,000 US\$). Sólo el Clean Loan Guarantee hace una diferenciación estableciendo un máximo de crédito para empresas exportadoras de 2 millones de pesos mientras para las no exportadoras será sólo de un máximo de un millón de pesos.
- La cobertura del monto total oscila entre el 50% y el 85%, con casos especiales de cobertura total.
- Los plazos son variables según los propósitos de las operaciones oscilando entre 1 y 7 años. Las operaciones más usuales son a 5 años más uno de gracia.
- La comisión oscila según el tipo de garantías entre un 2% y un 3% anual siempre sobre el total del monto garantizado.
- Inicialmente la exigencia y requisitos de garantías colaterales se deja a discreción de las entidades financieras, aunque según estas seguridades los créditos son encajados en cualquiera de los tres tipos de garantías mencionados más arriba.

▪ **Reafianzamiento**

Como ya hemos indicado, la propia SBGFC es la única entidad de garantías en Filipinas que puede actuar en dos niveles, como avalista directo de las pymes y como reasegurador de la actividad de entidades de garantías, ya fondos, programas y principalmente de las asociaciones de garantías mutuas locales o regionales.

**5. COTTAGE ENTERPRISE FINANCE PROJECT (CEFP)**

Este programa comenzó en 1991 con el objetivo de facilitar el acceso al crédito de las empresas de ámbito rural, normalmente aquejadas de carencia de garantías colaterales requeridas por las entidades financieras. El producto financiero elegido para solucionar el problema fue la garantía financiera instrumentalizada por una Asociación de Garantías Mutuas (Mutual Guarantee Association, MGA). El programa pretende atender las necesidades de empresas rurales para financiar sus proyectos, normalmente empresas, cooperativas, asociaciones o propietarios individuales con unos activos de entre 50,000 pesos y un millón de pesos (entre 1,200 y 24,000 US\$) y nunca con más de 50 empleados. Para ello brinda su garantía a proyecto de corto, medio y largo plazo, con un máximo de 5 años y tres años de periodo de gracia, destinados a financiación de activos, equipamiento, expansión de negocio, etc.

El proyecto está capitalizado por el Banco Mundial, que concedió un crédito de 15 millones de US\$ al Banco de Desarrollo de Filipinas. Contando con estos fondos las EE.FF. participantes podrían emitir sus créditos. La cooperación alemana aportó otro crédito de 20 millones de marcos con similares características al del Banco Mundial. Con el total de recursos, el programa-proyecto estableció un fondo de garantía que ofrece una cobertura del 80% a los créditos concedidos a los miembros de la MGA por el Banco de Desarrollo y las EE.FF. implicadas. El restante 20% debía ser asegurado con garantías colaterales de los miembros de la MGA. El programa permite viabilizar garantías por 3 veces el monto del fondo de reserva.

Este mecanismo de garantías, a través de una asociación de garantías mutuas, es muy novedoso en el ámbito del sudeste asiático y por ahora sólo en Filipinas se ha intentado desarrollar un modelo que está mucho más extendido en ámbitos como el europeo. Todas las iniciativas para crear MGAs son por ahora bastante tímidas en Filipinas. Quizás este proyecto CEFP haya sido el más intenso. Sin embargo, hemos de tener en cuenta que las directrices políticas de la Carta Magna de la Pyme ha encomendado al Consejo de Desarrollo de la Pyme, en su reforma de 1997, la implementación de mecanismo alternativos de financiación de las mipymes, entre los que se encuentran las Mutual Guarantee Associations.

**Cuadro descriptivo de entes de garantías (no descritos) en Filipinas**

Conceptos	IGLF (Programa, 1952)	CFEP/Mutual Guarantee Association (MGA) (Esquema Mutualista, 1991)	Philippines Export and Foreign Guarantee Corporation (PhilGuarantee) (Programa, 1993)	USAID-Small Business Loan Portfolio Guarantee (SBLPG) (Programa, 1997)
<b>Prestatarios</b>	Empresas con hasta 1.5 millones de US\$ en activos	Negocios con menos de 50 empleos y activos de entre 1.200 y 25.000 US\$, asociados a la MGA	Empresas exportadoras de productos no tradicionales	Empresas con activos no superiores a 250.000 US\$
<b>Tipos de garantía</b>	Garantía sobre créditos de diversos destinos de inversión	Garantía única para varios destinos de inversión	Garantías individual y de cartera a créditos de exportación	Garantía única a créditos para capital trabajo
<b>Máximo crédito garantizado</b>	Entre 1.200 US\$ y 1.5 millones de US\$	Tres veces el fondo de garantía dividido por el número de miembros de la MGA	De 3.600 US\$ hasta 240.000 US\$	150.000 US\$
<b>Cobertura</b>	Hasta el 80%	Hasta el 80%	85%-90%	50% del total del crédito
<b>Plazo</b>	Máximo de 5 años	Máximo de 5 años	De 180 días a un año	0,75% del monto garantizado
<b>Comisión</b>	Sin comisión (penalización del 2% sobre el monto fallido y pagado)	Contribución de ingreso en la MGA y un 2,5% del total garantizado a cada miembro	De 0,25 a 1% por registro y del 1 al 2% por uso de la garantía	0,75% del monto garantizado
<b>Requisitos de garantía colateral</b>	Si. Hipotecas y otros tipos aceptados por los bancos	Si. Sobre el 20% del crédito responsabilizado del prestatario	Si. Mínimo de una letra de crédito de exportación.	Si. Acepta todo tipo de seguridades adicionales



**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE FILIPINAS**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Filipinas	7	1.591	49	112,5

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Filipinas	0,13	8,4

Entes	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Filipinas IGLF	1	556	n.d.	35
Filipinas GFSME	1	500	20	37,5
Filipinas BAPCGC	1	n.d.	n.d.	n.d.
Filipinas SBCGF	1	535	29	40
Filipinas MGA/CEFP	1	n.d.	n.d.	n.d.
Filipinas PhilGuarantee	1	n.d.	n.d.	n.d.
Filipinas USAID/SBLPG	1	n.d.	n.d.	n.d.

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## INDONESIA

En Indonesia, desde principios de los años setenta, el Gobierno ha venido instrumentando un amplio paquete de medidas de apoyo a las pymes, especialmente a las pequeñas unidades económicas, normalmente con origen en la población nativa. La mipyme (estimada en más de 2.3 millones de unidades) en este país supone el 97% del tejido empresarial y soporta más del 40% del empleo total. Pese a su importancia, las mipymes afrontan numerosos problemas. Así, tienen una consideración social como empresas tradicionales que las oponen a las empresas más modernizadas, y ello conlleva algunos obstáculos para presentar proyectos viables y acceder a las mismas posibilidades de financiación y promoción. También existe una rígida burocracia. Pero es la falta de acceso al crédito la fuente de mayores problemas para estas empresas. Una encuesta reciente revelaba como un 35% de las mipymes del país mostraban como su problema principal la contracción del sistema financiero ante ellas.

### EL SISTEMA DE GARANTÍAS DE INDONESIA

Desde 1971 el Gobierno decidió convertir lo que originalmente era una compañía de seguros en una compañía estatal de seguros de crédito para los préstamos de menores cuantías al tejido empresarial de pequeña escala, la PT Askrindo (PTA). Realmente se integraba esta corporación pública en un programa amplio de crédito subsidiado para las pymes indonesias, el programa KIK/KMKP, que fue sustituido en 1990 por el KUK, otro programa de crédito también destinado a la pequeña empresa que liberalizó la actividad entre las entidades financieras y el sistema de garantías e impuso una reserva de la cartera de crédito de las entidades financieras con destino a la mipyme de al menos el 20%.

En 1981 se produjo un cambio sustancial en el sistema de garantías de Indonesia con la incorporación, junto a la PTA, del segundo ente de garantías del sistema, la corporación pública Perum PKK (PKK). Hasta ese momento el sistema había operado enteramente a través de la red de sucursales de los bancos que tenían convenio con la PTA. Con la PKK se introdujo una forma de esquema corporativo de garantías que incluía la actividad propia de la PKK, hasta el punto de recibir directamente las solicitudes de garantía por parte de las pymes.

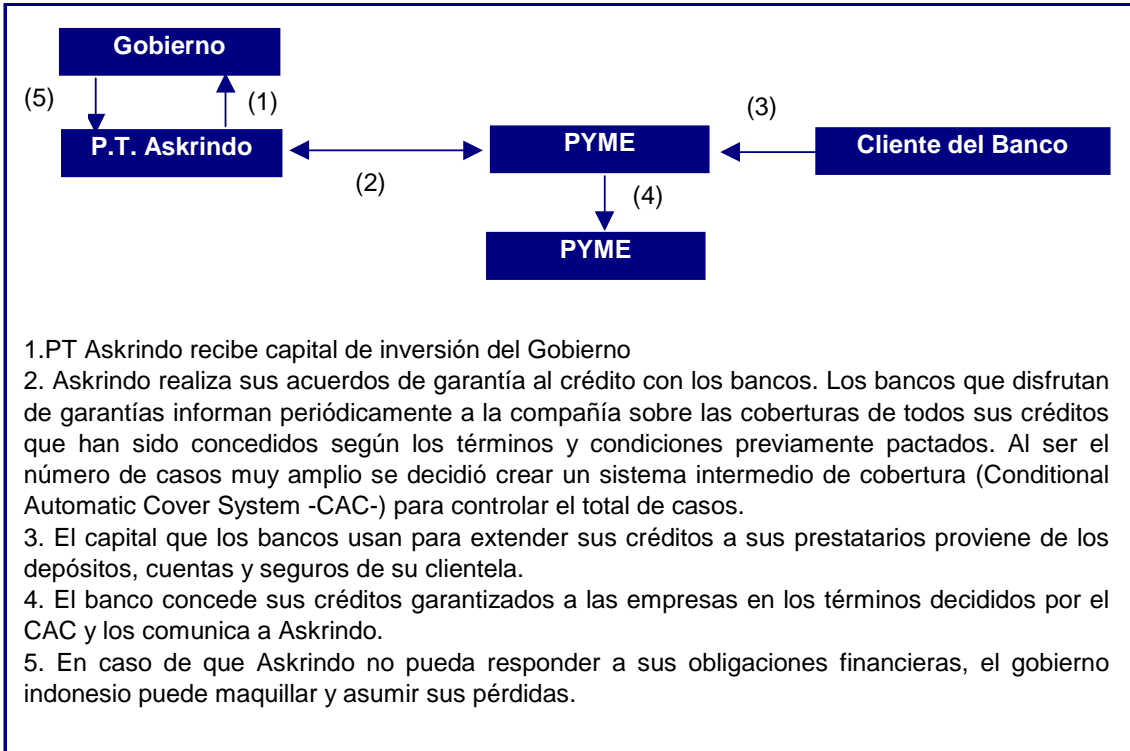
Hasta los primeros años de la década de los noventa, el sistema indonesio ha mantenido un ratio entre los créditos emitidos a las mipymes y la porción de éstos que han sido garantizados inferior al 1%, de tal manera que sí a mitad de la década los bancos mantenían créditos por hasta 16,000 millones de US\$, el sistema aceptaba garantías por unos 60 millones de US\$. (Fuente: Oficina Central de Estadística)

Hoy nuestros datos son similares. El sistema tiene una cartera de garantías vigentes cercana a los 250 millones de US\$ con más de 50,000 unidades económicas garantizadas. Aún así, habría que matizar que el sistema indonesio se caracteriza por cierta irregularidad en su actividad, como se irá viendo conforme se aporten datos. Esta irregularidad podría deberse a que el sistema depende de las aportaciones presupuestarias anuales del Gobierno.

1971	<b>Indonesia</b>	PT Ansuransi Kredit Indonesia (PT.A)
1981		Perusahaan Umum Pengembangan Keuangan Koperasi (Perum PPK)

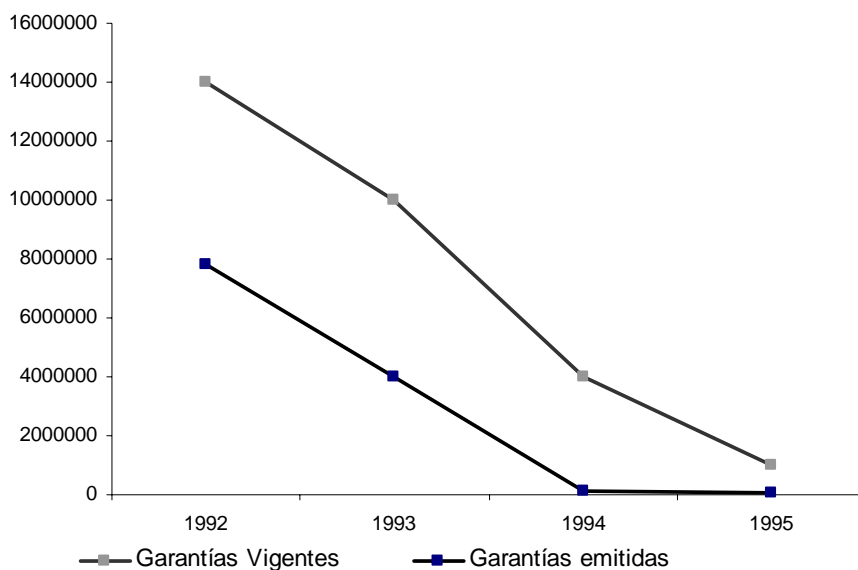
### 1. PT ANSURANSI KREDIT INDONESIA (PT ASKRINDO)

La PT. ASKRINDO (PT.A) está considerada una compañía pública de riesgo y es una organización gubernamental creada en abril de 1971. La PT.A tiene 400 empleados organizados en tres sucursales principales en las tres ciudades más importantes del país, Medan, Surabaya y Ujung Pandang. Esta institución tiene un cuadro de relaciones básicas con las entidades exteriores que vemos en el siguiente esquema:



Ante la avalancha de reclamaciones de pago subrogado de los primeros años de la década de los noventa, especialmente 1992 y 1995, Askrindo tuvo que suprimir paulatinamente sus acuerdos de garantía al crédito con los 51 bancos con los que mantenía relaciones. Este proceso concluyó entre septiembre y octubre de 1996. Esto propició un descenso considerable de la actividad descendiendo el número de unidades económicas atendidas desde las 113,610 de 1992 a sólo 51,165 en 1995. (Ver gráfico siguiente)

Desde entonces, Askrindo ha realizado nuevos acuerdos de garantía al crédito pero en términos y condiciones mucho más difíciles. Así se ha aumentado su tasa de honorarios desde la comisión única del 0.6% anual hasta un margen que va desde el 1% al 1.75% anual según el historial de resultados de los bancos. También se estrechó hasta el 50% el porcentaje de cobertura sobre el total del crédito. Los nuevos contratos pasaron a llamarse Conventional Credit Insurance Agreement, y sólo fueron suscritos desde la crisis por 16 bancos, 9 de desarrollo regional y 7 comerciales, debido a sus dificultosas condiciones. Desde 1996 el volumen de emisión de créditos garantizados ha disminuido drásticamente.



Por esto último, Askrindo ha desarrollado nuevos modelos de garantías mucho más flexibles como el bad debt system, en el que Askrindo tiene una responsabilidad limitada en caso de deudas acentuadas que se limitaría al pago de una indemnización a los bancos acreedores por concepto de la prima recibida y de las plusvalías de la inversión de dicha prima.

En 1995 esta entidad tenía un saldo vigente garantizado de más de 100 millones de US\$. Actualmente estimamos un número de empresas atendidas que no superaría las 50,000 unidades productivas, con un monto de garantías vigentes no superior a 50 millones de US\$.

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

Son elegibles en el sistema de garantías aquellas empresas que tienen un capital total no superior a 600 millones de rupias (unos 80,000 US\$), excluyendo el valor de propiedades inmobiliarias y rústicas usadas por la empresa.

Los bancos nacionales son los grandes usuarios del sistema. Tiene un sistema de cobertura automática (Conditional Automatic Cover System) que establece tres categorías de bancos aunque no hay diferencias para ellos en el porcentaje de cobertura de la garantía, que será siempre del 50% del fallido (hasta 1996 del 70%). Aun así, es normal la revisión de esta cobertura con la idea de diferenciar a aquellos bancos que obtienen mejores resultados en el número de operaciones y en el rendimiento en primas a la compañía.

Hasta octubre de 1996, Askrindo mantenía contratos de garantía al crédito con 51 bancos (6 bancos públicos, 27 bancos de desarrollo regional y 18 bancos privados). Pero tras una fuerte crisis financiera, sobre todo debida a los malos resultados y la ola de reclamaciones de pagos en los años 1992 y 1995, Askrindo suprimió sus acuerdos, que sólo han sido renovados por 16 bancos (9 bancos de desarrollo regional y 7 bancos privados), debido a los cambios en los términos, condiciones de pago y cobertura, honorarios, que han dificultado enormemente la emisión de créditos garantizados.

La PT.A tiene una relación vital con el Banco Central y el Departamento de Finanzas, pues son las instituciones públicas que la alimentan de recursos financieros. Pero como se veía en el diagrama del marco operativo, el gobierno indonesio tiene la facultad de asumir las pérdidas de la PT.A si ésta no puede cumplir con sus obligaciones financieras. Por otra parte, la compañía está integrada en la red institucional del gobierno indonesio.

La PT.A tiene como objetivo primordial fomentar y asegurar la corriente de créditos de la banca y entidades financieras hacia la pequeña y mediana empresa. Su clientela la componen los bancos nacionales públicos y la banca privada implicada en la financiación de las pymes. El sistema se extiende a la cobertura de riesgos de los préstamos no bancarios de entidades reconocidas.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

La PT.A está constituida como Compañía de Riesgo limitado, pero realmente es una organización perteneciente al Gobierno. Disfruta de una regulación especial del Gobierno, que estipula que cuando la PT.A no pueda responder a sus obligaciones financieras será el gobierno indonesio el que maquille las pérdidas haciendo viable a la organización para responder a dichas obligaciones. Su supervisión se lleva a cabo desde el Banco Central y el Ministerio de Finanzas.

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

La principal fuente de recursos de capital proviene de las aportaciones del Banco Central de Indonesia y del Departamento de Finanzas de la República, que se hacen cargo respectivamente del 51% y el 49% del capital total de la PT.A. En 1996, la donación ascendió a 23 y 22 billones de rupias por cada institución, sumando un total de 45 billones de rupias (unos 6 millones de US\$). La PT.A no recibe ninguna otra inversión ni donación por alguna otra parte del sistema, ni tiene asistencia palpable de las entidades financieras. Por otra parte, PT.A tiene ciertos recursos de ingresos cifrados en las comisiones por créditos garantizados, en las recuperaciones y el rendimientos de sus propias inversiones. Los recursos totales del ente estarán por tanto en función de las asignaciones presupuestarias del Gobierno.

#### ▪ **Actividad y productos**

El sistema no establece tipos de garantía específicos, sino dos procedimientos diferentes para emitir su garantía de créditos a los bancos que atienden a las pymes. Se trata de dos procedimientos básicos, uno individualizado y otro de garantía automática que son detallados más abajo.

La PT.A normalmente trabaja con la garantía de lo que generalmente se conoce como Crédito a Pequeñas Empresas (KUK en término local), destinados normalmente a objetivos básicos o a la expansión de empresas de pequeña y mediana escala (aquellas que no tiene un capital superior a 600 millones de rupias). En definitiva, la institución suele operar con créditos de la banca, bonos de garantía y bonos aduaneros.

Como peculiaridad de Askrindo sobresale un sistema de cobertura automática (Conditional Automatic Cover System) que establece tres categorías de bancos, aunque no hay diferencias para ellos en el porcentaje de cobertura de la garantía, que será siempre del 50% del fallido. Aun así, es normal la revisión de esta cobertura con la idea de diferenciar a aquellos bancos que obtienen mejores resultados en el número de operaciones y en el rendimiento en primas a la compañía. El CAC regula las operaciones realizadas bajo el procedimiento automático (Automatic Transaction Procedure).

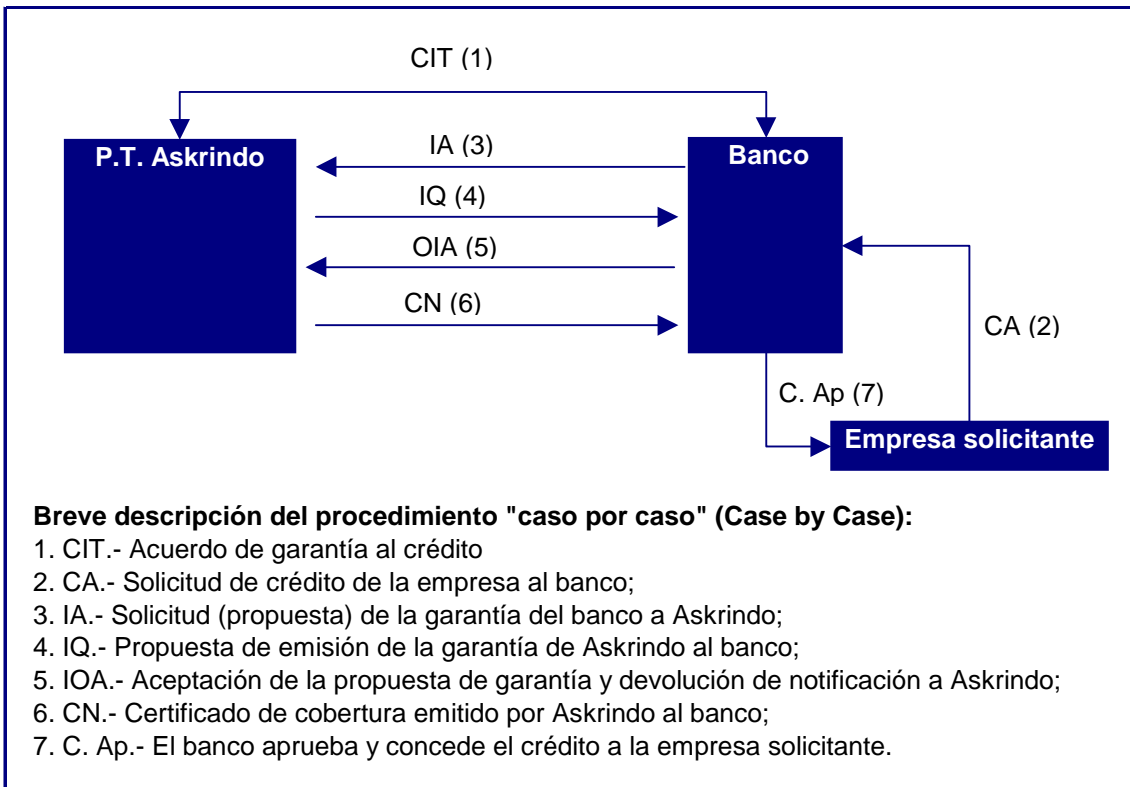
▪ **Operativa**

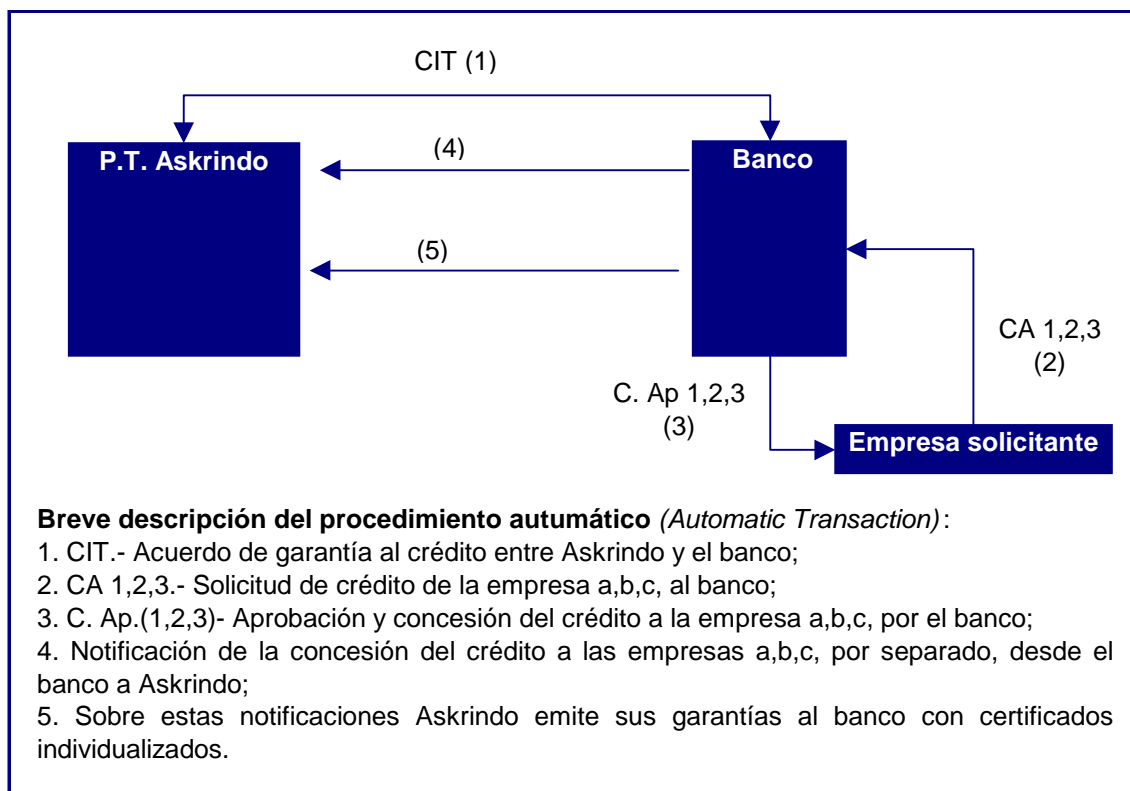
El sistema en general funciona con tres pasos básicos:

1. En principio se produce la negociación entre la dirección del banco y Askrindo para decidir que tipo de crédito garantizado será adoptado por el banco para las empresas clientes.
2. En el acuerdo se establece claramente que el banco es la entidad garantizada y que Askrindo es la entidad garante.
3. La operación de garantía puede realizarse con un procedimiento de caso por caso (Case by Case Transaction Procedure) o como transacción bajo el procedimiento automático (Automatic Transaction Procedure) establecido en las cláusulas del sistema de regulación automático CAC (Conditional Automatic Cover System). (Ver figura. ss.)

El banco ha de notificar el fallido de la empresa prestataria antes de emitir la reclamación de la garantía de Askrindo, en un plazo no superior a 3 meses tras el primer impago. Para créditos de plazo superior a 2 años, el banco podrá reclamar el pago subrogado antes del periodo establecido en las siguientes condiciones: después de que el banco haya recibido ya lo correspondiente a la venta de todo lo incluido en la garantía colateral; o después de que la mitad del plazo total del crédito haya pasado de un mínimo de 2 años.

En cuanto a la cobertura del pago, ésta se sitúa en el 70% de los fallidos fuertes, aquellos con un máximo de morosidad del 50% del total del crédito. Los impagados afectan no sólo al principal del crédito sino también a los intereses, a las facilidades de pago y a los gastos administrativos del banco, tal y como se estipula en los contratos de créditos.





La labor de recuperación de la deuda está confiada a la entidad financiera. Esto es así porque Askrindo se hace cargo del pago de la reclamación en un máximo del 50% de total del crédito y porque toda la documentación de la operación reside en el banco. Además, el banco tiene un conocimiento y una relación mucho más cercana con la empresa que Askrindo. Después de las recuperaciones, es la entidad financiera la que dispone las devoluciones distribuyéndolas según la proporción de pérdidas de la propia entidad y de Askrindo. Por cada recuperación realizada Askrindo reembolsa al banco un 5% del total recuperado. La media de recuperación de pagos ronda entre el 31% y el 34% del total de pagos subrogados.

#### ▪ Condiciones generales de la garantía

- Serán empresas habilitadas aquéllas consideradas como pymes, es decir, que no superen unos activos totales superiores a 600 millones de rupias (unos 80,000 US\$).
- El máximo establecido para ser garantizado por cada empresa que opera con la institución es de 250 millones de rupias (unos 30.000 US\$ como dato aproximativo).
- En cuanto a la cobertura de la garantías, está fijada en un 50% tras los cambios sufridos en 1996 aunque se mantienen casos de alto riesgo con una cobertura del 70%.
- Con respecto al honorario de la garantía, durante años del 0,6% anual, la comisión se ha visto incrementada ante las fuertes pérdidas que ha registrado Askrindo debido a la recesión económica de los últimos años en el sudeste asiático. Hoy oscila entre el 1% y el 1.75% variando según la cuenta de resultados que presenten los bancos en sus operaciones, y en su actividad conjunta con Askrindo. El banco paga a Askrindo la prima y después la carga a su clientela como parte de los intereses del crédito.
- Askrindo no observa ningún tipo de garantía colateral en sus operaciones, y cualquier garantía externa será requerida y asumida por la normativa para el crédito de cada banco emisor. Es usual que el banco tome garantías adicionales sobre propiedades rústicas y de mobiliario por valor del 150% del total del crédito concedido.

▪ **Reafianzamiento**

No existe ninguna entidad de reafianzamiento y la responsabilidad última recae en los presupuestos del Estado pues la compañía es una institución pública. En caso de que Askrindo no pueda responder a sus obligaciones financieras, el gobierno indonesio puede maquillar y asumir sus pérdidas.

▪ **Evolución futura**

Askrindo realizó importantes cambios desde su fuerte recesión de actividad a partir del año 1996, que se han acentuado con la problemática reciente por la recesión de todo el marco regional del sudeste asiático. Redujo su cobertura, amplió su comisión y estableció mecanismos protectores y selectivos. Todo ello ha supuesto un descenso pronunciado de su actividad. Además, la propia compañía reconoce otros problemas de cara a su futuro inmediato. Por ejemplo, se considera en una situación muy desfavorable respecto a los bancos pues realmente funciona como un subsistema dentro del sistema general de crédito. Asimismo, cree que existe un problema de organización debido a que Askrindo trabaja con cerca de 2,000 sucursales repartidas por todo el archipiélago, con los problemas de tramitación que ello conlleva en cualquier notificación, reclamación, emisión o evaluación. Por último, existe un problema de infraestructura legal en los casos de reconocimiento y reclamación de garantías colaterales.

**2. PERUSAHAAN UMUN PENGEMBANGAN KEUANGAN KOPERASI (PERUM PPK)**

La PERUM PPK, también Compañía Cooperativa de Financiación al Desarrollo, fue establecida el 23 de diciembre de 1981 bajo la supervisión del Ministro de Cooperativas, aunque en mayo de 1985 pasó a ser una institución financiera dependiente del Ministerio de Finanzas. Inicialmente esta entidad estaba destinada a la garantía de créditos públicos y privados concedidos a empresas en régimen de cooperativas. Entre 1988 y 1995 la compañía asentó un buen nivel de actividad garantizando tanto créditos estatales, destinados a determinados sectores preferenciales, como créditos comerciales, de destino universal. Hasta 1996 las operaciones con créditos estatales habían superado a las de créditos comerciales aunque en ese año ya con escaso margen. Ya en el plan financiero para el año 1999 el Gobierno preveía un volumen de garantías de más de 60 millones de US\$, del que unos 14 millones se basarían en la garantía a créditos estatales, más de 41 millones se destinarían a garantía de créditos comerciales bancarios y casi 5 millones a garantías para operaciones con entidades financieras no bancarias. De hecho, entre 1997 y 1998 el número de operaciones vigentes con créditos comerciales (pues no contabilizan en los datos de responsabilidad vigentes las operaciones con créditos estatales) pasó de 218 a 1,358 casos, suponiendo esta última cifra ya más del 94% de las operaciones atendidas en 1998.

En 1998, además, se produjeron importantes cambios en atención a las crisis financiera del entorno asiático y a los efectos de la globalización. El principal se basó en la ampliación del objeto social de la compañía para atender no sólo a cooperativas, sino también al creciente segmento de la pyme, el cual protagoniza en Indonesia la actividad exportadora y la relacionada con altas tecnologías.

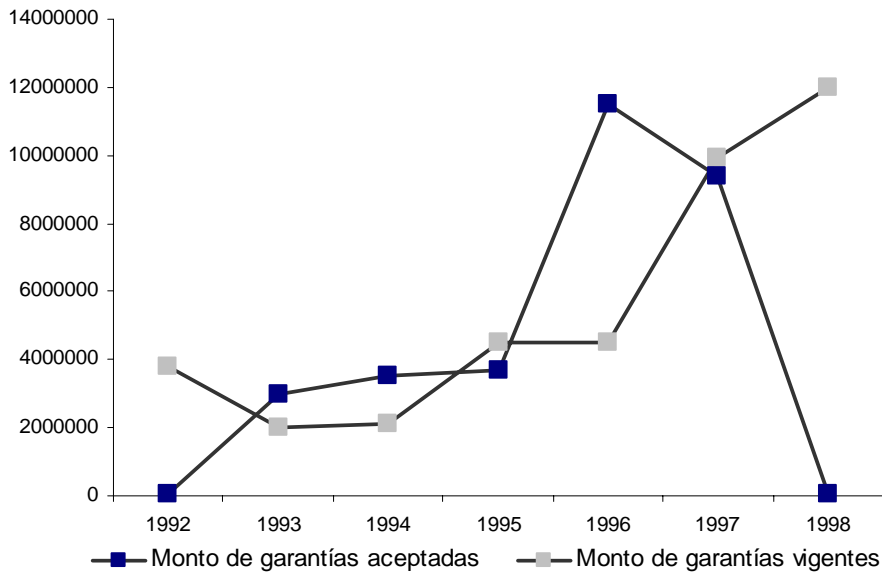
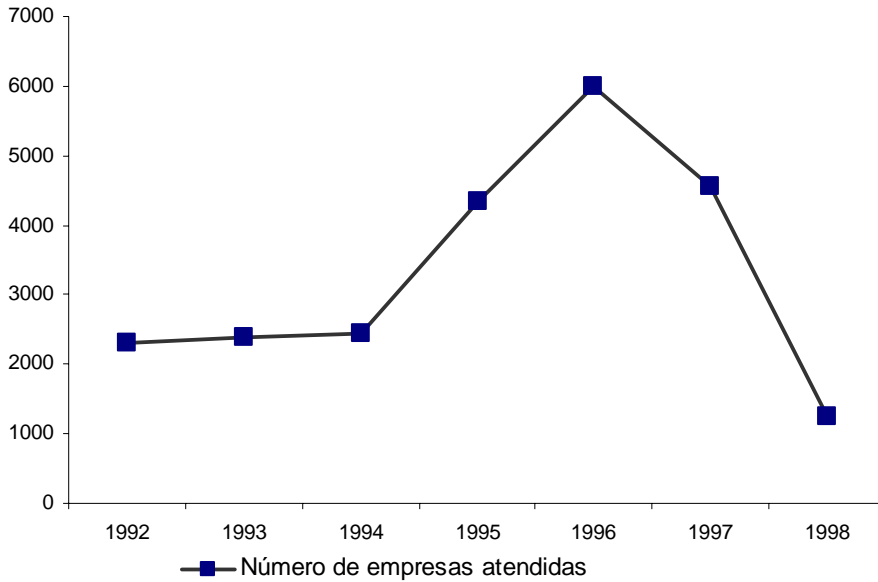
Actualmente la PPK mantiene unos niveles de actividad bastante intensos y sus niveles de pago e ingresos por comisiones es excelente. Sin embargo, la crisis del entorno del sudeste asiático acaecida desde 1997 ha producido un descenso del nivel de operaciones, aunque los montos siguen creciendo debido a que las operaciones con las pymes requieren una media de monto garantizado bastante superior. ( Ver figura y gráficos ss. )

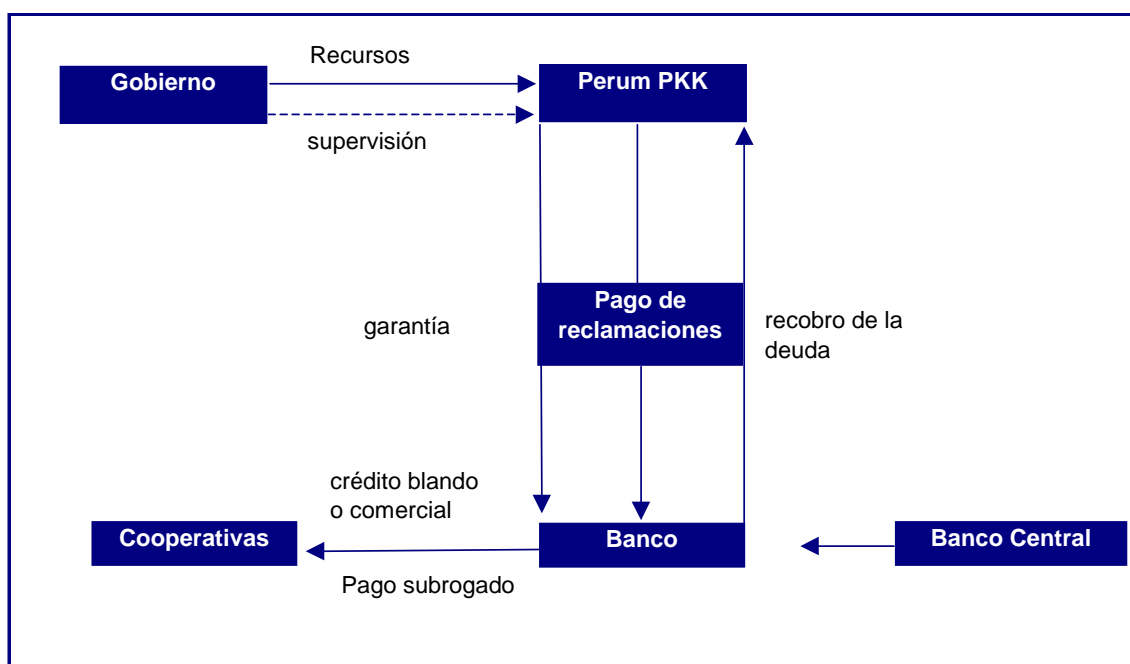
▪ **Ámbito y objeto social**

Pymes y cooperativas del país son los clientes de la entidad. Hay que señalar que la PPK amplió su objeto social en el año 1998 para atender a las empresas calificadas oficialmente como pymes. En cuanto a las cooperativas, éstas pueden ser de todo tipo y tamaño, pueden disfrutar de los servicios del sistema, incluyendo la figura legal de la pre-cooperativa, los



miembros particulares de las cooperativas y empresas cuyo accionariado principal esté en manos de una cooperativa. Los únicos condicionantes de las cooperativas para acceder al sistema son: que esté registrada y legalizada como tal, que no tenga garantía colateral o que ésta sea insuficiente, que esté clasificada por el Ministerio de Cooperativas y Pymes, que tengan actividades relacionadas con las necesidades o la mejora del bienestar de sus miembros... Se cubren actividades económicas agrarias, de pesca, ganadería, plantaciones, industrias y cooperativas de artesanía, servicios y otros sectores.





Los tipos de entidades financieras que están cualificados para operar en el sistema son los bancos públicos, bancos de desarrollo regional (de zonas rurales) y la banca privada, exceptuando los bancos comerciales extranjeros. También otros tipos de entidades financieras. Todas estas entidades han de tener firmado un acuerdo operativo inicial con la Perum PKK.

Desde mayo de 1985 la Perum PKK está bajo el auspicio del Ministerio de Finanzas, y tiene en las aportaciones gubernamentales su recurso principal de capital. El Ministerio de Cooperativas y Pymes le ofrece su cooperación y servicios de coordinación. La supervisión es conjunta entre el Ministerio de Finanzas y el Banco Central.

Perum PKK es una institución financiera perteneciente al Gobierno, cuyo principal cometido es el de participar en los programas estatales de desarrollo de la economía nacional, específicamente a través del refuerzo de las vías financieras para empresas en régimen de cooperativas, y de forma general como mejora de las vías de financiamiento de las pymes. El Gobierno le confía la misión de incrementar el papel cualitativo y cuantitativo de las cooperativas en la economía nacional. Su función es doble, pues ha de sacar rendimiento a sus propios recursos de capital y, a la vez, incrementar en todos los sentidos sus servicios, en particular a las cooperativas, aunque también a la comunidad económica nacional.

#### ▪ Marco legal y normativo

Un decreto de diciembre de 1981 (nº 51/81) estableció la Perum PKK como institución pública. Desde julio de 1970 existía un decreto del gobierno indonesio que daba vía libre a la creación de entidades de garantía de crédito en régimen de cooperativas y ya se había creado al Lembaga Jaminan Kredit Koperasi (LJKK). En diciembre de 1981, se creó la institución dentro de esta categoría de cooperativas de garantías bajo la supervisión del ministro de Cooperativas e integrando a la LJKK.

En mayo de 1985, el Gobierno emitió una regulación (27/1985) donde se volvía a normativizar su personalidad jurídica ya como institución financiera dependiente del Ministerio de Finanzas y profundizando aún más en su objetivo como ente de soporte y motivación de las cooperativas, consideradas eje económico central del país.

Desde marzo de 1998 la PKK ha sido autorizada a atender por igual a pymes como a cooperativas, estas últimas su objeto social inicial. El Ministerio de Finanzas realiza las labores de supervisión junto con el Banco Central.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

Los recursos de capital principales son la aportación gubernamental y los ingresos y rendimientos de su propia actividad, así ingresos usuales por honorarios de la garantía, pagos recuperados, ingresos por inversiones en propiedades de alquiler (edificios de oficinas) y en seguros comerciales. La PKK no recibe ninguna contribución de las entidades financieras. El plan operativo para el año 1999 fijaba un objetivo de 500,000 millones de rupias (unos 60 millones de US\$) a garantizar.

▪ **Actividad y productos**

PKK emite garantías de crédito para operaciones destinadas a cooperativas y pymes. Opera con tres tipos de garantías, la garantía de créditos de bancos, la garantía de créditos de entidades no bancarias y la garantía de créditos gubernamentales:

- La garantía de créditos estatales está determinada directamente por el Ministerio de Finanzas en relación a determinados sectores y actividades, especialmente alimentación y agricultura.
- La garantía de créditos comerciales se concede a operaciones financieras de bancos y otras entidades financieras destinadas a inversión en cooperativas o pymes que no gozan de suficientes garantías colaterales. Las condiciones de procedimiento y generales de la garantía se establecen en cada caso según un estudio de viabilidad.

Cualquier tipo de operación puede ser garantizado siempre que esté destinado a la inversión en cooperativas y pymes. También operaciones de leasing, factoring... Los créditos garantizados para cooperativas están clasificados dentro de las garantías de crédito comerciales y de los programas de crédito garantizados que están soportados por políticas gubernamentales.

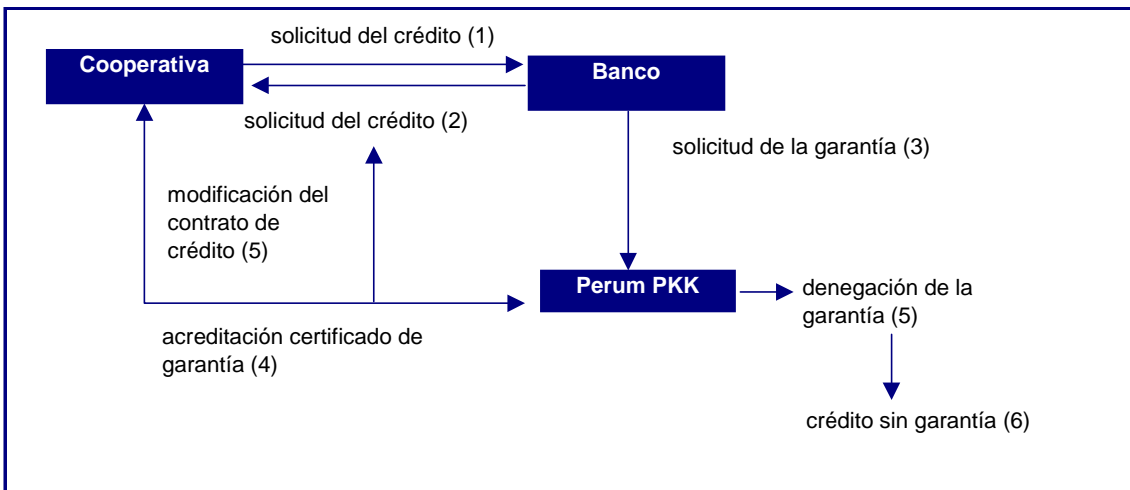
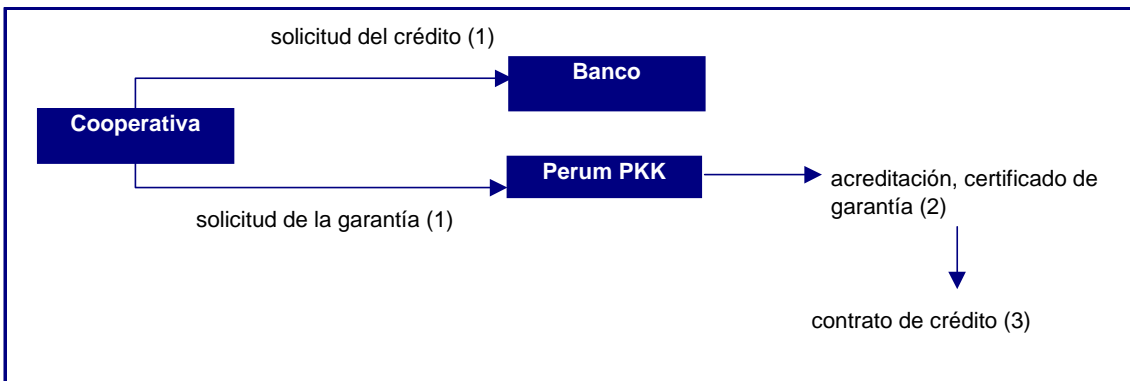
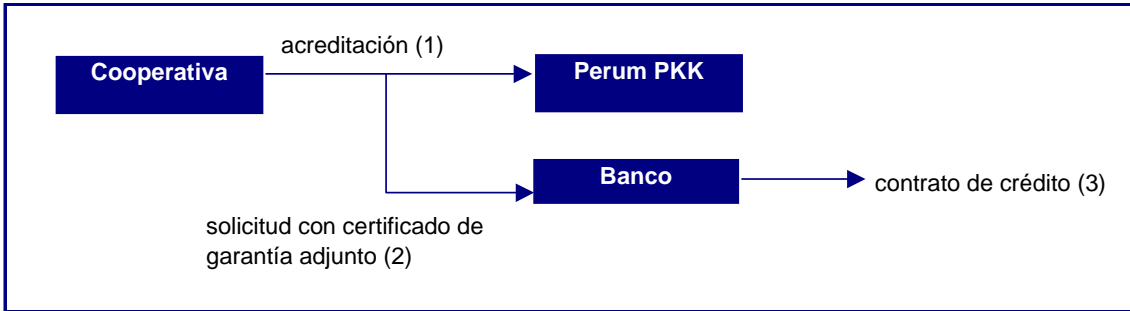
La Perum PKK constituye un sistema de garantías al crédito específico para empresas que están establecidas y reconocidas bajo la figura legal de las cooperativas y pymes, la primera de ellas muy desarrollada en Indonesia desde los años 70.

▪ **Operativa**

Perum PKK establece tres procedimientos de garantía al crédito en los que hay una serie de pasos comunes y distintas ramificaciones del proceso:

- La cooperativa o pyme siempre ha de acreditarse como tal ante la PKK;
- La cooperativa o pyme solicita el contrato de crédito en determinadas condiciones y a distintas instancias según el modelo más recomendable:
  1. En este modelo, la cooperativa o pyme se acredita a la PKK y ambos solicitan en común el contrato de crédito al banco adjuntando automáticamente el certificado de garantía de la PKK;
  2. La cooperativa o pyme también puede solicitar el crédito al banco y la garantía a la PKK de manera simultánea y conjunta;
  3. La cooperativa o pyme solicita el crédito directamente al banco.
- Una vez hecha la solicitud y según las condiciones de cada modelo, será una u otra entidad la que gestione la concesión del crédito a través del un contrato conjunto entre cooperativa, banco y Perum PKK, que incluye el certificado de garantía:

1. En el primer modelo el banco, tras recibir la solicitud junto con el certificado de garantía, tramita y concierta el contrato de crédito;
2. En el segundo, el banco delega en la PKK para que tramite la acreditación de la cooperativa, extienda su certificado de garantía y concierte el contrato de crédito;
3. En el tercer modelo, el banco tramita el contrato de concesión del crédito directamente y solicita después la acreditación y el certificado de garantía a la PKK. Ambos documentos, acreditación y certificado, se añaden más tarde en una modificación conjunta del contrato de crédito.



Si los prestatarios no pueden devolver sus créditos y si éstos no pueden seguir adelante el banco puede solicitar el pago a la Perum PKK en un plazo de 3 a 12 meses desde la fecha del fallido, y la compañía ha de realizar el pago subrogado en un plazo no superior a 3 meses. Para solicitar el pago subrogado, el banco ha de confirmar la insolvencia del deudor en la oficina del departamento de cooperativas locales correspondiente y conseguir un certificado de insolvencia del banco local oficial.

Perum PKK puede rechazar el pago si el banco no lo solicita en el plazo estipulado, o si éste no le ha pagado los honorarios de garantía establecidos en la operación, o si la cooperativa no ha usado el crédito para el propósito principal al que estaba destinado según lo establecido en el contrato de garantía al crédito.

Tras el pago y la tramitación de la indemnización, Perum PKK puede tomar las siguientes disposiciones: solicitar una carta de compromiso a la cooperativa sobre el pago subrogado; solicitar información sobre activos bancarios de la cooperativa e intentar la recaudación directa de la deuda. El total de la indemnización reúne el principal del crédito impagado en la fecha de expiración, los intereses acumulados y los gastos de expiración del crédito.

La recuperación de los pagos se hace a través de los procedimientos del banco implicado, a través de terceras partes (agencias locales del Ministerio de Cooperativas y Pymes) y con la recaudación directa de la Perum PKK. En todo caso el banco ha de reembolsar los logros de la labor de recuperación.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Son empresas cualificadas las cooperativas y pymes del país:
  - Cooperativas de todo tipo, sector o alcance, además de los miembros de éstas con mayor parte del accionariado.
  - Pymes que cumplan la normativa establecida por el Gobierno.
- El máximo total de crédito que puede ser garantizado se establece según las perspectivas del proyecto de financiación que presentan los propios clientes.
- La cobertura máxima que puede ofrecer la entidad llega al 90% del total del crédito concedido.
- La Perum PKK tiene unos tipos de honorarios de garantía diferenciados según los plazos:

PERIODO DE GARANTÍA	PRIMA DE LA GARANTÍA (% sobre el máximo garantizado)
hasta un año	1.50%
de 1 a 3 años	2.75%
de 3 a 5 años	3.60%
de 5 a 8 años	4.00%
más de 8 años	6.00%

- La razón de ser de la Perum PKK es la de solventar la carencia o insuficiencia de garantías adicionales de sus clientes para lograr créditos de la banca, por lo que la compañía no toma ningún tipo de garantía colateral como requisito para extender sus servicios. Aun así, sería ideal que las cooperativas tuvieran un mínimo de garantía adicional que cubriera el 30% del total del préstamo, pues los bancos comerciales sí que exigen dichas garantías.

▪ **Reafianzamiento**

No hay un sistema que reasegure la actividad de la entidad y se supone al Ministerio de Finanzas como último techo de responsabilidad.

▪ **Evolución futura**

La perspectiva principal que se ha abierto para el futuro inmediato de la PKK tiene su raíz en el cambio principal que se produjo en 1998, cuando el Gobierno decidió ampliar el objeto social de la institución al segmento de las pymes. Este segmento está en continuo crecimiento en los últimos años por el abandono de viejos modelos empresariales y su desarrollo de cara a la actividad exportadora y de altas tecnologías. Además, las últimas medidas de ese año permitían garantizar los créditos de entidades financieras no bancarias y ampliaron las posibilidades de líneas crediticias susceptibles de ser garantizadas integrando operaciones de leasing, factoring...

PKK reconoce algunos problemas que dificultan su camino. Así, no puede imponer ningún cargo de intereses en las recuperaciones de los pagos subrogados a pesar de la lentitud con que se realizan las labores de recuperación por la falta de medios legales con que requerir la devolución de la deuda. Asimismo, no tiene modos de estimular a las cooperativas a que hagan esfuerzos para pagar la subrogación. Además, desde la misma compañía se reconoce la necesidad de una institución de reafianzamiento que asegure parcialmente sus riesgos, especialmente en el caso de las garantías a créditos comerciales.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE INDONESIA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Indonesia	2	51.433	6	197,5

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Indonesia	0,11	2,2

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Indonesia PT Askrindo	1	50.000	6	50,0
Indonesia Perum PKK	1	1.433	n.d.	147,5

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## JAPÓN

Japón cuenta hoy con uno de los sistemas de suplementación al crédito de empresas más avanzado y potente del mundo, con un nivel de actividad que sobresale muy por encima del resto de los sistemas de su entorno subcontinental y del resto de los sistemas nacionales. El sistema de garantías japonés se integra en un marco muy amplio de medidas públicas de apoyo a las pequeña y mediana empresa. Es precisamente en el aspecto financiero donde más importante es el papel de estas políticas públicas, a través de créditos directos de entidades paraestatales especializadas en pymes y de los gobiernos locales y a través de la garantía del crédito. Esto es así por la sensibilidad de las instancias del Gobierno frente a las desventajas que sufren las pymes de cara al crédito. En Japón, como en el caso de países con sistemas financieros maduros, no podemos hablar de una dificultad de acceso al crédito, sino más bien de condiciones poco favorables de crédito a las pymes<sup>8</sup>. A pesar de que Japón cuenta con un importante sector financiero específico para las pymes, hoy todavía es posible detectar desventajas financieras respecto a las grandes empresas, las cuales presentan mejores índices de productividad, de experiencia tecnológicas y, como no, mejores vías de financiamiento.

Actualmente hay 6.53 millones de empresas dentro de la categoría pyme<sup>9</sup> (excluyendo el sector primario) en Japón, las cuales suponen el 99.1% del universo empresarial (no primario), soportan el 78% del empleo total y aportan una media por sectores del 63% de la producción nacional. En el sector de manufacturas, por ejemplo, el 68% del empleo se sostiene en empresas de hasta 100 trabajadores, y si ascendemos a la cota de hasta 500 contabilizan el 87% del empleo.

A pesar de su importancia en las economía nacional, las pymes siguen muy por detrás de las grandes empresas. (Fuente: Oficina de estadística del Ministerio de Trabajo y Japan Small and Medium Business Corporation)

### SISTEMA DE SUPLEMENTACIÓN AL CRÉDITO DE JAPÓN

1937	<b>Japón</b>	Tokio Credit Guarantee Corporation
1947		Credit Guarantee Corporation (CGC's)
1951		Nacional Federation Credit Guarantee Corporation (NFCGC)
1958		Small Business Credit Insuarece Corporation (Japan CIC)
1999		Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC)

<sup>8</sup> Michiko. S. Hatakeyama (1996) insiste dentro del marco asiático en esta idea expuesta por Paul Holden (1996) de que los sistemas de garantías de las economías más desarrolladas no se justifican por una falla en su sistema financiero, sino como medidas de apoyo y promoción del mercado de capital destinado ala pyme. En el entorno asiático es fácil diferenciar aquellos sistemas de garantías implementados para mejorar las condiciones de coste y plazo de los créditos pyme, caso de Japón o Corea, de aquellos que se desarrollan para solventar un problema de acceso al crédito, caso de Filipinas, Indonesia, Malasia, Sri Lanka...

<sup>9</sup> La agencia pública japonesa para la pyme (JASMEC) ofrece una definición de pyme basada en criterios sectoriales, de empleo y de capital social según la siguiente tabla:

TIPO DE EMPRESA	Nº DE EMPLEADOS	CAPITAL
Manufacturas	Hasta 300 (pequeña empresa hasta 20)	Hasta 300 mill. Y (2.800.000 US\$)
Comercio	Hasta 100 (pequeña empresa hasta 5)	Hasta 100 mill. Y (940.000 US\$)
Servicios	Hasta 100 (pequeña empresa hasta 5)	Hasta 50 mill. Y (469.000 US\$)

El sistema de suplementación al crédito japonés tiene como misión primordial la de solventar las desventajas de las pymes para garantizar la amortización de sus créditos, con lo que se hace más fácil el flujo entre las pymes para solicitar el crédito y las entidades financieras para concederlo. Este sistema de garantías tiene una estructura única en el mundo que engloba dos subsistemas interrelacionados: un mecanismo de garantía de crédito (Credit Guarantee System) diseminado a través de más de 50 corporaciones de garantías de crédito (Credit Guarantee Corporations –CGC's); y un mecanismo de seguro de crédito (Credit Insurance System) articulado como sistema de reafianzamiento de las garantías y gestionado desde una institución pública especial (Japan Small and Medium Business Corporation – JASMEC)<sup>10</sup>, que describimos brevemente:

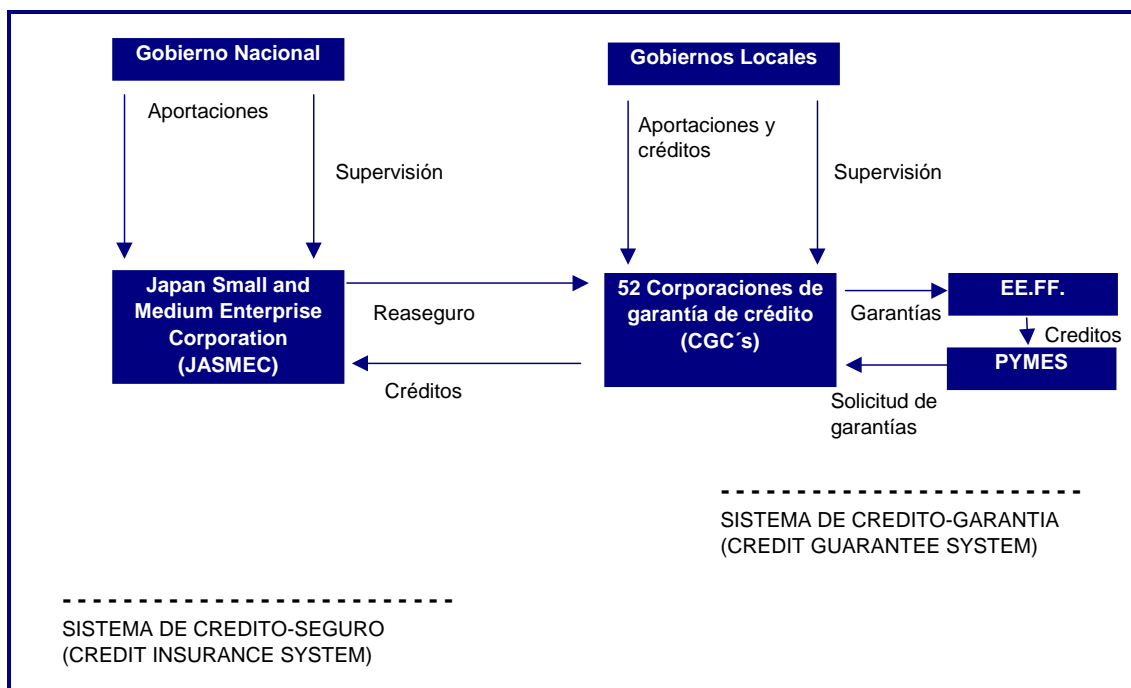
– El Credit Guarantee System está operado por 52 Corporaciones de Garantías de Crédito diseminadas por todo el país, concretamente en cada prefectura y en las cinco mayores ciudades del país. Son instituciones públicas que emiten garantías para suplementar los créditos de las entidades financieras a las pymes de su ámbito de actuación. Las CGC's están participadas por las contribuciones de los gobiernos locales y las entidades financieras (EE.FF.), y disfrutan de créditos directos de la JASMEC. Además, las CGC's reafianzan sus garantías con el amplio Credit Insurance System. Este sistema respondería a un modelo de esquema de garantías corporativo.

– El Credit Insurance System está operado por una única institución pública de régimen especial, la JASMEC, con la función de reasegurar las obligaciones contraídas por las CGC's a la hora de emitir sus garantías. Con este sistema se promueve la actividad de las corporaciones de garantía a través de un último techo de cobertura de entre el 70% y el 80% sobre las responsabilidades adquiridas por las garantías de las CGC's. Realmente no es un seguro lo que ofrece JASMEC, sino una contragarantía, puesto que las CGC's están obligadas a devolver a JASMEC los montos recuperados de los pagos subrogados que esta última haya efectuado en los casos de fallido que registren las CGC's una vez que las pymes no amorticen el total o parte del crédito que se le han concedido y las CGC's tengan que responder con su garantía. JASMEC tiene un capital totalmente a cargo del gobierno nacional, del cual una parte está destinada al Credit Insurance System a través de un Fondo de Reserva (Small Business Credit Insurance Reserve Fund). Este sistema desarrolla el programa de reafianzamiento del sistema de garantías.

---

<sup>10</sup> Hay que señalar que hasta 1999 el sistema de seguros de crédito estuvo gestionado por la Small Business Credit Insurance Corporation, más conocida como Japan CIC. En julio de ese año, ésta fue integrada junto con la antigua agencia pública de desarrollo de las pymes, Japan Small Business Corporation, en un organismo público global que asumió todas las competencias de cada una de ellas, la Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC).





## PANORAMA HISTÓRICO Y ÚLTIMOS CAMBIOS DEL SISTEMA

Japón cuenta con un sistema de garantías más o menos intensivo desde mediados de los años treinta. En esos años, concretamente en 1936, una misión a Europa del Banco Industrial de Japón concluyó sobre la bonanza del sistema de garantías de crédito que se llevaba a cabo en Alemania y recomendó el establecimiento de una corporación de garantías de crédito siguiendo el modelo europeo. Al año siguiente se estableció la Corporación de Garantía de Crédito de Tokio, que hoy es la mayor CGC de Japón. Esta medida respondía a las necesidades financieras que había planteado la Depresión de 1927.

El segundo gran paso en el desarrollo del sistema de garantías también se dio en un momento de coyuntura crítica, quizás por el especial resentimiento del sector de la pequeña y mediana empresa en dichos periodos.

Tras la Segunda Guerra Mundial fue el Gobierno el que se propuso diseminar el modelo de programa de garantías ya existente por todo el territorio nacional, invitando a los gobiernos de las prefecturas locales a crear su propio programa a través de corporaciones como la de Tokio. En sólo dos años, entre 1947 y 1949, se establecieron CGC's en cada una de las 47 prefecturas, junto a las que se pusieron en marcha en otras cuatro de las grandes ciudades japonesas, además de la de Tokio. A partir de ese momento Japón cuenta con uno de los sistemas de garantías más intensivo del mundo y repasando su historia cabría destacar varios momentos:

- Tras la implantación tan intensiva, el gobierno japonés creyó oportuno crear una forma de respaldo centralizado de la actividad de las CGC's y por ello, en diciembre 1950, promulgó la Ley de Seguros de Crédito para Pymes.

- En enero de 1951 se creó un Consejo Nacional de Corporaciones de Garantías de Crédito que pretendía coordinar las actividades y desarrollo de las CGC's, y en 1953 pasó a denominarse National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC), ya establecida como institución pública especial con estatuto propio y como ente central del sistema de garantías de crédito, englobando las 52 CGC's existentes.

– En 1953, con la constitución de la NFCGC, se unifica la normativa sobre la actividad de las CGC's y se establece por ley la figura jurídica de la Credit Guarantee Corporation (Corporaciones de Garantías de Crédito).

– En 1957, el gobierno japonés detecta una fuerte demanda del servicio de garantías de crédito por parte de las pymes nacionales y decide crear partidas presupuestarias para la concesión de créditos a las CGC's, que afiancen y mejoren su actividad.

– Por esas fechas se produce la reforma de la Ley de Seguros de Crédito de 1950, que integra los servicios de garantías y seguros de crédito destinados a la financiación favorable de las pymes. Con esta reforma se delega toda la actividad en materia de garantías a las CGC's.

– A un mismo tiempo, en julio 1958, se crea la Japan Credit Insurance Corporation (Japan CIC), que asume el papel de reafianzamiento de las obligaciones de las CGC's a través del reaseguro de sus garantías con una cobertura generalizada entre el 70% y el 80%.

– Hasta 1984 no se produce un cambio significativo en el sistema con la introducción del mecanismo de reaseguro del crédito para maquinaria (Machinery Credit Insurance System), que se transfiere desde el Ministerio de Comercio Exterior e Industria a la Japan CIC.

– Con la crisis financiera del entorno asiático, en otoño de 1997, se produjeron cambios en el mercado financiero japonés<sup>11</sup> que reactivaron una actitud crediticia restrictiva que produjo nuevas dificultades para las pequeñas y medianas empresas a la hora de acceder a buenas condiciones de crédito por lo que se desarrollaron nuevas vías del sistema de suplementación al crédito:

- En octubre de 1998 se introdujo el mecanismo especial de garantías para la estabilización financiera de las pymes, con un monto máximo de garantías de 20 billones de yenes (187,425 millones de US\$). Esta medida 'urgente' supuso una política agresiva de las CGC's a la hora de ofrecer y emitir garantías para las pymes más resentidas con los nuevos cambios. A mitad de 1999 este mecanismo había realizado 753,000 operaciones con una aceptación de la garantía por un total de 14 billones de yenes (131,198 millones de US\$).

El sistema de reaseguro acompañó a este mecanismo en su objetivo de reducir la contracción de las vías financieras para las pymes mediante un tratamiento especial de las garantías del mecanismo especial con el aumento del monto máximo reasegurado, y ofreciendo a éstas una cobertura fija de reafianzamiento del 80%. Como resultado de todo ello, la cartera garantías vigentes (créditos garantizados) del sistema aumentó su porcentaje sobre el total de créditos concedidos a pymes desde el 8.48% obtenido en 1997 al 12.59% logrado en 1998. Esta adicionalidad sigue reflejándose actualmente, pues el ejercicio de 1999 ha supuesto un porcentaje de créditos garantizados sobre el total de créditos a pymes del sistema financiero del 13.33%.

- En diciembre de 1998 se creó un mecanismo especial de garantías para la mediana empresa que, a su vez, conllevó la creación del correspondiente sistema especial de reaseguro para la mediana empresa (Special Insurance System for Midsize Enterprises), una vez que se detectaron especiales dificultades de financiamiento concreta en el segmento de la mediana empresa. Estas garantías especiales a la mediana empresa gozan de una cobertura de reaseguro, también especial, del 90% de la responsabilidad por las garantías emitidas por las CGC's. Desde diciembre de 1998 a mitad de 1999 se registraron 51 casos de reaseguros por un monto garantizado de 34.5 millones de US\$.

– En julio de 1999 el gobierno japonés decidió crear la Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC), corporación en la que se integraron la Japan CIC y la agencia

<sup>11</sup> Desde JASMEC se considera que la reforma del sistema financiero, conocida como Big Bang, produjo cambios en la actitud de las entidades financieras que tuvieron un impacto en el mercado de capital destinado a las pymes, de nuevo consideradas como poco seguras y con poca credibilidad crediticia. En este marco se produjo una fuerte confrontación en las vías de financiación de las pymes, que han tenido que hacer frente a grandes dificultades para encontrar recursos, debido a las reticencias de las entidades financieras.

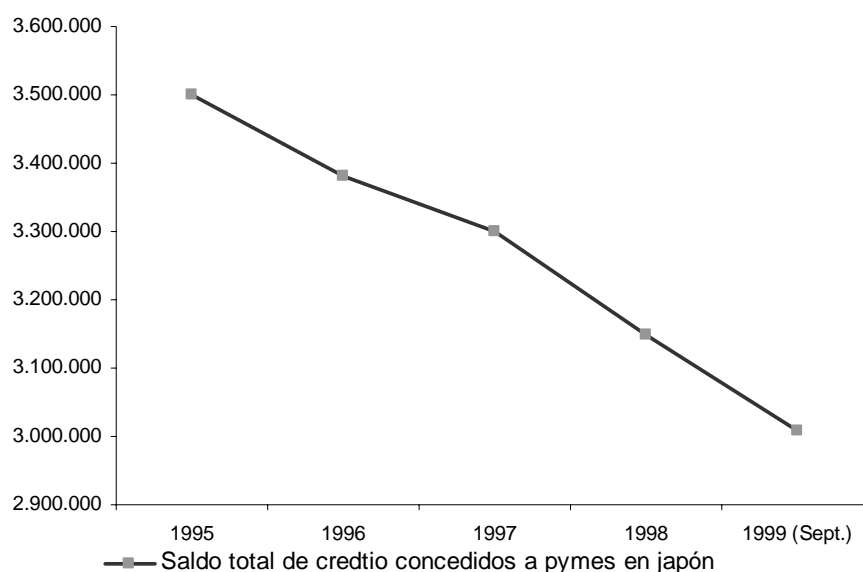
estatal para la pequeña empresa Japan Small Business Corporation (JSBC). Hoy JASMEC asume toda la actividad del sistema de reaseguro de créditos garantizados.

Como se puede observar en el anexo estadístico final, el sistema de suplementación al crédito en conjunto ha beneficiado a más de 2.1 millones de pymes y mantiene una cartera de garantías vigentes a septiembre de 1999 de casi 400,000 millones de US\$.

En los siguientes cuadros y gráficos evolutivos se observa que, mientras hay una restricción del total de crédito destinados a pymes, sin embargo hay un salto bastante significativo en el saldo de garantías entre el ejercicio de 1997 y los siguientes, debido a la introducción de nuevos mecanismos que han sido implementados con el objetivo de solventar problemas y crear estabilidad en las vías de financiamiento de las pymes, resentidas con la crisis financiera del entorno del sudeste asiático. Además, el porcentaje del saldo en créditos garantizados sobre el saldo total de créditos a pymes ha aumentado en más de 5 puntos.

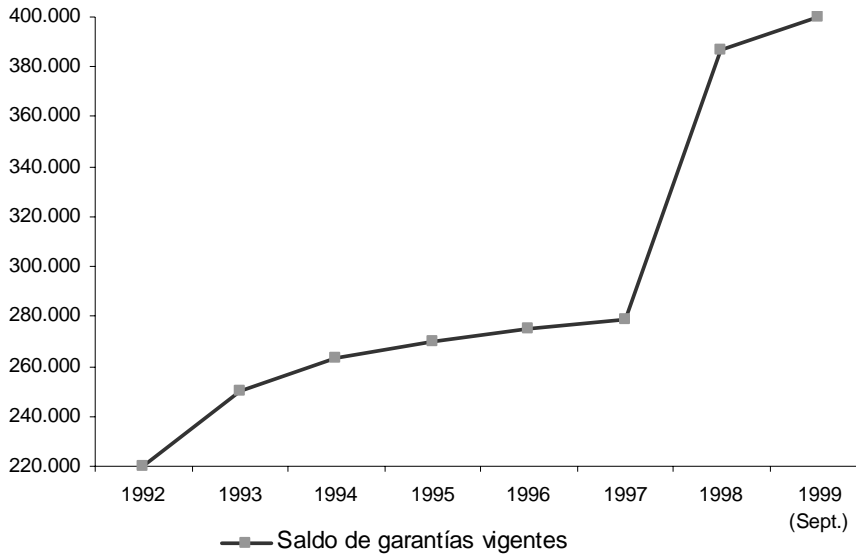
AÑO	1996	1997	1998	1999 (Sept.)
Saldo de Créditos a pymes (A)	3.349.736	3.246.944	3.125.500	2.995.764
Saldo de Garantías vigentes (B)	273.641	276.996	393.490	399.282
% (B)/(A)	8.17	8.48	12.59	13.33

Fuente: JASMEC (datos aprox. en millones \$)

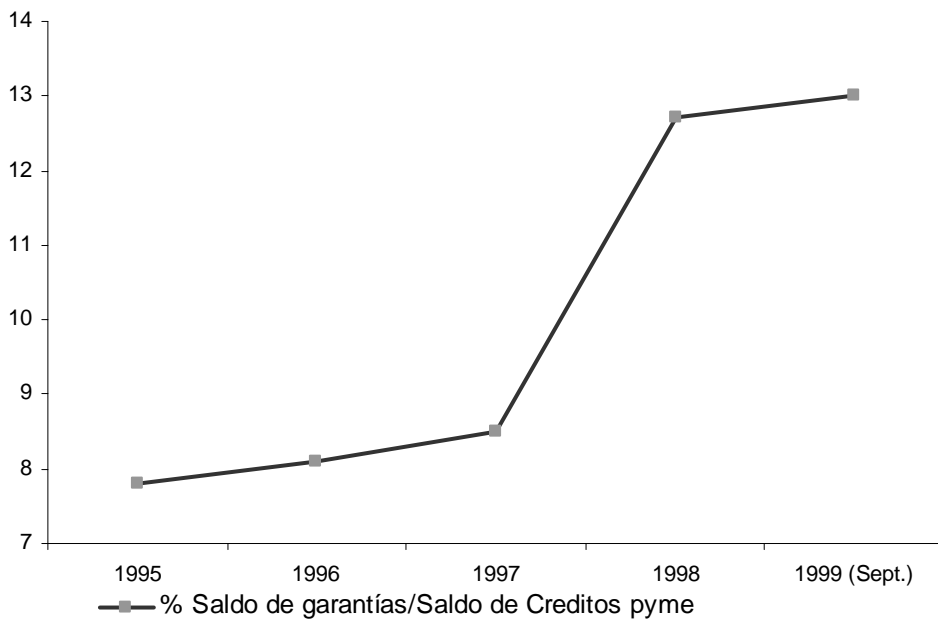


Fuente: JASMEC / Todos los datos en millones de US\$ (1 US\$=106,709 Y a 23/03/00)

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA



Fuente: JASMEC / Todos los datos en millones de US\$ (1 US\$=106,709 Y a 23/03/00)



Fuente: JASMEC / Todos los datos en millones de US\$ (1 US\$=106,709 Y a 23/03/00)

1. LAS CORPORACIONES DE GARANTÍAS DE CRÉDITO DE JAPÓN (CREDIT GUARANTEE CORPORATIONS - CGC'S -)

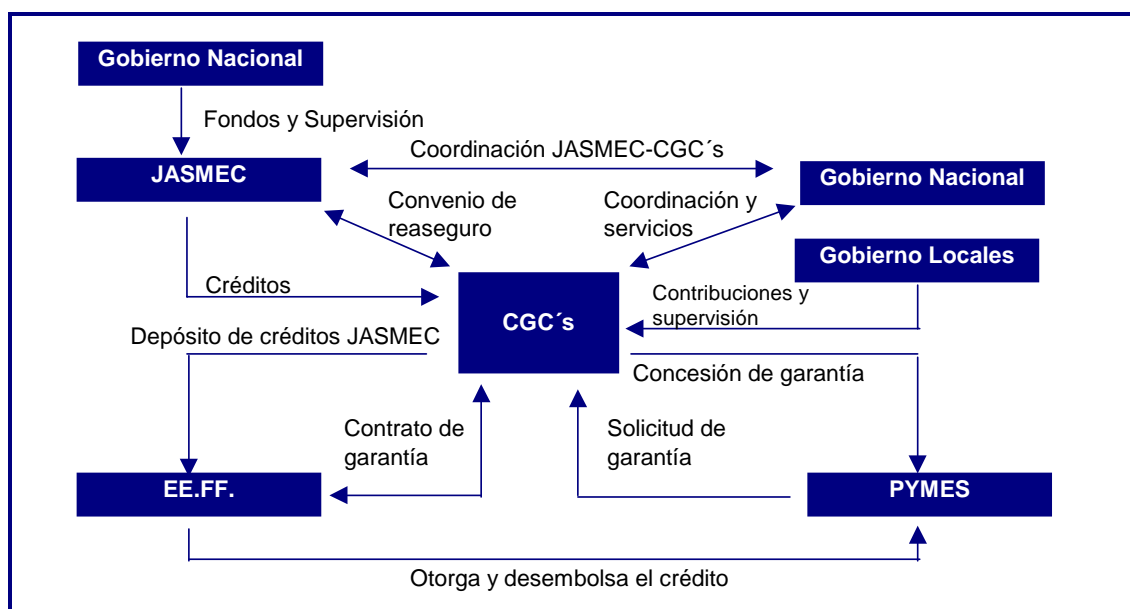
En un repaso breve de su historia, destacamos que en diciembre 1950 se promulga la Ley del Seguros de Crédito para pymes y que en 1953, después de pasos previos, se establece la National Federation of Credit Guarantee Corporations (NFCGC); y se instaura por ley la figura jurídica de las Credit Guarantee Corporations (CGC's), que ya existían desde los años treinta sin un marco jurídico desarrollado. Las CGC's son el pilar básico del sistema de garantías de crédito japonés, con una red de 52 entes repartidos por las 47 prefecturas locales y las cinco ciudades más importantes de Japón (exceptuando Tokio donde actúa la CGC más antigua del sistema en toda la prefectura) Yokohama, Kawasaki, Nagoya, Gifu u Osaka. La NFCGC

coordina las actividades de estos entes y les suministra asistencia de todo tipo. También tiene servicios de investigación y desarrollo de asuntos relacionados con la actividad de las CGC's.

El papel de la NFCGC es especialmente importante como coordinadora entre las CGC's y el ente reasegurador JASMEC. Las CGC's disponen de convenios con el sistema de reaseguro que se establecen bajo términos específicos en cada caso, aunque con una cobertura regular sobre las responsabilidades contraídas con sus garantías que oscila entre el 70% y el 90% según las condiciones, tipos y mecanismos de garantías. Como resultado de esta cobertura las corporaciones asumen un media de riesgo por incumplimiento de pagos que oscila entre el 20% y el 30%, y que evita el riesgo moral a la hora de otorgar las garantías con excesiva alegría.

Para conocer sus datos de actividad hay que observar los que ofrece el sistema de suplementación al crédito en general. Sus datos coinciden básicamente con estos, pero nunca podemos perder de vista que JASMEC reasegura un riesgo aproximado entre el 70% y el 80% de total de la cartera de garantías vigentes del conjunto de las CGC's.

Por otra parte, el esquema siguiente nos muestra a las CGC's como eje básico en torno al cual gira todo el sistema de garantías de crédito japonés:



## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

El objetivo fundamental de las corporaciones de garantías es el de facilitar y ampliar la capacidad de financiación de las pequeñas y medianas empresas japonesas que normalmente no encuentran buenas condiciones de crédito por estrecheces del sistema y falta de garantías colaterales. El fomento al desarrollo de las pymes mediante el esquema de garantías es fundamentalmente público y, como ya hemos dicho, cuenta con un ente reasegurador que en cierto modo actúa como administrador del gasto público que realiza el gobierno japonés a través de las coberturas que ofrece a las CGC's.

Por tanto, son las pymes las principales beneficiarias de la actividad de las corporaciones, pymes definidas someramente (vid. supra) como empresas individuales, corporaciones o cooperativas con un capital social no superior a 300 millones de yenes (unos 2.8 millones de US\$) y con no más de 300 empleados. En el caso de vendedores al por mayor, el capital social

debe ser inferior a 30 millones de yenes y emplear a menos de 100 personas; en el caso de minoristas y servicios, el capital social no debe superar los 10 millones de yenes ni los 50 empleados. Si nos atenemos a los datos generales del sistema de suplementación vemos que son las empresas de entre 6 y 20 empleados las más beneficiadas, copando casi un 40% de la actividad, seguidas de las de 3 a 5 y las de 21 a 50 con un 18% de la actividad respectivamente (vid. infra).

En cuanto a los sectores de actuación, normalmente se prestan las garantías a empresas de los sectores del comercio, artesanal e industrial, excluyendo el sector financiero, agrícola, forestal, pesquero y ciertas empresas inmobiliarias y de ocio, organizaciones religiosas y no lucrativas. La distribución sectorial del sistema deja claro que las ramas de actividad más atendidas son las del comercio, manufacturas y la construcción; las dos últimas con más de un 25% de la actividad, y el sector comercio ocupando más de un 30% aunque desglosado entre comercio mayorista (16.6%) y detallista (14.6%).

En el otro lado del sistema están las entidades financieras privadas con las que operan las corporaciones, especialmente bancos regionales, urbanos, bancos de seguros y bancos de créditos a largo plazo, etc. Más detalladamente operan con las corporaciones:

- Entidades financieras especializadas en pymes (Bancos Shinkin, Asociaciones de Crédito Laboral, Cooperativas de Crédito, Federación Nacional de Asociaciones de Crédito y el Shoko Chukin Bank).
- Entidades financieras agrícolas, pesqueras y forestales (Cooperativas Agrarias, Cooperativas Pesqueras y Banco Norinchukin).
- Entidades financieras estatales y filiales (Bancos Japoneses para la Exportación e Importación, Corporación Financiera Japonesa para la pyme, Corporación Financiera Popular, Corporación Financiera para el Medio Ambiente y la Agricultura, Corporación Financiera Forestal y Pesquera).
- Bancos extranjeros que operan en Japón.

Como ya hemos indicado las CGC's cubren todo el territorio nacional con una entidad por cada prefectura y en las ciudades más importantes. En general, son entidades de tamaño variable según el lugar donde operen, con un tamaño medio de unos 100 empleados y únicamente de 2 a 5 sucursales. La mayor de ellas, y la más anciana, es la que opera en la prefectura de Tokio, con 729 empleados y 11 departamentos. La organización general de una CGC se ilustra de la siguiente manera, teniendo en cuenta que a medida de que la organización se hace mayor, se crean otras muchas divisiones de menor tamaño. ( Ver figura siguiente )

Además, las CGC's tienen un estrecha relación con las administraciones públicas como surtidores de capital y organismos supervisores. En el caso de las corporaciones de garantías, son los gobiernos locales de la prefecturas y principales ciudades los que se encargan de la capitalización, al mismo tiempo que realizan labores de supervisión compartidas hoy con la agencia pública para la pyme JASMEC.

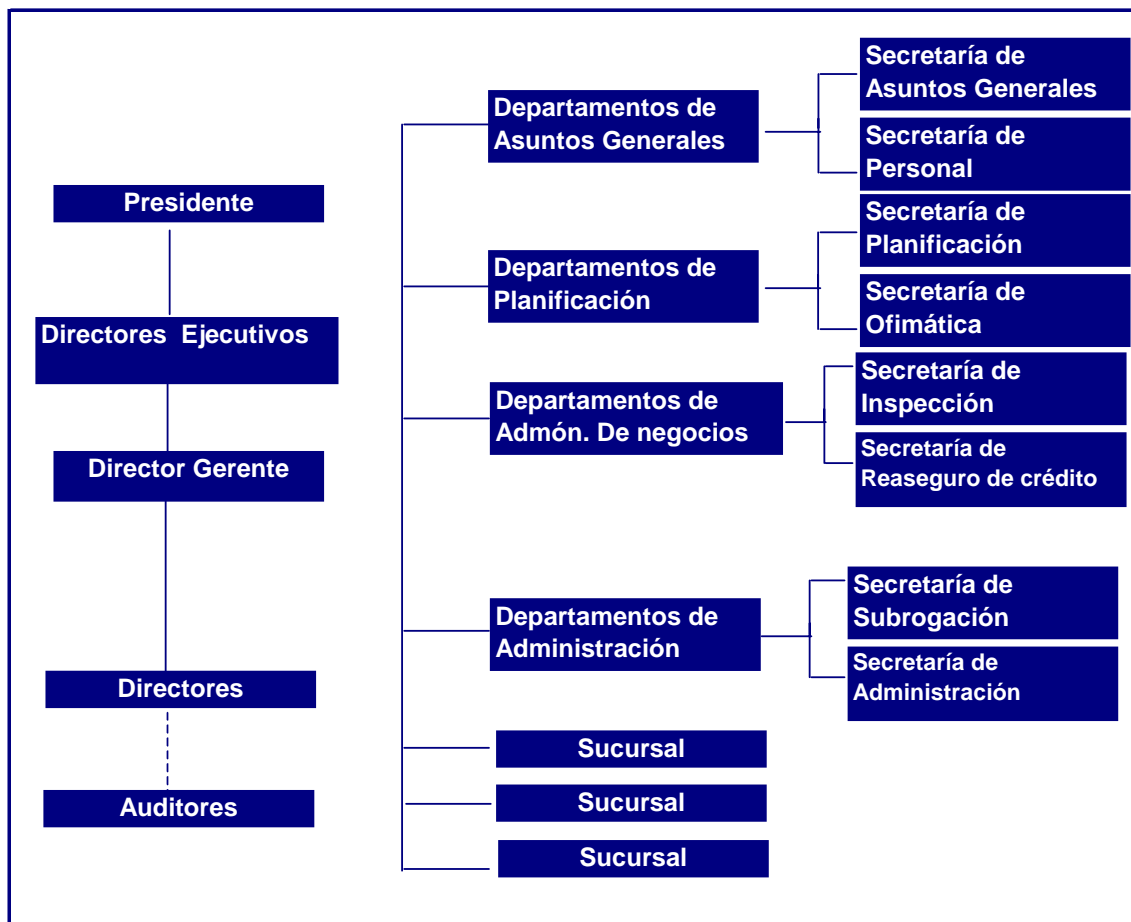
#### ■ Marco legal y normativo

Las CGC's son personas jurídicas conformadas especialmente por su propia ley de 1953 (Ley 196/53). Cada corporación tiene un estatuto que regula con artículos propios sus mecanismos de trabajo y sus relaciones de asociación, siguiendo como modelos los establecidos en la asociación federada de CGC's y en las circulares del Gobierno tocantes a las propias corporaciones. Un sustrato legal mucho mayor está esbozado más arriba, en el panorama histórico del sistema de suplementación al crédito en general.

#### ■ Accionariado y recursos de capital

El capital de las CGC's se constituye a través de un fondo y la reserva. El capital está basado en las contribuciones de los gobiernos locales/municipales, las aportaciones anuales de las entidades financieras y de otras organizaciones, principalmente cámaras de comercio. En diciembre de 1999 el capital de las corporaciones de garantías en conjunto ascendía a 1.25

billones de yenes (aprox. 11,714 millones de US\$. Fuente: JASMEC). La reserva es un acumulado de las ganancias anuales (diferencia entre ingreso y gasto) de la CGC.



Existen dos fuentes de ingresos principales, las comisiones por la garantía de crédito y los intereses de la renta en depósitos y dividendos de valores depositados.

Por otra parte, además de los recursos del Gobierno a los fondos de las CGC's, y las contribuciones de los gobiernos locales y de las entidades de crédito, se añaden las medidas de garantía especiales promovidas por los gobiernos locales con las que soportan un fondo que instrumenta el 'sistema de subsidio a pérdida' (loss subsidy system), mecanismo que actúa a modo de compensación por las pérdidas por garantía pagadas que no están cubiertas por el reaseguro, es decir, en el margen de riesgo de entre el 20% y el 30% que asumen las corporaciones.

Además, las CGC's reciben créditos del sistema de reaseguro (antes Japan CIC y ahora JASMEC) para promocionar las actividades y soportar los gastos operativos de las corporaciones. JASMEC concede dos tipos de créditos, uno a largo plazo, destinado a incrementar la capacidad de las corporaciones en su actividad de garantías y que supone el 36.2% del monto en créditos recibidos; y otro de bajo interés, destinado a promover mecanismos especiales de garantías, sobre todo, los que operan con créditos garantizados sin exigencia de colaterales y con aquellas garantías para el desarrollo de nuevos negocios, y que suponen el 40.4% de los créditos recibidos desde JASMEC. (El resto de créditos sirven para desarrollar programas estatales y locales de asistencia financieras a pymes).

Estos créditos se instrumentan como depósitos en las entidades financieras (EE.FF.) y sirven como fondos de respaldo a créditos de las EE.FF. depositarias, estableciéndose un monto de

garantías máximo de siete veces el fondo depositado. Además, las CGC's disfrutaban de créditos con tipos de interés muy bajos, a los que sacan alto rendimiento como depósitos bancarios para cubrir gastos operativos y fortalecer su estatus financiero. A finales de 1999 las CGC's disfrutaban de una cartera de crédito desde JASMEC de más de 600,000 millones de yenes (unos 5,600 millones de US\$).

#### ▪ **Actividad y productos**

La actividad esencial de las CGC's es la de emitir garantía para créditos de las entidades financieras a empresas estrictamente definidas en el ámbito de la pyme. Existen dos tipos básicos de garantías, la garantía general y la garantía institucional, ambos limitados a operaciones de la empresa para capital de trabajo e inversiones de equipamiento. En el primer caso no se establece específicamente ni el destino de uso del capital desembolsado ni los plazos de reembolso. En el caso de la garantía institucional (por parte del Gobierno central y las administraciones locales conforme a determinadas políticas), se concede siguiendo medidas específicas de política pública a las que tendrán que acoplarse tanto el uso de la garantía como los plazos y términos del reembolso. La concesión de la garantía institucional tiene unos plazos y condiciones específicas, pero presenta mejores condiciones de plazo y unas tasas de interés y una comisión de la garantía inferiores comparados con el modelo de garantía general. También es importante señalar que existe un mecanismo bastante asentado de pequeña garantía (small guarantee program) cuya principal característica es que, conforme a unos montos máximos establecidos, no exige al prestatario ningún tipo de garantía subsidiaria o colateral en la operación.

Existe, además, la posibilidad de otras clases de garantías institucionales conforme a la política del Gobierno concedidas a empresas que exceden los límites más usuales de habilitación para el disfrute de la garantía, de montos garantizados, plazos de reembolso, etc. Estas garantías se conceden por separado frente a los programas específicos. Normalmente estos programas especiales obedecen a distintos motivos muy concretos por los que se permiten unas condiciones excepcionales. Más de una veintena de mecanismos especiales se han habilitado en los últimos años, respondiendo a actividades temporeras, conservación mediamambiental, inversiones foráneas, desastres naturales, etc.

Estos mecanismos especiales son el reflejo de cómo los gobiernos central y locales se sirven del sistema de garantías para afrontar cambios políticos, crisis económicas o desastres naturales. Y una muestra muy reciente e ilustrativa de ello ha sido la implementación de dos mecanismos especiales de garantías para hacer frente a la crisis financiera del entorno asiático en 1997. En el otoño de 1998 se lanzaron dos mecanismos de garantías especiales, uno para la estabilización de la pyme y otro para la mediana empresa, ambos acompañados de mecanismos de reaseguro también especiales que veremos más adelante.

El primero de estos mecanismos, dotado con una capacidad máxima de responsabilidad de 20 trillones de yenes (unos 187,000 millones de US\$) ha supuesto un enorme salto de actividad del sistema, provocando un salto de 5 puntos en la ratio entre créditos garantizados y total de créditos concedidos a pymes, y un aumento en la cartera de garantías entre 1997 y 1999 de más de 14 billones de yenes (unos 131,198 millones de US\$). Especialmente importante fueron algunas de las condiciones de estos mecanismos, así el aumento del monto máximo garantizado en operaciones sin exigencia de garantía subsidiaria o colateral y el incremento de la cobertura del reaseguro llegando a casos del 90%.

En cuanto a las actividades de información, desarrollo y asistencia, capacitación e investigación de nuevos procedimientos, es la NFCGC la encargada de coordinar y promover las actividades necesarias para que la red de corporaciones adopte, modifique, mejore y desarrolle sus procedimientos operativos.

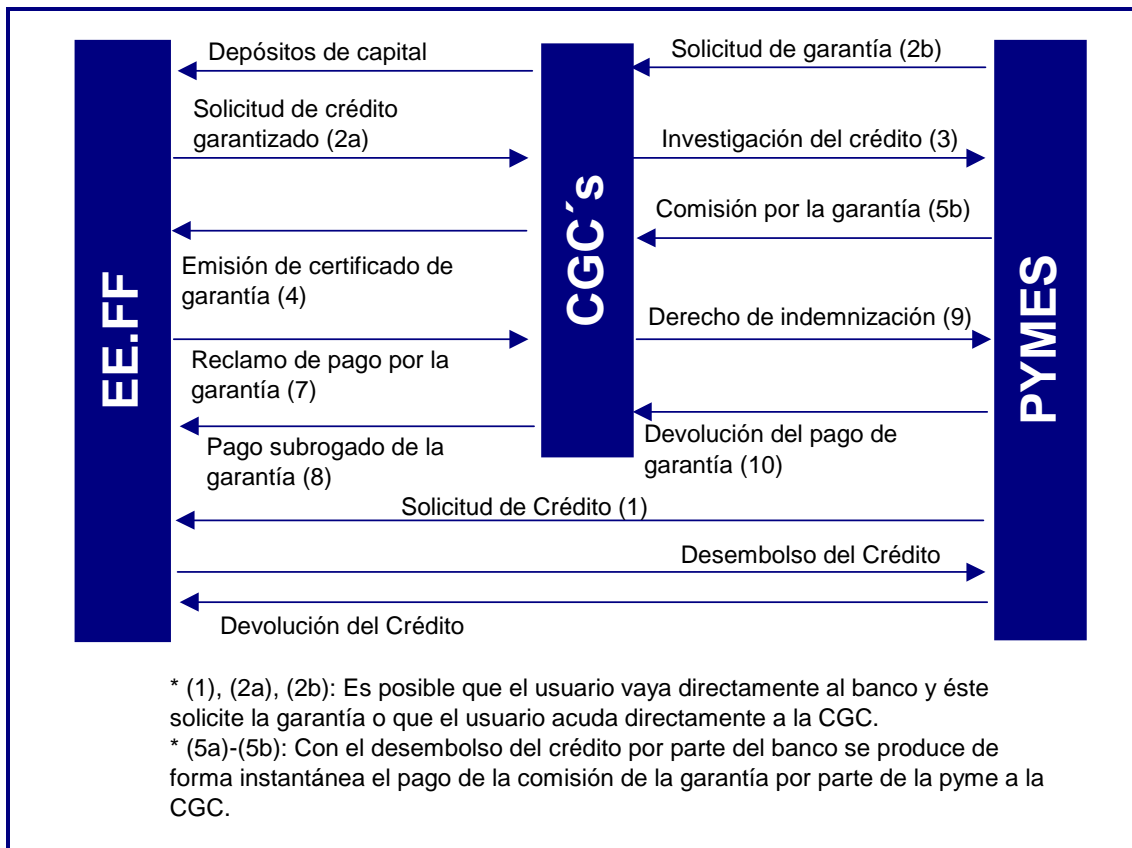
#### ▪ **Operativa**

Este sería el esquema operativo de las CGC's con sus posibles opciones. (Ver figura siguiente)

El proceso operativo de la garantía se desglosa en los siguientes pasos:



1. Una pyme solicita un crédito a una entidad financiera.
2. La pyme solicita directamente la garantía a una CGC o lo hace la entidad financiera en caso de que medie un solicitud de crédito idónea.  
(También es posible unir ambos pasos si la pyme solicita directamente un crédito garantizado a la entidad financiera o directamente a la CGC)
3. La CGC evalúa el tipo de crédito del solicitante. Especialmente importante es el proceso de análisis y evaluación que la CGC realiza, fundamentalmente sobre la reputación de la empresa atendida en materia crediticia, comercial y fiscal. El personal de la CGC evalúa en función de informes de reputación del solicitante, capacidad de amortización y balance de pagos y, además, realiza un trabajo de campo que incluye entrevistas, visitas a la empresa. Además, la creación y posterior informatización de bases de datos de clientela real y potencial ha ayudado a simplificar procedimientos de selección y evaluación, así como los de administración y seguimiento de las operaciones.
4. Si la solicitud reúne las condiciones del crédito-garantía, la CGC aprueba la concesión de la garantía y envía la carta de garantía a la entidad financiera. En el caso de solicitud directa, ésta se emite una vez que la CGC se convierte en mediadora por el hecho de recibir la solicitud de crédito desde la entidad financiera. Una vez aprobada la solicitud de la garantía se produce automáticamente la cobertura del sistema de reaseguro.



5. La entidad financiera desembolsa el crédito a la pyme conforme a las estipulaciones y condiciones establecidas en la carta de garantía, por la cual la pyme abona una comisión especificada en el certificado de garantía por el disfrute de ésta.
6. La empresa reembolsa el préstamo a la entidad financiera conforme a los plazos y condiciones establecidos.
7. Si la empresa falla en la devolución, en todo o en parte y por cualquier motivo, la entidad financiera solicita el pago subrogado en garantía a la CGC.
8. La CGC hace frente al pago subrogado del saldo vivo del crédito en los términos de la garantía y en nombre de la empresa.
9. Con el pago subrogado la CGC adquiere un derecho a indemnización por parte de la empresa incluido en el servicio de la garantía.
10. La empresa ha de devolver el monto pagado por la garantía. La CGC realiza labores de recobro a la empresa por el monto del pago subrogado de la garantía.

En cuanto al proceso iniciado una vez que se produce el fallido, cuando una entidad de crédito prevé alguna dificultad para cobrarse el crédito garantizado, debe comunicarlo a la CGC correspondiente, que tras evaluar puede iniciar un periodo de negociación para revisar y modificar plazos y condiciones si se considera que la amortización del crédito aún es posible. Si esta posibilidad intermedia no se lleva a cabo, la CGC solicitará a la entidad financiera que dé por concluido el contrato del crédito y procede a pagar en concepto de la garantía, normalmente en el plazo de un mes.

Siendo el periodo de pago subrogado de 90 días (60 para la CGC), el saldo adeudado es desembolsado por la CGC una vez evaluada la petición de la entidad financiera a través de un informe sobre el incumplimiento del reembolso por parte de la empresa, pudiendo sin embargo existir un periodo de 'enfriamiento' (cooling off) desde la fecha de vencimiento (de un máximo de 90 días), durante el cual la entidad financiera puede intentar recobrase el préstamo antes de reclamar el pago subrogado. En total, la CGC podría tardar un máximo de 120 días en realizar el pago subrogado (90 días de enfriamiento y 30 días a partir del reclamo de la entidad financiera).

No obstante, una CGC se puede negar al reembolso si la entidad financiera utiliza el crédito garantizado para la recuperación de uno propio no asegurado, o bien si no cumple el acuerdo o no se produce el reembolso del crédito garantizado debido a una negligencia deliberada o grave. Por otro lado, si la empresa falla o tiene dificultades financieras y la CGC decide cancelar el beneficio temporal del prestatario, tras consultar con la entidad financiera puede recomendar a ésta que retire los depósitos del prestatario, que actúe provisionalmente sobre las garantías colaterales y otras medidas equivalentes.

La cobertura de pago de la CGC frente a la entidad financiera se limita al saldo vivo del crédito garantizado (principal, al 100%), más intereses impagados antes de finalizar el plazo, y la indemnización por atrasos. Esta última se limita generalmente a 120 días a partir de la fecha del vencimiento. Otros gastos como los de gestión del préstamo no están cubiertos. A pesar de ello, la CGC indemniza a la entidad financiera por los gastos de acciones legales y otros compromisos. La fórmula aplicada para el pago sería:

saldo vivo del crédito garantizado  
 + intereses impagados  
 + indemnización por atrasos (los dos últimos se limitan a 120 días del vencimiento)  
 =Total del pago subrogado

Tras efectuar todos los pagos en un mes desde la admisión del pago subrogado, la CGC realiza dos acciones: presenta una reclamación de cobertura al sistema de reaseguro; e inicia el proceso de recobro. Éste último lo lleva a cabo la CGC una vez que afronta el pago subrogado. Éste le concede automáticamente a la CGC un derecho de indemnización sobre la

empresa para recuperar el desembolso hecho sobre el crédito fallido. La CGC afronta esta tarea teniendo muy en cuenta que debe velar también por el beneficio máximo para la pyme en el periodo traumático. La CGC debe devolver a JASMEC la suma de los montos recuperados correspondiente al porcentaje de cobertura del reaseguro. En la década de los noventa la media de recobro ha sido superior al 50% de los montos adeudados.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

– Las empresas habilitadas para recibir los servicios de garantías de crédito están definidas en la ley de seguros de crédito para la pyme, siendo elegibles aquéllas que entren en la definición de pyme que ya conocemos. Sin embargo, hay condiciones variables en el sector comercio según sean mayoristas o detallistas. Recordemos que se excluyen empresas de sectores de finanzas, agrario, pesquero, entretenimiento, organizaciones religiosas y sin fines de lucro, etc. Además debe existir un buen historial crediticio, comercial y fiscal.

– La cantidad máxima que puede ser garantizada es generalmente de 200 millones de yenes (aprox. 1,875,000 US\$) por empresa individual o corporación y de 400 (unos 3.7 millones de US\$) por cooperativa. Asimismo, existe la garantía sin requisito de garantía subsidiaria que fija un monto máximo garantizado de 35 millones de yenes (unos 330,000 US\$) que puede sumarse a los montos anteriores en cada caso. Debemos tener presente que hay mecanismos de garantías que pueden ampliar las condiciones generales establecidas.

– En cuanto a la cobertura, la CGC garantiza la devolución a la entidad financiera de la totalidad de un crédito impagado de una empresa. El 70 o 80% de la cantidad pagada por la CGC a la entidad financiera se cubre por el reaseguro de JASMEC, por lo que la CGC sólo tiene que soportar el 20 o 30% del riesgo. El 70 o 80% cubierto por el seguro se denomina tasa de cobertura, predeterminada siempre por el tipo de garantía y de reaseguro. También hay excepciones en la cobertura del reaseguro según mecanismos especiales de garantías, que recientemente han regularizado el 80% de cobertura en el mecanismo especial de garantías para la estabilización de la pyme, e incluso ha permitido hasta el 90% de cobertura de reaseguro en el mecanismo de garantías especial para medianas empresas, con lo que las CGC's asumen el 20% y el 10% del riesgo en cada caso.

– La comisión básica de la garantía es del 1% anual del crédito y de entre el 0.4% y el 0.7% para las garantías institucionales o destinadas a créditos de pequeño monto. De esta comisión JASMEC se cobra una media del 0.55% del monto garantizado como prima del reaseguro.

– La CGC o la entidad financiera toman una garantía subsidiaria conforme al importe del préstamo o a su plazo, así como a la solvencia de la empresa, siendo los principales campos de actuación, el mercado inmobiliario, muebles, buques y equipos, y sobretodo terrenos y edificaciones. La garantía subsidiaria debería cubrir el total del préstamo, pero la cobertura debe reducirse conforme a la solvencia de la empresa. Hay algunos tipos de garantías que no requieren garantía colateral. En cuanto a la figura del garante, excepto en los casos en que no es requerida (el mecanismo de pequeña garantía con montos que no superan los 50,000 US\$), la CGC necesita una seguridad adicional en el contrato de crédito garantizado con la firma de una persona física o jurídica con capacidad de respaldo:

- En el caso de una corporación, responde su representación legal.
- En el caso de una cooperativa todos los directores; en el caso de un préstamo arrendado, un representante director y representantes o subprestatarios.
- Si el propietario supera los 70 años de edad, se designa a su sucesor como garante.

▪ **Reafianzamiento**

La garantía de crédito de las corporaciones japonesas está reasegurada por convenio automático desde JASMEC, de la que vamos a realizar una descripción bastante amplia más adelante ante la complejidad, intensidad y variedad de su sistema. Ahora nos interesa decir

que es la confederación NFCGC el ente encargado de coordinar junto con JASMEC el conglomerado de relaciones entre las 52 corporaciones de garantías y el sistema de reaseguro. Desde el punto de vista operativo, el reaseguro se produce automáticamente una vez aprobada la garantía por la CGC, con una cobertura que oscila entre el 70% y el 90%, con una prima de reaseguro que normalmente supone el 0.55% del monto garantizado a descontar de la comisión de garantía que cobra la CGC a la empresa. Por otra parte, el sistema de reaseguro tiene diversos mecanismos independientes y desarrolla además mecanismos especiales de reaseguros y modificaciones en sus condiciones para acompañar la implementación de mecanismos especiales de garantías de las CGC's.

#### ▪ Evolución futura

El sistema de garantía está estrechamente vinculado a las condiciones económicas tanto internas como externas, supeditándose a la política del Gobierno una serie de temas como pueden ser:

- La promoción de garantías institucionales para estimular la economía en general.
- El apoyo a la creación de Corporaciones de Crédito-garantía.
- La revisión a la baja de las comisiones de la garantía, o
- las medidas efectivas para proteger el pago subrogado.

Es evidente que las garantías de crédito son un instrumento cada vez más importante de cara al mercado financiero japonés y de cara a las políticas coyunturales del Gobierno para afrontar periodos críticos. La pasada crisis del entorno asiático afectó especialmente en forma de conservadurismo del sector financiero, el cual revirtió con un signo especialmente negativo en el flujo de crédito a las pymes. Entre otras muchas medidas, el gobierno japonés decidió incluir el importante e intenso sistema de garantías dentro del programa de medidas de relanzamiento económico tras la crisis, lo cual ha creado una tendencia ascendente del volumen de actividad, especialmente con el sobresaliente salto entre los años 1997 y 1999. Es especialmente necesario destacar que, mientras el flujo de créditos a pymes descendió desde 1997, a su vez el nivel de actividad del sistema de garantías ascendió pasando a suplementar casi el 13% del total de créditos concedidos a las pymes.

Además, el sistema de garantías ha atendido a más de un tercio de los 6.53 millones de pymes japonesas (excluyendo el sector primario). Desde un punto de vista comparativo, en 1999 se habían atendido a más de 2.2 millones de empresas, tanto desde el sistema de garantías como del de reaseguro, mientras entre 1992 y 1995 se rondó el millón y medio de empresas atendidas y en 1987 se habían beneficiado de ambos sistemas 1.3 millones de empresas. El 90% de los 2.1 millones de empresas atendidas en 1998 correspondía a pymes con menos de 50 empleados.

Sin duda, un indicativo de la vigencia e intensidad del sistema japonés, y de la confianza del gobierno japonés en dicho instrumento, se ilustra con el hecho de que el mecanismo especial de garantías para la estabilización de la pyme haya registrado 753,000 operaciones en el breve periodo que va desde su puesta en marcha en octubre de 1998 y marzo de 1999, con un monto garantizado de más de 130,000 millones de US\$.

## 2. PROGRAMA DE REAFIANZAMIENTO DE JAPÓN: JAPAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE CORPORATION (JASMEC)

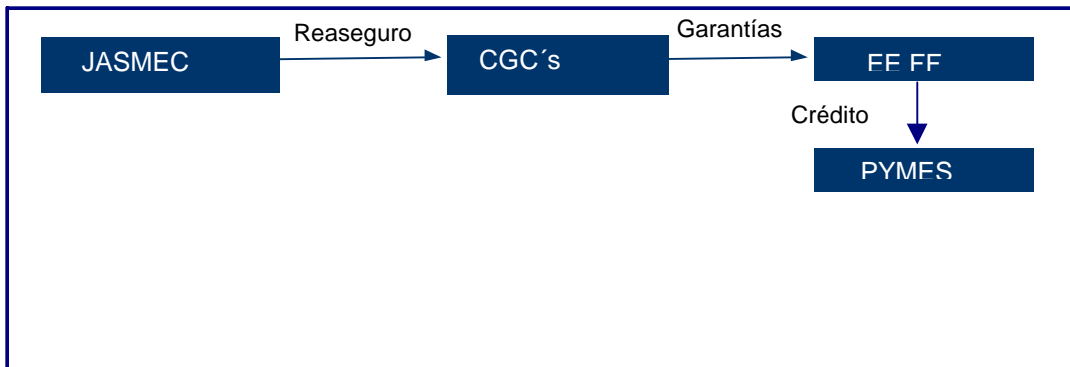
El sistema de reaseguro japonés para los créditos garantizados a pequeñas y medianas empresas está actualmente administrado y operado desde la agencia pública para la pyme Japan Small and Medium Enterprise Corporation (JASMEC), que desde 1999 ha integrado la actividad de las antiguas corporaciones públicas para la pequeña empresa (Japan Small Business Corporation) y para el sistema de reaseguro, esta última conocida como Japan CIC (Japan Credit Insurance Corporation), que databa de 1958. El referente jurídico esencial del sistema sigue siendo la Ley de Seguros de crédito para la pyme de 1950, aunque este texto jurídico se ha visto ampliado con disposiciones legales que han dado cuerpo a sistemas de

reaseguro especiales que se han puesto en marcha en los últimos años y de los que hablaremos más tarde.

Este sistema, conocido en Japón como Credit Insurance System, tiene la función primordial de asegurar las garantías prestadas por las Corporaciones de Garantías de Crédito (CGC's) a las pymes japonesas.

El reafianzamiento para las garantías de crédito toma la forma de seguro aunque no lo es propiamente, pues las CGC's están obligadas a devolver los montos desembolsados por el sistema para cubrir sus obligaciones frente a fallidos. Desde su puesta en marcha, el sistema de reaseguro ha dado, en todo momento, una respuesta activa y favorable a las políticas de apoyo a las necesidades de las CGC's, constituyéndose en el factor clave del denominado Sistema de Suplementación al Crédito del que ya hemos hablado, compuesto básicamente tanto por el Sistema de Garantías como por el Sistema de Reaseguro. Asimismo, la capacidad operativa de JASMEC, desgajada del Gobierno desde 1984 cuando todavía era la Japan CIC, y ahora totalmente autónoma y reforzada por la propia creación de JASMEC, ha ido incrementándose progresivamente, y sigue desempeñando un papel clave en el campo de ayuda a la pyme. Constituye, en definitiva, la institución que asegura el flujo financiero a las pequeñas y medianas empresas; y al hacerlo, responde a sus necesidades financieras y contribuye a su estabilidad y desarrollo, ya que facilita al mismo tiempo la modernización de los equipos y la racionalización de su gestión económica en general.

Para un repaso histórico remitimos más arriba. Veamos ahora como sería su marco operativo básico y como se estructura el actual sistema de reaseguro japonés:



Sistemas de Reaseguros	Objetivo	Tipo de Reaseguro	Función del Reaseguro
Sistema de reaseguro para la pyme (Small Business Credit Insurance System)	Promover el desarrollo de las pymes a través de la seguridad proporcional al flujo de capital para éstos	Reaseguro de financiación indirecta ordinario sin garantías colaterales * especial para pequeños montos * otros ----- Reaseguro de financiación directa para fomentar la I+D	Reafianza las obligaciones por garantías de créditos a pymes emitidas por las CGC's (Corporaciones de Garantías de Crédito)  ----- Reafianza obligaciones por las garantías de las Entidades de Apoyo Autorizadas sobre emisión de bonos corporativos por parte de la pymes para fianciar sus actividades más avanzadas.
Sistema de reaseguro de crédito maquinaria (Machinery Credit Insurance System)	Contribuir a la modernización de los equipamientos de las pymes y la racionalización de su gestión	Reaseguro de crédito leasing  ----- Reaseguro de créditos para ventas a plazos	Cubre riesgos de fallidos de compañías de leasing y de agencias de equipamiento-leasing para pymes en contratos  -----Cubre riesgos de fallido de empresas distribuidores y agencias de equipamiento-leasing para pymes en contratos de venta a plazo
Sistema especial de reaseguro para la mediana empresa (Especial Insurance System for Midsized Enterprise) (1998)	Prevenir la construcción del crédito de las entidades financieras destinado a la mediana empresa	Reaseguro General ----- Reaseguro sin garantía colateral	Reafianza las obligaciones por garantías de las CGC's emitidas para créditos a empresas medianas destiandos a hacer frente a las dificultades de financiación debidas a la crisis de la entidades financieras

## 2.1. SISTEMA DE REASEGURO PARA LA PYME (SMALL BUSINESS CREDIT INSURANCE SYSTEM)

La mayoría de aspectos descriptivos los vamos a centrar en el reaseguro ordinario de financiación indirecta, producto tipo e histórico del sistema de reaseguro japonés. El resto de datos y descripciones referentes a otros tipos de reaseguro siempre tendrá una mención específica. Los sistemas de reaseguro específicos para crédito maquinaria y para la mediana empresa tendrán menciones especiales.

### ■ **Ámbito y objeto social**

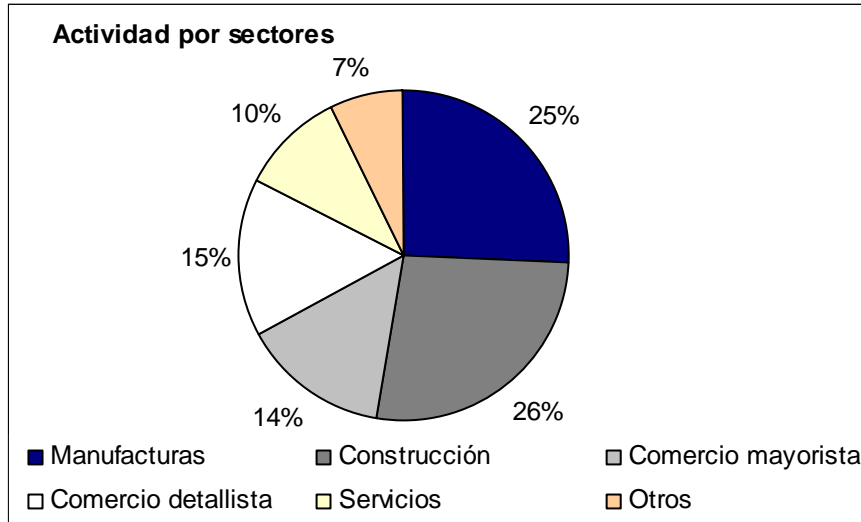
Actualmente JASMEC tiene un cuadro ejecutivo que engloba la presidencia, directores ejecutivos y auditores y casi mil empleados, de los que 408 se ocupan de la operativa del sistema de reaseguro en la oficina principal Ohtemachi situada en Tokio. El sistema está implantado en todo el país a través de las entidades con las que trabaja, especialmente las 52 corporaciones de garantías de crédito.

El sistema de reaseguro cubre los riesgos adheridos a la emisión de garantías de crédito por parte de las CGC's. Éstas ven reducidos sus márgenes de riesgo y realizan una actividad más

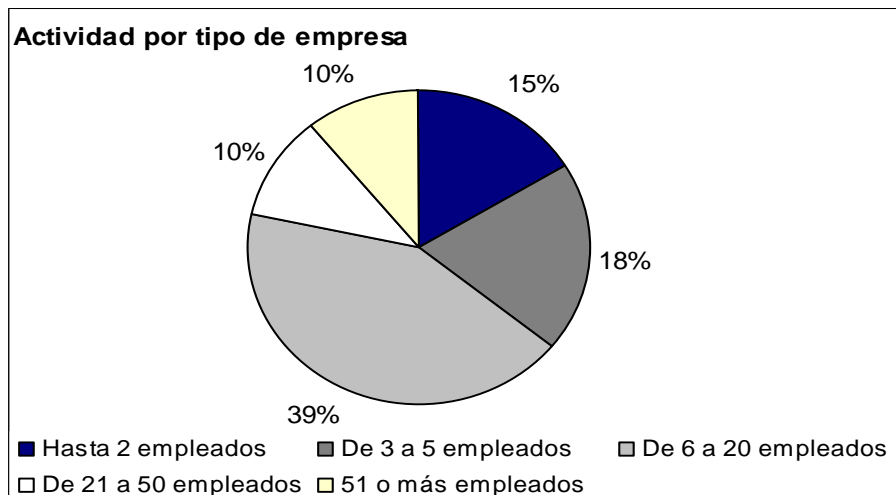
intensa, aunque sin caer en el riesgo moral que supondría la cobertura total. Por tanto, el primer elemento en las relaciones de sistema de reaseguro serían las CGC's. La NFCGC es la organización encargada de coordinar las actuaciones conjuntas del sistema de reaseguro y el conjunto de CGC's que conforman el sistema de garantías.

Para disfrutar de la cobertura del reaseguro las garantías de las CGC's deben cumplir algunos requisitos de sectorialización y segmentación del universo empresarial. Principalmente se establecerán relaciones de reaseguro por garantías emitidas a empresas de manufacturas, minería, construcción, venta al por mayor, al detalle, servicios y cooperativas, con exclusión de los sectores forestal, agrícola, pesquero y financiero.

Los sectores de manufacturas y construcción comparten un porcentaje superior al 25% de la actividad del sistema de reaseguro.



Además, las empresas que utilicen los préstamos garantizados deben estar incluidas en la categoría de pequeña y mediana empresa tal y como se ha definido con anterioridad (vid. nota supra). En la mayor parte de los casos, la empresa tomadora debe contar con un capital que no supere los 300 millones de yenes (2.8 millones de US\$) y emplear a un máximo de 300 trabajadores. Las empresas al detalle y de servicios deben contar con un capital que no exceda los 50 millones de yenes (aprox. 470,000 US\$) y emplear a un máximo de 50 trabajadores. En la empresa de ventas al por mayor, el capital no debe superar los 100 millones de yenes (unos 940,000 US\$) y debe emplear a 100 o menos trabajadores. Esta definición de pyme es válida para los mecanismos de reaseguro para financiación indirecta y directa. Las empresas de entre 6 y 20 empleados son las más beneficiadas por el sistema.



Los créditos garantizados objeto del reaseguro pueden ser concedidos por entidades financieras tales como bancos, asociaciones de crédito, cooperativas de crédito, cooperativas agrícolas, cooperativas de pesca, instituciones financieras gubernamentales y compañías de seguro. JASMEC diferencia en su cuenta de resultados entre bancos en general, entidades financieras privadas focalizadas a la pyme e instituciones financieras públicas focalizadas a la pyme. Entre estas últimas, estarían concretamente Shoko Chukin Bank, Japan Finance Corporation for Small Business, People's Finance Corporation, Environmental Sanitation Business Finance Corporation y Okinawa Development Finance Corporation. Con exclusión del prestamista, cualquier entidad de crédito que conceda créditos a las pymes está habilitada para la garantía y el reaseguro. La cobertura de la garantía se aplica a las entidades financieras al margen de su volumen de negocio. Por otra parte, no son aceptables destinos de créditos que no estén relacionados con capital operativo, para equipamiento, en general y siguiendo la denominación de JASMEC, capital de empresa.

Hay que hacer aquí una aclaración respecto al tipo de reaseguro para financiación directa, puesto que, si bien su objetivo empresarial es común al reaseguro sobre financiación indirecta, este mecanismo mantiene relaciones con las llamadas Organizaciones de Apoyo Autorizadas (Authorized Support Organizations, ASO) o Fundaciones de Capital Riesgo, que proveen de capital con garantías por la suscripción de bonos corporativos emitidos por las pymes que realizan actividades de I+D. JASMEC reasegura estas garantías de las ASO para fomentar su actividad en este sentido. En 1999 había 45 ASO diseminadas por todo el país y definidas para mantener contratos de reaseguro según los siguientes parámetros:

- personas jurídicas de interés público estipuladas en el artículo 34 del Código Civil japonés;
- entidades autorizadas por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria y habilitadas para:
- emitir garantías sobre las responsabilidades contraídas cuando una pyme emite bonos corporativos para conseguir capital destinados a Investigación y Desarrollo;
- conceder crédito de bajo interés para capital riesgo que suscribe bonos corporativos emitidos por pymes implicadas en I+D.

En cuanto al objetivo del reaseguro, su función principal es ofrecer una cobertura de última y superior responsabilidad sobre los distintos productos de financiación indirecta y directa de las pymes. El objetivo principal del sistema es el de reafianzar las garantías de las CGC's sobre créditos a pymes concedidos por las entidades financieras. Sin duda, y como ya se ha observado, el sistema de reaseguro tiene un papel esencial en el desarrollo del sector pyme japonés, pues facilita una seguridad muy elevada e intensa del flujo de capitales de crédito para estas empresas, lo que solventa las dificultades para lograr crédito en buenas condiciones.

Durante las últimas décadas y al igual que en los países occidentales, las pequeñas empresas japonesas han sufrido múltiples dificultades ante un severo proceso de globalización de la economía, en el cual la reestructuración de las empresas choca con una desaceleración del crecimiento económico, así como una pujanza de la gran industria. A pesar de su importancia cuantitativa y cualitativa, las pymes se sitúan por detrás de las grandes empresas en términos de productividad, especialización tecnológica, financiación y demás indicadores económicos. En resumen y dentro de este proceso evolutivo, carecen de créditos favorables, y les cuesta conseguir fondos necesarios para formar o establecer su industria o su negocio, o para la adquisición de los correspondientes materiales, productos, plantas, equipos, etc. Por el simple hecho de contar con fuentes limitadas de capital, dependen de los bancos y demás instituciones financieras para la obtención de sus fondos. Pero al igual que en Europa, por ejemplo, donde existen sistemas de caución mutua, los bancos japoneses exigen la seguridad complementaria interpuesta, a fin de que los deudores aseguren su préstamo. El sistema de



reaseguro de JASMEC es el encargado de ofrecer un último techo de responsabilidad a todos los productos de intermediación financiera para las pymes.

▪ **Marco legal y normativo**

El marco legal del sistema de reaseguro se fundamenta en la ley base del sistema: la Small Business Credit Insurance Law, ley 264 de diciembre de 1950, con algunos cambios posteriores debidos a la introducción de sistemas específicos de reaseguro para crédito de maquinaria y en el esquema especial para la mediana empresa. En julio 1958 se produce la creación por ley de Japan CIC. En octubre 1984, el sistema específico de reaseguro de crédito para maquinaria (The Machinery Credit Insurance System) se transfirió desde el Ministerio de Comercio Exterior e Industria a la entonces Japan CIC, con lo que se integraba en el sistema general de reaseguro aunque con una base legal muy anterior, la Machinery Credit Insurance Law, nº156 de 1961. Por último, el sistema de reaseguro especial para la mediana empresa (Special Insurance System for Midsize Enterprise) se crea en diciembre de 1998 a través de la ley nº 151 de ese año, concretamente la “ley extraordinaria de tratamiento especial de seguros para la obtención de crédito de las empresas medianas desde entidades financieras afectadas por la crisis financiera y otras”6.

La Japan CIC se creó al amparo de la legislación del seguro de crédito para las pymes, bajo la supervisión de los Ministerios de Comercio Exterior, Industria y Finanzas. Era una institución de filiación gubernamental con el 100% de su capital provisto por el gobierno nacional y su única función, desde su creación, es la de reasegurar las responsabilidades de la garantía que ofrecen las CGC's y cubrir sus riesgos para ayudar a promover sus actividades de garantía. Hoy JASMEC integra a la antigua Japan CIC y tiene el mismo carácter integralmente público, pero tiene un presupuesto mucho mayor, ya que realiza el papel de agencia centralizada a nivel nacional para los asuntos que afecten a las pymes japonesas, incluyendo otras muchas competencias acordes.

En definitiva, actualmente JASMEC es una organización de filiación gubernamental establecida de acuerdo con la Japan Small and Medium Enterprise Corporation Law y es la administradora principal del sistema de reaseguro japonés. Además, este sistema recibe la supervisión de los ministerios de Comercio Internacional e Industria y del de Finanzas.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

JASMEC es una corporación pública con cargo a los presupuestos del estado en la totalidad de su capital. Como agencia central para la pyme asume numerosas competencias entre las que se integra el sistema de reaseguro de crédito. En total tiene un capital de aproximadamente 26,296 millones de US\$, del cual se destina al sistema de reaseguro casi un 55.6%, exactamente unos 14,619 millones de US\$. Estos se reparten dentro del sistema con diferentes destinos según la siguiente tabla:

DESTINO	MONTO	%
Fondo de Reserva de Reaseguro de Crédito para la pyme	Y 737.9 millardos (US\$ 6.915,0 mill)	47,32
Fondo para créditos directos	Y 747.7 millardos (US\$ 7.006,5 mill)	47,92
Fondo operativo para el reaseguro de crédito maquinaria	Y 2.4 millardos (US\$ 22,5 mill)	0,15
Fondo de Reserva de Reaseguro especial de crédito para empresas medianas	Y 72 millardos (US\$ 675,0 mill)	4,61

▪ **Actividad y productos**

JASMEC tiene el sistema de reaseguro como una de sus principales actividades, a la que dedica casi la mitad de sus recursos humanos y más de 55% de sus recursos de capital. Pero el sistema de reaseguro realiza muchas actividades además de la principal, reafianzar la actividad de las CGC's mediante la cobertura del 70% al 80% del riesgo asumido por las garantías emitidas por éstas. El reaseguro tiene algunas modalidades en las que reasegura la garantía de otras entidades además de las CGC's. Pero también es muy importante la labor de JASMEC como emisora de capital para las CGC's a través de créditos directos que fomenten la actividad de éstas.

Ya se han definido brevemente en el cuadro inicial los distintos sistemas de reaseguro, los tipos y subtipos. Vamos a ver ahora los tipos de reaseguro que pertenecen al sistema general, pues el sistema de reaseguro para crédito maquinaria y el especial para la mediana empresa tendrán apartados especiales. El sistema general alberga dos tipos de reaseguros: el básico de financiación indirecta y el de financiación directa, recientemente implantado.

***Reaseguro de crédito para financiación indirecta***

Este es el tipo de reaseguro al que hemos hecho referencia más arriba como el más general y el punto de referencia del sistema. Es aquél destinado a reafianzar las garantías emitidas por las CGC's. Entre las líneas crediticias del reaseguro únicamente se aseguran dentro de estos sistema los créditos semilla, letras, descuentos de letras y descubiertos. Los créditos garantizados son requeridos como fondos de operaciones y equipamientos de la empresa peticionaria. No se aseguran préstamos para cuestiones irrelevantes o para gastos cotidianos o inversiones especulativas.

Este tipo, a su vez, alberga los subtipos generales de reaseguro, modalidades específicas que se han ido desarrollando para lograr cubrir todas las necesidades para mantener un mercado financiero idóneo destinado a la pyme. Así, el sistema ofrece siete subtipos de reaseguro con sus condiciones específicas que se desglosarán más adelante y que se aplican según la naturaleza de la garantía emitida por la CGC:

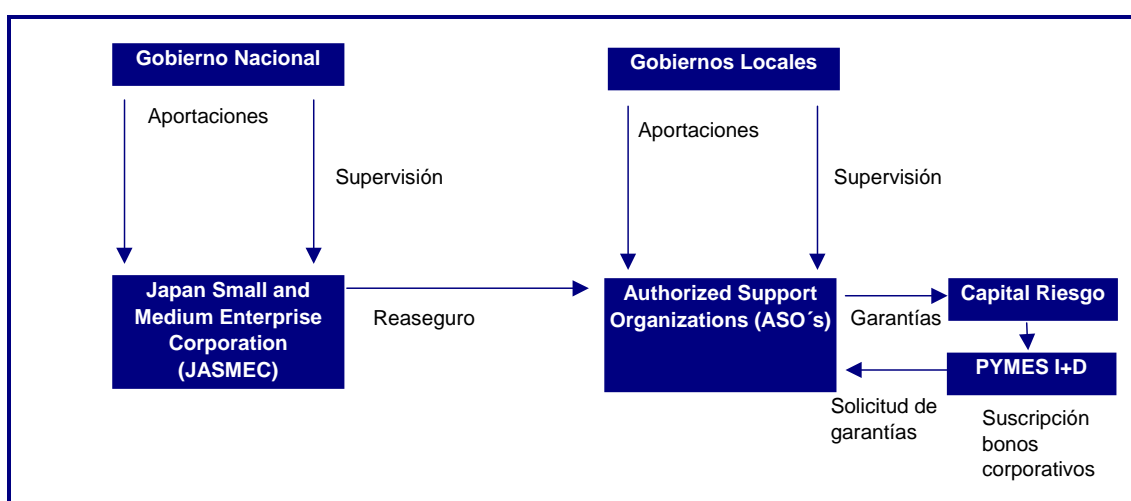
- Reaseguro ordinario (Ordinary Insurance), destinado a facilitar el préstamo de capital para propósitos generales;
- Reaseguro sin requisito de garantías colaterales (No-collateral Insurance), que permite a las pymes recibir capital sin tener que ofrecer garantías colaterales;
- Reaseguro especial para pequeños montos (Special Small Sum Insurance), que da acceso al crédito sin garantías colaterales y otras seguridades a las pequeñas empresas (definidas con 20 o menos empleados, y con 5 o menos en el caso de los sectores comercio y servicios);
- Cuatro tipos de reaseguro que promueven el flujo de capital para proyectos especiales:
  - De Facilidades para la Prevención de Polución Medioambiental (Environmental Pollution Preventive Facilities Insurance);
  - De Facilidades para la producción y consumo de Energía Limpia (Energy Saving Facilities Insurance);
  - De Financiación de Inversiones en el Exterior (Overseas Investment Financing Insurance);
  - De Desarrollo de Nuevas Empresas (New Business Development Insurance).

En el año 1998 el subtipo de reaseguro sin garantías colaterales fue sin duda el mecanismo más exitoso al acaparar el 72.6% del monto total asegurado, seguido del modelo ordinario con un 26.6% de la actividad, el 0.7% en el caso de reaseguros especiales para montos pequeños, y un 0.1% para el resto. Aun así, hay 32 tratamientos especiales que ofrecen condiciones preferenciales del reaseguro en términos de máximo reasegurado, cobertura, prima, normalmente siguiendo las medidas especiales de política económica del Gobierno central de cara a las pymes. Especialmente destacados serían los tratamiento especiales para operaciones justificadas por los daños causados en el segmento por desastres naturales,

cambios de orientación económica, contracción del mercado de crédito y promoción de empresas en fase de puesta en marcha.

**Reaseguro de crédito para financiación directa**

Sumado a la garantía de crédito para pymes, JASMEC reasegura también las garantías concernientes a la emisión de bonos corporativos por parte de las pymes en el Small Business Credit Insurance System. Este mecanismo se habilitó para encontrar nuevas formas de acceso al capital de las pymes, no sólo facilitando financiación indirecta sino también directa destinada especialmente a la 'pymes creativas'. Para promover las actividades de negocios implicados en Investigación y Desarrollo se estableció en abril de 1996 el reaseguro para el fomento de I+D. En este mecanismo, las Organizaciones de Apoyo Autorizadas, normalmente dedicadas a capital riesgo, proveen de capital riesgo con garantías para la suscripción de bonos corporativos emitidos por las pymes. JASMEC reasegura las obligaciones contraídas por las ASO's para promover su actividad garantista. Tanto las entidades de capital riesgo como las empresas de I+D ven aseguradas sus transacciones de capital y reducidos sus amplios márgenes de riesgo.



Este mecanismo habilita a todas las empresas dentro de la categoría pyme, tal y como se ha definido con anterioridad, pero se establecen una serie de requisitos de destino del capital reasegurado. Así cubren responsabilidades derivadas de bonos convertibles o garantizados emitidos por las pymes para lograr capital para sus actividades de producción, ventas y provisión de servicios consideradas I+D; y para la utilización de los resultados de I+D o el desarrollo de la demanda necesaria para la utilización de dichos resultados. El resultado de las operaciones de este mecanismo hasta 1998 nos lo ofrece la siguiente tabla:

AÑO	1996	1997	1998
Nº Operaciones	1.700	2.024	1.201
Monto	Y 4.421 millones (US\$ 41.5 millones)	Y 4.690 millones (US\$ 44 millones)	Y 2.703 millones (US\$ 25.5 millones)

**Asistencia financiera a las CGC's**

Para promover la actividad de las CGC's como emisores de garantía crediticia, JASMEC concede a éstas dos tipos de créditos, de largo plazo y de bajo interés. El primero de ellos, denominado Crédito Ordinario se dirige a incrementar la capacidad de una CGC para conceder garantías. El otro, denominado Crédito Especial se encamina a la promoción de políticas

específicas de garantías, tales como garantías sin exigencia de garantía colateral o garantías para el desarrollo de empresas de nueva creación.

Estos fondos, junto con los préstamos de las administraciones locales, los depositan las CGC's en entidades financieras, las cuales podrán conceder créditos garantizados a las pymes por hasta siete veces el total depositado. Además, las CGC's a su vez también se benefician de los fondos depositados a la hora de requerir a la entidad financiera bajos tipos de interés en los créditos garantizados, lo cual en última instancia aligera la deuda financiera de la pyme. También la CGC se beneficia en cuanto es perceptora de los intereses devengados de los depósitos en dichas entidades, los cuales vienen a fortalecer la cuenta de resultados de las propias corporaciones como fundaciones financieras.

A mitad de 1999, JASMEC tenía una cartera de créditos a las CGC's que sumaba 597,454 millones de yenes (unos 5,599 millones de US\$), de la que el 36.2% se integra en la categoría de crédito ordinario y un 40.4% en la categoría de crédito especial. El restante 23.4% lo está en el sistema de asistencia financiera para pymes que mantiene JASMEC con el Gobierno central en cooperación con gobiernos locales.

#### ▪ Operativa

##### ***Reaseguro de crédito para financiación indirecta***

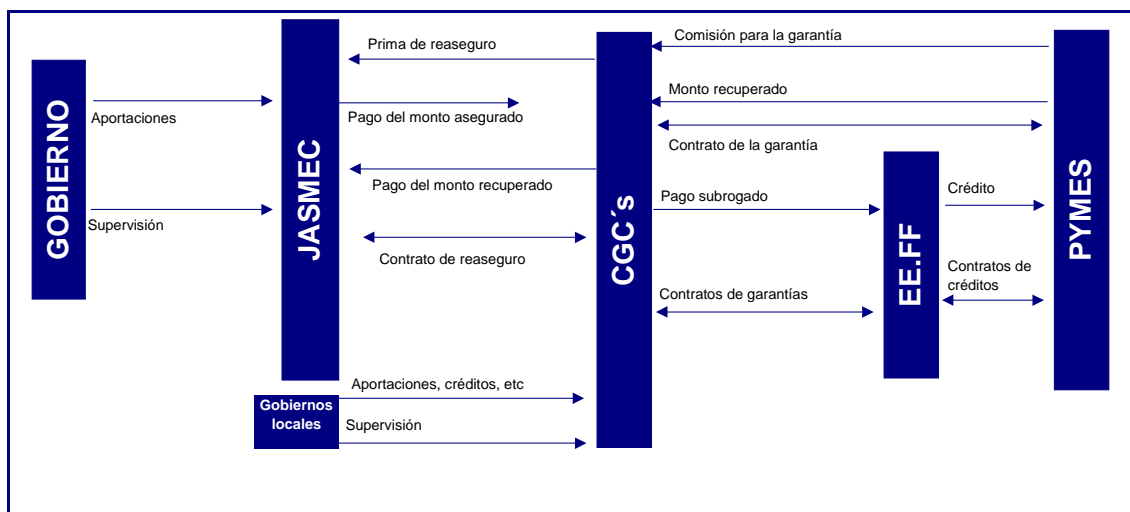
El sistema funciona a través de cuatro áreas de operación: realización de contratos de reaseguro, aceptación del reaseguro, pago del importe del reaseguro y devolución del dinero recuperado.

– Realización de contratos de seguro. Supone el primer paso del sistema, es decir la realización de un contrato determinado de reaseguro entre JASMEC y la CGC para cada tipo de operación, bajo la regulación general del sistema. Los contratos se establecen por medio año fiscal y suponen la cobertura de un monto de garantías establecido dentro de ese plazo por la política presupuestaria de JASMEC.

– Aceptación del reaseguro. En el momento en que una pyme solicita un crédito al banco, éste debe pedir a una CGC que actúe como garante del crédito. Si la CGC tras informarse decide garantizar el crédito, el banco lo otorgará bajo las condiciones de la garantía. La pyme paga entonces la comisión por la garantía a la CGC a un tasa anual de un uno por ciento o menos. En tanto que la garantía de una CGC reúna determinadas condiciones establecidas, automáticamente pasa a ser objeto de reaseguro en el marco del sistema. En general, todas las garantías se acogen a algún tipo de reaseguro. JASMEC asume entonces la obligación del reaseguro (80% de media actual) para la garantía y la CGC paga una prima a JASMEC, normalmente muy baja para reducir el coste de la garantía para la pyme. Sin duda, el sustento público del sistema permite que esta prima sea tan baja (nunca supera el 0.55%).

– Pago del importe del seguro. Si una pyme es incapaz de hacer frente a sus pagos en el plazo establecido, la CGC que ha garantizado el crédito debe pagar al banco prestamista en lugar de la pyme. Se trata, como hemos visto, de un pago subrogado que en cuanto se realiza permite que la CGC reclame a su vez a JASMEC por el reaseguro. Ante la presentación de la reclamación, JASMEC estudia su contenido y, si cumple los requisitos legales y las cláusulas del reaseguro, aporta entre el 70% y el 80% del pago subrogado que la CGC haya afrontado ante la entidad financiera. El 20% o el 30% restante es asumido como pérdida por la CGC.

– Devolución del dinero recuperado. La CGC debe hacer el máximo esfuerzo por recuperar de la pyme el dinero que ha desembolsado en concepto de pago subrogado. Si recupera alguna cantidad, el 70% u 80% del monto recuperado debe retornar a JASMEC.



### **Reaseguro de crédito para financiación directa**

El procedimiento operativo es muy parecido. Igualmente se establece un contrato de reaseguro flexible entre JASMEC y la Organización de Apoyo Autorizada (ASO) para cada medio año fiscal. También se produce el reaseguro automático en el momento en que la garantía cumpla los requisitos establecidos y por la que la ASO tendrá que pagar una prima anual del 1.51%.

Respecto a la garantía reasegurada, si la ASO cumple con sus obligaciones contraídas por la garantía respecto a los bonos corporativos en lugar de la pyme, JASMEC cubrirá el 50% del monto pagado en subrogación por la ASO. Además, la ASO está obligada a reintegrar a JASMEC un 50% del posible monto recuperado de la deuda.

#### ▪ **Condiciones generales del reaseguro**

Reaseguro de crédito para financiación indirecta

- Son objeto del reaseguro las empresas definidas como pymes según los parámetros ya conocidos, siendo éstas objeto de una garantía de crédito.
- El monto máximo se fija en cada tipo de reaseguro. El máximo para los tipos ordinarios de reaseguro está fijado en 200 millones de yenes (1,875,000 US\$). El monto máximo reasegurado coincide con el monto máximo de la garantía que ofrece en general la CGC.
- La cobertura del reaseguro se sitúa entre el 70% y el 80%, aunque con las reformas y nuevos mecanismos implantados en 1998 para solventar la crisis financiera, se ha generalizado la cobertura del 80%, e incluso en el mecanismo especial de reaseguro para las garantías especiales a empresas medianas se contempla el 90% de cobertura.
- JASMEC cobra una prima anual media del 0.50% sobre la comisión de la garantía que las CGC cobra a la pyme, aunque los subtipos de reaseguro tienen costos específicos.

Para seguros ordinarios, no-subsidiarios, pequeñas cantidades y desarrollo de nuevas empresas, se pueden ofrecer condiciones preferenciales de seguro por un total del máximo asegurado, tasa de cobertura y premio en casos de desastres naturales o bancarrota de clientes. Según los siete subtipos de reaseguro para financiamiento indirecto podemos observar las siguientes condiciones generales. (ver tabla siguiente )

### **Reaseguro de crédito para financiación directa**

Con el fin de promover nuevas actividades empresariales por parte de las pymes se creó en abril de 1996 un nuevo sistema de seguro llamado Reaseguro para la Promoción de la Investigación y el Desarrollo. En este sistema, como ya se ha indicado, las llamadas Venture

Foundations, organizaciones autorizadas de desarrollo, garantizan riesgos a través del venture capital, a base de suministrar fondos a empresas de riesgo que emiten bonos sindicados. En pocas palabras, JASMEC reasegura las obligaciones de garantía de dichas organizaciones autorizadas y cubre sus riesgos para promocionar sus actividades de garantía, en un marco de superación constante tendente a la mejora de su sistema, con el fin de dar respuesta a los cambios económicos y financieros circunstanciales. Este reaseguro cuenta con unas condiciones generales propias:

- Monto máximo reasegurado de hasta 70 millones de yenes (unos 656,000 US\$).
- 50% de cobertura.
- Prima anual del reaseguro del 1.51%.

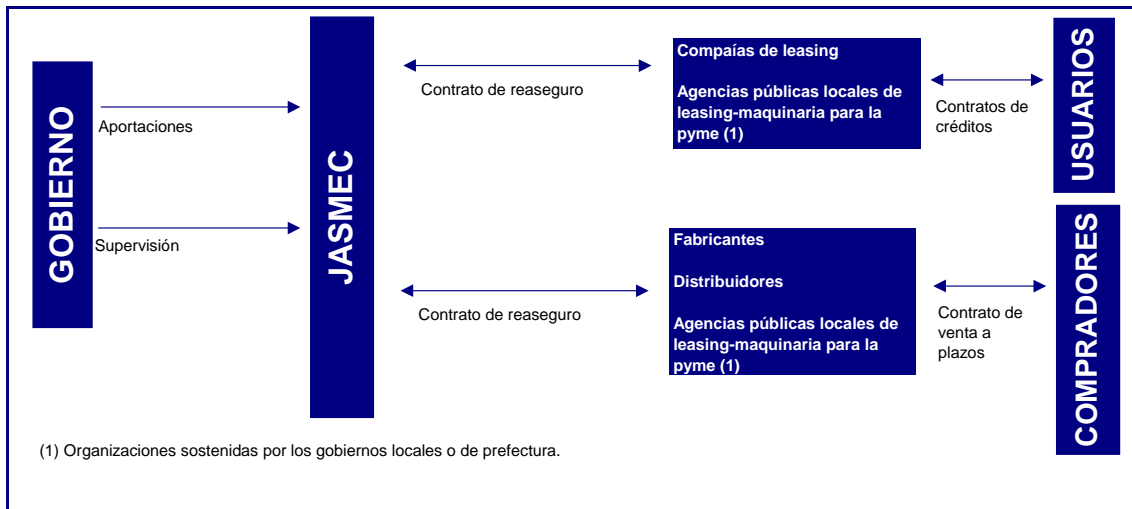
Tipos de Reaseguro de financiación indirecta	Monto máximo en millones de yenes y (US\$)	Cobertura	Tipo de Prima Anual
Ordinario	Y 200 (US\$ 1.875.000)	70,00%	0,57%
Sin colaterales	Y 50 (US\$ 470.000)	80,00%	0,43%
Especial para pequeños montos	Y 5 (US\$ 47.000)	80,00%	0,31%
Para la prevención dela Polución Medioambiental	Y 50	80,00%	0,50%
Para energías limpias	Y 200	80,00%	0,55%
Financiación de inversiones en el exterior	Y 200	80,00%	0,55%
Desarrollo de Nuevos Negocios	Y 150 (US\$ 1.400.000)	80,00%	0,55%

## 2.2. SISTEMA DE REASEGURO DE CRÉDITO MAQUINARIA (MACHINERY CREDIT INSURANCE SYSTEM)

Además del sistema general de reaseguros ya descrito, JASMEC ofrece un sistema de reaseguro único llamado Machinery Credit Insurance, por el que la corporación reasegura créditos para leasing y para ventas a plazos para la adquisición de maquinaria. Este sistema se estableció en 1984 como competencia de la entonces Japan CIC, debido al progresivo aumento de la capacidad operativa del mecanismo y de la propia corporación. Por ese motivo, se produjo el desgajamiento de este mecanismo en octubre de ese mismo año desde el Ministerio de Comercio Exterior e Industria a la CIC. Cuando hablamos de maquinaria nos referimos a equipamientos variados establecidos en un orden concreto de preferencia por autorización administrativa (incluyendo la adquisición de software), aunque con especial atención a los equipamientos más usuales necesitados por las pymes.

Este mecanismo busca hacer más fácil a las compañías de leasing o a los proveedores de maquinaria (productores y distribuidores) el arrendar o vender maquinaria sin riesgos de pérdidas sensibles por el fallido en el pago del arrendatario o comprador. Por otra parte, el comprador o arrendatario más usual será la empresa pyme, que logra con el reaseguro disponer de una facilidad para su equipamiento y la gestión de su capital de inversión.

Este sería el esquema básico de este sistema de reaseguro (facilitado por JASMEC):



En 1998, JASMEC admitió 316,000 solicitudes de reaseguro por un total de 1.2 billones de yenes (unos 11,260 millones de US\$), lo que ha supuesto el deceso del 3.3% en número de operaciones y del 8% en cuanto al monto reasegurado. Desde el año 1988 este sistema ha regularizado su nivel de actividad, que oscila entre 1 y 1.5 billones de yenes. En cuanto a los tipos de contratos reasegurados, el reaseguro de créditos leasing suponía un 93.4% del total del monto asegurado y sólo el 6.6% restante destinado a créditos de ventas a plazos. En el año 1998 este sistema copaba el 16.7% de todos los contratos de leasing realizados en Japón y ha logrado implementar de forma muy sensible el nivel de equipamiento de las pymes japonesas.

▪ **Ámbito y objeto social**

Este sistema de reaseguro pretende fomentar el más avanzado y adecuado equipamiento de empresas que normalmente no tiene tan fácil la adquisición de maquinaria, las pymes. Cuando hablamos de maquinaria y equipamientos lo hacemos sobre una serie de destinos concretos de arrendamiento y venta a plazos de equipamientos variados, establecidos por autorización administrativa específica en un orden concreto de preferencia, aunque con especial atención a los equipamientos más usuales necesitados por las pymes.

En 1998 la distribución de actividad según maquinaria y equipamiento principales responde a la siguiente tabla diferenciada entre los dos tipos de reaseguro:

Tipos de maquinaria y equipamientos	En el reaseguro de contratos leasing (1.19 billones de yenes = 11.180 millones de US\$)	En el reaseguro de créditos para venta a plazos (84.000 millones de yenes = 74 millones de US\$)
Hardware	22,1%	
Software	14,7%	
Herramientas	9,6%	18,7%
Instrumentos médicos electrónicos	6,5%	
Sistemas de congelación	5,9%	
Restauración y cocina	4,6%	
Construcción	3,7%	13,7%
Equipamientos procedentes de Agencias públicas para la pyme		44,4%
Otros	32,9%	23,2%

En abril de 1996 se incorporó a este sistema un reaseguro de flexibilidad especial (Special Comprehensive Insurance) que pretende promover facilidades para el logro de las necesidades de equipamiento y maquinaria de las empresas tildadas como creativas, es decir, aquellas dedicadas al desarrollo tecnológico, a I+D o a la puesta en marcha de negocios novedosos. Con ello se pretende facilitar un nuevo apoyo a las 'pymes creativas', consideradas especialmente sensibles a panoramas de cambio o recesión económica.

En cuanto a los contratantes, lo normal es identificar a las pymes japonesas como arrendatarios y compradores de la maquinaria. Con respecto a los intermediarios que contratan el reaseguro, tenemos varios tipos de entidades también establecidas según el tipo de contrato:

- Al contrato de reaseguro para créditos leasing pueden acceder compañías de leasing para la maquinaria estipulada en el sistema (hay 37 tipos) y agencias públicas de equipamiento por leasing para la pyme;
- Al contrato de reaseguro para créditos de venta a plazos pueden acceder productores y distribuidores de la maquinaria estipulada por el sistema (hay 25 tipos) y las agencias públicas ya mencionadas.

#### ■ Marco legal y normativo

En octubre 1984 el sistema específico de reaseguro de crédito para maquinaria (The Machinery Credit Insurance System) se transfirió desde el Ministerio de Comercio Exterior e Industria a la entonces Japan CIC, con lo que se integraba en el sistema general de reaseguro aunque con una base legal muy anterior, la Machinery Credit Insurance Law, nº156 de 1961.

#### ■ Actividad y productos

Existen dos tipos de contratos de reaseguro de crédito para maquinaria: el de leasing y el de ventas a plazos. En ambos se reaseguran los contratos ante posibles fallidos en el pago de arrendatarios o compradores de maquinaria por los procedimientos establecidos. También hay un modelo de reaseguro de flexibilidad especial (Special Comprehensive Insurance) en el que se incluyen ambas modalidades de contrato de reaseguro y que está diseñado para atender las necesidades de equipamiento y maquinaria de actividades de I+D y para empresas creativas o



de negocio innovador. En este caso, JASMEC ofrece condiciones especiales por las que hay un tratamiento preferencial de plazos, baja prima y una cobertura establecida del 70%.

#### ▪ **Operativa**

Se completan cuatro áreas de actuación:

- Realización de contratos. Como ya sabemos, hay dos tipos de contratos de reaseguro. Para utilizar este sistema, una compañía de leasing o un proveedor de maquinaria necesitan establecer el correspondiente contrato de seguro específico con JASMEC, al comienzo de cada año fiscal.
- Aceptación del Seguro. Cuando una compañía de leasing efectúa alguna operación para determinada maquinaria, el contrato de leasing estará automáticamente asegurado por JASMEC, conforme a ciertos criterios. JASMEC asume las obligaciones del seguro, mientras que la compañía paga la prima del seguro. Dicho procedimiento funciona también para el contrato de ventas a plazos.
- Pago del seguro. Si una pyme no puede cumplir con los pagos del arrendamiento dentro del periodo especificado, JASMEC pagará a la compañía leasing el precio del seguro, cubriendo el 50% de la pérdida. De la misma manera cubre los fallidos de los contratos de ventas a plazos.
- Devolución del dinero recuperado. Si la compañía leasing consigue cobrar alguna cantidad por cualquier medio, así la recuperación del equipamiento de la pyme y su posterior venta, debe devolver el 50% del dinero recuperado a JASMEC. Igualmente esto es aplicable a los proveedores de maquinaria en caso de fallido de un comprador en los contratos de venta a plazos.

#### ▪ **Condiciones generales del reaseguro**

- Los dos tipos de contratos tienen unos requisitos específicos:
  - Un contrato de leasing requiere cumplir los siguientes requisitos antes de ser cubierto por el seguro:
    - Autorización administrativa para la maquinaria o el software específicos;
    - Plazo del leasing igual o superior a tres años;
    - El pago del leasing se realizará en 12 o más entregas;
    - Los contratos no podrán terminar a mitad del plazo de pago;
    - La propiedad del equipo no será transferible al usuario hasta el final del plazo del pago.
  - Para los contratos de ventas a plazos también existen autorizaciones administrativas específicas, varían los plazos (6 meses o más) y los pagos deben realizarse por lo menos en tres entregas.
- Las compañías cualificadas para disfrutar del reaseguro serán:
  - En el crédito leasing hay 37 compañías de leasing que se ocupan de arrendamientos de maquinaria autorizada y las agencias públicas locales de leasing-maquinaria para la pyme;
  - En el crédito de venta a plazos hay 25 tipos de productores y distribuidores de la maquinaria autorizada y las mismas agencias públicas de leasing-maquinaria ya nombradas.
- La cobertura es igual para ambos contratos, del 50%.

– En cuanto a la prima del seguro:

- En el crédito leasing resultaría así:

	36 meses	60 meses
Básica *	0,47%	0,782%
Agencias de equipo-leasing	0,362%	0,602%

\* Se pueden aplicar tasas superiores o inferiores en razón del riesgo soportado el año precedente

- En el crédito de venta a plazos:

	6 meses	24 meses	60 meses
Herramientas, programas, etc	0,15%	0,53%	1,43%
Fundidoras, etc	0,225%	0,795%	2,145%
Maquinaria textil, etc	0,30%	1,06%	2,86%
Equipos de tratamiento de aguas, etc.	0,390%	1,42%	2,98%

\* Estos datos corresponden a plazos de 37 meses, el máximo para este tipo de equipamientos de tratamiento de aguas.

– En el caso del Special Comprehensive Insurance (reaseguro de flexibilidad especial) de JASMEC establece un tratamiento especial en cuanto a las condiciones del reaseguro, ofreciendo un trato preferencial a aquellas operaciones implicadas en actividades de I+D o de negocio innovador. Así se establece un trato preferencial en plazos y una prima de bajo coste, ambas especificados en cada caso concreto, y una cobertura general aplicable del 70%.

### 2.3. SISTEMA ESPECIAL DE REASEGURO PARA LA MEDIANA EMPRESA (SPECIAL INSURANCE SYSTEM FOR MIDSIZE ENTERPRISE)

Los cambios que se han producido en el sistema financiero japonés desde la crisis de 1997 han sido muy importantes como para que no se hicieran notar en el sistema de suplementación al crédito, y concretamente en el sistema de reaseguro. Desde otoño de 1997 la fractura del sistema hizo que desaparecieran gran número de entidades financieras y produjo algunas deficiencias del mercado de capital que afectaron a las empresas pyme. En concreto, las empresas medianas han tenido que hacer frente a grandes dificultades para acceder a capital de crédito en buenas condiciones.

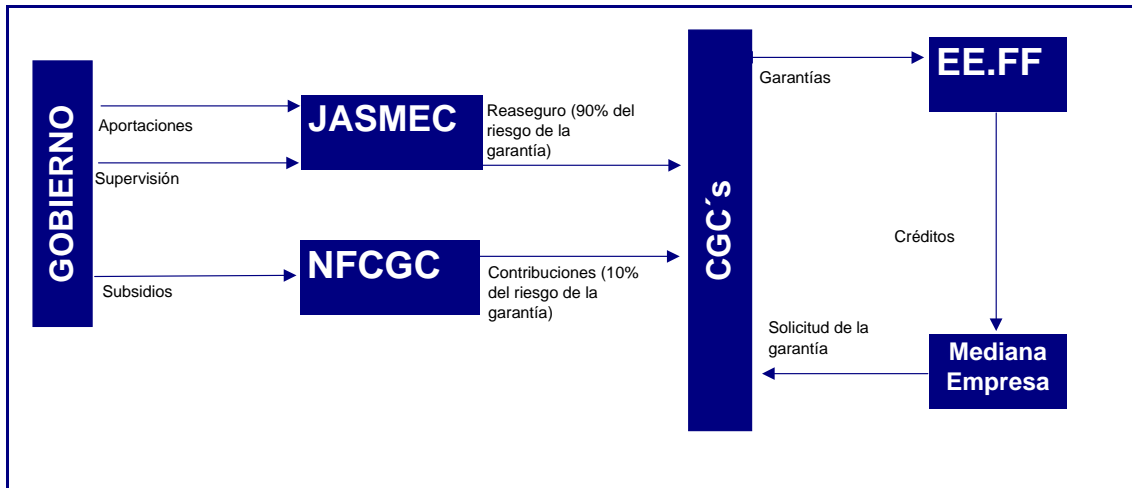
En este sentido, el sistema de suplementación al crédito introdujo un mecanismo especial destinado a las empresas medianas, concretamente se habilitó en diciembre de 1998 un sistema especial de garantías, del que ya hemos hablado, que fue acompañado automáticamente de un sistema especial de reaseguro para la mediana empresa (Special Insurance System for Midsized Enterprise).

Este sistema se implementó para contrarrestar la contracción de crédito que se había producido de cara a las empresas medianas y para apoyar la puesta en marcha del mecanismo especial de garantías, operado por las CGC's. La principal característica específica de este reaseguro es la de que ofrece una cobertura de la garantía de las CGC's del 90%, con lo que estas últimas sólo acarrearán un riesgo del 10% del monto garantizado y pueden realizar una política más agresiva para facilitar el flujo financiero a las medianas empresas. Por otra parte, hay que indicar que ese 10% de responsabilidad no cubierto por el reaseguro está subsidiado por el Gobierno a través de aportaciones concretas para cada caso que realiza la NFCGC

(National Federation of Credit Guarantee Corporations), con lo que el sistema de suplementación al crédito en este caso concreto ofrece una cobertura de hecho del 100%. ( Ver figurasiguiente )

Los datos oficiales de este sistema abarcan desde su nacimiento en diciembre de 1998 hasta marzo de 1999, con 51 operaciones y 3,724 millones de yenes (unos 35 millones de US\$), desglosados en la siguiente tabla:

Tipos de Reaseguro	Operaciones	Monto
General	6	Y 496 millones (4.65 millones de US\$)
Sin colaterales	45	Y 3.228 millones (30.25 millones de US\$)
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>Y 3.724 millones (34.9 millones de US\$)</b>



▪ **Ámbito y objeto social**

Este sistema está diseñado para las empresas que entren en la categoría de medianas empresas, que está definida de forma muy específica en cada caso: así pueden ser medianas empresas por autorización específica del Gobierno aquellas con un capital inferior a 500 millones de yenes (aprox 4.7 millones de US\$); y también pueden serlo por autorización expresa del Gobierno de cada prefectura en caso de que la empresas de tamaño mediano considerada se vea en dificultades para sus transacciones financieras. El destino básico de las operaciones garantizadas y reaseguradas ha de ser para capital operativo o para equipamiento. Por otra parte, pueden participar en el sistema todas las entidades financieras habilitadas en el sistema general de reaseguro.

▪ **Marco legal y normativo**

Este sistema especial nació a través de la ley nº 151 de 1998; Ley Extraordinaria sobre el Tratamiento Especial del Reaseguro para la Obtención de Crédito por parte de las Medianas Empresas desde Entidades Financieras Debilitadas y otras Entidades Financieras (Extraordinary Law Concerning Special Treatment of Insurance for Midsize Enterprise Obtaining Loans from Failed Financial Institutions and other Financial Institutions). Este sistema se supervisa desde instancias gubernamentales vinculadas a JASMEC.

### ▪ Actividad y productos

Todas las obligaciones por garantías a medianas empresas sobre sus créditos desde las entidades financieras serán reaseguradas. Hay dos tipos de reaseguro dentro de este sistema especial: el reaseguro general y el reaseguro sin requisitos de garantías colaterales. En este último las empresas no han de presentar ningún tipo de aval colateral a la garantía, lo cual ha hecho muy atractiva su operatividad con más del 88% de las operaciones y el 86.6% del monto reasegurado por este sistema.

### ▪ Operativa

El proceso operativo de este sistema es idéntico al del sistema de reaseguros general, con la única diferencia de que interviene la NFCGC con aportaciones específicas en cada caso garantizado que cubren el único riesgo asumido por las CGC's, el 10% de la responsabilidad que no cubre el reaseguro. Estas aportaciones se hacen mediante subsidios concedidos por el Gobierno central.

### ▪ Condiciones generales del reaseguro

Las condiciones de los dos tipos de reaseguro dentro del sistema especial serían:

Tipos de Reaseguro	Monto máximo	Cobertura	Tipo de Prima Anual
General	Y 500 millones (4.7 millones de US\$)	90%	0,40%
Sin colateral	Y 100 millones (0.94 millones de US\$)	90%	0,28%

Es importante tener en cuenta que el riesgo asumido por las CGC's está cubierto por un subsidio gubernamental canalizado a través de la NFCGC, por lo que el sistema de suplementación al crédito en este caso ofrece una cobertura total a las CGC's.

## 2.4. CONCLUSIÓN SOBRE EL SISTEMA DE REASEGURO JAPONÉS

El sistema de reaseguro es el pilar básico que ofrece una cobertura de actuación al sistema de garantías japonés, conformando ambos el sistema de suplementación al crédito, un arma tan potente como eficaz para el desarrollo del sector pyme en el país. El sistema ha operado hasta 1999 con más de 2.1 millones de pymes, de las que el 90% de estas empresas son de 50 empleados o menos. Los últimos datos oficiales desgajados del sistema de reaseguro muestran una aceptación del seguro por un monto de más de 26.6 billones de yenes (249,276 millones de US\$), con lo que se ha producido un salto enorme entre los años 1997 y 1998-99, debido a los últimos cambios del sistema.

Concretamente en 1998 (con más de 26 billones de yenes en reaseguros) se dobló el monto aceptado por el reaseguro respecto a 1997 (rondaba los 13 billones de yenes). Una parte muy importante de este incremento se debe a la gran aceptación que ha tenido el subtipo de reaseguro sin requerimientos de garantías colaterales, que aumentó su porcentaje sobre el total de actividad del sistema de reaseguro pasando de un 47.6% en 1997 a un 72.6% en 1999.

Cualquiera que sea nuestra atención a los resultados del sistema se corrobora un enorme incremento del sistema a través de los nuevos mecanismos y reformas del sistema, producidos con el objetivo de superar la fuerte crisis financiera que aquejó al ámbito asiático en 1997, y que produjo flaquezas en el mercado financiero japonés, afectando en primera instancia al sector pyme. Las medidas políticas para reforzar el sistema tenían una explicación clara, la fuerte recesión que se había producido en el mercado financiero y un alto nivel de fractura económica.

Los niveles del sistema de suplementación alcanzaron su récord en 1992 con el boom económico japonés de finales de la década de los ochenta. Pero los momentos de recesión también los ha notado. Así, en 1998 el sistema de reaseguro tuvo que hacer frente a pagos por un valor de 469,100 millones de yenes (unos 4,400 millones de US\$), suponiendo un incremento del 46.9% respecto al ejercicio del año 1997. Hoy la tendencia es de nuevo a la normalización de un déficit controlado, tras el fuerte déficit que produjo ese alto nivel de pago.

Por otra parte no podemos perder de vista que el sistema de suplementación al crédito en Japón es un arma de promoción económica pública única en el mundo, por lo que el propio gobierno japonés no duda en implementar fuertemente el sistema como lo ha hecho en los últimos dos años y demuestra una clara confianza en la eficacia del sistema.

#### ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE JAPÓN

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Japón	53	2.222.100	22.705	399.282

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Japón	7,86	4,6

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos *	Garantías *
NFCGC C.G.S.	1	2.222.000	12.790	99.820,5
JASMEC C.I.S.	1		9.915	299.461,5 **

\* Recursos y garantías en millones de US\$

\*\* Monto del reaseguro tomado a las 52 CGC's japonesas

## MALASIA

La pyme se define esencialmente en Malasia por su carácter y propiedad nacional, por tener un capital no superior a 2.5 millones de RM (658,000 US\$ aprox.) y estar involucrada en determinados sectores, así manufacturas, ingeniería y maquinaria e imprenta. Actualmente la micro y la pyme en Malasia suponen el 96% del universo empresarial y más del 40% del empleo total nacional. La pyme supone el 80% del sector de manufacturas, del cual el 88% lo conforma la pequeña industria. Además, la mipyme contribuye con casi el 15% de las ventas anuales. Asimismo, el segmento mipyme crece desde 1990 a una media de 5 puntos por encima del crecimiento anual del PIB, con lo que se confirma como un elemento esencial de desarrollo económico en Malasia.

El Gobierno mantiene numerosas medidas y ayudas para apoyar al segmento, casi todas bajo el auténtico techo de las pymes en este país, la organización Persatuan Industri Kecil and Sederhana (IKS), encargada de la promoción de todo tipo de actividades, misiones, iniciativas y, sobre todo, de la promoción y competencias de las pymes malayas en el mercado internacional.

Entre las iniciativas de apoyo a la pyme, el Gobierno participa a través del Banco Central en una corporación de capital mixto dedicada a la suplementación del crédito para facilitar un acceso al crédito de las pymes con costos razonables. Si bien es cierto que el sistema malayo se ha desarrollado de forma considerable a mediados de los años noventa, no podemos hablar exclusivamente de un objetivo de acceso a capital financiero en buenas condiciones, puesto que en Malasia aún sigue siendo un problema el acceso en sí de las pymes al crédito por parte de las entidades financieras [Hatakeyama, 1996]. El sistema malayo está muy especializado según los grupos específicos a los que atiende, pero hoy las micros y pymes de este país siguen teniendo un problema para solventar sus necesidades financieras, y muy especialmente debido a la insuficiencia o carestía de garantías colaterales.

1972

Malasia

Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGCMB)

### CREDIT GUARANTEE CORPORATION MALAYSIA BERHAD

El primer y único sistema de suplementación al crédito que existe en Malasia, a través de la Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (CGCMB), tiene una serie de particularidades históricas que debemos conocer para entender el desarrollo descriptivo posterior. Nació la CGCMB en julio de 1972, procedente del programa de garantías para actividades exportadoras incluido en la nueva política económica lanzada por el gobierno nacional en 1971. Es una corporación pública de capital mixto, conformado por el Banco Central (Bank Negara) y las entidades financieras de todo el país, que opera bajo la dirección principal del mismo Banco Central y el Ministerio de Desarrollo Empresarial. Esta corporación ha funcionado a lo largo de los años a través de un mecanismo principal, acompañado de esquemas específicos de atención particularizada. Los mecanismos principales suponen un promedio anual de menos de la mitad de las operaciones aceptadas, aunque copan la práctica totalidad de los montos garantizados por año.

El primer esquema de garantía (guarantee scheme) para la ayuda financiera a pymes se introdujo en 1973 y fue llamado Esquema General de Garantía (GGS). Éste garantizaba el 60% de cualquier crédito en impago y no requería garantías subsidiarias por debajo de un determinado monto. Para complementar el GGS, un segundo esquema conocido como el Esquema Especial de Préstamo (SLS) se introdujo en 1981 y abrió en mucho las expectativas

para las pymes, pues ensanchó los requisitos para acceder al préstamo garantizado y las líneas financieras, incrementó la cobertura a un 70% y también los montos máximos. El Esquema General de la Garantía benefició entre 1973 y 1989 a 80,887 prestatarios con un valor garantizado de casi 916 millones de RM (241 millones de US\$)<sup>12</sup> mientras que el Esquema Especial del Préstamo registró una suma de 68,676 prestatarios y un valor garantizado de 1,916 millones de RM (unos 505 millones de US\$).

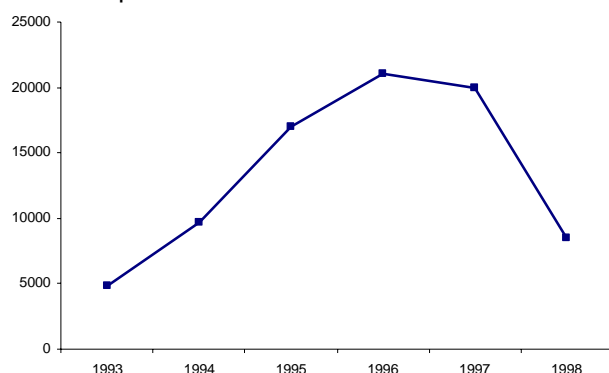
El 3 de abril de 1989, la Corporación introdujo el Esquema Principal de la Garantía (PGS), donde se fundían los anteriores esquemas (GGs y SLS) en un tipo de garantía más flexible, sencillo y efectivo, buscando con mayor ahínco emparejar las necesidades e intereses de las empresas y los bancos comerciales. Con la introducción de la PGS, ambos, GGS y SLS, cesaron de operar en términos de aplicaciones nuevas, pero la corporación continuó garantizando los préstamos acumulados bajo ambos esquemas. La PGS abrió mucho más el límite del monto máximo del crédito (hasta 500,000 RM = 131,500 US\$) y aumentó la cobertura efectiva de la garantía hasta un máximo de 50,000 RM (13,150 US\$). Para alentar a los bancos a prestar bajo su esquema principal, la cobertura de la garantía fue elevada a un 70%, y el tipo de interés máximo para tales préstamos se estableció en un 1.5% por encima de tipo medio aplicable. Bajo el PGS se aceptaron un total de 15,458 préstamos valorados en 1,010.2 millones de RM (266 millones de US\$ aprox.) en el periodo 1989-1994.

Debido a las nuevas demandas, la CGC se lanzó a un papel más importante en el desarrollo de un fuerte tejido de pymes en el país y, por ello, renovó en 1994 el PGS creando el Nuevo Esquema Principal de Garantía (NPGS). Éste, vigente hoy, concede garantías en préstamos de hasta 10 millones de RM (2.6 millones de US\$) con una cobertura de garantía que puede establecerse entre el 50% y el 90% dependiendo de la garantía colateral principal y el tipo de actividad industrial<sup>13</sup>. Desde que el NPGS se aplicó a mitad de febrero de 1994 hasta mayo de 1999, han sido garantizadas 47,489 operaciones valoradas en 10,884.9 millones de RM de monto garantizado (2,864 millones de US\$).

El gobierno de Malasia lanzó una serie de esquemas de atención particularizada a subsegmentos dentro del marco de la micro y la pyme nacionales, de los cuales se ofrece información detallada más abajo. Un capítulo aparte supone la puesta en marcha de tipos y programas de garantía para el financiamiento de micro-empresas, que también serán detallados más adelante, aunque debemos reseñar ya aquí su gran importancia en el número total de operaciones aceptadas. En total, la CGCMB había garantizado 410.2 millones de RM (unos 108 millones de US\$) bajo todos los esquemas de garantía para microempresas, con una suma de 85,405 operaciones entre 1986 y finales de mayo de 1999.

Los resultados generales de los últimos años han sido bastante variables entre las cotas más altas de actividad del sistema en los años 1996 y 1997 y el fuerte receso que ha sufrido la corporación en el marco de la crisis financiera del entorno asiático a partir de 1997.

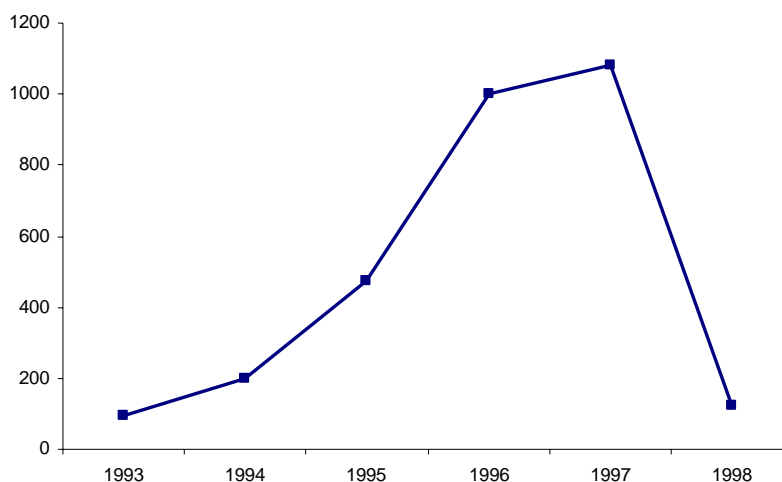
Número de operaciones entre 1993-1998



<sup>12</sup> 1 US\$=3.8 RM (2/05/00)

<sup>13</sup> Es muy importante saber que las industrias promovidas por el Ministerio del Comercio e Industria Internacionales y la Institución Malaya para el Desarrollo Industrial se consideran lo que, a partir de ahora, llamaremos "sector prioritario", normalmente empresas definidas también como pymes a las que se les da un tratamiento preferente.

**Monto garantizado entre 1994-1998 (en millones de US\$)**



Fuente: CGCMB

En total habría que añadir que más del 75% de las operaciones en el año 1998 fueron por un importe inferior a 50,000 RM (13,150 US\$), mientras que en 1997 no suponían los créditos garantizados por este valor más del 20%. Esto es indicativo de una clara tendencia a atender un riesgo menor a través de la aceptación mayoritaria de operaciones sobre micro-créditos, lo que, a su vez, está suponiendo una mayor presencia e importancia de la microempresa en el sistema. De hecho, el mecanismo de garantías para la microempresa ha superado con creces el número de operaciones garantizadas por el esquema de garantías principal, aunque los montos totales garantizados sean obviamente incomparables por el tipo de créditos abordados.

El número y valor de los créditos garantizados vigentes y del acumulado en el periodo 97-99 figura en el siguiente cuadro:

	1997		1998		1999	
	Nº	Mill. US\$	Nº	Mill. US\$	Nº	Mill. US\$
<b>Cartera vigente de créditos garantizados</b>	64.427	2.329	59.227	2.020	60.765	1.974
<b>Créditos garantizados acumulados</b>	256.650	3.682	264.654	3.836	272.838	4.038

Fuente: CGCMB

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

La Credit Guarantee Corporation (CGC) se estableció en julio de 1972 como una compañía pública sustentada principalmente por el Bank Negara Malaysia (Banco Central de Malaysia) como accionista principal, que aporta el 20% del capital, y por todos los bancos comerciales y empresas financieras del país. Actualmente el sistema opera a través de 2,600 oficinas y sedes distribuidas por todo el país que pertenecen a 37 bancos comerciales y 40 entidades financieras que soportan el sistema junto al Banco Central. De hecho, la CGC no tiene sucursales propias.



### ▪ **Ámbito y objeto social**

Los prestatarios objeto de la garantía han de estar obligatoriamente registrados como pequeñas y medianas empresas, pero no hay unos requisitos fijos a parte de éste, ya que la cualificación de las empresas se establece específicamente en cada tipo de esquema de garantía. Los tipos de garantías principales son los que ofrecen el perfil más usual de las empresas susceptibles de ser suplementadas con garantías para obtener créditos.

Según los mecanismos principales, el negocio prestatario debe ser una pyme registrada según la ley, por lo que será una empresa con capital neto o de accionistas de hasta 2.5 millones de RM (unos 658,000 US\$) en el sector de manufacturas, 1.5 millones de RM (395,000 US\$ aprox.) para el sector prioritario y de 1 millón de RM (unos 263,000 US\$) para otros sectores. Los propietarios, o al menos el control principal de la empresa, debe ser nacional (la mayoría del accionariado debe ser de Malasia). El prestatario debe tener un buen historial de crédito y no figurar en el Biro Maklumat Cek (lista negra) del Banco Central.

La CGC está prácticamente dirigida por dos instituciones públicas, el Bank Negara Malaysia y el Ministerio de Desarrollo Empresarial (Ministry of Entrepreneur Development), que son las que coordinan todas las actividades y operaciones de la entidad. También supervisan algunas actividades más específicas otros ministerios y oficinas públicas. Las instituciones gubernamentales supervisan e informan al Banco Central, el cual vuelve a informar y supervisar la actividad concreta del sistema, además de ser el principal soporte financiero de éste.

En cuanto a las entidades financieras, éstas conforman el accionariado de la corporación y las EE.FF. concretas implicadas en algún tipo de garantía específico figuran en su lugar en los cuadros descriptivos de cada esquema que se detallan más abajo. La CGC guarda una relación muy directa con cada uno de los 37 bancos comerciales y con las 40 entidades financieras (no bancarias) que actúan en el país, ya que desarrolla su actividad como entidad de garantías de crédito a través de las propias oficinas de dichas entidades y bancos. Evidentemente las entidades financieras en general son el último paso en el sistema, aquellas que proveen los préstamos, pero ninguna de ellas escapa a la supervisión y aprobación anterior del Bank Negara Malaysia cuando se trata de operaciones del sistema de garantías. Véase los cuadros de los tipos de garantías en el apartado de Entidades implicadas.

El principal objetivo de la CGCMB es el de asistir a las pequeñas y medianas empresas cuyas garantías colaterales son inadecuadas (insuficiencia o carencia de éstas) para que puedan acceder a la obtención de un crédito de las instituciones financieras a través de la cobertura que le ofrece la garantía de la CGC sobre dichas facilidades financieras. Hay que hacer una salvedad en el caso de la mediana empresa, que se incluyó entre los objetivos de suplementación de la CGC a partir de 1994, coincidiendo con medidas de apoyo del Gobierno a este sector económico. Además, es muy importante para la corporación mantener mecanismos de garantías de atención particularizada en las que intervienen determinados socios de entre el conjunto de entidades financieras que participan en el ente.

### ▪ **Marco legal y normativo**

La CGC se creó el 5 de julio de 1972 bajo las normas de la Ley de Empresas de Malasia de 1965. Su fundación como compañía pública está soportada por unos accionistas, concretamente las entidades financieras en general y el Banco Central, y no sólo en el capítulo de su capital, sino en el de cualquier desarrollo de su actividad. Además, la CGC no goza de ninguna asistencia financiera directa de manos del gobierno malayo. En cuanto a las labores de supervisión, están desarrolladas por el Banco Central y la corporación tiene que remitir un informe anual al Ministerio de Desarrollo Empresarial para su aprobación.

### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

El capital de la CGC lo aportan en distinto grado sus accionistas, el Bank Negara Malaysia (Banco Central), los bancos comerciales y otras entidades financieras, tal y como vemos en el siguiente cuadro, pero no recibe ninguna aportación directa del Gobierno.

	<b>% por accionista</b>
Bank Negara Malaysia	20%
Bancos comerciales	50%
Resto de entidades financieras	30%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

En cuanto a su capital total es de más de 373 millones de US\$ repartido como sigue:

- Capital autorizado de acciones = RM 1.0 billón (aprox. 263 millones de US\$)
- Emitidos y liquidez (fully paid):
  - Acciones de preferencia = 200.0 millones de RM (aprox. 52,640,000 US\$)
  - Acciones ordinarias = 217.8 millones de RM (aprox. 57,325,000 US\$)

#### ▪ **Actividad y productos**

La Corporación malaya se dedica a ofrecer su garantía financiera a través de la red de bancos y entidades financieras nacionales que integran su accionariado. La líneas de crédito que se garantizan se establecen según los tipos de garantía, pero son los más usuales los préstamos a plazos, saldos deudores, letras de crédito, recibos fiados, cuentas de exportación, leasing, compra a cuenta, compra a plazos, garantías bancarias. También se incluyen tipos de facilidades estipuladas cada cierto tiempo por la Corporación. Nunca el tipo aplicado de estos créditos puede exceder en más de un 2% sobre el tipo índice aplicable (base lending rate - BLR-) establecido por las instituciones financieras.

La Corporación no realiza otro tipo de labor y opera a través de las sucursales de las entidades financieras socias. En cuanto a los muy distintos productos ofertados, en los siguientes cuadros se ofrece un panorama de actividad y más adelante se detallan las condiciones de los esquemas más destacados.

Antes de abordar los cuadros con los distintos tipos de garantías, hay que dejar constancia de un esquema de microcrédito directo que ofrece la Corporación. Se trata de un mecanismo de préstamos de muy pequeño tamaño concedido a miembros de la Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), institución de desarrollo a través de la que la CGCMB encauza préstamos muy reducidos a la pequeña empresa, particularmente a aquellas situadas en el grupo de mínimos ingresos en áreas rurales y suburbanas. Este programa está vigente desde 1992 y se opera a través de 15 entidades financieras.

Hasta la fecha ha facilitado 23,655 operaciones por un monto de 12.2 millones de US\$. Hay que destacar que este programa de microcrédito registra un nivel de reembolso ejemplar, de casi el 100%. ( Ver tablas ss. ). El valor acumulado de todos los préstamos garantizados desde el comienzo de actividades de la CGC hasta finales de mayo de 1999 resulta ser de 15,344.33 millones de RM (unos 4.038 millones de US\$), con un total de 272,838 operaciones.

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Esquema	Vigencia	Objeto	EE.FF. Implicadas	Nº operaciones	Valor garantizado en millones de US\$
Esquema General de Garantía (GCS)	1973-1989	Ayuda financiera a pymes	Todas las EE.FF. Socias de la CGC	80.887	241,0
Esquema Especial de Préstamo (SLS)	1981-1989	Sustituyó al anterior flexibilizando los requisitos para acceder a la garantía de crédito	Todas las EE.FF. Socias de la CGC	68.676	505,0
Esquema Principal de la Garantía (PGS)	1989-1994	Se fundían los anteriores esquemas CGS y SLS en un tipo de garantía más flexible	Todas las EE.FF. Socias de la CGC	15.458	266,0
Nuevo Esquema Principal de la Garantía (NPGS)	1994-vigente	Aglomera a los anteriores esquemas principales (CGS, SLS, PGS) como mecanismo central del ente	Todas las EE.FF. Socias de la CGC	47.489	2.864,0
Tabung Usahawan Baru (Fondo de Nuevos Empresarios - TINA-)	1989-vigente	Promover el desarrollo de pequeños y medianos empresarios de Bumiputra (indígenas)	13 entidades financieras, 11 de ellas bancos comerciales	358	49,9
Esquema de Préstamo Circulante Integrado (ILS-Integrated Lending Scheme)	1995-vigente	Pretende crear facilidades de crédito para pymes de una manera integrada, con una única documentación	<i>Maybank Berhad, Bank Malaysia Berhad, OCBC, Bank Malaysia Berhad, Hongkong Bank, Malaysia Berhad, Hock Hua Bank, Berhad, Bank Industri Malaysia Berhad</i>	7	1,2
Fondos para el pequeño empresario (Small Entrepreneur Financing Fund - SEFF-)	1996-1999 (fundido desde mayo de 1999 con el esquema TUK para pequeñas empresas)	Proporcionar a empresarios pequeños una vía para obtener préstamos pequeños que van desde 10.000 a 50.000 RM	Participan en este esquema 6 bancos y 4 entidades financieras no bancarias	1.429	10,5

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Esquema	Vigencia	Objeto	EE.FF. Implicadas	Nº operaciones	Valor garantizado en millones de US\$
Esquema de Garantía para Financiación de Interés Libre (Guarantee for Interest-Free Banking Facilities Scheme -IFBS-)	1997-vigente	La pautas del esquema son semejantes a las del NPGS menos por el hecho de que sigue prescripciones islámicas en el servicio que presta	Todas las EE.FF que ofrezcan financiación de interés libre según el concepto de la banca islámica	18	3,2
Programa de Desarrollo Económico para la Juventud (YEDP)	1998-vigente	Con el objetivo de alentar a la juventud para aventurarse en la actividad empresarial	El Banco BSN y la CGCMB	254	1,8
Esquema de Financiación para franquicias (Franchise Financing Scheme -FFS-)	1997-vigente	Ayudar a empresarios que tienen un negocio de franquicia viable, con carencias de garantía colateral, a obtener financiación	3 entidades financieras (Malayan Bank, Bank bumiputra, Bank of commerce)	42	2,5
Esquema de Garantía Flexible (Flexi Guarantee Scheme -FGC-)	1999-vigente	Dar respuesta a la necesidad de garantías de la CGC a préstamos otorgados a pymes desde ciertos fondos establecidos por el Gobierno	EE.FF que participan en los fondos FSMI, RFSMI, NEF y 3F	116	6,2
Esquema Especial de Préstamos para Hawkers y Pequeños Comerciantes (HPT)	1986-1990	Habilitar a las asociaciones comerciales en la ayuda financiera a sus miembros para la obtención de préstamos de bancos	6 bancos y 8 entidades financieras no bancarias dedicadas al microcrédito a microempresas	11.738	6,4
Fondos de Préstamo para Hawkers y Pequeños Comerciantes (LFHPT)	1990-1992	Reemplazar al esquema HPT		3.925	10,5
Esquema Especial de Préstamo a Asociaciones ASLS	1990-1992	Bajo al ASLS las asociaciones emprenden y conocen las funciones básicas de procesamiento del préstamo del préstamo y su administración		5.746	3,0

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

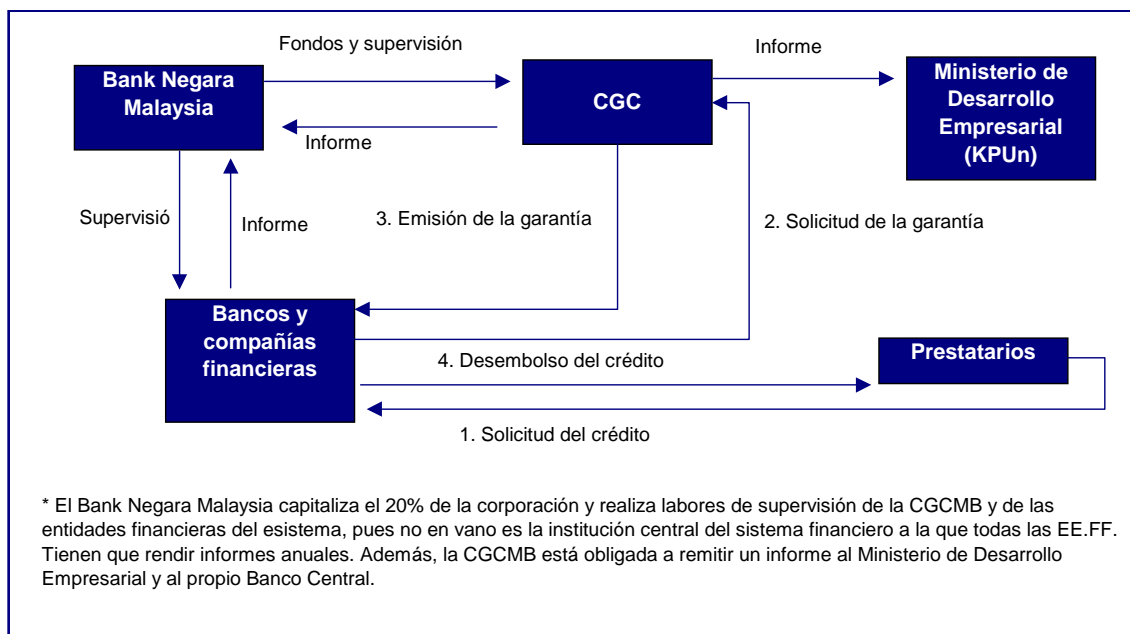
Esquema	Vigencia	Objeto	EE.FF. Implicadas	Nº operaciones	Valor garantizado en millones de US\$
LFHPT '92	1992-1998	Reemplazar al LFHPT con el objetivo de asegurar a esos hawkers y pequeños comerciantes un acceso más amplio y fácil a préstamos en tasas razonables	6 bancos y 8 entidades financieras no bancarias dedicadas al microcrédito a microempresas	26.549	42,3
ASLS '92	1992-1998	Reemplazar al ASLS con el objetivo de asegurar a esos hawkers y pequeños comerciantes un acceso más amplio y fácil a préstamos en tasas razonables		1.292	2,5
Tekum Projek	1995-vigente	Un sistema de provisión de pequeños préstamos a hawkers y pequeños comerciantes en los estados de Kedah y Penang	CGCMB	2.237	3,0
Usahawan Tabung Kecil (TUK) o Fondo de Financiación de Pequeños Empresarios	1998-vigente	Ayudar al acceso de préstamos pequeños de entre 525 y 5.250 US\$	6 bancos y 8 entidades financieras no bancarias dedicadas al microcrédito a microempresas	8.834	24,4

▪ **Operativa**

Las operaciones se realizan a través de las entidades financieras en general (bancos y compañías), que son las que evalúan y aprueban el paso final de proveer el préstamo solicitado por la pyme. Si la empresa solicitante no tiene una garantía colateral suficiente o carece de ella y, por otra parte, la entidad financiera cree que es una empresa viable, o que su proyecto concreto lo es, entonces es la propia entidad la que solicita la garantía de la CGC. La CGC revisa toda la actividad del banco y se asegura de que la empresa cumple los requisitos establecidos y pasa a extender su garantía emitiendo una letra de garantía a la entidad financiera que finalmente concede el préstamo.

En el caso de un fallido, la entidad informa a la CGC y empieza el proceso de cobertura de la garantía al mismo tiempo que el de la recuperación de la deuda. Tras nueve meses la entidad reclama a la CGC de acuerdo con su garantía extendida.

Todo el dinero recuperado del arreglo de lo reclamado será devuelto a la CGC con una media base por año según el porcentaje de la garantía. Tanto la CGC como la entidad financiera remiten constantemente informes al Bank Negara Malaysia con datos de las operaciones de sus garantías.



Dentro del tipo de garantía más usual e importante, el Nuevo Esquema Principal de Garantía (NPGS), se dan una serie de pasos muy simples pero imprescindibles en caso de que se produzca una reclamación por impago. Cuando el prestatario entra en fallido por el impago de intereses o del reembolso principal del crédito, este último pasa a clasificarse como fallido de acuerdo con las premisas del Banco Central y se emite una notificación a la CGC antes de que pase un mes de dicha clasificación. Ésta se produce normalmente en unos 6 meses tras el fallido según las normas del Banco Central.

El RAAC (Recovery Action after Classification) es un sistema de recuperación que se pone en marcha tras la clasificación de fallido que emite el Banco Central, y su plazo normal es de 9 meses tras la clasificación del fallido. En total, pasan unos 15 meses desde el fallido inicial hasta que se admite la subrogación del pago. Hay un plazo máximo establecido de 21 meses.

Si hay algún tipo de seguro o garantía colateral será la entidad financiera la que deba hacer todos los esfuerzos posibles para actuar sobre estos factores o poner en marcha las disposiciones legales oportunas. La CGC asumirá sus responsabilidades de cobertura de la garantía emitida tras el periodo de actuaciones del sistema RAAC. A partir de ahí la Corporación tiene a su disposición varios procedimientos que ejecutar y poner en marcha sobre el prestatario y sus posibles garantías colaterales.

El sistema de la CGC en su esquema principal de garantía delega cualquier acción de recuperación en las entidades financieras, aunque todas las entidades cuentan con una guía de instrucciones emitida por la Corporación donde se establecen el orden y plazos del conjunto de medidas a aplicar. Es decir, la CGC no realiza las operaciones de recuperación por sí misma, pero sus esquemas conminan a las entidades a seguir sus pasos en el reclamo del pago fallido. Las entidades financieras deben finalizar sus acciones en las siguientes condiciones: cuando el balance total de la operación crediticia es ya inferior a 5000 RM (1,300 US\$), por muerte del prestatario, declaración legal de insolvencia con sentencia judicial firme, pena legal...

La razón por la que la CGC no realiza las operaciones de recuperación ni tiene estipulado ningún sistema de devolución de sus coberturas garantizadas es muy simple, ya que carece de ramas, oficinas y agentes propios que pudieran realizar esta tarea y, sin embargo, las entidades financieras sí tienen el operativo necesario para ello. Además, los esquemas de garantías están basados en riesgos establecidos entre la CGC y las entidades financieras, por lo que la Corporación se limita a ser monitora especializada de las medidas de recuperación que toman las entidades.

Por otra parte, la CGC ha de trabajar con los fallidos para poder establecer o renovar su guía de actuaciones recomendada, para controlar estadísticas de fallidos y tener capacidad de análisis y prevención de falencia.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

En el siguiente cuadro se observan algunas características de los tipos de garantías principales. Sin embargo, prevalecen unas condiciones generales aplicables en los esquemas principales y de mayor actividad (especialmente el New Principal Guarantee Scheme -Nuevo Esquema de Garantía Principal-):

– En cuanto a las empresas habilitadas, generalmente deben ser pymes registradas legalmente como tales, con un capital o accionariado neto de hasta 2.5 millones de RM (unos 658,000 US\$) para el sector de manufacturas, 1.5 millones para el sector prioritario (unos 390,000 US\$) y un millón (263,000 US\$ aprox.) para otros sectores.

Empresas del sector prioritario son aquellas que desarrollan su actividad en un ámbito promovido por el Gobierno (concretamente por el Ministerio de Comercio e Industria). Deben ser empresas de propiedad malaya, o al menos dirigidas por un accionariado mayoritario de la nación. Los prestatarios deben tener un buen historial crediticio y no estar incluidos en el Biro Maklumat Cek, la lista negra del Banco Central. No debemos olvidar la importancia que están adquiriendo los esquemas para la microempresa, integrada en la calificación general de pyme.

– Con respecto al máximo garantizado por la CGC más común, según los tipos de garantía, es de 10 millones de RM (unos 2.63 millones de US\$) para empresas del sector de manufacturas, de 7,5 millones (casi 2 millones de US\$) para créditos a sectores que gocen de apoyo prioritario y de 5 millones (1.3 millones de US\$) para los demás sectores.

– En cuanto a la cobertura de la garantía, está establecida entre un 30% y un 100% dependiendo del tipo de garantía, con un máximo de 2.5 millones de RM para el sector de manufacturas, 0.75 millones de RM para sectores de prioridad y 0.5 millones de RM para otros sectores. El cálculo general se establecería del siguiente modo:

SECTOR	GARANTÍA NETA	CON GARANTÍA COLATERAL
Manufacturas	80%	90%
Prioritario	80%	90%
Otros	70%	80%

Para préstamos pequeños que no excedan los 50,000 RM (uno 13,158 US\$) la CGCMB ofrece una cobertura única del 80%.

– Los plazos medios oscilan entre 1 y 6 años.

– Los honorarios de la garantía están entre el 0.5% y el 2% anual, dependiendo del margen del valor del préstamo y la seguridad disponible en la cobertura de la garantía proporcionada, pagadera anualmente por adelantado. No existe coste por la garantía en préstamos bajo los esquemas de crédito garantizado a micro-empresas.

Estos serían los cuadros de las condiciones básicas de los distintos tipos de garantías, todos para préstamos a corto y medio plazo, entre 1 y 6 años. (Ver tablas ss. )

▪ **Reafianzamiento**

Es de suponer que el Banco Central, como máximo accionista de la Corporación y supervisor del sistema, también será el último techo de responsabilidad del sistema, pero no existe ningún ente o mecanismo que reasegure la actividad de la Corporación.

▪ **Evolución futura**

La CGCMB malaya ha sufrido en los últimos años importantes cambios, puesto que sus principales tipos de garantías han nacido o han sido reestructurados con posterioridad a 1994. Precisamente en ese año nació el Nuevo Esquema Principal de Garantía (NPGS) que es el que desarrolla mayor actividad como mecanismo de caución y el que establece los requisitos y procedimientos básicos de la garantía. Si observamos en el amplio panorama descriptivo inicial podemos constatar que los principales esquemas de garantía vigentes o son nuevos (la mayoría de ellos datan de 1997) o han sido reformados en fechas muy próximas a este trabajo, lo que, a su vez ha propiciado la desaparición de programas antiguos. Por ello, y en busca de una mejor dinámica descriptiva, hemos desarrollado tan vasto panorama, donde de por sí se observan cambios significativos.

Desde 1997 precisamente se han aumentado los máximos garantizados según la sectorialización establecida por la CGC y la Corporación ha asumido coberturas de hasta el 100% en garantías en muchos de sus mecanismos de garantías. Especialmente relevante es la actividad que está desarrollando la Corporación de cara a la suplementación del microcrédito, lo cual puede convertir en poco tiempo a la Corporación en una entidad clave para el desarrollo de las microempresas en Malasia. Los esquemas desarrollados para microempresas están en funcionamiento tras las remodelaciones de los antiguos sistemas que databan de 1986. Además se han potenciado esquemas nuevos destinados a pymes y microempresas locales y regionales, destinados a la iniciativa empresarial juvenil, a los pequeños negocios de las zonas más desfavorecidas e incluso un programa de financiación de subsistencia en zonas deprimidas.



LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Esquema	Empresas habilitadas	Máximo garantizado	Cobertura	Interés de crédito aplicable	Coste de la garantía
Nuevo Esquema Principal de Garantía (NPGS) [Estas condiciones son aplicables al esquema de Garantías para Financiación de Interés Variable (Guarantee For Interest-Free Banking Facilities)]	Pymes registrables legalmente como tales, de propiedad mayala, o al menos dirigidas por un accionariado mayoritario de la nación. Los prestatarios deben tener un buen historial crediticio y no estar incluidos en el Biro Maklumat Cek del Banco Central	10 millones RM-sector manufacturero; 7,5 millones RM-sector prioritario; 5 millones RM-otros sectores	Entre un 60% y un 90% según las porciones de crédito aseguradas sin garantías colaterales, y según los sectores prioritarios, de manufacturas y otros	Máximo de un 2% por encima del tipo base de interés aplicable	Entre el 0,75% y el 2%
Esquema de Préstamo Circulante Integrado (Integrated Lending Scheme-ILS)	Idem/Todas las empresas implicadas en la industria del metal, plástico, eléctricas y electrónica, química y farmacéutica, y otros sectores elegibles según criterios temporales de la Corporación de acuerdos con bancos y el Banco Industrial	10 millones RM	2,5 millones de RM (Garantías sólo sobre las facilidades de créditos ofertadas por los bancos comerciales)	Como en el esquema 1 (sólo préstamos de bancos comerciales)	Idem
Programa de Desarrollo Económico para la Juventud (YEDP)	Malayos entre 18 y 40 años con licencia en vigencia o permiso de comercio, directamente implicados en negocios con formación sobresaliente	Entre 5,000 y 50,000 RM	80% del saldo vigente del crédito	0	0,5% anual
Esquema de Garantías a Franquicias (Franchise Financing Scheme)	Las empresas deben ser pymes registradas legalmente como tales	7,5 millones de RM	Del 80% al 90% del total del crédito	1,5% sobre el tipo medio	Préstamos menores de un millón mayor 0,5% con colaterales ó 0,75% préstamos mayores a un millón mayor 0,5% ó 1% sin colaterales

Préstamos menor RM 1 millón	Parte sin seguro	Parte asegurada
Sector No prioritario	1.50%	1.00%
Prioritario	1.25%	0.75%
Manufacturas	1.00 %	0.75%
Préstamos mayor RM 1 millón	Parte sin seguro	Parte asegurada
Sector No prioritario	2.00%	1.00%
Prioritario	1.50%	0.75%
Manufacturas	1.00%	0.75%

(Cálculo sobre la cobertura de garantía emitida, en una base por año anual por adelantado)

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Esquema	Empresas habilitadas	Máximo garantizado	Cobertura	Interés de crédito aplicable	Coste de la garantía
Fondo de Garantía para el Pequeño Empresario (Small Entrepreneur Fund/Tabung Usahawan Kecil'-TUK)	Mayalanos mayores de 18 años poseedores de licencia viegente de comercio, directamente implicados en una empresa y con un lugar específico en ésta. El crédito más habitual en este esquema no excede los 50,000 RM, pero no hay un máximo establecido.	Préstamos entre 2000 y 50000 RM	80%-100%	6% anual	No hay coste
Esquema de garantía Flexible (Flexi Guarantee Scheme FGS)	Basdos en los criterios particulares establecidos por el Fondo para la pequeña y mediana industria (FSMI), el Fondo para la Alimentación (3F) y Fondo para nuevos empresarios (NEF)	5 millones de RM-FSMI & RFSMI; 3 millones de RM-3F; 2 millones de RM-NEF	Desde un 30% a un 80%. No hay cielo de cobertura de la garantía para la parte asegurada del crédito	6,5% anual, FSMI; 6,0% anual, NEF, 5,0% anual, RFSMI; 4,0% anual, 3F	El premio anual de la garantía, pagable por adelantado en anualidades, lo paga la institución prestamista y es calculado según la cobertura de garantía emitida*
'Proyek Tekum'	Mayalanos mayores de 18 años poseedores de licencia viegente de comercio, directamente implicados en una empresa. Pequeños negocios asentados de comercio, reparaciones, puestos de mercado, comestibles productos artesanales, etc. Puestos ambulantes con lugares específicos y pequeños servicios.	Entre 500 y 50,000 RM	100%	Sólo incluye honorarios de administración de pago semanal	Noa hay coste

\*

Cobertura	Parte no asegurada	Parte asegurada
30%	0,75%	0,50%
40%	0,75%	0,50%
50%	0,75%	0,50%
60%	1,00%	0,75%
70%	1,25%	1,00%
80%	1,50%	1,25%

En definitiva, nos encontramos con un esquema de garantías corporativo que constituye uno de los casos del entorno asiático que presenta mayor grado de especialización de sus mecanismos para conceder garantías, intentando atender todo tipo de demandas del sector de la micro y la pyme nacionales.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS EN MALASIA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Malasia	1	60.765	373	1.974

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Malasia	2,06	2,60

ENTES	Nºentes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Malasia CGCMB	1	60.765	373	1.974

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## NEPAL

La economía nacional de Nepal basa un 80% de su actividad en el sector agrícola y ganadero, que aporta un 40% de su PIB, por lo que hemos de tener muy presente el estadio de desarrollo de lo que podríamos considerar en este país como micros y pymes. De hecho, la institución de garantías nacional, que responde en mucho al modelo desarrollado desde principios de los años setenta en la India, tiene como característica especial la atención al sector ganadero a través de un modelo específico de reaseguro de los créditos. Actualmente se están dando pasos para la implementación de organismos e instituciones que apoyen el desarrollo empresarial en algunos sectores de producción manufacturera, que deberán revertir en el sistema nacional de suplementación de los recursos financieros de los establecimientos empresariales en Nepal.

Es necesario tener muy en cuenta de cara a evaluar la actividad del sistema el hecho de que atienda a las unidades económicas de los sectores agrícola y ganadero. El gobierno de Nepal establece una segmentación entre el sector prioritario, que engloba la actividad agrícola, industrial y de servicios; y el importante sector ganadero. El sistema de garantías atiende también a otros sectores pero de forma menos intensa.

1974	Nepal	Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation (Pvt) Ltd. DICGCN)
------	-------	---

### DEPOSIT INSURANCE AND CREDIT GUARANTEE CORPORATION (PVT.) LTD. (DICGCN)

El 24 de septiembre de 1974 nació la Credit Guarantee Corporation (CGCN), actualmente Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation (DICGCN). Realmente es la CGCN la que presta los servicios de garantía. A pesar de su cercanía al modelo de programa de garantías público de la India, el sistema nepalí presenta diferencias sustanciales, pues la corporación está considerada como una entidad financiera más del sistema económico nacional, participada de forma mayoritaria por el Estado, a través del Banco Central y de la participación directa del Gobierno (con un tercio del accionariado), pero con la participación de dos bancos privados, que copan un 6.66% del accionariado. Podemos considerar que el sistema funciona bajo el modelo de esquema corporativo tan extendido en el ámbito del sudeste asiático.

Actualmente el volumen de la cartera de garantías vigente puede estimarse cercano a los 30 millones de US\$ y la corporación atiende a unas 15,000 unidades económicas entre los sectores prioritario y ganadero. El sector prioritario mantenía un volumen de garantías de 6 millones de US\$ en el año 1996 atendiendo a 6,000 establecimientos, preferentemente agrícolas e industriales. Ese mismo año el sistema de seguro ganadero atendía a unas 10,000 unidades con un monto vigente de más de 21 millones de US\$.

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

#### ▪ **Ámbito y objeto social**

La CGCL tiene dos esquemas básicos para emitir sus garantías, uno relacionado con los sectores económicos considerados prioritarios, sectores de producción industrial y servicios, y otro específico para asegurar las transacciones en el sector ganadero. La principal característica propia del sistema nepalés, como ya se ha señalado más arriba, es la sectorialización que establece, considerando prioritarios los servicios, agricultura e industria, y dejando a parte el importante sector ganadero, que tiene un programa propio de garantías en forma de seguro sobre las transacciones con ganado. El mayor número de operaciones se realizan con el sector industrial, dentro del sector prioritario, y con el búfalo y la vaca dentro del seguro ganadero. Todos los bancos comerciales y entidades financieras del país son

susceptibles de operar bajo los esquemas de garantía y seguros de la CGCN. Para emitir garantías sobre préstamos a sectores considerados prioritarios los bancos tienen que tener un acuerdo operativo con la Corporación. También es necesario un acuerdo operativo específico para que los bancos aseguren por sí mismos la compra de ganado actuando bajo el esquema respectivo. La Corporación tiene entre sus máximos accionistas al Banco Central de Nepal (Nepal Rastra Bank) y al gobierno nacional (His Majesty's Government of Nepal) y ambos son sus soportes financieros básicos con un 60% y un 33% respectivamente. De cara a su operatividad, el sistema establece fuertes relaciones con el Ministerio de Finanzas y las administraciones específicas del Gobierno para asuntos económicos, de cara a seguir sus políticas de apoyo y desarrollo de sectores o actividades industriales.

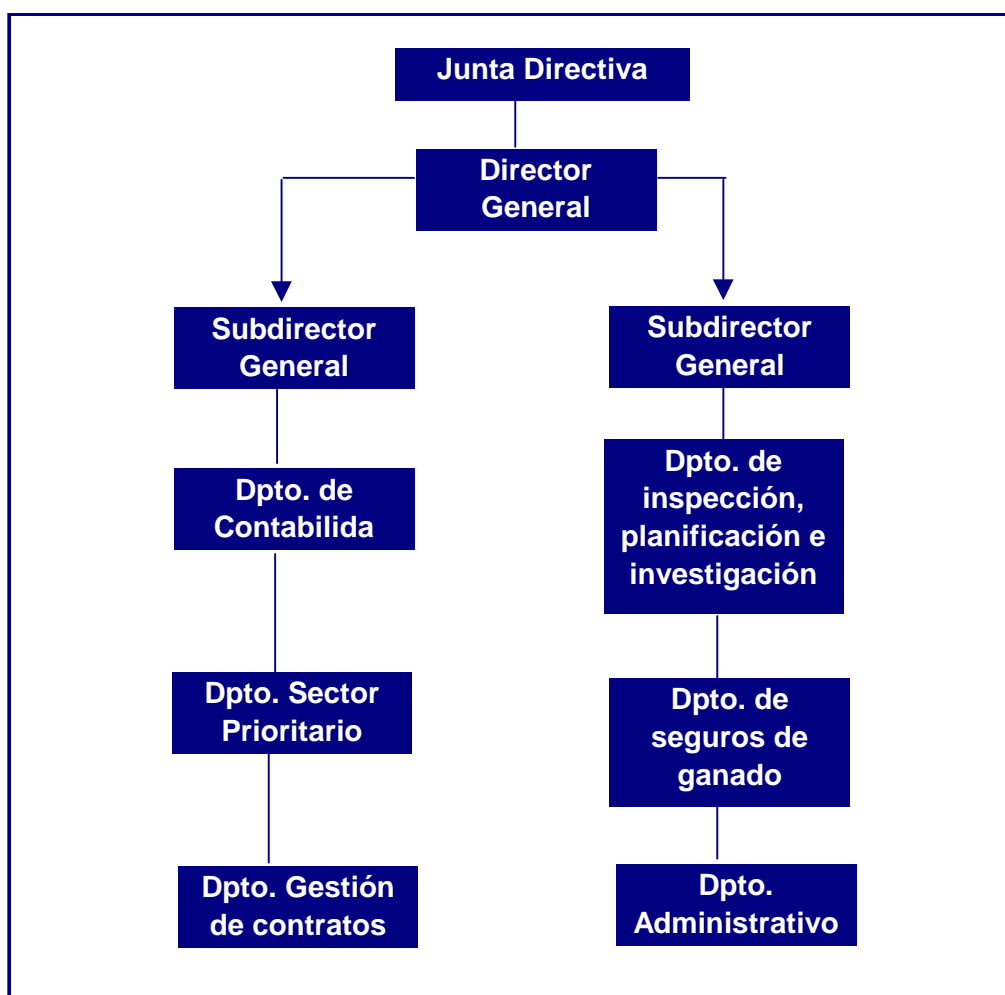
Entre los objetivos expresados por la propia institución encontramos:

1. Garantizar préstamos avanzados por bancos y entidades financieras en sectores considerados prioritarios y compensar las pérdidas en caso de fallido en tales créditos.
2. Garantizar préstamos del mismo tipo y compensar los fallidos en el sector de exportación y comercio exterior.
3. Garantizar las compras de ganado a través de bancos o entidades financieras y compensar al ganadero en caso de pérdidas o muerte de dicho ganado.
4. Asegurar las cuentas corrientes de los depositantes de los bancos comerciales o entidades financieras y compensar las pérdidas a los depositantes en caso de adversidad financiera.
5. Impulsar otros sectores empresariales y las decisiones de las juntas de la Corporación para intensificar las actividades de la Corporación.

▪ **Marco legal y normativo**

La CGCN está identificada como una entidad financiera más bajo la Ley de Empresas que data de 1964. Su mayor dependencia operativa se establece con las entidades e instituciones accionistas y con el Ministerio de Finanzas.

La corporación tiene 41 miembros. El organigrama simplificado es el que sigue:



▪ **Accionariado y recursos de capital**

La CGCN no tiene ningún tipo de inversión o donación regular o irregular y sus recursos de capital están basados en un reparto proporcional de asignaciones de sus accionistas principales: unos 530,000 US\$ en 1996. Actualmente estimamos un capital cercano al millón de US\$. Su accionariado se compone del siguiente modo:

Nepal Rastra Bank (Banco Central)	60.00%
Gobierno de Su Majestad de Nepal	33.34%
Nepal Bank Ltd.	3.33%
Rastriya Banijya Bank	3.33%

▪ **Actividad y productos**

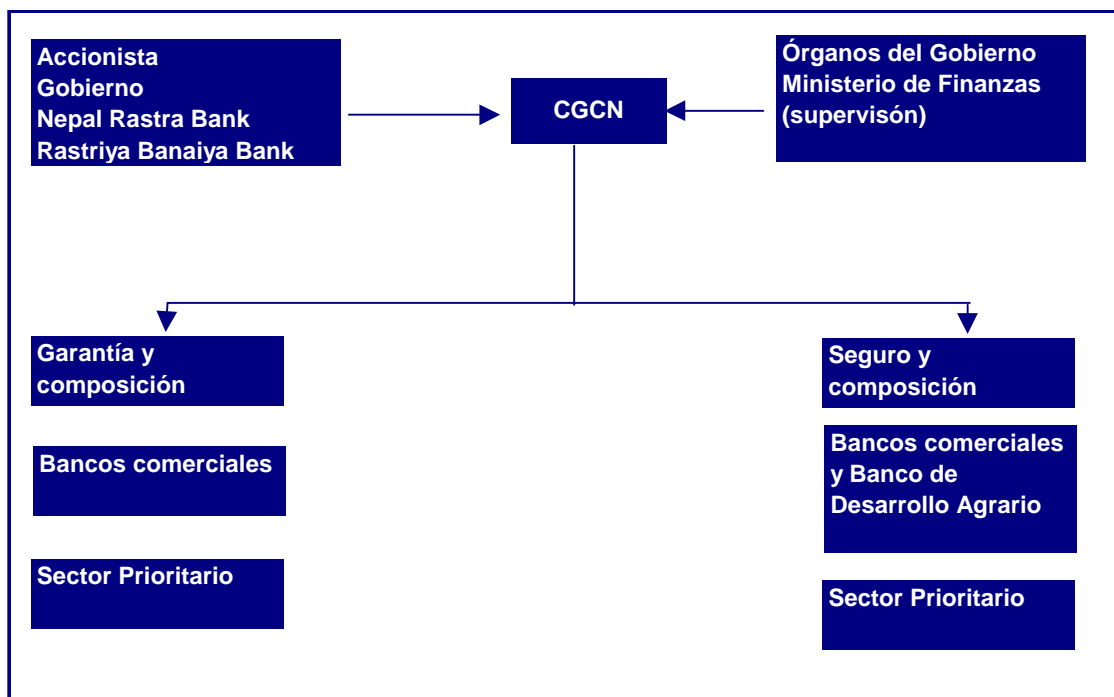
El sistema nepalés opera a través de dos programas diferentes: el esquema de garantía del sector prioritario y el esquema de seguro de ganadería. No hay una tipología amplia de garantías, sino que se limita a dos procedimientos diferenciados como garantía y seguro según se realicen en el sector prioritario (industria, servicio, agricultura) o en el sector de ganadería respectivamente.

Los créditos concedidos por los bancos al sector agrario, industrial y de servicios se efectúan bajo el programa de garantías para el sector prioritario (priority sector guarantee), mientras los préstamos para la compra de ganado figuran como asegurados bajo el programa de seguro de ganadería (livestock insurance). En ambos esquemas es indispensable que los fondos se canalicen hacia una finalidad establecida, el propósito de solicitud del crédito. Los créditos

suelen tener una carga de interés del 15% y los plazos dependen de los tipos de créditos y de lo estipulado por cada banco comercial.

▪ **Operativa**

El marco de relaciones operativas sería el que figura en el siguiente diagrama:



*Breve descripción del esquema de garantía del sector prioritario:*

Los prestatarios solicitan el crédito al banco y una vez que éste es aprobado y concedido automáticamente cae bajo la garantía de la CGCN. El banco ha de enviar certificados de crédito garantizado junto con los honorarios de la garantía. Si se produce el impago el banco puede presentar la reclamación a la CGCN en los plazos estipulados, y si esta es aprobada se abona inmediatamente al banco. El banco debe compensar el pago subrogado con los logros en la recuperación del pago adeudado por los prestatarios.

*Breve explicación del esquema de seguro de ganadería:*

El ganadero solicita el crédito al banco para la compra de ganado. Una vez aprobada la operación dicho crédito queda asegurado por la CGCN y el banco ha de remitir los certificados del seguro junto con la prima. Si el ganado muere, el ganadero solicita la indemnización a través del banco a la CGCN, y si ésta aprueba la reclamación se efectúa el pago de la indemnización al ganadero a través del banco.

**Pago subrogado y recuperación**

En el caso de créditos garantizados al sector prioritario, los bancos pueden presentar la reclamación tras dos años desde la expiración del crédito por fallido. Con respecto al seguro de ganado, el banco puede reclamar tras la muerte del ganado. En el primer caso, la cobertura es del 75% del principal del crédito más intereses, y en el segundo caso la cobertura es del 80% del total de lo asegurado.

El sistema de recuperación del pago es responsabilidad íntegra de los bancos, puesto que son ellos los que tramitan y poseen toda la documentación, están en contacto con el prestatario y

también conocen las posibilidades y la localización de potenciales garantías colaterales en las que ejercer dicho procedimiento de recuperación. En el apartado de los créditos garantizados al sector prioritario, existe la obligación por parte del banco de reembolsar el pago subrogado con los logros en las actividades de recuperación de la deuda de los prestatarios.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

– Las unidades productivas o empresas habilitadas son todas aquéllas que se integren en los sectores objeto de los esquemas de garantía y seguro. Para ello, éstas han de acudir a bancos que tengan firmados los convenios requeridos de actuación con la Corporación para uno o ambos esquemas de actividad.

– El límite máximo de garantía por crédito en el sector agrario y de servicios es de 40,000 US\$, y de 50,000 US\$ para el sector industrial. Destinado a seguros de ganadería el máximo garantizado es de sólo 600 US\$.

– En el caso del sector prioritario la cobertura es del 75% del principal del crédito más intereses, y en el segundo caso la cobertura es del 80% del total de lo asegurado.

– El honorario de la garantía en el sector prioritario es del 1% anual sobre el total del crédito y es pagado por el banco a la CGCN. En el caso del seguro de ganadería, la prima es del 8% del total asegurado, y su pago lo comparten el ganadero, que cubre un 4%, y un subsidio del Gobierno que cubre el resto.

– Casi todos los créditos conllevan garantías colaterales tomadas por los bancos comerciales y depende totalmente de éstos el hecho de que exista el requisito de dichas garantías colaterales. Los bancos toman las propiedades de tierras e inmobiliarias como garantías colaterales. La CGCN no puede intervenir a este respecto.

▪ **Reafianzamiento**

No existe entidad de reafianzamiento del sistema y se supone que el Gobierno y el Banco Central componen el techo último de responsabilidad.

▪ **Evolución futura**

El sistema no ha sufrido muchos cambios en el caso del sector prioritario. En el seguro sobre transacciones de ganado sí se han producido cambios con respecto a la cobertura y al incremento del máximo asegurado, introduciendo una tipología de servicios según los diferentes ganados. Con esto último se persigue el incrementar el número de operaciones bajo este programa de seguros de ganadería.

En cuanto a los problemas más usuales, el sistema señala que el nivel de préstamos fallidos y retrasados es bastante alto en comparación al total de garantías emitidas y esto repercute en el número de reclamaciones de indemnizaciones produciendo enormes pérdidas en los fondos de la CGCN por los pagos subrogados a los bancos. Además, el nivel de recuperaciones del pago es muy bajo con respecto a las reclamaciones de indemnización pagadas, por lo que las devoluciones de los bancos son escasas y ello repercute negativamente en los recursos de la corporación. Por otra parte, en el caso del seguro de ganadería el problema reside en que no se cumplen los requisitos del procedimiento en cuanto a plazos, a las pólizas y al pago de las primas del seguro en el segundo año y siguientes.



**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE NEPAL**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Nepal	1	15.000	1	27

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Nepal	0.64	14

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos *	Garantías *
Nepal DICGCN	1	15.000	1	27

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## SRI LANKA

Sri Lanka tiene una economía de parámetros reducidos donde la importancia de lo que se podría considerar mipyme significa gran parte de la actividad económica del país en todos los sectores. El acceso a la financiación de estas unidades económicas ha sido siempre problemático, pero hoy existen mecanismos asentados de microcrédito y de garantías que pretenden fortalecer el desarrollo del sector privado. Las garantías de crédito se han desarrollado fundamentalmente a través del programa que desarrolla el Banco Central a instancias del Gobierno y la cooperación internacional, ya que nació inserto en un programa de desarrollo canalizado a través del Banco Nacional de Desarrollo y auspiciado por el Banco Mundial.

Por otra parte, hemos registrado una experiencia, también procedente de la cooperación internacional, consistente en la creación de un fondo de garantía en 1992 integrado en el proyecto Self-Managed Guarantee Funds de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Este proyecto se canaliza a través de ONG's que reciben un capital inicial de entre 25,000 y 80,000 US\$ para canalizar microcréditos. Sri Lanka es el único país asiático donde se ha desarrollado esta iniciativa.

1979	<b>Sri Lanka</b>	Central Bank of Sri Lanka (CBSL) Programa de garantías
1992		Fondo de Garantías OIT (Org. Int, Trabajo)

## PROGRAMA DE GARANTÍAS DEL BANCO CENTRAL DE SRI LANKA (CBSL)

El Banco Central de Sri Lanka se estableció en agosto de 1950 a través de una Ley parlamentaria de Asuntos Monetarios. Desde 1979 su Departamento de Desarrollo Financiero regula y opera un programa de suplementación del crédito a las pymes a través de garantías. Este programa pretendía hacer participar a las entidades financieras en la cartera de créditos financiada por el Banco Mundial entre 1979 y 1995 con destino a la financiación de las pymes del país. Desde sus inicios hasta 1996 el programa había garantizado 18,500 operaciones con un saldo vivo de más de 75 millones de US\$. Actualmente podemos estimar que el programa mantiene un volumen de garantías cercano a los 100 millones de US\$ y 8,150 operaciones pendientes.

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

#### ▪ **Ámbito y objeto social**

La garantía al crédito del Banco Central está sólo disponible para créditos otorgados a pymes. El tipo de proyectos de financiación que se admiten se limita a empresas con un capital fijo no superior a 8 millones de rupias (unos 105,000 US\$). Los préstamos serán otorgados a empresas privadas o cooperativas implicadas en una o más de las siguientes actividades o sectores: manufacturas, minería, contratas de construcción, industria agropecuaria, servicios industriales, horticultura, sector pesquero, ganadería, transporte comercial, y otros sectores aprobados por las disposiciones del Gobierno.

El sistema de suplementación al crédito en Sri Lanka está totalmente condicionado por el Banco Central y su Departamento de Desarrollo Financiero. El Banco Central es el soporte financiero del sistema a través de una asignación al esquema de garantía al crédito. Dicha asignación, junto a las primas recibidas y cantidades recuperadas una vez la garantía del crédito se ha pagado, ha sido invertida por sistema en Cuentas del Tesoro del gobierno de Sri

Lanka y estas cantidades y su rendimiento totalizan el capital del sistema de garantía. Por otra parte, el programa está muy implicado con los programas de financiación para el desarrollo del Banco Nacional de Desarrollo, auspiciado por los créditos del Banco Mundial. De hecho, estos créditos refinancian algunos de los proyectos que también son objeto de la garantía del Banco Central. En los esquemas de garantías participan todos los bancos comerciales y entidades financieras que tengan firmado un acuerdo de colaboración en política crediticia con el Banco Central. Una vez suscrito el acuerdo pasan a ser consideradas entidades financieras asociadas (participating credit institutions - PCII -). Dentro del conjunto de EE.FF. que participan podemos encontrar bancos, financieras y bancos rurales de desarrollo regional.

El objetivo principal para el CBSL es el de proveer de un incentivo de negocio crediticio a los bancos comerciales a través de la garantía de las operaciones de financiación de la pequeña y mediana empresa que no reúne la garantía colateral requerida o simplemente carece de ella.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

El Banco Central de Sri Lanka nació el 28 de agosto de 1950 con personalidad jurídica propia a través de una Ley parlamentaria de Asuntos Monetarios de 1949. Los esquemas de crédito-garantía operan a través de su Departamento de Desarrollo Financiero con el objetivo de fortalecer el pleno desarrollo de los recursos del país y mantener un buen nivel de ingresos y de empleo.

No hemos de perder de vista que el CBSL es la máxima autoridad monetaria y el punto de referencia básico del sistema financiero. Además, la supervisión del sistema es una competencia de la propia entidad

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

El Banco Central de Sri Lanka concede periódicamente unas aportaciones (cada tres o cuatro años) que suponen el principal recurso de capital del sistema. A estas aportaciones se suman el total de primas recibidas por servicios de garantía y el total de las recuperaciones de los créditos garantizados, y el total está invertido en Letras del Tesoro del Gobierno. Actualmente, podemos hablar de un capital total del sistema de más de mil millones de rupias (como dato aproximativo unos 13.5 millones de US\$).

#### ▪ **Actividad y productos**

El programa se dedica a emitir su garantía de crédito para los proyectos de financiación presentados por las entidades financieras participantes en el mecanismo. No hay ni tipos ni procedimientos de garantía variados en el sistema. Las líneas financieras sobre las que actúa son créditos sobre proyectos que tienen unos límites simples de activos por empresa y de máximo garantizado que se detallan más adelante. La única condición es que su garantía sea la única que afecte a dicho proyecto, ofreciéndole una cobertura nunca inferior al 60%. El Banco Central realiza otras muchas funciones lógicas de una institución central de un sistema financiero nacional a través de numerosos departamentos. La actividad como ente de garantías la desarrolla en el marco de los programas de desarrollo socio-económico auspiciados por el Gobierno y la cooperación internacional.

#### ▪ **Operativa**

El programa de garantía al crédito es operativo y se desarrolla por entero a través de un departamento general del CBSL, el Departamento de Desarrollo Financiero. La línea operativa del programa comienza con la solicitud de las empresas a las PCI, las cuales tienen dos opciones: solicitar refinanciamiento y la garantía al Banco Nacional de Desarrollo, que concederá realmente el primero con cargo a los créditos del Banco Mundial y la segunda con cargo al programa del Banco Central; o solicitar directamente la garantía al Banco Central, lo cual no impediría el refinanciamiento del Banco Nacional de Desarrollo. Es la entidad financiera (PCI) la que ha de hacer un seguimiento del proyecto financiado, aunque con la supervisión del

Banco Central. Cuando se produzca el impagado, la PCI ha de reclamar el pago subrogado. De forma conjunta el Banco Central y la PCI han de inspeccionar el proyecto antes de aprobar el pago sobre la reclamación de la propia PCI. El pago de la garantía cubre el principal del crédito y seis meses de intereses. Será la PCI la encargada de realizar las labores de recuperación del pago.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas habilitadas para acceder a un crédito garantizado deben pertenecer al estrato de la pequeña y mediana industria (con una limitación de activos fijos no superior a 105,000 US\$ aprox.). Realmente en este sistema son las entidades financieras las que han de estar cualificadas para disfrutar de la garantía de crédito del Banco Central. Inicialmente estas EE.FF. son aquéllas que mantienen una cartera de crédito específica para las pymes (7 bancos y entidades financieras y 6 bancos rurales de desarrollo regional). Estas entidades han de mantener un acuerdo específico con el Banco Central.
- Los máximos garantizados dependen de porcentajes establecidos según el total del crédito con las correspondencias que siguen, aunque hay un tope establecido de monto garantizado de 1.6 millones de rupias (aproximadamente 21,500 US\$).
- La cobertura de la garantía normalmente presenta una media del 70%, aunque hay establecidos unos parámetros según los montos de los créditos garantizados (1 millón de Rs. = 13,500 US\$ aprox.):

Crédito superior a 500,000 Rs.	90%
Crédito superior a 1 millón de Rs.	80%
Crédito superior a 2 millones de Rs.	70%
Crédito superior a 3 millones de Rs.	60%

- La comisión por la garantía es del 1% del total garantizado y el sobresaliente del crédito y debe ser pagado por la entidad de crédito colaboradora (Participating Credit Institutions - PCI -).
- El crédito garantizado requiere una garantía colateral sobre el monto garantizado que puede aportarse a través de activos fijos de la empresa o garantías personales de personas con una buena reputación financiera.

▪ **Reafianzamiento**

El programa de crédito garantizado no disfruta de ningún tipo de seguro o reaseguro de ninguna instancia y suponemos que el Banco Central asume la última responsabilidad del sistema. Por otra parte, hay que señalar que la mayoría de los proyectos garantizados son refinanciados por el Banco Mundial y el Banco de Desarrollo de Asia.

▪ **Evolución futura**

Actualmente fuentes del propio Banco Central aseguran que el programa está muy lejos de autofinanciarse aunque hasta 1996 había mantenido un nivel de pérdidas perfectamente asumido. Entre las intenciones principales detectamos la mejora de los procesos de seguimiento y evaluación de los proyectos en los que se detecta una excesiva relajación de las entidades financieras implicadas y resolver los problemas debidos a la toma de garantías personales, en cuyos casos las labores de recuperación presentan unos índices realmente muy bajos.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE SRI LANKA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Sri Lanka	1	8.150	13.5	101

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Sri Lanka	0.8	9

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos *	Garantías *
Sri Lanka CBSL	1	8.150	13.5	101

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## TAILANDIA

Tailandia es uno de los países menos desarrollados del entorno del sudeste asiático que cuenta con un mayor aparato de medidas y entidades dedicadas al apoyo a la pyme, junto con Indonesia y Filipinas. En el periodo entre 1992-1997 ha desarrollado ya su séptimo plan de medidas para la mipyme. Sin embargo, mientras otros países comparables a Tailandia tienen más de una entidad dedicada a la suplementación del crédito mediante garantías financieras, Tailandia sólo tiene una entidad pública de garantías junto con al menos ocho instituciones públicas que realizan labores de apoyo financiero y logístico a las micro y la pyme. También es cierto que no hay una conciencia clara del marco conceptual de definición de la mipyme y que las políticas gubernamentales de implementación del segmento son discontinuas. Por ejemplo, sabemos que el Gobierno ha lanzado recientemente un grupo de medidas de apoyo a instituciones de crédito para la mipyme desde el Ministerio de Finanzas, aunque éste no ha afectado a la Small Industry Credit Guarantee Corporation de Tailandia.

En Tailandia se define como pyme un amplio abanico de empresas que podría acoger a todas las microempresas, de autoempleo, familiares e incluso a aquéllas que podrían ser consideradas grandes empresas. Debido a que cada institución (Ministerio de Industria, Corporación Industrial de Finanzas, Oficina de la Dirección General de Inversiones) aplica sus propios parámetros a la hora de llevar a cabo sus actividades, se produce un estado de indefinición del segmento mipyme<sup>14</sup>. La definición que recogemos, a efectos de lo que aquí describimos, nos la sirve la propia corporación de garantías con sus parámetros para establecer lo que sería en general la pyme: una empresa con persona jurídica o natural conforme a la ley tailandesa y que cuente con unos activos fijos por debajo de los 50 millones de baht (1,300,000 US\$ aprox.). Esta indefinición contrasta con la importancia económica vital de este segmento, ya que la mipyme supone casi un 99% del universo empresarial nacional y sostiene el 74% del empleo total; además de que en el sector manufacturero la mipyme aporta más del 90% de los establecimientos, más de un 65% del empleo total y un 47% del valor agregado de la empresas del ramo.

Según un estudio de la OIT sobre medidas financieras de apoyo a la pyme en Tailandia<sup>2</sup>, es preciso tener en cuenta consideraciones peculiares del concepto de empresa en este país, principalmente en cuanto a la mayor o menor implicación personal de los empresarios según el tamaño de su empresa y el especial concepto de la actividad económica y comercial, sujeta a veces a consideraciones sociales de reputación de las que resultan hábitos no muy extendidos incluso en otros países de su entorno. De hecho, se manifiesta esta característica en el hecho de que los bancos consideren de forma por completo distinta los créditos a microempresas, normalmente créditos personales sujetos a un fuerte código social, y los concedidos a pequeñas empresas, donde ya entran en juego otras consideraciones más allá del titular y su familia.

Por otra parte, el segmento de la mipyme ha sufrido en los últimos años una fuerte restricción de sus vías de acceso a la financiación debido a la crisis financiera del verano de 1997, que afectó especialmente en este sentido a países como Corea, Indonesia y la propia Tailandia. Esta restricción ha hecho que sólo un 20% escaso de las empresas hayan sido prestatarias de los bancos, mientras que más de un 55% de las mipymes han optado por desarrollar sus proyectos en base a sus propios recursos. Muchas empresas también han optado por las ayudas públicas. La restricción del crédito a las mipymes en Tailandia es un hecho

<sup>14</sup> El Ministerio de Industria tiene establecida la definición más sólida, que no oficial, por la que los tramos de empleo para la pequeña, mediana y gran empresa son de hasta 50, hasta 200 y más de 200 trabajadores respectivamente, y unos tramos de activos fijos aproximados de hasta 500,000, hasta 2.5 millones y de más de 2.5 millones de US\$ respectivamente. Mark Paetkau, 'Financial Support for Micro and Small Enterprises in Thailand', informe nº 4 del encuentro Micro and Small Enterprise Development and Poverty Alleviation in Thailand, entre expertos de la OIT y de la UNDP, julio de 1999. De este working paper extraemos numerosas consideraciones para el presente texto.

excesivamente normalizado que se ha visto especialmente agravado por la reciente crisis financiera.

La crisis ha traído consigo la reticencia de los bancos a conceder créditos a las mipymes debido al fuerte porcentaje de créditos impagados (non performing loans) en este sector. Recientemente se estableció un media de entre el 40% y el 50% de las carteras de crédito pyme de las entidades financieras en estado de fallido según la categoría de non performing loans, es decir, créditos que se mantienen impagados por al menos tres meses. La reducción de los canales de créditos ha sido dramática. Los pequeños empresarios creen que los bancos centran mucho su política en la aportación de garantías colaterales adecuadas. Por su parte, los bancos creen que a la habitual carencia o insuficiencia de garantías colaterales se unen otros factores, el alto riesgo inherente al crédito pyme, la carencia de información financiera, la falta de planes de negocio y de capacitación de estas empresas...

1991	<b>Tailandia</b>	Small Industry Credit Guarantee Corporation (SICGC)
------	------------------	---

### **SMALL INDUSTRY CREDIT GUARANTEE CORPORATION (SICGC)**

La Corporación de Garantía al Crédito a la Pequeña Industria (SICGC) de Tailandia nació el 30 de diciembre de 1991 asumiendo los objetivos y activos del antiguo Fondo de Garantía de Crédito para la Pequeña Industria (Small Industry Credit Guarantee Fund). La Corporación es una institución pública participada por el Ministerio de Finanzas, la asociación de la banca privada tailandesa, bancos privados y públicos, corporaciones públicas y la caja de ahorros pública del país. Hoy la Corporación está integrada dentro de conjunto de medidas del último Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social.

El sistema tiene algunos componentes sobresalientes por ser específicos de la Corporación tailandesa. La codirección entre el sector público y el sector privado de la Corporación revierte en una presencia más efectiva de instancias públicas, especialmente miembros del Ministerio de Finanzas, aunque la SICGC se considera a efectos legales dentro del grupo de entidades del sector privado y con un funcionamiento propio de entidades privadas, por lo que podemos hablar de un esquema de garantías corporativo. Por otra parte, es llamativo el hecho de que el pago subrogado por sus garantías sólo se haga tras una resolución judicial firme que, además, implica la consiguiente subasta por parte del banco de aquellos bienes que tomó como garantía colateral. Con el fruto de dicha subasta, la entidad financiera reembolsa a la SICGC del montante del pago subrogado.

Su actividad se basa en la garantía financiera para empresas mipyme de todos los sectores, especialmente el manufacturero, concediendo un promedio de garantías por operación de 40,000 US\$, aunque la gran mayoría de casos atendidos promedian rondando la transacción mínima establecida, situada por encima de los 5,000 US\$.

Actualmente la SICGC tiene más de 1,800 operaciones vigentes con una cartera de garantías vivas que se estima en unos 45 millones de US\$. Los últimos datos oficiales datan de 1998, con un monto de garantía vigente de casi 42 millones de US\$, y casi 75 millones de US\$ en garantías aprobadas acumuladas en 1,876 proyectos. En este mismo año se produjo un descenso muy importante del número de solicitudes y de garantías aceptadas, con tan sólo 11 casos, si tenemos en cuenta que la media de operaciones anuales venía rondando los 300 casos hasta 1997. Sin duda, la crisis financiera ha sido la causante de este descenso drástico de su actividad.

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

Las empresas susceptibles de disfrutar de las garantías de la Corporación han de estar clasificadas como pequeña y mediana empresa en distintos sectores: manufacturas, industria artesanal, servicios y sector agropecuario. Estas pymes no pueden tener un capital fijo superior a 50 millones de bahts (1.3 millones de US\$), en la fecha de la operación. La Corporación no garantiza operaciones crediticias superiores a 50 millones de bahts. La actividad por sectores de la Corporación deja claro la preferencia por el sector manufacturero, con un 63% de la actividad en 1998, seguido del sector de la industria agraria con un 17.6% de dicha actividad.

Las entidades financieras elegibles para operar con la garantía de la SICGC han de ser accionistas de la Corporación, pero actualmente todos los bancos comerciales del país son accionistas, además de las corporaciones e instituciones públicas que se indican más adelante como accionistas de la SICGC. En términos de responsabilidad vigente de la Corporación, ésta mantiene un 31.9% de su cartera vigente con la Industrial Finance Corporation of Thailand (IFCT), un 14% a favor de los bancos del sector ganadero y un 12.7% con el Thai Military Bank.

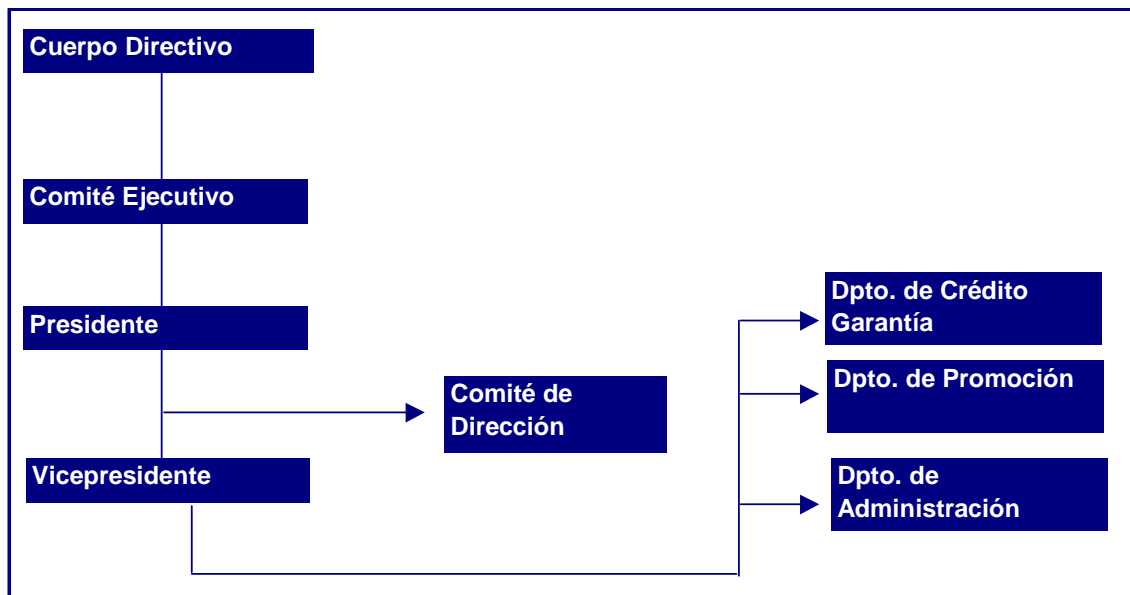
Como hemos visto, la Corporación está investida de un carácter de institución privada que cuenta con una parte importante de su accionariado procedente del sector público, que además comparte funciones directivas con representaciones del sector privado, aunque la presidencia recae en la representación pública. Sus políticas y operaciones son formuladas y supervisadas por el cuerpo directivo, formado por integrantes del Gobierno, del sector privado y de la propia Corporación.

Su objetivo principal es el de proveer de créditos garantizados a las pequeñas y medianas empresas que sean viables según los requisitos y evaluaciones de la Corporación y que no gozan de garantía colateral suficiente para acceder a una financiación fácil y suficiente desde las entidades financieras. Además, pretende fortalecer la política crediticia de los bancos de cara a las pymes y conseguir ampliar su espectro no sólo al ámbito de las mayores áreas urbanas del país.



▪ **Marco legal y normativo**

Tiene acta legal propia del año 1991 y está constituida como institución financiera del sector privado. Con una plantilla de menos de 40 personas, éste sería el organigrama básico:



Sus operaciones son supervisadas por el cuerpo directivo, formado por integrantes del Gobierno, del sector privado y de la propia Corporación. Hemos de recordar que la presidencia de este organismo recae en el accionariado del sector público y que las labores de control son ejercidas preferentemente desde la institución política implicada, el Ministerio de Finanzas.

▪ **Accionariado y recursos de capital**

Los recursos de capital de la Corporación están provistos en una proporción de aportaciones establecida entre sus accionistas, el Ministerio de Finanzas (25%), todos los bancos comerciales tailandeses (44,34%), la Caja de Ahorros del Gobierno (15,81%), la Corporación de Financiamiento Industrial de Tailandia (11,91%) y la Corporación de Financiamiento a la Pequeña Industria (2,94%). Los bancos comerciales constituyen la principal fuente de recursos del sistema. La Corporación partió con un fondo de 400 millones de baths, entonces 16 millones de US\$.

También la propia Corporación registra unos ingresos procedentes de las comisiones por las garantías prestadas por las que en 1998 ingresó casi 3 millones de US\$. Su balance actual es deficitario ante los fuertes desembolsos que ha tenido que hacer por pagos de la garantía en los últimos años.

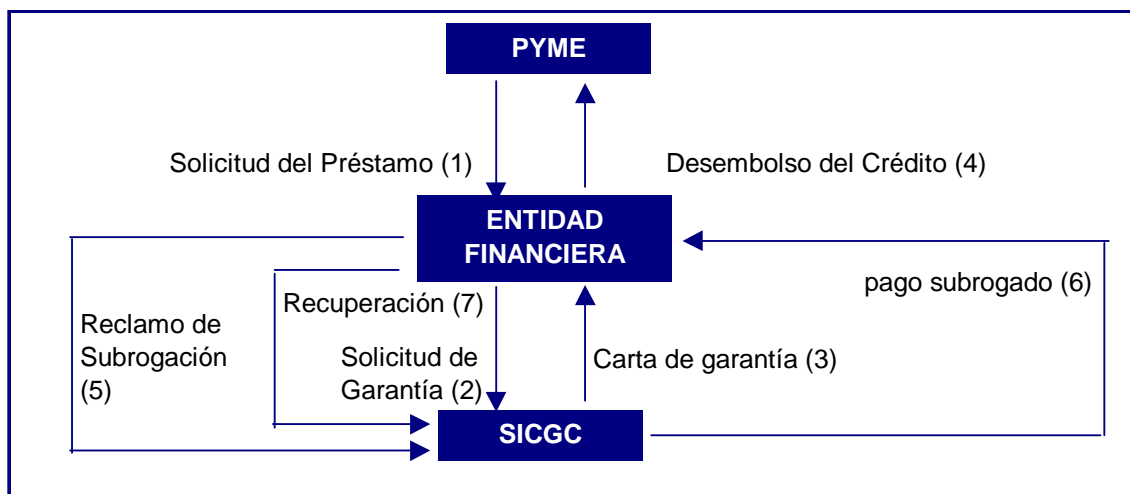
▪ **Actividad y productos**

No existe una diversificación de productos o procedimientos y la Corporación garantiza todo tipo de créditos tras su adecuada revisión propia de la solicitud del crédito del prestatario y los informes de solicitud de la garantía remitidos por la entidad que concede el crédito. La SICGC puede garantizar toda suerte de créditos dentro de las políticas normales de préstamo e interés de las entidades financieras. El máximo crédito que puede incluirse en sus operaciones no ha de superar los 50 millones de bahts (aproximadamente 1.3 millones de US\$).

La Corporación no requiere ningún tipo de garantía colateral para sus créditos garantizados. Las entidades financieras suelen tomar como garantía colateral tierras, mobiliario y maquinaria,

hasta conseguir una seguridad equivalente al menos al total de crédito. SICGC suele tomar un aval personal para todos sus proyectos garantizados, y el avalista puede ser la persona que recibe el préstamo y/o otra persona que la SICGC considere lo suficientemente solvente y fidedigna.

▪ Operativa



La pyme inicia el proceso solicitando un crédito a través de cualquiera de las sucursales u oficinas de las entidades financieras que son accionistas de la Corporación. La entidad o el prestamista ha de presentar la operación de crédito como una buena inversión, aunque con carencias en las garantías colaterales y por ello cualificada para disfrutar de los servicios de la SICGC. La Corporación examina la operación en función de sus guías de procedimiento y hace una evaluación sobre el terreno de las instalaciones de la empresa solicitante para recabar más información. Si se cumplen los requisitos, SICGC emite una Carta de Garantía al prestamista y éste aprueba el crédito haciendo constar que la parte no asegurada será garantizada por la Corporación. Serán las entidades financieras las encargadas de recaudar la comisión por la garantía a los prestatarios y remitirla a la SICGC.

En el momento en que el prestatario no pueda hacer frente a los pagos del principal del crédito y una vez que la entidad prestamista haya hecho todos los esfuerzos posibles para la recuperación de la deuda, la entidad financiera necesitará una sentencia judicial firme contra el prestatario para poder remitir la solicitud de pago subrogado. Tras la decisión judicial, la SICGC efectúa el pago compensatorio y en ese mismo momento la entidad financiera procede a la venta en subasta de los bienes tomados como garantía colateral en ejecución de la sentencia. El total de lo recuperado será reembolsado a la SICGC.

La SICGC pagará la indemnización a la entidad prestamista en caso de fallido en el momento que exista una sentencia judicial firme contra el prestatario. Dicho pago cubriría el total garantizado establecido en la Carta de Garantía más los intereses acumulados a la fecha de la resolución judicial. La entidad financiera se hace cargo de todos los costes del procedimiento legal. La labor de recuperación es confiada a la entidad financiera, precisamente porque es ésta la que toma las garantías colaterales para someterlas a subasta. Si el total de lo recuperado excede todos los pagos adeudados existe la posibilidad de que la entidad financiera solicite a la SICGC alguna rebaja del total a recuperar del pago subrogado. Sin duda, todo este procedimiento de subasta está establecido así por ser más conveniente a las entidades prestamistas.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

- Las empresas habilitadas para recibir la garantía de la Corporación son aquellas definidas como pymes, es decir, con unos activos fijos inferiores a 1.3 millones de US\$, con personalidad jurídica o natural de acuerdo con las leyes tailandesas. Realmente el criterio es bastante amplio y de hecho engloba prácticamente a cualquier empresa del país.
- El máximo garantizado no excederá nunca los 10 millones de baht (unos 260,000 US\$) por cada empresa asistida. Hay establecido un mínimo de transacción financiera para poder ser objeto de la garantía fijado en 200,000 baht (unos 5,200 US\$).
- La cobertura máxima es del 50% del total del crédito, aunque hay casos de préstamos de muy bajo monto en los que se emite una garantía sobre el total de la operación.
- El plazo de la garantía está limitado a un año, renovable previo reajuste de la operación.
- El honorario de la garantía es del 2% sobre el total garantizado, pagadero por adelantado. Recientemente la SICGC ha incrementado su prima con tres comisiones, del 2% para crédito de hasta 1 millón de baht (unos 26,000 US\$), del 2.5% para crédito de entre 1 y 5 millones de baht (entre 26,000 y 130,000 US\$) y del 2.75% para garantías sobre montos de entre 5 y 10 millones de baht (entre 130,000 y 260,000 US\$).
- Normalmente la SICGC requiere garantías personales del titular u otras personas que la corporación considere pertinentes.

▪ **Reafianzamiento**

No existe ninguna entidad que ofrezca un reaseguro de la actividad y el último techo de responsabilidad está en su accionariado, compuesto de instituciones políticas y financieras públicas y el conjunto de bancos comerciales del país.

▪ **Evolución futura**

Desde el año 1993 se han ido incrementando tanto el máximo garantizado (de 5 a 10 millones de bahts), como el crédito máximo susceptible de ser garantizado (de 10 a 50 millones de bahts), y el tipo de prima sobre la garantía (del 1,5% al 2%, y ahora tipificado según los montos garantizados hasta un 2.75%). Todos estos incrementos se han ido produciendo de forma acompañada a los cambios en el sistema financiero, y especialmente para adaptarse a las condiciones de crédito impuestas por la banca comercial.

Quizás el mayor problema del sistema lo constituya su opcionalidad, ya que funciona a través de la cooperación voluntaria de las entidades financieras que son accionistas del sistema, lo que hace que sus resultados y su nivel operativo dependen en exceso de la coyuntura económica y de la voluntad de las instituciones de crédito. Esto hace que el número de clientes sea muy bajo y que sus servicios no sean muy conocidos entre el mundo de la pequeña y mediana empresa a pesar del continuo esfuerzo de promoción.

Además hay ciertas peculiaridades que pueden retraer la actividad del ente. Por ejemplo, el hecho de que la garantía máxima sea del 50% hace que los bancos perciban aún excesivo riesgo. Por ello, la Corporación ha adoptado hace poco una modalidad de cobertura total de créditos de pequeño monto. Además el accionariado, al ser el beneficiario de la garantías, impone una política basada en sus intereses, es decir, el de las entidades financieras y no el de las empresas. Por último, es especialmente llamativo el sistema de pago subrogado y su requisito de un sentencia judicial firme para hacerse efectivo. Esto produce una lentitud de respuesta que no hace muy atractivo el mecanismo de garantías. Si a eso añadimos que la SICGC tiene establecido un plazo de aprobación de las garantías de 2 meses, nos encontramos con un sistema que necesitaría mejorar su agilidad para hacerse más atractivo a su objeto social, las empresas.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE TAILANDIA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos *	Garantías *
Tailandia	1	1.876	16	45

\* Recursos y garantías en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Tailandia	0.3	2

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos *	Garantías *
Tailandia SICGC	1	1.876	16	45

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## TAIWAN

Desde las postrimerías de la II Guerra Mundial, el desarrollo económico imparable de Taiwan se ha basado en buena parte en el espectacular desarrollo del segmento empresarial de la pyme, que en pocos años pasó de la nada de una economía de escasa industrialización y actividad comercial, basada en la agricultura, a una economía productiva de gran reputación en todo el mundo. Es difícil que haya alguien que no conozca un producto fabricado en Taiwan, desde broches o juguetes hasta ordenadores personales. El desarrollo del sector pyme ha sido esencial en este tránsito y se presenta desde instancias públicas del país como modelo para las naciones en desarrollo. Hoy cualquier instancia gubernamental relacionada con la economía alude a la pyme como fuerza motriz de la economía nacional.

Los datos actuales de la pyme son claros al respecto, pues este segmento supone:

- el 97,81% del total de empresas del país (1,020,435 pymes), con incrementos anuales que han llegado a más de 17,000 nuevas pymes en el tránsito entre 1996 y 1997 por ejemplo;
- casi el 80% del empleo total del país ( 7,197,000 empleos con un 60% de empleados a sueldo y un 40% entre propietarios, autónomos y miembros de negocio familiar);
- más de un 32% de las ventas totales del país y más del 48% de las exportaciones totales de Taiwan.

Desde su primer desarrollo, el sector pyme ha estado fuertemente relacionado con las políticas públicas de promoción económica. A lo largo de todo el proceso desde la posguerra son múltiples las iniciativas públicas para la promoción del segmento empresarial de la pyme<sup>15</sup>. Actualmente están vigentes:

- las regulaciones de orientación sobre la pyme (revisadas en 5 ocasiones desde su entrada en vigencia en 1967), un estatuto legal de la pyme que, entre otras finalidades, renueva la definición de pyme<sup>16</sup>, además de nuevas reformas (actualmente en curso) de leyes y reglamentos que pretenden actualizar la legislación sobre la pyme, y una Ley de Cooperativas de Pymes para conformar entidades corporativas que promuevan la actividad conjunta de las pymes;
- una agencia pública SMEA para la pyme (Small and Medium Enterprise Administration), perteneciente al Ministerio de Economía, que coordina la actividad de una infinidad de centros y servicios de orientación y creación de pymes diseminada por todo el país y mantiene un sistema de información que incluye un libro blanco de la pyme renovado anualmente;

<sup>15</sup> Todo lo relacionado con el estado actual de la pyme, las instituciones vigentes, las medidas políticas actuales y las intenciones futuras, tiene como fuente la documentación de la SMEA, especialmente los documentos del Grupo de Trabajo Permanente de la agencia y la base de datos pyme, ambos accesibles a través de Internet ([www.gio.gov.tw](http://www.gio.gov.tw)).

<sup>16</sup> Actualmente, según su estatuto, la pyme se define en Taiwan por parámetros sectorializados de ventas anuales y número de empleados según la siguiente tabla:

Sectores	Capital / Ventas anuales	Nº de trabajadores
Manufacturas, construcción, minería, canteras	Capital en TW\$ 60 millones (2 millones de US\$)	Hasta 200 (en la pequeña empresa hasta 20)
Forestal, agricultura, pesca, ganadería, transporte, comercio, finanzas, seguros, inmobiliarias, servicios,...	Ventas anuales por TW\$ 80 millones (2.7 millones de US\$)	Hasta 50 (en la pequeña empresa hasta 5)

- un fondo de desarrollo para la pyme, que entre otros cometidos ha capitalizado el sistema de garantías mutuas recientemente implantado;
- un sistema de crédito garantizado, esencialmente público, que pretende estimular el flujo de capital destinado a las pymes, al que se une un servicio específico de orientación sobre créditos y financiación para ayudar a las pymes a mejorar su acceso y estructuras en cuanto a financiación.

Además se pretenden futuras medidas como:

- la promoción continuada del sistema de garantías mutuas a través del fondo de garantías mutuas para la pyme;
- la promoción de las empresas pyme en el mercado bursátil a través de la modificación de los requisitos para acceder al registro formal;
- la creación de una red de instructores expertos para la pyme a través del programa de ‘asesores voluntarios honorarios’, que cuenta ya con 23 unidades diseminadas por los distritos de la isla<sup>17</sup>;
- la asistencia sistemática a las pymes a través de un programa permanente de apoyo ante los efectos de la globalización económica.

El sistema de garantías en Taiwan está justificado por las condiciones de acceso al crédito más que por el acceso en sí. Por tanto, Taiwan tiene un sistema en línea con el de las economías más desarrolladas de entorno subcontinental del sudeste asiático. Sin embargo, esto no significa que no existan fuertes obstáculos para el financiamiento de la pyme. En general, y a pesar de la importancia del sector, los bancos siguen considerando el mercado financiero pyme muy inestable y con gran dosis de riesgo por lo que actualmente financian un 40% de sus recursos financieros. El caso más evidente lo tenemos en el sector de las pymes dedicadas a I+D, las cuales capitalizan sólo el 13% de sus proyectos a través de créditos bancarios. El sistema de garantías está compuesto por dos fondos de garantías con fuerte soporte público:

- una corporación sin ánimo de lucro por la que se opera un fondo de garantía de crédito para la pyme (SMBCGF) creado en 1974, que cuenta con donaciones del sector público por más del 80% de su capital;
- y una fundación-fondo de garantía mutua para la pyme (SMEMGF), puesta en marcha en 1997 con un soporte público del 43% de su capital por parte del Fondo de Desarrollo para la Pyme.

1974	Taiwan	Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF)
1997		Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation (SMEMGF)

#### 1. FONDO DE GARANTÍA DE CRÉDITO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (SMALL AND MEDIUM BUSINESS CREDIT GUARANTEE FUND)

El 9 de julio de 1974 se estableció el Small and Medium Business Credit Guarantee Fund (SMBCGF) como una entidad legal sin ánimo de lucro y auspiciada por un permiso especial otorgado por el gobierno taiwanés. Desde su establecimiento en 1974 hasta finales de 1999, el SMBCGF ha registrado más de 1.7 millones de operaciones de garantías por un total de más de 2 billones de TW\$ (unos 67,344 millones de US\$)<sup>4</sup>. Con estas garantías las pymes han accedido a un total de más de 2.7billones de TW\$ (unos 89,672 millones de US\$) en varias formas de créditos de las entidades financieras asociadas al ente.

<sup>17</sup> Este programa es muy similar al de los asesores ‘veteranos’ que está establecido en la agencia SBA de EE.UU., los cuales realizan un relevante papel, como intermediarios entre la SBA, las pymes y las entidades financieras, dentro del programa de garantías de la agencia.

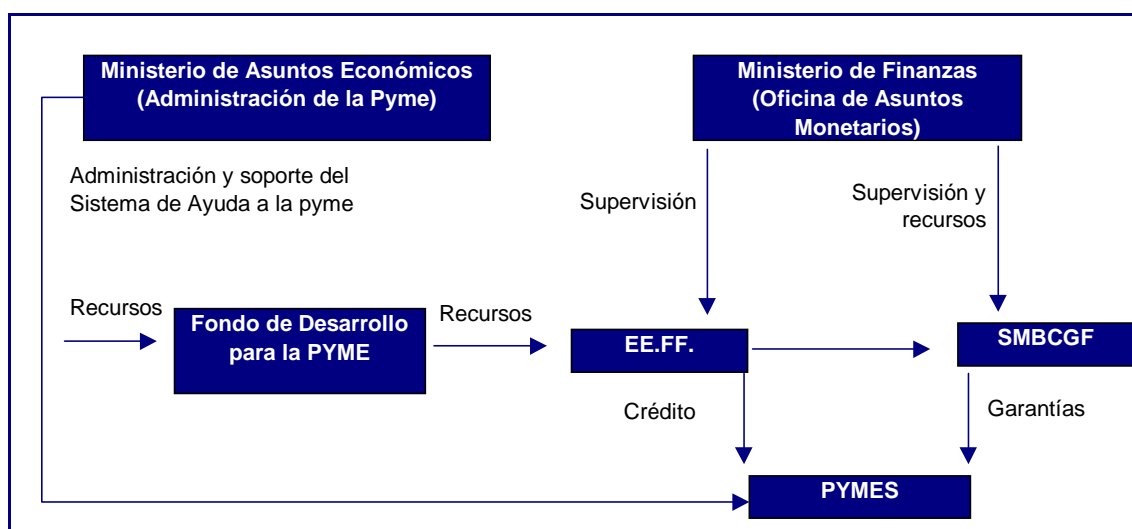
Desde 1976 el SMBCGF prestó sus servicios a más de tres mil jóvenes empresarios ayudándoles a obtener financiación por un total de 1,500 millones de TW\$. En el último ejercicio fiscal de 1999 el fondo mantenía una responsabilidad vigente de 138,270 millones de TW\$ (unos 4,555 millones de US\$) en un total de operaciones activas de 78,602. Casi 41,000 empresas son clientes del fondo actualmente y desde sus comienzos ha atendido las demandas de más de 114,000 pymes. La siguiente tabla facilitada por el propio fondo nos ilustra sus últimas evoluciones:

Año fiscal	Intem	1996	1997	1998	1999
Garantías concedidas	Casos	100.952	99.198	92.842	95.351
	Monto	160.911	154.785	141.045	135.485
Monto total financiado	Casos	225.259	224.762	210.204	208.609
	Monto	77.242	76.210	76.463	78.602
Responsabilidad vigente en garantías	Casos	150.862	145.650	142.851	138.270
	Monto	1.595	2.262	2.959	3.132
Pagos tras reclamo	Monto	2.994	3.953	4.831	5.168
Recuperación de pagos		111	133	344	266
Ingresos por comisión de garantías		895	887	832	822
Número de empresas garantizadas		37.919	38.138	38.639	40.995
Total N° de empresas garantizadas desde 1974		98.304	102.881	107.764	114.046

Desde 1974 a 1999	
Nº de operaciones garantizadas	1.701.641
Monto garantizado	2.043.919
Monto financiado	2.721.549

En millones de TW\$ (1US\$ = TW\$ 30.35 (variable))

El esquema operativo de relaciones entre la corporación y las entidades implicadas en el sistema quedaría así:



## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

El fondo atiende a todas las empresas pyme del país, tal y como han quedado ya definidas. Actualmente el SMBCGF tiene 214 miembros en su organigrama aunque no mantiene una gran red operativa, ya que son las entidades financieras asociadas las que realizan gran parte de la labor de análisis, evaluación y concesión del crédito garantizado. Es importante saber que las entidades financieras elegidas para proveer los créditos bajo servicios de la garantía del SMBCGF son aquellas que tienen suscrito un contrato de delegación (Entrustment Contract) con la Corporación. Dicho contrato supone a las entidades financieras contratadas (CFI) una donación al fondo en los plazos que se establezcan en dicho contrato.

Actualmente hay firmados 48 contratos con entidades financieras nacionales, lo que permite al SMBCGF ofrecer sus servicios a las pymes en un red de 2,400 sucursales bancarias. De los 48 contratos, 45 se han realizado con bancos comerciales y tres con empresas de financiación e inversión. A finales de 1999 casi más del 16% de los recursos totales de la Corporación provenían de las donaciones de las entidades financieras asociadas.

La Corporación ha establecido unos requisitos a las pymes para acceder a sus programas de garantías basados en un criterio sectorializado de actividad industrial y empresarial que se detalla más abajo en el epígrafe dedicado a las condiciones generales de la garantía (empresas habilitadas). Por sectores, es importante señalar que en los últimos ejercicios un 52.3% de las coberturas de crédito por garantías se destinaron a empresas del sector de manufacturas. Dentro de la tipología general de empresas no manufactureras acumulan el 46.9% de las operaciones. Empresas de maquinaria y del metal alcanzaron un 15.3% del total de casos; un 9% las empresas de maquinaria eléctrica y electrónica; y un 5.2% el sector de la construcción.

La Corporación guarda una fuerte relación con algunos organismos del Gobierno central, por una parte, de cara a la supervisión, análisis y normativa, por otra, de cara a la provisión de recursos a través de donaciones irregulares que suponen casi las tres cuartas partes de su capital total. También las administraciones locales aportan donaciones que no llegan al 10% de los recursos totales del SMBCGF.

Desde el Gobierno central, concretamente desde la Administración de la Pyme del Ministerio de Asuntos Económicos, se establecen las políticas sobre pequeña y mediana empresa y se realizan parte de las donaciones gubernamentales al sistema a través del Fondo de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa, que subvenciona directamente a las entidades financieras asociadas (CFI) al SMBCGF. La Oficina de Asuntos Monetarios, dependiente del Ministerio de Finanzas, también realiza sus aportaciones, de modo directo, a la Corporación, además de supervisar los mecanismos de funcionamiento del sistema. (Véase supra el esquema del marco operativo)

El objetivo básico del sistema es el de proveer de garantía de crédito a la pequeña y mediana empresa que es prometedora como negocio pero no goza de garantía colateral, o la que tiene es insuficiente, de cara a obtener créditos de las entidades financieras contratadas (contracted financial institution -CFI-) del país.

### ▪ **Marco legal y normativo**

Como corporación, SMBCGF es una entidad con personalidad jurídica propia establecida según las regulaciones del Código Civil y como organismo sin ánimo de lucro. Además gozó de permisos especiales otorgados por el gobierno para su fundación.



■ **Accionariado y recursos de capital**

Los recursos del SMBCGF proviene en su mayoría de donaciones irregulares desde el gobierno central, administraciones locales y entidades financieras asociadas. Actualmente, con datos del ejercicio de 1999, las donaciones acumuladas resultaban de 19,958 millones de TW\$ (más de 657 millones de US\$), de las cuales el gobierno central y los gobiernos locales aportaron un 83.78%, y las entidades financieras asociadas un 16.22%. Por tener un dato orientativo, en el año anterior estas donaciones totalizaban un capital neto de 13,436 millones de TW\$ (443 millones de US\$), consistente en 16.291 millones de TW\$ (unos 537 millones de US\$) en donaciones y 2,854 millones de TW\$ en pérdidas. Del total de donaciones, el Gobierno central aportó el 72.37%, las administraciones locales un 8.15% y las entidades financieras un 19.46%. Comparativamente podemos observar como el sector público afronta un mayor porcentaje de capital, lo cual es una tendencia desde los últimos años, especialmente en medio de una coyuntura económica de crisis.

■ **Actividad y productos**

En general, el tipo de operaciones consiste en la concesión de créditos garantizados a corto y medio plazo, además de tipos de garantías que se efectúan sobre cuentas de importación e impuestos. Pero las facilidades financieras son las establecidas por el sistema financiero nacional, pues son las entidades financieras asociadas las que establecen el tipo de operación crediticia y lo hace según sus regulaciones estipuladas.

El programa tipo de crédito garantizado es sin duda el más activo de todos los tipos de garantías del SMBCGF, rondando el 70% del total de operaciones en los últimos tres años (68.2% en 1998). Le siguen muy de lejos los créditos garantizados para adquisición de materias primas y los de políticas orientadas, con un 17.5% y un 7.9% del total de casos respectivamente.

El SMBCGF tiene un sistema de tipos de garantías con 12 programas, descritos en cuanto a los máximos garantizados según lo estipulado en el procedimiento más general:

1. Garantía General Tipo (General Purpose Loan): estipulado para ayudar a las empresas a obtener créditos a corto y medio plazo por un máximo de 10 millones de TW\$ (casi 330,000 US\$) y con un plazo de garantía de hasta 180 días, referido a los plazos otorgados por la entidad financiera.
2. Garantía bancaria sobre emisiones de papel comercial de las pymes: sirve de ayuda a las empresas para obtener una garantía sobre la emisión de papel comercial en el mercado financiero y de inversiones en casos de financiación a corto plazo, sobre un máximo de 5 millones de NT\$ (casi 165,000 US\$) y con plazo de hasta un año.
3. Garantía para Crédito de exportación: para préstamos a corto plazo a empresas que han de tener licencia o contrato con bancos extranjeros, demanda de fábricas en el extranjero o acuerdos nacionales de cooperación en el comercio exterior. Se efectúan sobre un máximo de 7 a 17 millones de TW\$ según el tipo de operación y con un plazo de hasta 9 meses.
4. Garantía para Crédito para materias primas: para la compra de materias primas con un monto máximo de 10 millones de TW\$ y un plazo de hasta 9 meses.
5. Garantía para Créditos orientados (Policy-oriented loan): ayuda a la obtención de créditos para protección ambiental, desarrollo industrial, y a empresas que obtengan contratos del Gobierno o del sector público, con un máximo garantizado de 15 a 20 millones de TW\$ (entre 495,000 y 650,000 US\$) según sea para equipamiento automático, control de polución y otros aspectos relacionados. Los plazos serán los otorgados por la entidad financiera asociada (CFI).
6. Garantía para Crédito a micro-empresas: para que obtengan créditos para compras de materias primas, equipamiento, capital de trabajo... El máximo garantizado tiene un

margen desde 1.5 a 2.5 millones de TW\$ (hasta 83,000 US\$) y el plazo establecido es de hasta un año, según los otorgados por la entidad financiera.

7. Garantías sobre facturas de tasas de importación e impuestos: con el objetivo de ayudar a las empresas cualificadas a obtener garantías bancarias para pagos aplazados de tasas a la importación, sobre un máximo de 5 millones de TW\$ y según los plazos establecidos por la CFI.

8. Garantías sobre realización de contratos: para obtener garantías bancarias para participar en ofertas, pagos al contado y compromisos de contratos comerciales, con un máximo garantizado de 10 millones de TW\$ y con los plazos establecidos por la entidad financiera asociada (CFI).

9. Garantía para Crédito para la promoción internacional de nuevas marcas nacionales: para financiar campañas de promoción en el extranjero de marcas comerciales nacionales, con un máximo garantizado de 20 millones de TW\$ (unos 650.000 US\$) y con un plazo de hasta 7 años.

10. Garantía para Crédito de arranque a la empresa joven: que ayuda a jóvenes empresarios a obtener créditos para establecer su propia empresa, con un máximo garantizado de 600,000 TW\$ (unos 20.000 US\$) y un plazo de hasta 6 años.

11. Garantía para Crédito al Desarrollo: para financiar nuevas plantas de fabricación o mejorar la competitividad, además de financiar operaciones de estabilidad en periodos de recesión económica y proveer de créditos para la reconstrucción y la cooperación interempresarial. Tiene un máximo de 10 millones de TW\$ y con los plazos otorgados por la entidad financiera asociada (CFI).

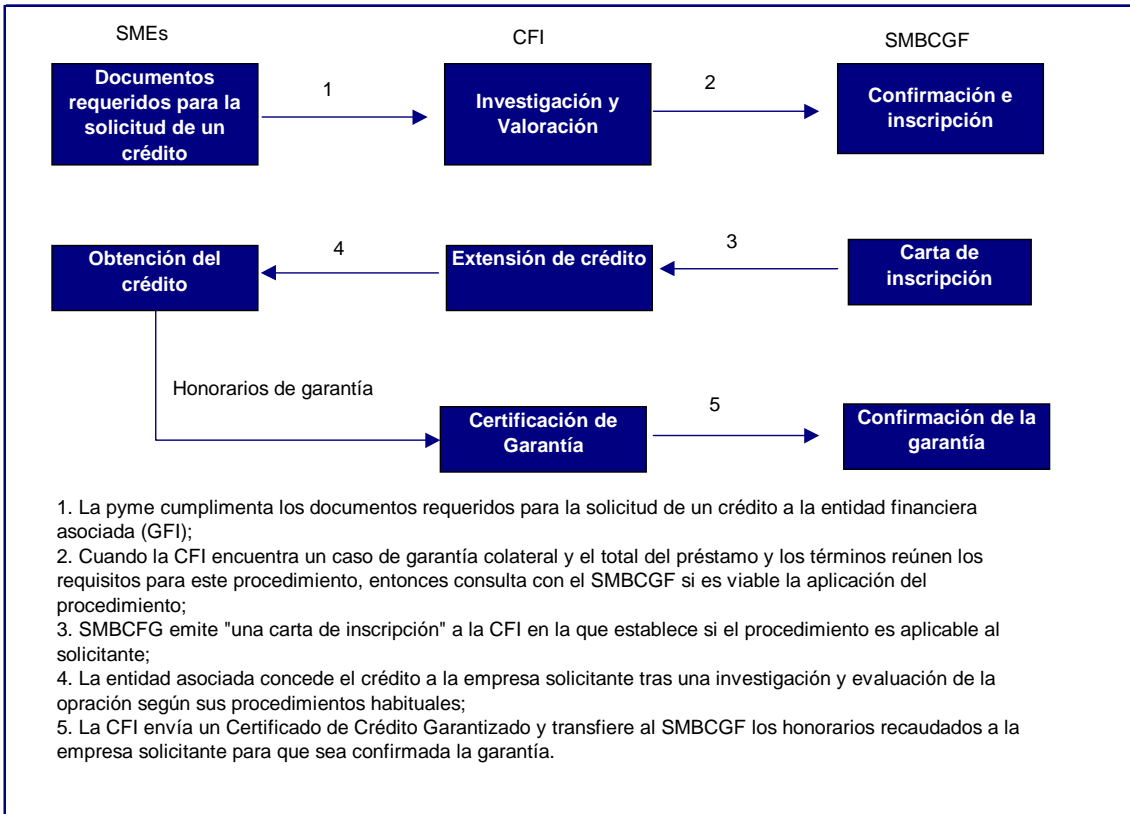
12. Garantía para Préstamo de pequeña cuantía para mano de obra especializada: ayuda a cumplir con los cambios de ciclo y obtener créditos para mano de obra especializada, con un máximo garantizado de 1.5 a 3 millones de TW\$ (hasta 99,000 US\$) con un plazo de hasta 5 años.

#### ▪ Operativa

En general las pymes solicitan los créditos garantizados por SMBCGF a través de las entidades financieras asociadas (CFI). Cada operación conlleva la investigación y seguimiento de la entidad prestamista según sus procedimientos usuales en la actividad crediticia. Además, es la entidad financiera la que remite la solicitud al SMBCGF para que éste emita la garantía requerida en el único caso posible, cuando el solicitante carece de una garantía colateral o la que tiene es insuficiente. Cuando la entidad financiera remite la solicitud a la Corporación opera a través de dos procedimientos básicos, simplificado y normal, a los que se añade el de control de créditos fallidos y subrogación; de los que ofrecemos un diagrama y su breve descripción.

*Procedimiento simplificado (The Simplified Approach)*

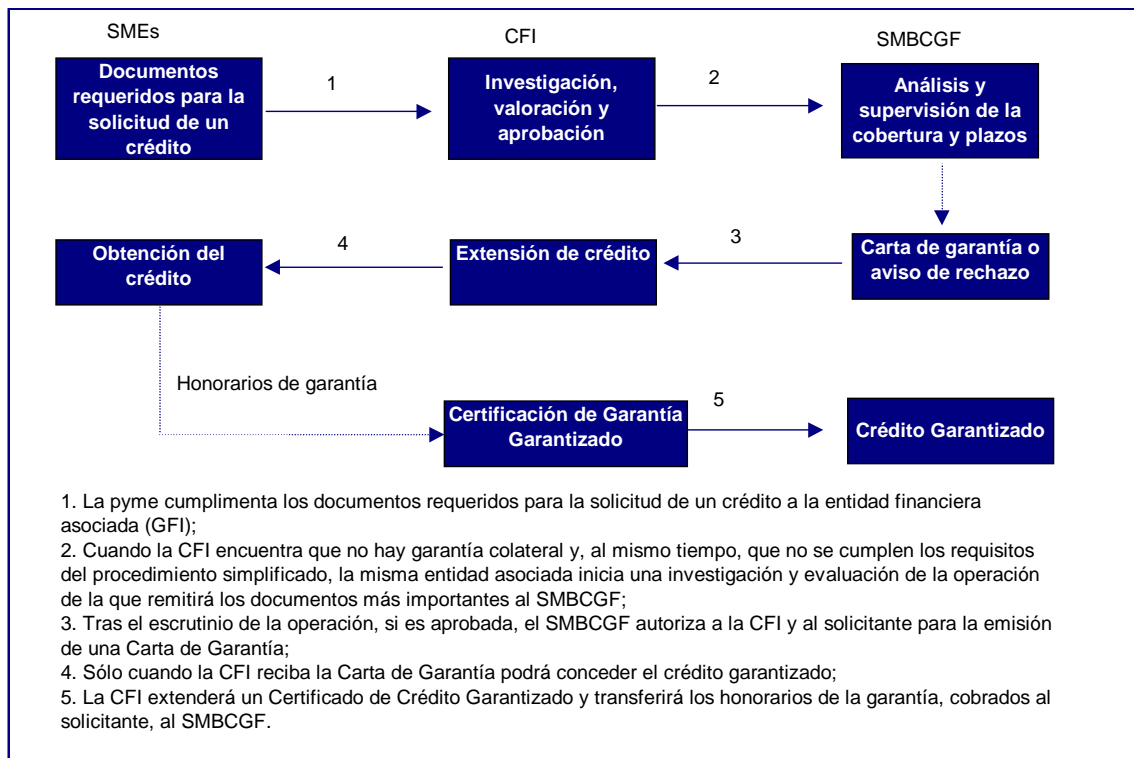
En este caso la solicitud implica un crédito inferior a los límites establecidos, y las condiciones financieras y el promedio de crédito de las pymes han de reunir los condicionantes establecidos por el fondo. Una vez se cumpla todo esto la entidad financiera asociada (CFI) puede conceder la línea crediticia antes de remitir el caso a la Corporación para su posterior revisión y, más que emisión, confirmación de la garantía del crédito.



*Procedimiento normal (The Normal Approach)*

Si no se cumplen los requisitos del procedimiento simplificado la entidad financiera asociada (CFI) habrá de remitir el caso a la SMBCGF para que éste haga su propia evaluación de la operación. En este caso el crédito no será concedido hasta que la corporación no otorgue su garantía. ( Ver figuras ss. )

En cuanto al pago, en el caso de que el crédito esté fallido en un plazo superior a cinco meses, el prestatario queda fuera de la operación y la entidad financiera asociada (CFI) tomará medidas legales para instar al pago por adelantado y adquirir derechos ejecutivos, tal como la orden de pago, contra el prestatario y todos los garantes, y puede solicitar al SMBCGF para que realice el pago por adelantado. La cobertura del pago consta de:



- el principal: el saldo vigente del crédito garantizado;
- los intereses:

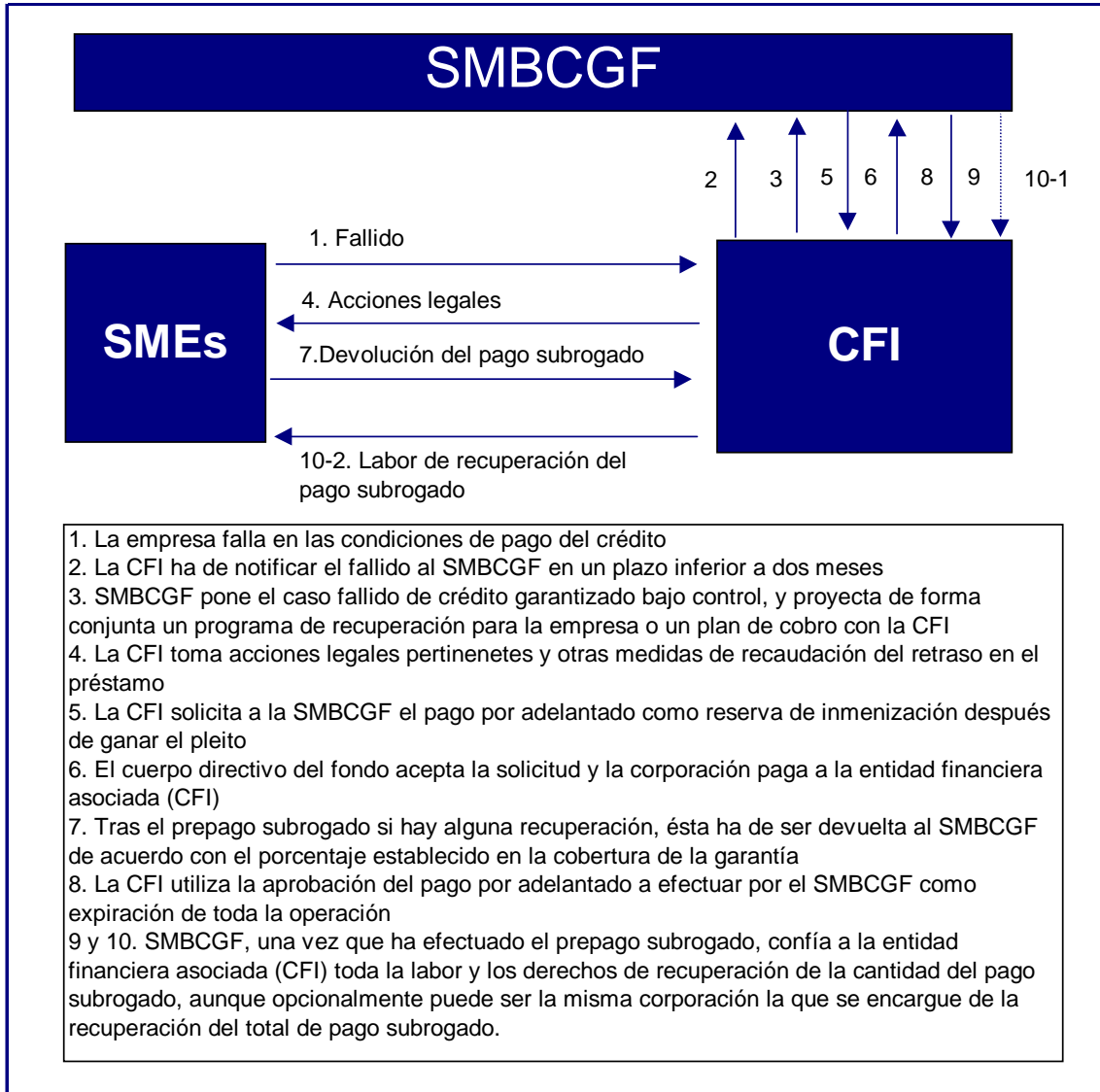
1. Intereses impagados antes de la fecha de vencimiento.
2. Intereses impagados después de la fecha de vencimiento, máximo a seis meses;

– costes legales: dichos honorarios deben ser compartidos por ambos, el SMBCGF y la entidad financiera asociada (CFI).

Después de efectuado el pago por adelantado en subrogación, el SMBCGF y la CFI proyectan conjuntamente un plan para recuperar el monto desembolsado. La recuperación es confiada normalmente a la CFI; sin embargo, el SMBCGF proporciona a la institución financiera información útil para ayudarle a asegurar sus derechos como acreedor. Esta delegación de la actividad de recuperación en la entidad financiera se debe a que es ésta la que tiene firmado el contrato de crédito garantizado con la empresa lo que, a efectos legales, la hace más efectiva en esta labor.

Además, la red de sucursales de la entidad asociada (CFI) goza de adecuada información acerca de la empresa garantizada y de personal experimentado, además diseminado por todo el país.

**Control de crédito fallido y subrogaciónn (Control of Default Credits and Subrogations)**



Es más eficiente para el SMBCGF aprovechar las ventajas de la red de la CFI en este aspecto.

▪ **Condiciones generales de la garantía**

– La corporación ha establecido unos requisitos a las pymes para acceder a sus programas de garantías que podemos describir a través de un criterio sectorializado de actividad industrial y empresarial. Así son empresa habilitadas:

- Empresas de manufacturas;
  - con un capital que no exceda los 60 millones de TW\$ (casi 2 millones de US\$) y con un periodo de funcionamiento de seis meses o superior;
  - con un número regular de empleados que no supere las 200 personas y en funcionamiento desde hace 3 años o más.

- Empresas no manufactureras;
  - empresas que incluyen a mayoristas, detallistas, proveedores y firmas comerciales;
  - en funcionamiento por un año o más, con ventas anuales entre 3.5 y 80 millones de TW\$ (entre 115,000 y 2.6 millones de US\$) en el último ejercicio.
- Empresas a pequeña escala; cuya calificación es muy similar a la anterior con la única diferencia de que registran un montante de ventas inferior a 3.5 millones de TW\$.
- Empresas de jóvenes empresarios con perspectivas; la calificación prospective young entrepreneur obedece a empresas con ciertos condicionantes como la edad del empresarios, entre 25 y 45 años; la experiencia en el sector relacionado con su negocio; y la aprobación como tan de la Comisión Nacional de Asuntos de la Juventud del gobierno taiwanés.
- Empresas con campañas de promoción internacional de su nueva marca; es decir, aquellas que intentan promover su propia marca en negocios comerciales a nivel internacional. Su garantía sólo será efectuada si la campaña cuenta con la aprobación del Consejo de Comercio Exterior (Board of Foreign Trade). En este caso pueden ser incluidas grandes empresas.
- Empresas sobredimensionadas; se trata de empresas que, tras ser garantizadas por la SMBCGF, siguen estando cualificadas para créditos garantizados durante ocho años desde el momento en que su tamaño ha excedido los límites de la calificación de pyme según se describe en el primer caso.
  - El máximo capital en operaciones de crédito garantizado para cada empresa es de 100 millones de TW\$ (3.3 millones de US\$). Para empresas integradas en el Own Brand International Promotion Loan (crédito garantizado a campañas de promoción internacional de empresas) el máximo garantizado puede aumentar en otros 100 millones de TW\$.
  - La cobertura varía según los tipos de garantía pero oscila en un margen bastante amplio, con casos del 50% y casos del 90%.
  - La tasa de honorarios de la garantía es bastante fija en el sistema taiwanés, el 0,75% anual. Las empresas que disfrutan de la garantía son las encargadas de pagar dicha tasa en el momento que se indica en cada procedimiento básico de solicitud y concesión de la garantía. Sólo algunos tipos de garantía suponen una rebaja de este honorario, ya que la mitad de la tasa será una parte de los intereses que la entidad financiera asociada (CFI) cargue a la pyme por su crédito.
  - El SMBCGF no toma garantías colaterales para su garantía al crédito, pero si el préstamo es para una compra de terrenos, equipamiento, maquinaria la entidad financiera está capacitada para tomar éstos como garantía colateral. La entidad financiera puede tomar garantía según sea necesario, desde la licencia de registro de la marca a otras personas con responsabilidad de cara a la operación, pasando por algún fiador conjunto.

#### ▪ Reafianzamiento

El sistema taiwanés no cuenta con ninguna entidad reaseguradora y se supone que la última responsabilidad recae en las instancias gubernamentales que lo sustentan en su mayor parte.

## ▪ Evolución futura

Durante 1998 se operaron algunos cambios en el sistema:

– En febrero, con el objetivo de coordinar los modos de operar de las entidades financieras y para ayudar a mejorar a las empresas no manufactureras, la provisión de fondos que se alargaba en la operación a tres años fue reducida a un año, adaptándose a las necesidades de garantías del crédito para financiar su actividad o adquisición de maquinaria.

– En abril se puso en marcha la normativa del Gobierno sobre el efecto 2000 en los equipamientos computerizados y se dispuso una financiación especial para las pymes que necesiten un préstamo para solventar dicho problema, acogido al programa de Crédito General Tipo.

– Para ampliar la clientela del SMBCGF, la definición requerida de una pyme del sector de manufacturas para solicitar el crédito garantizado se ha revisado. Así se definió desde mayo de 1998 como una firma que tiene un capital inferior a 60 millones de TW\$ (casi 2 millones de US\$) y operativa por 6 meses o más; y como una empresa cuyo número de empleados regulares no excede a 200 personas y está en funcionamiento desde hace 3 años o más.

– Para simplificar el procedimiento de solicitud de la garantía del crédito en el programa de Pequeño Préstamo para Microempresas se revisaron algunas de las regulaciones, quedando en mayo de 1998 así:

- Cuando un micronegocio, que tiene un historial de 3 años o más, no solicita un crédito mayor a 1.5 millones de TW\$ (casi 50,000US\$), la institución financiera sólo tiene que valorar el caso según las regulaciones estipuladas por su autoridad competente, y no necesitar adelantar las notificaciones financieras de la operación al SMBCGF.
- Los préstamos para mano de obra se revisaron para ser clasificados en préstamos a corto y medio plazo. La máxima duración de garantías para trabajar a medio plazo se ha ensanchado de 3 a 5 años. El plazo máximo de 4 años de garantías para préstamos de inversión se ha relajado. El SMBCGF suele aceptar la duración aprobada por las instituciones financieras contratadas (CFI's).
- La regulación de devolución a plazos para préstamos a escala pequeña se revisó para ser integrados en el programa de garantía del crédito de Garantía General Tipo.

– Para estar en línea con la política gubernamental de confianza a las pymes que se encuentran en estado de operatividad normal y sin grandes dificultades tras la recesión económica, SMBCGF les ofreció a sus clientes desde noviembre una extensión en los plazos de 6 meses para préstamos garantizados.

En 1999 se han dado medidas muy recientes que han supuesto cambios en el sistema:

– Para seguir las medidas gubernamentales de refuerzo de la asistencia financiera a la pyme en operatividad normal, en enero el SMBCGF accedió a extender por 6 meses los compromisos de las garantías a pymes para préstamos existentes con anterioridad al 30 de junio de 1999, para la adquisición de equipamiento y maquinaria, siempre que estas pymes conserven el estado de operatividad normal.

– Para ayudar a la pyme a asumir los cambios de ciclo económico y a obtener financiación blanda para mano de obra, el SMBCGF comenzó su programa de garantías para créditos para montos pequeños destinados a mano de obra especializada, desde hace un año de forma provisional. El SMBCGF evaluaría el efecto verdadero en un año para decidir si sigue proporcionando dicho tipo de garantías.

– El SMBCGF reconoce desde hace tiempo que tiene algunos problemas que obstaculizan un funcionamiento idóneo del sistema de suplementación al crédito en Taiwán. El primero es de financiación, pues considera que las donaciones desde el Gobierno central, las administraciones locales y las entidades financieras asociadas (CFI) deberían ser regularizadas con unos plazos establecidos y continuos. Además la Corporación quiere tomar una serie de medidas para controlar riesgos financieros, medidas que serían aceptables para las entidades financieras y las empresas y que, especialmente, ayudarían a afrontar periodos de recesión económica.

## 2. FUNDACIÓN-FONDO DE GARANTÍA MUTUA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA SMEMGF (SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE MUTUAL GUARANTY FOUNDATION)

A pesar de la fuerte actividad que ha registrado el fondo de garantía SMBCGF desde su nacimiento, las necesidades financieras de la pyme están lejos de ser satisfechas. Esto se pone de relieve especialmente en los momentos de coyuntura crítica de la economía. En el momento concreto en que se decidió implementar un esquema de garantías mutualista se consideraba que difícilmente el SMBCGF podría acaparar toda la demanda de seguridades complementarias para acceder a una financiación en buenas condiciones, en un momento en que el crédito bancario presentaba unos tipos que oscilaban entre el 20 y el 25%. El Gobierno decidió introducir el mecanismo de garantías recíprocas como una solución obvia para satisfacer las demandas de las pymes.

Los fuertes crecimientos de la actividad del ente de garantías existente motivaron al Gobierno para implementar un nuevo mecanismo de garantías basado en este caso en la solidaridad entre los miembros socios de la entidad y con menor participación pública. La Small and Medium Enterprise Mutual Guaranty Foundation es un esquema de garantías mutualista instrumentado a través de una fundación de carácter especial con participación mayoritaria del sector privado, especialmente a través de la promoción del asociacionismo entre empresas del sector pyme y los mecanismos solidarios entre éstas.

En 1997 se puso en marcha la fundación y con ella se introdujo formalmente en Taiwan el esquema de garantías mutualista, un modelo de sistema de garantías poco frecuente en el ámbito subcontinental del sudeste asiático. Inicialmente la implementación del reciente esquema de garantías corre a cargo del Fondo de Desarrollo para la Pyme, pero el carácter mutualista lógicamente implica que las pymes serán alentadas a participar en la Fundación-Fondo como socios de un sistema peculiar basado en lo que denominan 'círculos de garantía mutua' (mutual guarantee circle), cooperativas de pymes asociadas que se basan en el principio de solidaridad mutua y aceptación de riesgos compartidos por el que las empresas miembros recibirán garantías que faciliten su financiación a corto plazo.

### CARACTERÍSTICAS GENERALES

La SMEMGF funciona a través de un mecanismo de garantías mutuas (mutual guaranty mechanism) diseñado con cuatro pilares básicos: el concepto asociativo-mutualista, la gestión y distribución del riesgo, la garantía financiera y el reaseguro. No sólo se pretende un crédito de calidad para las pymes, sino también el relanzamiento y remodelación de las carteras de crédito a pymes de las entidades financieras mediante la intermediación de los mutual guaranty circle (MGC's). Se espera que el mecanismo opere en un mercado abierto y libre y reduciendo al mínimo la interferencia del sector público y del Gobierno. De hecho, tras la aportación inicial para el arranque del mecanismo, realizada desde el Fondo de Desarrollo para la Pyme, se pretende que todo el mecanismo se mantenga por su propio pie en un plazo de tres años, en el que ya el sostén del mismo ha de ser compartido por fondos públicos y una mayoría de recursos privados. Concretamente cada cooperativa o círculo ha de mantener un fondo de garantía constituido por las aportaciones de los miembros, que han de destinar un 10% del monto total de crédito al que accedan para engrosar dicho fondo, el cual ha de responder a las posibles pérdidas generadas por la actividad del MGC por entero.



El sistema esta diseñado para lograr la mayor distribución del riesgo posible entre el prestatario, la entidad financiera, los miembros y socios iniciadores (initiators) de la cooperativa o círculo de garantías mutuas y la Fundación SMEMGF. uno de los criterios básicos es el de la selección de los participantes, ya como iniciadores ya empresas miembro, especialmente a través de guías de cualificación de las que se sirve la Fundación para lanzar su principal producto, los mutual guaranty circle. Con esta selección preliminar, el mecanismo en general se garantiza que dejará fuera toda 'mala semilla' y sólo accederán al mecanismo las pymes con verdaderas necesidades de financiación por carencia o insuficiencia de garantías colaterales.

El círculo de garantías mutuas es una cooperativa a través de la cual las pymes que acceden a ser miembros disfrutan de las posibilidades del mecanismo de garantías mutuas. El MGC (mutual guaranty circle) tipificado será 'iniciado' por una persona jurídica individual, empresa, asociación de industriales, sociedades o cámaras de comercio como socios fundadores o iniciadores (initiators) autorizados por las normas gubernamentales y la Fundación SMEMGF. Éstos iniciadores podrán reclutar de 10 a 30 pymes como miembros del círculo, y una vez constituido éste disfrutarán de los mecanismos de garantía financiera de la Fundación.

Para la formación de un MGC será la Fundación la que, sirviéndose de diez guías de orientación establecidas por el Gobierno, tramite la solicitud y recomiende candidatos a iniciadores a un tribunal de círculo de iniciadores (Jury of Circle Initiators). Una vez aprobado como iniciador, éste podrá convocar entre 10 y 30 pymes como candidatos a miembros de su círculo. La siguiente tabla define de forma esquemática las figuras de los iniciadores y de los miembros del círculo de garantías mutuas:

<b>SOCIOS DEL MGC</b>		
<b>CRITERIO</b>	<b>"Initiators"</b>	<b>Miembros</b>
<b>SELECCIÓN</b>	Son elegidos por la Fundación SMEMGF siguiendo las pautas marcas por las "guías orientativas" emitidas por instancias gubernamentales	Los "iniciadores" los presentan como candidatos y deben pasar la valoración de la Fundación y las entidades financieras.
<b>CUALIFICACIÓN</b>	Normalmente personas jurídicas individuales, medianas empresas, asociaciones industriales, sociedades comerciales con años de experiencia y excelente reputación	Empresas definidas como pymes oficialmente con un periodo de entre 2 y 3 años de operatividad mínima según sectores
<b>DERECHOS</b>	Tienen la única competencia de reclutar pymes para conformar su "círculo de garantías mutuas" y por ello tienen derecho a una comisión del 0,75% del monto total de crédito del que disfrute su MGC	Pueden solicitar créditos que no excedan 4 veces su capital neto o el 50% de sus ventas anuales, aunque nunca 10 veces superior a su depósito de garantías en el fondo del MGC
<b>OBLIGACIONES</b>	No puede solicitar crédito a través del MGC. No puede liderar más de un MGC. Debe asegurar la actividad del círculo. Soporta un 5% de los fallidos del círculo y aporta una garantía aceptable o hipoteca equivalente al 5% del total de crédito de que disfrute el MGC. Debe revisar el estado financiero de sus miembros y mantener informada a la Fundación. Debe asistir a las entidades financieras en la labor de recobro en caso de fallido.	No puede pertenecer a más de un MGC. Se le considera prestatario con respnsabilidad sobre el total del crédito y garante último para el reembolso del mismo. Es cogarante del total de crédito que disfrute su círculo el 10% de su crédito como depósito de garantía. Debe aceptar el seguimiento de su operación por parte de la Fundación y facilitarle toda la información requerida. Debe aceptar el asesoramiento de la SMEMGF y de las guías de orientación del Gobierno.

Actualmente, tras la entrada en operatividad plena en agosto de 1999, el mecanismo de garantías mutuas taiwanés cuenta con 57 MGC's, que atienden a 648 miembros. Los últimos datos de su actividad, recibidos a mayo de 2000, arrojan un monto inducido de inversión de 112 millones de US\$, con 37.5 millones de US\$ garantizados.

▪ **Ámbito y objeto social**

La misión principal de la SMEMGF es asistir a las pymes para que consigan financiación a través del mecanismo de garantías mutuas con el objetivo de evitar la quiebra consecutiva de negocios. El mecanismo de garantías mutuas introduce algunas novedades en el sistema de suplementación al crédito taiwanés ya que:

- Promueve el concepto de fuerza colectiva y solidaria entre las pymes para acceder a buenas condiciones financieras;
- Organiza a las pymes en cooperativas / círculos de garantías mutuas (mutual guaranty cooperatives / circles), normalmente de ámbito sectorial;
- Asegura de forma preliminar una selección de solicitantes con historial positivo y una negociación preliminar sobre plazos de los créditos;
- Es garante para las pymes cualificadas;
- Es un servicio semipúblico de orientación que presta asesoría financiera para las pymes asociadas.

La pyme que puede acceder al mecanismo de garantías mutuas ha de estar integrada en un MGC, y como ya se ha apuntado, uno de los presupuestos básicos de este esquema mutualista es el de la selección de aquellas empresas que entrarán a formar parte del mecanismo ya como iniciadores ya como miembros del MGC.

A la hora de seleccionar el círculo de initiators:

- Son candidatos las empresas o personas jurídicas individuales que lo soliciten a la Fundación y estén en los parámetros de las guías de selección y orientación establecidas desde la autoridad gubernamental competente, la SMEA (Small and Medium Enterprise Administration), principalmente medianas empresas de excelente reputación, asociaciones industriales, sociedades comerciales; o bien seleccionadas directamente a propuesta de la SMEMGF.
- Para calificarse como initiators la empresa debe pasar una evaluación estricta por parte de la Fundación, principalmente a través de organismos de control del historial crediticio, y ser aprobada por un jurado específico para el caso.
- Debe de cumplir los siguientes criterios:
  - Estar en activo por más de 5 años en condiciones estables y con buen historial financiero, tanto la empresa como las personas que están encargadas de ella;
  - Aquellas personas jurídicas individuales con gran experiencias profesional o con gran historial como gestores de alto nivel, en ambos casos por más de 7 años.

A la hora de seleccionar a los miembros del círculo:

- Será el círculo de initiators el que tenga la competencia para invitar a una pyme a ser candidato a miembros de un círculo de garantías mutuas (MGC).
- Cada círculo de iniciadores agrupará de 10 a 30 pymes elegibles para el MGC, con un claro criterio de ámbito sectorial.
- Cada pyme ha de pasar por la valoración de la Fundación y de las entidades financieras para ser admitida.
- Debe cumplir los siguientes criterios:

- Ser pyme en los parámetros definidos por el Gobierno (vid. nota supra).
- Las empresas manufactureras tienen que acumular dos años de actividad, y en las de los demás sectores tres años de actividad.
- Ninguna empresa ni persona implicadas en ella ha de tener una 'mancha' en su historial crediticio al menos en los dos años previos al momento de la selección.

Una vez seleccionados, los miembros tendrán derecho a solicitar un crédito que no supere en cuatro veces su capital neto o el 50% del volumen de ventas anuales, aunque hay un límite máximo de 10 veces el monto de su depósito de garantía realizado al fondo de garantía del MGC. Por otra parte, los miembros tendrán que pasar por el examen de la Fundación sobre su estado financiero a la hora de que ésta decida garantizar su crédito.

#### ▪ **Marco legal y normativo**

La Fundación se estableció en 1997 de acuerdo con los artículos 7 y 23 del Estatuto para el Desarrollo de la Pyme. El artículo 7 se refiere a los agentes gubernamentales encargados de la orientación y la cooperación entre pymes para establecer y promover la integración vertical y horizontal, fondos de asistencia mutua, cooperación técnica y desarrollo técnico avanzado, formas de compra de equipamiento comúnmente utilizadas... El artículo 23 dice literalmente: "Como precaución ante la quiebra/insolvencia generalizada entre pymes resultantes de la quiebra/insolvencia de sus asociaciones, agentes gubernamentales competentes tienen la opción de promover el establecimiento de un fondo de garantía mutua. Dicho fondo será garante de las pymes para financiación especial cuando éstas sufran dificultades de negocio y de capital de trabajo. El Fondo de Desarrollo para la Pyme ha de hacer donaciones a dicho fondo para la implementación de su establecimiento y para su mantenimiento en caso necesario".

#### ▪ **Accionariado y recursos de capital**

La Fundación tiene un capital registrado a octubre de 1999 de 2,163,077 US\$, aunque en las previsiones iniciales el Fondo de Desarrollo para la Pyme tiene que completar una donación inicial de 100 millones de TW\$ (unos 3.3 millones de US\$). Con el asentamiento del mecanismo se pretende que las aportaciones del Fondo de Desarrollo para la pyme no superen el 43% del total de recursos, y que el 57% restante provenga de recursos privados, especialmente conglomerados de empresas y las propias empresas que participen como socios iniciadores o como miembros de las cooperativas.

Concretamente, cada círculo o cooperativa de garantías mutuas (MGC's) debe mantener un fondo de garantía compuesto por las aportaciones de los miembros y socios iniciadores, normalmente estipulada en un 10% del monto del crédito al que se acceda, con el que el MGC responde como entidad a las pérdidas que se puedan producir en el curso de su actividad.

#### ▪ **Actividad y productos**

El mecanismo de garantías mutuas tiene establecido el mutual guarantee credit loan como base de su actividad, es decir, un crédito bancario a medio o corto plazo destinado a capital de trabajo o capitalización urgente que disfruta de una garantía financiera por parte de la Fundación SMEMGF. Realmente el servicio se basa en un contrato de crédito garantizado que la Fundación mantiene con determinado círculo de garantías mutuas (MGC), por el que, a su vez, la Fundación mantiene la misma relación contractual con el miembro concreto del MGC que es beneficiario del crédito. Con este vínculo, es la Fundación la que emite un certificado de garantía a la entidad financiera con el que ésta inicia el procedimiento del crédito bajo la seguridad que le ofrece la primera.

Por otra parte, la SMEMGF mantiene un contrato de crédito con la entidad financiera por el que se aceptan unos términos generales que definen los créditos garantizados con que van a operar. Estos términos generales del crédito garantizado establecen actualmente un producto financiero con un plazo máximo de 3 años, un tipo de interés del 7.55% y un máximo de 36 pagos equivalentes para la amortización.

▪ **Operativa**

El procedimiento básico de las operaciones se inicia con la solicitud de un miembro del MGC a la entidad financiera, la cual le atiende en función de sus propios criterios. Este miembro, cualificado previamente como tal tras someterse a un estricto proceso de selección, realiza un depósito de garantía en un cuenta establecida para ello. La entidad financiera concede el crédito al miembro del MGC tras realizar su propia evaluación y una vez que ha recibido la garantía de la Fundación SMEMGF. Por último, la entidad financiera establece un contrato de crédito individual con la empresa miembro y desembolsa el monto.

Tras el desembolso del crédito, la Fundación auditará y revisará el estado financiero de su actividad periódicamente mientras serán los socios iniciadores del MGC los que, en relación de buena fe, escrutarán la buena marcha de cada operación concreta de sus miembros y avisarán a la Fundación en situaciones críticas.

En caso de fallido se establecen cuatro pasos principales:

- Inform stage one: por el que en siete días laborables tras el primer atraso en el pago, la entidad financiera debe notificarlo a los deudores;
- Inform stage two: tras un periodo de gracia de 30 días la entidad financiera debe comunicar de forma certificada la situación de fallido a los deudores;
- Accelerated payment stage: por el que en una semana, seguida de 60 días de periodo de gracia, la entidad financiera debe enviar un certificado de pago acelerado a los deudores, a la Fundación y a los socios iniciadores del MGC;
- Claim stage: cuando se acumulan cuatro plazos (no necesariamente en orden consecutivo) la entidad financiera debe reclamar al garante, en este caso, a la Fundación el 90% del monto adeudado siguiendo la siguiente fórmula que establece el fallido:

Fallido = saldo vigente del crédito  
 +intereses del crédito  
 +intereses por retraso en los pagos  
 +penalización

▪ **Condiciones generales de la garantía**

Los contratos de crédito con garantía mutua establecen unas condiciones básicas tanto para los socios fundadores como para los miembros de los MGC's:

- Las empresas habilitadas para disfrutar de la garantía del esquema general han de estar integradas como miembro en un círculo de garantías mutuas, tras ser reclutada por un iniciador y superar el estricto proceso de selección. Normalmente serán aquellas que estén definidas como pyme oficialmente (vid. supra) y tengan de 2 a 3 años de operatividad según sectores.
- El máximo garantizado para cada miembro se establece para créditos de 10 veces su depósito de garantía, oscilando entre 2 y 10 millones de TW\$ (entre 66,000 y 330,000 US\$). Por otra parte, un MGC tiene un monto máximo garantizado de hasta 300 millones de TW\$ (unos 10 millones de US\$). Nunca el monto de crédito solicitado puede exceder de cuatro veces el capital de la empresa o del 50% de sus ventas.
- En cuanto a la cobertura, el mecanismo en general asume entre un 65% y un 80% del riesgo mientras las entidades financieras asumen entre el 20% y el 35% restantes. La distribución del riesgo entre la entidad financiera, los socios iniciadores del MGC, los miembros del MGC y la Fundación obedece a la siguiente tabla según el estadio concreto del fallido:
- Los plazos establecidos nunca superarán los 3 años y como máximo en 36 pagos iguales.

– El interés bancario corriente para créditos garantizados por el MGC no puede superar un tope de entre el 8% y el 8.75% anual, a lo que se suma el pago, por parte de la empresa miembro, de una prima por el uso de la garantía del 2% anual. Actualmente el servicio de garantías mutuas estipula un coste total máximo por operación para el beneficiario que no supere el 10.59% anual.

PARTES DEL RIESGO	ESTADO DEL FALLIDO			
	Estadio 1 0% a 5%	Estadio 2 5% a 10%	Estadio 3 10% a 15%	Estadio 4 15% a 100%
Entidades financieras	20%	25%	30%	35%
Socios iniciadores (initiators)	10%	0%	0%	0%
Miembros del MGC	60%	60%	60%	0%
Fundación SMEMGF	10%	15%	10%	65%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

– La comisión variará según el depósito que haga la empresa al fondo de garantías (no superior al 20% del monto solicitado). Además existe una comisión por gastos de servicio del 0.5% del monto total de crédito y una cuota fija y no reembolsable de 3,000 NT\$ (casi 100 US\$) por cada solicitud de crédito que someta a estudio.

#### ▪ Reafianzamiento

La Fundación SMEMGF figura como ente encargado del reaseguro del sistema, aunque también se apunta a los iniciadores como aquéllos que deben ofrecer una seguridad de techo superior a la garantía a través de la garantía personal o la hipoteca. La poca madurez de este esquema parece ser el motivo por el que no está aún suficientemente claro quién debe asumir la misión de reafianzamiento de la garantía financiera. El diseño del esquema incluye a las compañías de seguro como capitalizadoras del mismo, por lo que se supone que ofrecerán un reaseguro financiero tanto a la Fundación como a los iniciadores de cada MGC.

#### ▪ Evolución futura

Este esquema de garantías mutualista es bastante joven (nacido en 1997 y con plena operatividad desde 1999), por lo que es difícil aventurar cual será su dinámica futura. Sus datos demuestran que ha significado todo un evento pues en tan sólo un año de plena actividad ya existen 57 círculos de garantías, casi 650 empresas implicadas y casi 40 millones de US\$ garantizados. Sin embargo, hemos de tener en cuenta otros factores:

– Por una parte, este esquema debe ser un instrumento alternativo al actual fondo de garantías para la pyme del gobierno taiwanés, el cual tiene una actividad consolidada desde 1974 y presenta unos datos de actividad bastante elevados en comparación con el resto de sistemas del entorno del sudeste asiático.

– Se ha diseñado este esquema para que tenga unos niveles de dependencia respecto al sector público decrecientes conforme avance su actividad, siendo deseable que los recursos del sector privado asuman la mayor parte de la capitalización del mismo en un breve periodo de tiempo.

– Este esquema de tipo mutualista no está muy desarrollado en el entorno subcontinental y por ello puede resultar una experiencia sumamente atractiva.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE TAIWAN**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Taiwan	2	41.643	660.6	4.592.5

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Taiwan	1.7	2.6

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Taiwan SMBCGF	1	40.995	657.6	4.555,0
Taiwan SMEMGF	1	648	3.0	37.5

\* Recursos y garantías en millones de US\$

## **LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA CENTRAL**

## INDIA

En la India también hay una larga tradición en cuanto a sistemas de garantías de crédito para la pequeña y mediana industria. Desde los años sesenta el estado indio ha promovido modos de suplementación del crédito comercial, especialmente de aquél que se consideraba que comportaba riesgos pero afectaba a sectores sociales de vital importancia, pequeños prestatarios e industria de pequeña escala. En 1960 el gobierno indio tomó algunas medidas para emplazar a los bancos a conceder créditos comerciales a los sectores económicos considerados prioritarios, entre ellos el de la pequeña industria.

En este sentido, creó una agencia estatal (Credit Guarantee Corporation of India Ltd.) que ha desarrollado un programa de crédito garantizado con numerosos esquemas específicos a lo largo de los años. Desde entonces el hito más destacado se produjo en julio de 1978, cuando se transformaron las disposiciones legales iniciales y las funciones de la agencia de garantía de crédito pasaron a engrosar el cometido de la Deposit Insurance Corporation (DIC), ente integrado en el Banco de Reservas de la India desde su creación en 1961. Se amplió su texto legal y pasó a denominarse Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation (DICGC). De ese modo el estado indio se armó de una agencia global que, entre otros cometidos, ha coordinado todos los esquemas de garantías de crédito específicos que se han desarrollado aproximadamente desde 1971.

En los últimos años se ha producido una retirada generalizada de los esquemas de garantías de crédito que la DICGC mantenía en vigencia. De hecho, el Banco de Reservas recientemente está a la espera de una decisión gubernamental firme para dismantelar su actividad como corporación pública de garantías. Al mismo tiempo, desde 1999, se viene implementando un proyecto piloto para desarrollar un esquema de garantías mutualista (mutual credit guarantee fund) en el ramo de los pequeños productores, especialmente del sector textil, en el ámbito territorial de Jaipur y con el auspicio del Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria (Small Industries Development Bank of India, SIDBI).

1957	<b>India</b>	Export Credit Guarantee Corporation (ECGC)
1960		Credit Guarantee Corporation of India Ltd.
1978		Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation
1999		Jaipur Mutual Credit Guarantee Fund (en proyecto)

Así, a pesar de la recesión del programa público de garantías, la nueva situación económica mundial no deja de reclamar mecanismos para el desarrollo de la mipyme, entre ellos sistemas de financiación alternativos, ante el importante papel de este segmento empresarial en la economía nacional. Una medida de la contribución de las empresas de pequeña escala en la India la da el importante sector de la pequeña empresa industrial de cara a la producción, exportaciones y empleo. Actualmente habrá unos 3 millones de small scale industries que dan empleo a casi 17 millones de personas, sumando un 40% de la producción manufacturera y un 35% del total de exportaciones del país. (Fuente SIDBI)



### **PROGRAMA DE GARANTÍAS DE DEPOSIT INSURANCE & CREDIT GUARANTEE CORPORATION (DICGC)**

Desde 1960 vienen funcionando esquemas de garantías de crédito administrados inicialmente por la Credit Guarantee Corporation (CGC) of India y seguidamente por la agencia DICGC (Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation), siempre con el auspicio financiero del Banco de Reservas de la India (RBI); distintos mecanismos que normalmente han surgido o han sido adaptados a los cambios sobre política industrial en India a lo largo de los años. Su objetivo básico fue en un principio el de incentivar a los bancos para que concedieran créditos a pequeños prestatarios (incluyendo el sector ganadero) envueltos en actividades no industriales. Al poco tiempo se creó un esquema específico para cubrir la misma necesidad de cara a las pequeñas empresas del sector industrial.

En 1979 un grupo de trabajo del Gobierno indio recomendó la fusión de todos los esquemas en una misma organización, la DICGC. En abril de 1989 el conjunto de esquemas de garantías del programa general amplió su actividad para centralizar toda la actividad de garantías para todos aquellos sectores considerados de desarrollo prioritario, exceptuando algunos tipos de garantías especiales ofrecidas directamente por el Gobierno central o los gobiernos locales y la actividad de la Export Credit Guarantee Corporation dedicada al seguro y la garantía financiera para las actividades de exportación.

El socio protector del sistema es el Banco de Reservas de la India (RBI). Este sistema cuenta con la adhesión de diversas entidades financieras públicas del estado central y diversos estados regionales, principalmente el Banco del Estado de la India (SBI -State Bank of India-), además contaba con la participación de casi una decena de entidades de préstamo privadas.

En cuanto a las condiciones generales de los mecanismos, con variaciones específicas de cada esquema, la cobertura de los créditos concedidos a empresas o personas habilitadas para cada esquema ha rondado el 80%, aunque en abril de 1992 el sistema sufrió una reestructuración en la que los esquemas que pervivieron extendieron su cobertura de riesgo al 90% sobre el monto total del crédito incluyendo intereses.

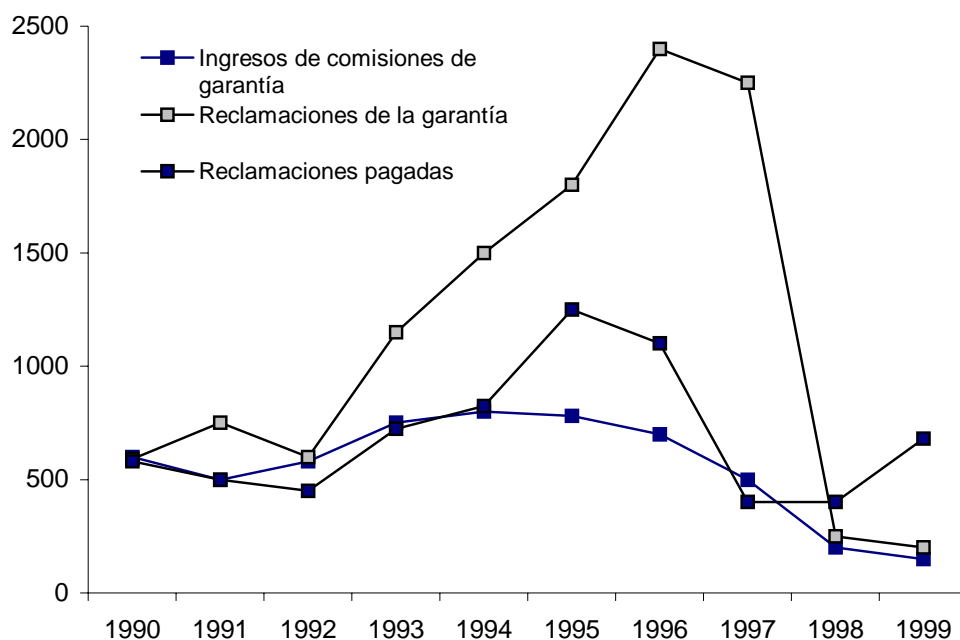
Por otra parte, la comisión por el uso de la garantía lo abona normalmente la entidad financiera habilitada para cada esquema. La comisión anual inicialmente es calculada sobre tipos estipulados según el balance del saldo vigente del crédito. Los esquemas puestos en marcha en 1971 establecieron un coste anual del 2.5%. Los esquemas posteriores han estipulado una comisión anual por la garantía del 1.5%. Hay que indicar que los bancos rurales regionales se han beneficiado de un tipo de comisión reducida a la mitad de la normalmente estipulada dentro de los primeros 5 años de actividad de los esquemas que les afectan.

En definitiva el programa de la DICGC ha tenido en su ámbito de competencia desde un principio los siguientes esquemas: ( Ver tabla siguiente )

LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA

Año	Esquema	Ambito	Vigencia
1960	Se iniciaron los primeros esquemas de garantías del gobierno a través de la CGC más tarde DICGC	- Sobre actividades no industriales B9- Para pequeñas empresas industriales	Incluidos ambos en esquema posteriores
1971	Small Loans Guarantee Scheme	Cubrían crédito de bancos comerciales, incluyendo bancos rurales, concedidos a empresas o personas involucradas en los sectores de desarrollo prioritario tal y como lo definía entonces en Banco de Reservas de la India (RBI), es decir, exceptuando las actividades industriales e incluyendo los sectores de agricultura y ganadería, relacionados con vías de transporte no principales, distribución de agua, venta al detalle, pequeños negocios, formas de autoempleo ...	- Operativo
	Finance Corporations	Destinado a corporaciones financieras que	- Hasta 1992
	Service Cooperative Societies Guarantee Scheme	Para cooperativas de servicios	- Hasta 1992
1981	- Small Scale Industries	Cubre pequeños créditos por bancos en régimen de cooperativas urbanas a empresas o personas involucradas del sector de desarrollo prioritario tal y como lo define el RBI más arriba. Los bancos en régimen de cooperativa están definidos por el RBI y la DICGC en el estatuto de esta última de 1961	- Operativo
1982	- Cooperative Credit Societies Guarantee Scheme	Destinado a pequeños préstamos concedidos por cooperativas de créditos	- Hasta 1992
1984	- Cooperative Banks Guarantee Scheme	Cubre pequeños créditos por bancos en régimen de cooperativas urbanas a empresas o personas involucradas del sector de desarrollo prioritario tal y como lo define el RBI más arriba. Los bancos en régimen de cooperativa están definidos por el RBI y la DICGC en el estatuto de esta última de 1961	- Operativo

En cuanto a la evolución futura del sistema, hay que señalar que tanto el RBI como la DICGC perciben que los esquemas de garantía no han sido en general viables, puesto que el fondo de garantía general han sido deficitario excepto en los años 1989 y 1990 (véase cuadro siguiente). Además, a pesar de que las comisiones que tenían que pagar los bancos se acompañaron de beneficios fiscales para las entidades financieras, cualquiera que fuera su tipología, lo cual supuso un fuerte atractivo inicial, hoy el nivel de participación de dichas entidades es muy bajo. Sólo dos bancos rurales regionales están implicados en el Small Loans Guarantee Scheme; sólo dos bancos rurales regionales y 17 bancos en régimen de cooperativas están operando con el Small Scale Industries Guarantee Scheme; y sólo un banco en régimen de cooperativa participa de su esquema específico, el Cooperative Banks Guarantee Scheme. De hecho, una de las razones por la que actualmente el Gobierno ha optado por una lenta retirada de los esquemas actuales se fundamenta en el hecho de que las entidades financieras están haciendo frente a la financiación para los distintos sectores integrados en los esquemas prescindiendo de éstos. Así, se pretende que la DICGC pase a ser únicamente la Deposit Insurance Corporation, y se ha analizado como negativa la integración en una sola entidad de las funciones de seguros de depósitos y de garantías de crédito, sobre todo desde el punto de vista del riesgo moral que ha provocado. El banco de reservas asume actualmente todas las responsabilidades contraídas por la actividad de los esquemas de garantías.

**Balance del fondo de garantía de la DICGC entre los años 1990 y 1999**

Fuente: Banco de Reservas de la India (montos en RS Crore)

En cuanto a los resultados del programa general, actualmente son poco llamativos pues los esquemas vienen desactivándose desde mediados de los años noventa. Concretamente desde el año 1997 el Banco de Reservas de la India había solicitado la terminación de la actividad de los esquemas de garantías de crédito, de los tres que estaban activos en ese momento, tras el ejercicio fiscal de ese año.

Sin embargo, el Gobierno indio incluyó el relanzamiento de un nuevo esquema general de garantía y reaseguro en las previsiones para los presupuestos generales del periodo 1999-2000 dentro de un paquete de medidas para evitar las fuertes restricciones de crédito que están sufriendo las industrias de pequeña escala (small scale industry) en los últimos años, especialmente por carencia o insuficiencia de garantías colaterales. Entre las medidas anunciadas se contemplaba una redefinición de los sectores de desarrollo prioritario y de las entidades financieras cualificadas para participar en un esquema futuro. Además, se crearía un fondo inicial para lanzar el esquema que se espera sea suscrito por el Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria (SIDBI, Small Industries Development Bank of India) mediante su compromiso con un quinto del total del fondo.

Actualmente esta decisión está congelada ante el rechazo de algunos sectores de la economía, recelosos por los resultados de experiencias anteriores. El Gobierno argumenta que dichas reticencias son infundadas debido a que las empresas industriales de pequeña escala presentan unos índices de falencia menores del 20%, cifra que se considera muy positiva en comparación con el nivel de fallidos de otros sectores, lo cual justificaría un esquema dedicado a solventar los obstáculos que se le presentan a la empresas por la insuficiencia de garantías requeridas.

**PROYECTO DE UN MUTUAL CREDIT GUARANTEE FUND EN JAIPUR**

Los contactos entre el Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria de la India (SIDBI) y la organización de desarrollo UNIDO de la ONU, desde finales de 1998, han hecho germinar un proyecto piloto para desarrollar un esquema de garantías mutualista en el ramo de pequeñas empresas, pequeños productores y artesanos del ámbito territorial de Jaipur. Durante todo el

año 1999 se han desarrollado actividades destinadas a ir definiendo el modelo a adoptar, entre las que se estableció la denominación como Mutual Credit Guarantee Fund, se implicó a varios bancos comerciales de la zona y se decidió que la formalización del esquema estaría a cargo del SIDBI. También se formalizaron contactos con asociaciones y grupos industriales y artesanos del sector textil y de impresores. A mediados de 2000 se ha registrado uno de los últimos encuentros para establecer y aprobar modalidades operativas.

Actualmente el esquema está pendiente de un aprobación definitiva por parte de SIDBI, que ha decidido incorporar a los bancos comerciales al accionariado del esquema. Se han formado varios grupos de 30 empresarios/artesanos en el sector textil y se espera llegar a 10 grupos para conformar un ramo de actividad compacto para el MCGF. El esquema se ha diseñado para albergar a grupos homogéneos, de 10 a 25 empresas artesanales, cuyos miembros habrán de contribuir al esquema con una aportación de 5,000 rupias. En total, se formará un fondo de garantías de un mínimo de 50,000 rupias por parte de los miembros, sumadas a otras 50,000 rupias aportadas por SIDBI.

Este fondo garantizará proyectos de expansión de negocio, modernización y diversificación que necesiten un crédito a corto o medio plazo o créditos destinados a capital de trabajo. El fondo garantizará el 75% del principal del crédito y los prestatarios tendrán que pagar una comisión del 3% del monto total de cada operación garantizada. Además se elegirá a una entidad intermediaria, una ONG local, como institución encargada de implementar y desarrollar el esquema, que contará con la supervisión de un comité constituido a nivel local.

#### **GARANTÍA FINANCIERA DE LA EXPORT CREDIT GUARANTEE CORPORATION (ECGC)**

La ECGC es una corporación pública que, entre sus muchos servicios a la comunidad exportadora india, ofrece un mecanismo de garantía financiera a los bancos que conceden créditos para actividades de exportación tanto en fase de pre-embarque como de post-embarque. Esta garantía tiene la misión de cubrir los riesgos asumidos por ese financiamiento a las empresas exportadoras y con ello la de facilitar la obtención de créditos para éstas últimas de parte de bancos y otras entidades financieras. En general, la Corporación se dedica más a una actividad aseguradora sobre los riesgos de pérdida o impago en la exportación de bienes y servicios. Sus procedimientos básicos son de crédito y seguros de exportación, pero la potente actividad de este organismo (se considera la quinta aseguradora del mundo y cubre casi el 20% del total de exportaciones del país, con una cobertura que ronda los 5,000 millones de US\$) implica su presencia aquí también como ente dedicado a la garantía financiera.

ECGC se estableció en 1957 como institución pública destinada a la cobertura de los riesgos inherentes a la actividad exportadora en general. Esta Corporación está controlada por el Ministerio de Comercio y dirigida por un cuadro directivo donde se integran delegados del Gobierno y del Banco de Reservas de la India, además de representantes de bancos, seguros y la comunidad exportadora. Hoy tiene un capital de 280 crores (unos 70 millones de US\$).

Como entidad de garantías hay que señalar que su ámbito es el universo empresarial del país dedicado a la exportación. Cubre riesgos de fallido de los agentes exportadores respecto a las entidades financieras que les conceden sus créditos con la garantía de la Corporación. En la mayoría de productos, y extensible a sus garantías financieras, la Corporación ofrece una cobertura del 90% sobre el riesgo, y el coste del seguro y de la garantía oscila entre el 0.07% y el 3.5% dependiendo de los montos y de los plazos. El plazo medio de la operación es de un año.

## MONGOLIA

Desde los inicios de la década de los noventa, Mongolia ha desarrollado un programa intensivo de privatización de las empresas públicas de baja y mediana escala junto a programas de desarrollo de su pobre tejido empresarial privado. En 1991 el 96% de las empresas del país eran públicas, mientras que en el año 1996 el sector privado ya generaba más del 60% de la riqueza nacional frente al 10% que aportaba en el año 1991. Concretamente, el gobierno mongol puso en marcha una Comisión Estatal de Privatización sostenida por la cooperación internacional (el Banco de Desarrollo Asiático, El Banco Mundial y el Programa de Desarrollo de la ONU – UNDP). Según se desprende del informe UNDP de 1996 sobre el proceso de privatización, una de las medidas más urgentes dentro del Programa de Desarrollo del sector privado era la de fomentar el ámbito de la pequeña y mediana empresa, además de privatizar el gran número de ellas de rango público. La importancia de la pyme se revela fundamental en el sector de manufacturación de productos agrícolas y de la joyería del oro. En este sentido, en 1994 la Agencia de Desarrollo Empresarial de Mongolia se instituyó como intermediaria entre el Gobierno y el sector privado, con la clara misión de servir asistencia técnica al sector de la pyme. Además, con el auspicio del programa TACIS, el gobierno de Mongolia pretende poner en marcha a en un corto plazo de tiempo un fondo de inversión y crédito para la pyme<sup>18</sup>.

Desde un primer momento se detectó un problema principal en el acceso a la financiación de estas empresas, especialmente aquellas que se generaban dentro del programa. En Mongolia, además de múltiples vías de financiación directa, se han desarrollado algunas vías de suplementación al crédito a través de garantías, todas ellas dependientes de la cooperación internacional y, especialmente, de programas de garantías generales que afectan a la zona de los Nuevos Estados Independientes surgidos del desgajamiento de la antigua Unión Soviética.

1991	<b>Mongolia</b>	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
1991		US-OPIC (Overseas Private Investment Corporation) Loan Guarantee Program
1996		UE-TACIS Joint Venture Programma Guarantee

Desde 1991 se desarrolló el Programa de Desarrollo de la ONU para el área del río Tumen, que incluía a cinco países del noreste asiático, entre ellos Mongolia. En el seno del programa se instrumentó la Corporación de Inversión Tumen Noreste de Asia (Northeast Asia Investment Corporation), con la finalidad explícita de potenciar la financiación del sector privado. De cara a la pyme se recogía expresamente la directiva de “asistir a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al crédito comercial... con el objetivo de minimizar el uso de fondos públicos y aumentando la inversión privada”. Entre las operaciones de co-inversión y co-financiamiento se observaba la concesión de garantías frente al riesgo financiero de la entidades crediticias.

Ese mismo año, en septiembre, se estableció un acuerdo entre Mongolia y el Programa de Seguros de Inversión de la Overseas Private Investment Corporation estadounidense. En los términos del acuerdo se integraba a Mongolia en la línea de préstamos garantizados para proyectos empresariales cualificados, además de créditos directos y seguros contra riesgos políticos.

Las últimas modificaciones normativas del programa de desarrollo TACIS de la Unión Europea, aprobadas en julio de 1996, incluyeron en su ámbito de acción a Mongolia, junto a los 12 Nuevos Estados Independientes surgidos de la desmembración de la antigua Unión Soviética. Dicho programa es especialmente sensible al sector pyme a través de la promoción y creación de infraestructuras y servicios de apoyo al sector, concretamente promoviendo la evolución

<sup>18</sup> Para todo lo relacionado con programas de garantías interestatales o surgidos de organismos internacionales y de cooperación para el desarrollo, remitimos a su capítulo específico.

saneada y nuevos desarrollos legislativos de los sectores financiero y de seguros. Además, las nuevas regulaciones de 1996 introducían dos cambios bastante sensibles. En principio el programa se armaba de capacidad de inversión del 10% de sus fondos, a lo que se unía que, entre los objetivos de inversión se establecía como prioritario el desarrollo de pymes, especialmente proyectos de empresas transnacionales. Mongolia pasó a integrarse en el Programa JOP (Joint Venture Programme), recibiendo los beneficios del 'mecanismo 3', sólo limitados a algunos países, destinado al co-financiamiento. Dicho mecanismo incluía la emisión de garantías para cubrir riesgos de los intermediarios financieros autorizados. Entre las requisitos generales para poner en marcha el mecanismo de garantías se preveía:

- servirse de las nuevas legislaciones implantadas en cada país;
- apoyar proyectos empresariales conjuntos con un socio de la Unión Europea y un socio del país donde se desarrolla la iniciativa;
- que al menos el 75% de capital de la empresa estuviera soportado por socios de la Unión Europea y de los países integrantes del programa;
- prioridad a proyectos empresariales de menos de 1000 empleados, con activos fijos de un máximo de 150 millones de euros.

Las condiciones para la garantía establecían:

- un máximo de dos millones de euros como subsidio del préstamo por parte de la Unión Europea;
- que al menos el 20% del proyecto corriera a cargo de sus emprendedores privados;
- garantizar créditos a medio y largo plazo;
- la cobertura garantizada del 50% de total del crédito concedido por el intermediario financiero.

## **LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ORIENTE MEDIO**

## ISRAEL

En años recientes se ha venido notando en Israel un creciente reconocimiento del papel que juegan las pequeñas empresas y de su contribución a la economía nacional, en especial en los países industrializados. Las principales ventajas de pequeñas empresas yacen en su potencial de innovación, flexibilidad, bajos costos de puesta en marcha, rápido desarrollo y la distribución del riesgo. La pequeña empresa sirve de solución no sólo a una situación de desempleo general, sino también a los problemas laborales de grupos específicos, como ser nuevos inmigrantes, mujeres y soldados desmovilizados. Las pequeñas empresas, sin embargo, sufren de obstáculos con que tropiezan en el financiamiento, la administración, el mercadeo, facilidades de exportación, el acceso a fuentes de información y la burocracia. Todos estos factores hacen difícil el establecimiento de las pequeñas empresas y que puedan competir en el mercado libre.

La ola de inmigración masiva de la ex Unión Soviética que Israel presencié en los primeros años de la década de los noventa, motivó que las autoridades a cargo de la absorción de los inmigrantes se concentrasen en la promoción de las pequeñas empresas. La idea subyacente era encontrar oportunidades rápidas de empleo para los inmigrantes, que a la vez los incorporasen productivamente a la economía en sus propias profesiones y oficios. Estudios preliminares demostraron que tal campaña podría ayudar a resolver los problemas de empleo de un 10 a 15% de la mano de obra inmigrante.

La mencionada política condujo a la creación, en 1994, de la Autoridad Israelí de Pequeñas Empresas (Small Business Authority of Israel, SBAI)<sup>19</sup> con el objeto de formular programas para la promoción de pequeñas empresas y otras actividades empresariales, y de coordinar el funcionamiento de las diversas reparticiones que actúen en este terreno. Funcionando bajo los auspicios del Ministerio de Industria y Comercio, la agencia estatal incorpora organizaciones tales como ministerios del Gobierno (Finanzas, Trabajo y Bienestar Social, Absorción de Inmigrantes, Turismo), asociaciones gremiales (la Unión Industrial, la Federación de Cámaras de Comercio, la Sociedad de Talleres y Pequeñas Industrias, y organizaciones de comerciantes y trabajadores), instituciones públicas y organizaciones filantrópicas.

La agencia israelí mantiene una importante actividad internacional. Acuerdos de cooperación en este terreno han sido firmados con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para los países latinoamericanos, con la Unión Europea y con el gobierno de la India. Además, se está negociando actualmente la firma de acuerdos similares con México, Brasil y Turquía. Seminarios y talleres de estudio han tenido lugar en la Argentina y Belarus. En el marco de sus actividades en el extranjero, la AIPE está afiliada a las siguientes organizaciones internacionales: International Small Business Congress (ISBC), World Assembly of Small and Medium Enterprises (WASME), International Council of Small Business (ICSB) y National Business Incubator Association (NBIA).

Entre sus objetivos está el de promover y aplicar los programas gubernamentales para dar apoyo a las pequeñas empresas; coordinar todas las entidades y organismos que actúan en el terreno de las pequeñas empresas; establecer focos de promoción de las pequeñas empresas; promover la legislación para el sector de las pequeñas empresas; así como poner en marcha programas de creación de pequeñas empresas. Y especialmente nos interesa su función como promotora de la creación de fondos de capital y otras fuentes de financiación para las pequeñas empresas. En este sentido, se han desarrollado en Israel tres iniciativas, dos de ellas exógenas, que se han servido de las garantías de crédito como modo de financiamiento de la empresa.

1992	Israel	Northeast Asia Investment Corporation (Programa de Desarrollo de la ONU)
1994		Fondo de Garantía Público para la Pequeña Empresa
1994		Koret Israel Economic Development Funds (KIEDF)

<sup>19</sup> Todos los datos referidos sobre Israel provienen de información del Ministerio de Asuntos Exteriores israelí.



## 1. PROGRAMA DE GARANTÍAS USAID/ISRAEL

Este programa está integrado dentro de las medidas del gobierno de EE.UU. para promover la estabilidad en Oriente Medio. La USAID viene desarrollando distintos programas de desarrollo desde mediados de los años setenta en Israel, pero no ha desarrollado un proyecto tradicional, sino que ha potenciado los elementos de financiamiento para el desarrollo económico, entre ellos un mecanismo especial de devolución de la deuda económica de Israel con EE.UU. y el programa de crédito garantizado (Loan Guarantee Program). El Congreso de EE.UU. aprobó en la Ley de Asistencia Exterior apoyar los costes del reasentamiento de inmigrantes judíos procedentes de Rusia, Etiopía y otros ámbitos.

El programa se instrumentó como un fondo de garantía que se inició en 1992 y tendría una vida de 5 años, hasta 1997. En ese periodo se colocarían en el fondo 10,000 millones de US\$, con incrementos anuales de 2,000 millones, que, entre otros destinos, se utilizarían para hacer viable un soporte financiero para la empresa y el crecimiento económico. En definitiva el programa garantiza el pago de créditos procedentes de fuentes financieras comerciales hasta un monto de 10,000 millones de US\$. Este programa siguió en activo tras 1997 con una dotación anual menor. La agencia estadounidense USAID y el Gobierno israelí coinciden en destacar los efectos concretos del programa de garantías a la hora de expandir la inversión en empresas y sus excelentes resultados a nivel de creación de empleo (se estima una reducción del desempleo en el mismo periodo de actuación del 6.4%). Por último, hay que destacar que los programas de créditos garantizados (Guaranteed Loans Programs) USAID mantenían entre los años 1991 y 1998 una cartera global de garantías de más de 11,600 millones de US\$, de los que más de 9,200 millones de US\$ corresponden al monto garantizado por el programa en Israel en el mismo periodo, es decir, más de un 79% del total de los programas de la agencia estadounidense.

## 2. FONDO GUBERNAMENTAL DE GARANTÍA PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Las actividades de la Autoridad Nacional Israelí para la pequeña empresa se llevan a cabo por medio de centros establecidos en todo el país, cuya finalidad es la de ayudar a los empresarios incipientes y a los propietarios de pequeñas empresas a establecer, dirigir y ampliar sus establecimientos. Estos centros, Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (Small Business Development Center, SBDC's) funcionan como unidades independientes y están concebidos como una oficina centralizadora, que concentra bajo un solo techo las respuestas a las necesidades de los propietarios de pequeñas empresas existentes y de los iniciadores que planean empresas nuevas.

Entre los servicios que prestan estos centros tenemos los de información y asesoría general y profesional, servicios de capacitación a través de cursos y talleres. También estos centros realizan una importante labor de asesoría sobre fuentes de financiación, en el proceso de solicitud de préstamos de los fondos específicos para las pequeñas empresas, incluyendo la preparación de los planes comerciales requeridos para la obtención de tal financiación.

En la actualidad existen alrededor de 70 centros de ámbito local coordinados con las autoridades municipales, aunque algunos tienen un ámbito de actuación más amplio de cara a sectores de población y de producción muy específicos en todo el país. Los primeros centros se constituyeron antes de que el Gobierno iniciase su campaña nacional. Desde que comenzara a operar en el año 1991 hasta mediados de 1997, unas 7,600 personas han acudido al Centro buscando asesoramiento.

Un total de 1,100 pequeñas empresas han sido establecidas o se han ampliado con ayuda del Centro, el 50% de las cuales pertenecen a nuevos inmigrantes. Gracias a la ayuda que presta el centro pionero de Jerusalén se han creado 3,400 empleos nuevos. En el curso de estos seis años se han aprobado préstamos por el monto total de 15 millones de US\$, si bien sólo un 60% de los beneficiarios hizo efectivo su derecho a tal crédito. Sólo un 15% de las empresas

apoyadas por el Centro han fracasado, lo que según normas internacionales es considerado una proporción relativamente baja.

Con el objetivo de solventar el problema de acceso a la financiación de las pequeñas empresas esta autoridad nacional estableció en 1994, el mismo año de su fundación, el Fondo Gubernamental de Garantía para las Pequeñas Empresas, creado con el objeto de ayudar al establecimiento o a la ampliación de pequeñas empresas en todos los sectores de la economía. El Gobierno sirve de garante de los préstamos bancarios, de tal manera que los bancos puedan autorizar préstamos a pequeñas empresas pese a no tener suficientes garantías comerciales o personales. El Fondo es dirigido por una comisión de la Autoridad para la pequeña empresa, en la cual están representados también los ministerios de Finanzas y de Industria y Comercio.

Hasta mediados de 1997 el fondo ha otorgado garantías a préstamos a cerca de 3,400 pequeñas empresas, por un total de más de 640 millones de shékels (aproximadamente 210 millones de US\$). Las condiciones operativas son:

- Para la consecución de un préstamo garantizado son empresa habilitadas:
  - Las empresa puede emplear no más de 70 trabajadores y su volumen anual de ventas no debe exceder los 5 millones de US\$;
  - la línea de crédito solicitada debe servir tan sólo para el financiamiento de una actividad comercial adicional, o sea, el establecimiento de una nueva empresa o la ampliación de una existente. Se descarta cualquier operación para financiar la adquisición de bienes inmuebles o para la construcción, ni tampoco para adquirir empresas existentes;
  - el propietario de la empresa dada debe invertir de su capital propio por un mínimo del 25% del crédito total autorizado.
  - El monto máximo del crédito alcanza aproximadamente los 150,000 US\$.
  - El préstamo se otorga por un plazo de hasta 5 años para la adquisición de maquinaria e instrumental y de un año, para financiar capital operativo.
  - El prestatario necesita presentar tan sólo las siguientes garantías: hipoteca de los bienes fijos financiados por el préstamo y una fianza personal.

### **3. FONDO DE DESARROLLO ECONÓMICO DE ISRAEL KORET (KIEDF)**

El Fondo KIEDF (Koret Israel Economic Development Funds) se constituyó en 1994 como iniciativa privada de apoyo a la pequeña y mediana empresa israelí mediante la emisión de garantías de crédito que facilitasen el acceso de ésta a mejores condiciones de financiación. Se trata de un fondo temporal que parte como un proyecto más de una organización sin ánimo de lucro, el Institute for Advanced Strategic and Political Studies (IASPS), con sede en Jerusalén y en Washington. Entre sus proyectos de financiación de pequeñas empresas y empresas de alta tecnología incluyó este fondo de garantías, al que armó con unos recursos de 1 millón de US\$ y una duración prevista de 3 años.

Este fondo presta sus servicios a proyectos de creación de pequeñas empresas con el objetivo de estimular el desarrollo económico y la creación de empleo, especialmente de cara a la recepción de inmigrantes de los focos tradicionales de Rusia y Etiopía. A finales de 1996 KIEDF había provisto casi 2 millones de US\$ en garantías de crédito con lo que posibilitó el acceso a un monto total financiado de 10.5 millones de US\$, asistiendo a más de 90 pequeñas empresas.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE ISRAEL**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Israel	3	2.890	1	716.8

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

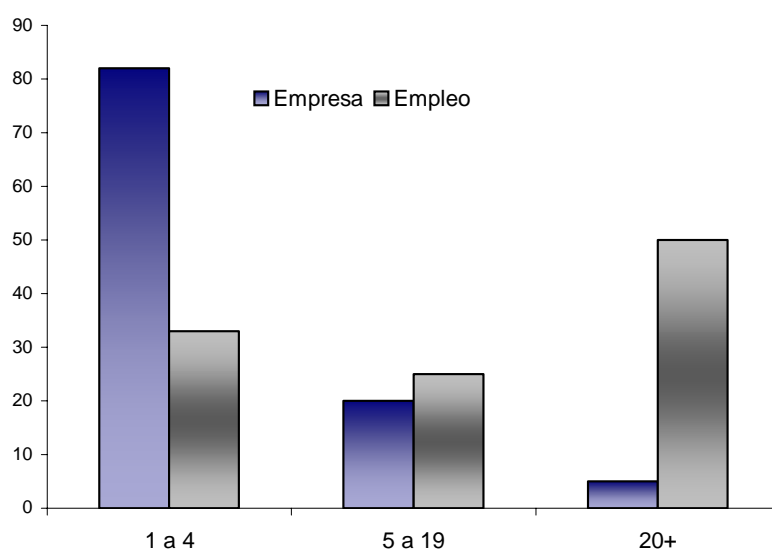
PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Israel	0.7	8.7

ENTES	NºEntes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Israel/USAID LGP	1	n.d.	n.d.	515
Israel SGF	1	2.800	n.d.	200
Israel KIEDF	1	90	1,0	1.8

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

## JORDANIA

Jordania es otro de los países de Oriente Medio que cuenta con un sistema de garantías público establecido a través de una corporación pública, Jordan Loan Guarantee Corporation, que data de 1994. Junto con Israel y recientemente Líbano, es Jordania uno de los países de su propio entorno que ha desarrollado una política activa de promoción y ayuda al desarrollo del sector de la pequeña y mediana empresa. En Jordania se considera una pyme a aquella empresa que no tiene más de 50 trabajadores, dato que nos lleva a afirmar que en este país no existe la gran empresa, puesto que sólo 558 de los establecimientos industriales existentes en 1996 superaban la cota de los 20 trabajadores. Es importante destacar la concentración económica que se produce en el ámbito regional de la capital Amman, que alberga más del 45% de las empresas existentes en el país.



Fuente: JLFK

De las 23,358 empresas industriales, el 97.6% no supera los 20 trabajadores (unas 22,800), y en conjunto soporta el 52.4% del empleo total del país. Sin duda es este segmento el que puede considerarse como cliente potencial de la corporación jordana. Además es aquí donde se afrontan mayores dificultades de acceso a la financiación de parte de las entidades financieras debido a los altos costes administrativos, su incapacidad para afrontar las garantías colaterales normalmente requeridas y para facilitar una información formalizada y viable de su propio negocio según los parámetros requeridos por los bancos.

La JLGC considera el sector pyme esencial para el desarrollo económico del país y justifica su misión debido a los obstáculos citados.

Con anterioridad a la creación de la JLGC existían algunas iniciativas que han servido de soporte para la puesta en marcha de este esquema corporativo de garantías. Desde el punto de vista de la actividad de garantía, ya existía un mecanismo de garantías de crédito para la exportación, que fue asumido por la JLGC en 1997. Por otra parte, en el conjunto de medidas para fomentar el desarrollo del segmento de la pyme ha tenido un papel muy destacado desde los años ochenta la ayuda técnica y financiera de la agencia estadounidense de desarrollo USAID, con la que el gobierno jordano mantiene un acuerdo global desde 1988 que incluía un proyecto de desarrollo de un mecanismo de crédito garantizado. De hecho, la intervención del

Banco Central de Jordania en el sistema, actualmente de casi un 48%, se inició con una ayuda financiera directa de la agencia USAID.

1994	<b>Jordania</b>	Jordan Loan Guarantee Corporation (JLGC)
------	-----------------	--

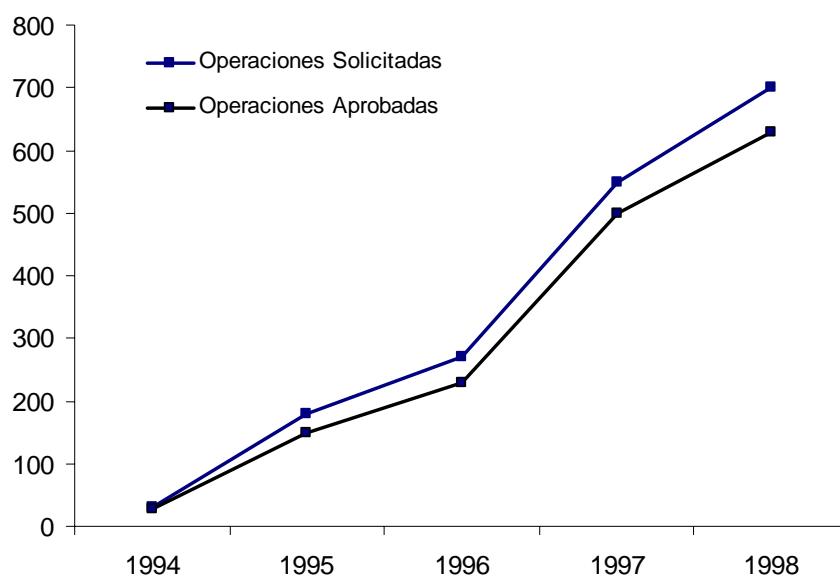
### PROGRAMA DE GARANTÍAS DE JORDAN LOAN GUARANTEE CORPORATION (JLGC)

La Jordan Loan Guarantee Corporation (JLGC) está establecida desde el año 1994 como compañía de accionariado público de acuerdo con la Ley de Empresas de Jordania. Formalmente se constituyó entre marzo y abril de 1994, y opera desde mayo de ese mismo año. Su constitución se aprobó por decisión gubernamental en agosto de 1993, como corporación pública destinada a garantizar préstamos para la pyme y colectivos empresariales de dicho segmento.

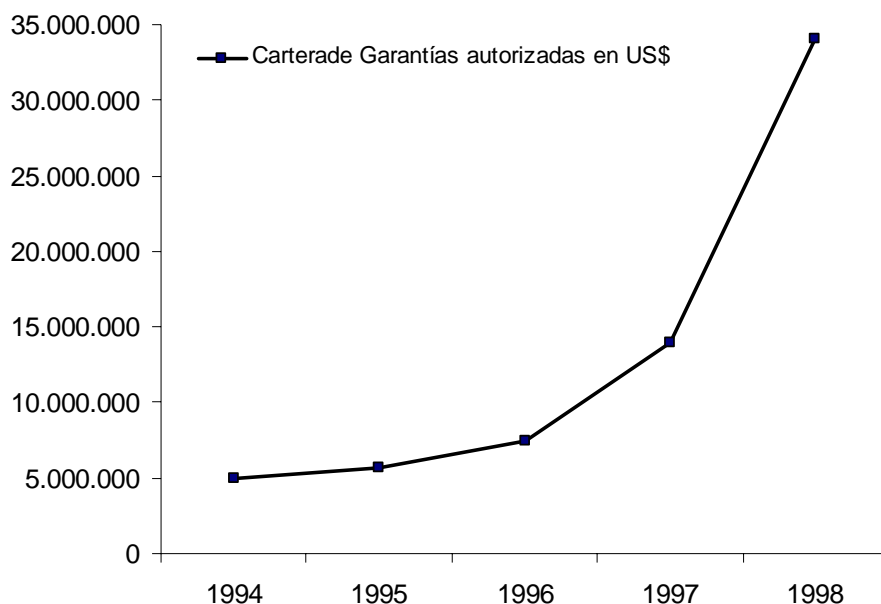
Hoy la Corporación cuenta con una treintena de empleados y siete departamentos independientes. El accionariado de JLGC está participado por el Banco Central de Jordania, que regula y controla el sistema y aporta casi la mitad del capital, además de entidades financieras, compañías de seguros y otras instituciones relacionadas. Actualmente, una vez que incorporó en 1997 la actividad del mecanismo público de garantías de crédito para la exportación, tiene un capital social de 10 millones de dinares jordanos (14 millones de US\$).

El mecanismo básico del ente es la garantía de cartera a través de la veintena de entidades financieras que participan en el sistema de garantías. Según las modalidades de garantía se ofrecen una cobertura de entre el 50% y el 75% y todos los años la Corporación fija un monto máximo garantizado por el conjunto de carteras de crédito pyme de las entidades financieras (EE.FF.) que mantienen convenio con la JLGC, monto que está experimentando incrementos de hasta el doble del fijado en el año precedente desde el año 1997.

El incremento continuado del monto máximo garantizado es un excelente indicativo de la trayectoria ascendente de la actividad del ente. Además, la incorporación de mecanismos específicos de garantías desde 1997 (en otras iniciativas asume el operativo del mecanismo de garantías a la actividad exportadora), el alto nivel de aceptación de las operaciones propuestas (un 85.2%) y la demanda creciente (que se estima desde 1999 en 1,000 propuestas anuales), se suman en una sinergia claramente expansiva del sistema de garantías jordano desde su nacimiento: ( Fuente: JLGC )



LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN ASIA



En cuanto a su actividad, desde sus inicios hasta 1998 la Corporación ha garantizado más de 1,400 operaciones (un 85.2% de las propuestas recibidas) por un valor total de 36.4 millones de US\$ (monto garantizado de casi 20 millones de US\$). El valor medio de las operaciones ronda los 30,000 US\$. En la actualidad mantiene 1,150 operaciones vivas con un saldo garantizado de 17 millones de US\$ (un monto inducido de inversión de 33.6 millones de US\$) y su dinámica desde su creación es claramente ascendente, con incrementos en su actividad de entre el 25% y el 30%. En 1998 atendió a 666 operaciones de las 731 propuestas recibidas, con un monto garantizado de 12,142,000 US\$ y un monto total de crédito de 19,386.000 US\$. El último dato de morosidad de la corporación la sitúa en un 3.2%. Además, la Corporación estima que su actividad ha generado alrededor de 7,000 empleos. El siguiente cuadro nos muestra la actividad total acumulada de la JLGC, en el periodo 1994/98:

Jordan Loan Guarantee Corporation	Operaciones aprobadas	Monto de crédito	Monto garantizado	Operaciones vigentes	Saldo vigente garantizado
Programa de garantías general (Loan Guarantee Program, LGP)	1.226	30.968.603	14.424.859	1.105	16.243.938
HLGLP (1995)	125	4.340.000	2.940.000	43	807.940
LGHZ Aqapa (1997)	42	625.520	484.540	2	26.640
Subtotal	1.393	35.934.123	17.849.399	1.150	17.076.518
Garantías financieras a la exportación (preembarque) (1997)	34	2.910.140	2.182.605	11	980.000
<b>Total</b>	<b>1.427</b>	<b>38.844.263</b>	<b>20.032.004</b>	<b>1.161</b>	<b>18.056.518</b>

Fuente: JLGC (montos en US\$, 1\$, 1 JD=1,4 US\$9

HLGLG: Housing Loan Guarantee for low and middle incomes group

LGHZ: Loan Guarantee for Handicraft Zone in Aqapa

## CARACTERÍSTICAS GENERALES

### ▪ **Ámbito y objeto social**

El ámbito de actuación de la Corporación es a escala nacional, pero hay que hacer una salvedad con la zona de Amman, la cual concentra la mayor parte de la actividad empresarial. Así en 1998 este ámbito territorial acaparó el 52.7% de la actividad de la JLGC con 351 de las 666 operaciones llevadas a cabo por el programa de garantías. Si atiende a todos los sectores económicos y a todo tipo de empresas, aunque la preferencia es la empresa pyme y la empresa exportadora del cualquier tamaño.

En el caso concreto del mecanismo específico para pymes se atiende a los sectores de producción agrícola, todos los proyectos relacionados con el sector industrial y de servicios, todos los tipos de la importante actividad artesana del país, turismo, educación, proyectos relacionados con profesiones liberales, transporte, comercio... El sector servicios ha sido el que mayor porcentaje de actividad ha ocupado con un 70% de los créditos garantizados en 1998. Le sigue el sector industrial y artesano con más de un 20% de la actividad de la corporación. Por último, la atención al sector comercio no superó el 9% y el sector agrícola sólo ocupó un 0.7% en ese año.

Se ha seguido un criterio de atención especializada respecto a algunos sectores como el del transporte, que ha gozado de un modelo de garantía que ha permitido que un solo banco pueda mantener una cartera garantizada de 500,000 JD (700,000 US\$) para créditos destinados a dicho sector. También se han modificado las condiciones de plazo de la garantía para atender a los artesanos de la zona manufacturera de Aqaba. Por otra parte, las modalidades específicas de garantías son operadas a través de determinadas entidades financieras.

El objetivo principal del sistema es el de colaborar al desarrollo económico sostenido del país a través de la provisión de una cobertura garantizada de créditos concedidos por el mercado financiero nacional a las pymes, al sector exportador y algunos servicios relacionados. De forma fragmentada son sus principales misiones:

- Garantizar total o parcialmente el riesgo de los créditos concedidos por las entidades financieras, especialmente los destinados a la pyme y más concretamente a la creación de nuevos empleos.
- Utilizar la garantía para cubrir riesgos inherentes de los créditos a la actividad exportadora.
- Regarantizar parcial o totalmente los riesgos asumidos de cada crédito garantizado por la propia corporación.
- Evaluar y preparar proyecto con viabilidad en orden a promover el desarrollo de los diversos sectores de la economía a través de una unidad específica de asesoramiento e información.

### ▪ **Marco legal y normativo**

La Corporación está constituida de acuerdo al procedimiento legal establecido en la Ley de Empresas de Jordania. Su marco de implementación se estableció en una directiva del Gobierno de agosto de 1993, en la que se inducía a la creación de una corporación pública de garantías. También es importante el proyecto de programa de crédito garantizado incluido en los acuerdos del gobierno de Jordania y la agencia estadounidense USAID que datan de agosto de 1988.

### ▪ Accionariado y recursos de capital

Actualmente la Corporación tiene 24 accionistas entre bancos y otras entidades financieras, compañías de seguros e instituciones relacionadas. El socio principal y protector de la Corporación es el Banco Central de Jordania, con el 47.75% del accionariado. El resto de accionistas mantienen porciones de capital de entre un 5.25% y un 1%. Junto al Banco Central participan en el sistema 16 bancos comerciales y especializados, dos compañías de seguros, una corporación de servicios financieros, la corporación pública de seguridad social, el Banco de Desarrollo de Ciudad y Localidades y las dos cámaras de comercio e industria.

La Corporación se implementó básicamente desde el Banco Central, con una ayuda directa de la agencia USAID, iniciándose con un capital de 7 millones de JD (9.8 millones de US\$). Sin embargo, al asumir la JLGC la competencia sobre el mecanismo público de garantías de crédito para la exportación, su capital se vio incrementado en 1997 a 10 millones de JD (14 millones de US\$).

### ▪ Actividad y productos

Ya hemos señalado que las actividades principales de la JLGC son la garantía de créditos concedidos por las entidades financieras al segmento de la pyme y para la actividad exportadora. Además tiene una unidad de información y asesoría técnica en la que presta numerosos servicios de evaluación y elaboración de proyectos. Los distintos productos se agrupan en dos programas principales, el de garantía de préstamo (Loan Guarantee Program) y el de garantía de crédito a la exportación (Export Credit Guarantee Program). El primero de estos programas será objeto principal de nuestro estudio, ya que incluye el mecanismo de garantías de crédito para la pyme.

Dentro del Programa de Garantía de Préstamos (Loan Guarantee Program) se incluyen tres mecanismos específicos, uno general destinado a la pyme, otro a hogares de bajo y medio niveles de ingreso (Housing loan guarantee for low and middle income groups, HLGLG) iniciado en 1995, y otro para zonas de producción artesanal (Loan guarantees for Handicrafts zone in Aqaba, LGHZ) que se puso en marcha en 1997. De las operaciones aprobadas en 1998, 125 se realizaron en el HLGLG y 42 en el LGHZ Aqaba, con montos garantizados de casi 3 millones de US\$ y casi medio millón de US\$ respectivamente. Ambos tipos de garantías no suponen ni el 20% de la actividad. Además, dentro del mecanismo específico para la pyme, se incluye una modalidad especial destinada a proyectos de establecimiento o mejora de servicios de transporte (Public Car Installment Project). Dentro del Programa de Garantías de Crédito a la Exportación, en marcha desde febrero de 1997, se diferencian entre los créditos destinados a los periodos de pre-embarque y post-embarque, de los que hacemos figurar aquéllos de la primera fase señalada porque son los que obedecen a una operación de garantías financiera sobre riesgos comerciales.

### ▪ Operativa

La corporación jordana ha pretendido desde su inicio crear un procedimiento de acceso fácil y flexible intentando disminuir a su mínima expresión los pasos de tramitación y gestión administrativa, y sus costes añadidos. Por ello, siempre ha recomendado a las entidades que operan con la Corporación que reduzcan al mínimo dichos factores de cara a crear la sensación de un fácil acceso al crédito. A la hora de solicitar un crédito, la empresa debe conformar datos sobre su estado financiero y elaborar un proyecto de viabilidad. Todo ello ha de acompañarse de todos los requisitos oficiales de certificaciones y registro. El banco debe ayudar a la empresa a preparar los datos necesarios sobre su estado y a la vez dictaminar sobre la capacidad de la empresa para afrontar el proyecto futuro. La empresa puede servirse del servicios de información y asesoría de la JLGC para elaborar el estudio de viabilidad del proyecto a financiar. Normalmente la Corporación establece los montos máximos garantizados de las carteras de las entidades financieras que operan con el ente. Además, las operaciones pueden ser rechazadas por los bancos una vez aceptada la garantía solicitada por la empresa a la JLGC (277 casos en 1998), o ser rechazada por la propia Corporación la propuesta de crédito garantizado realizada por el banco (33 casos en 1998).



▪ **Condiciones generales de la garantía**

El tipo medio de operaciones tiene una cobertura variable del 75% en préstamos de hasta 40.000 dinares jordanos (56,000 US\$) y del 50% en préstamos de hasta 100.000 dinares jordanos (140,000 US\$). Las operaciones superiores a 100,000 dinares gozan de una garantía parcial que no supera el 50% del riesgo. En cuanto a los plazos y comisiones, el préstamo medio no supera nunca los 6 años, incluido el año de gracia, y la JLGC no carga ninguna comisión al usuario, que sólo tendrá que soportar el interés establecido por el banco o prestamista. La siguiente tabla aclara los tipos de garantías para proyectos personales o de empresa del Loan Guarantee Program.

En cuanto al Export Credit Guarantee Program, ya hemos indicado que existen dos modalidades básicas de garantías, la de pre-embarque y la post-embarque. Sólo la primera de ellas se puede considerar una garantía financiera, ya que en el segundo caso más bien se aseguran los riesgos comerciales derivados de la transacción de bienes y servicios exportables.

Mecanismos de garantía	Objeto	Máximo garantizado	Cobertura	Plazos
<i>Small and medium enterprise loan guarantees</i>	Pymes de todos los sectores (con no más de 50 trabajadores)	> 56.000 US\$ >140.000 US\$	75% 50%	No superior a 6 años
<i>Public Car Installment Project</i>	Favorecer proyectos relacionados con el sector del transporte público	Hasta 21.000 US\$	100% (con un 20% del monto amortizado)	52 meses
<i>Loan Gurantee for Low and Middle Income Housing Scheme</i>	Para la construcción, compra o mantenimiento de viviendas	Hasta 70.000 US\$	75%	Variable
<i>Loan Guarantee for Craft Zones</i>	Para proyectos de personas o empresas del sector de artesanía	> 56.000 US\$ >140.000 US\$	75% 50%	Hasta 10 años

La modalidad de pre-embarque garantiza préstamos a corto plazo de bancos nacionales para financiar capital de trabajo en la producción de bienes exportables. La Corporación garantiza un 75% del riesgo en créditos de hasta 140,000 US\$ aunque puede llegar a garantizar un monto máximo de 350,000 US\$ en condiciones especiales. El plazo máximo de las operaciones en esta modalidad no supera el año.

▪ **Reafianzamiento**

No existe un ente reafianzador del sistema aunque se percibe el papel de socio protector y de techo de responsabilidad del Banco Central de Jordania. Realmente la JLGC incorpora entre sus productos un sistema de reaseguro (reguarantees) de los créditos garantizados por la propia corporación.

▪ **Evolución futura**

El Banco Central de Jordania está intentando ampliar el flujo de créditos a la pyme a través de varias estrategias. Básicamente se trata de ir disminuyendo la porción de riesgo de las entidades financieras para que se les haga más atractivo el operar con la garantía de la JLGC, sobre todo con el objetivo de alcanzar un volumen de actividad mucho más asentado. Así, una circular de la entidad pretendía fijar la porción de riesgo de las EE.FF. en el 20% aunque la garantía de la JLGC en ningún caso supera el 75% de la cobertura.

Por otra parte, prácticamente desde un principio se está intentando especializar la gama de productos a través de la atención sectorializada o por zonas territoriales con especial desarrollo industrial, lo que ha propiciado condiciones especiales de plazo, monto máximo o cobertura según se atiende por ejemplo al sector del transporte o a una zona industrial determinada.

El plan de acción para el futuro de la Corporación incluye algunas líneas de colaboración, especialmente con ONG's, con el objetivo de ampliar la actividad a través de otros intermediarios financieros, especialmente aquéllos dedicados a la concesión de microcréditos en ámbitos de actuación geográficos (zonas sur del país), sectoriales y sociales (mujeres emprendedoras) muy concretos. También pretende el sistema diseminar más su actividad a zonas más periféricas y menos desarrolladas.

**ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE JORDANIA**

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Jordania	1	1.150	14	17

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Jordania	0,43	15

ENTES	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Jordan LGC	1	1.150	14,0	17,0

\* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

## **COLABORACIONES**

**Shinichi Sonoda**

Director general, Corporación de Pequeña y Mediana Empresa de Japón. (JASMEC)

## **SISTEMA DE SUPLEMENTACIÓN DE CRÉDITO EN JAPÓN**

### **Introducción**

LA Corporación de la Pequeña y Mediana Empresa de Japón (JASMEC) fue establecida el 1 de julio de 1999, a través de la Corporación de Seguro de Crédito de la Pequeña Empresa (Japón CIC) y la Corporación de Pequeña Empresa de Japón (JSBC) y el traspaso de empresas de la Agencia de Reestructuración de la Industria Textil. JASMEC es una institución afiliada del gobierno que aspira al fomento de la pequeña y mediana empresa, la mejora de la asistencia social para las empresas a pequeña escala y la estabilización de la gestión de las pymes.

Con esta integración JASMEC ha asumido el mando de la política de reaseguro y garantías de crédito para empresas de la anterior corporación Japan CIC. El Sistema de Reaseguro de Crédito ha desempeñado un papel importante en el marco financiero de la pyme en Japón por medio del funcionamiento combinado con el Sistema de Garantía de Créditos, operado por las Corporaciones de Garantía de Crédito (CGCs). Esta estructura de dos niveles forma el conocido Sistema de Suplementación de Crédito en Japón, único en el panorama internacional.

### ***Boceto del Sistema de Suplementación de Crédito***

Las Pymes, que han representado un papel vital en el desarrollo económico y social de Japón se han enfrentado a menudo con dificultades financieras debido a la falta de solvencia crediticia. La mayoría de las Pymes tienen que contar con los préstamos de las instituciones financieras al tener dificultad de obtener fondos del capital de mercado. Sin embargo, la falta de una suficiente o bien establecida seguridad colateral que requieren las instituciones financieras para que sus deudores aseguren un crédito hace difícil para muchas Pymes obtener créditos de instituciones financieras. El Sistema de Suplemento de Crédito compensa las desventajas financieras de las Pymes garantizando el reembolso de sus créditos.

Hay 52 CGCs independientes por todo el país que son instituciones públicas de conformidad con la Ley de Sociedad de Garantía de Crédito. Cada CGC ha desarrollado sus actividades de garantía para Pymes en respuesta a las condiciones actuales de sus ámbitos. Las CGCs proporcionan a las instituciones financieras las garantías para sus créditos concedidos a las Pymes y toman activamente los riesgos de crédito por medio del Sistema de Garantía de Crédito para asegurar un flujo uniforme de fondos necesario para las actividades de negocio de las Pymes. El capital de las CGCs se usa para aceptar las responsabilidades de garantía y ha sido fortalecido por medio de la contribución de los gobiernos locales y las instituciones financieras.

JASMEC impulsa el Sistema de Reaseguro de Crédito que funciona para afianzar las responsabilidades de garantía de las CGCs. La JASMEC promueve las actividades de garantía de las CGCs cubriendo alrededor del 70% al 80% de sus riesgos a través del funcionamiento de sus sistemas. La JASMEC mantiene, como parte de su capital, un fondo de reserva necesario para la aceptación de reaseguros por parte de las CGCs que ha sido suministrado por el gobierno nacional. Este fondo de reserva forma la mayor parte de la capacidad financiera de todo el Sistema de Suplementación de Crédito. Además del reaseguro de crédito, JASMEC, extiende créditos a largo plazo y a bajo interés para las CGCs con el propósito de promover las actividades de garantía de las propias corporaciones.

### ***Funcionamiento del Sistema de Suplementación de Crédito***

Una vez que una PYME pide un crédito a una institución financiera, ésta puede pedir que una CGC actúe como avalista del crédito. Si la CGC estudia la petición de la PYME y decide garantizar el crédito, la institución financiera extenderá un crédito a la PYME con las condiciones de garantía especificadas. La PYME entonces paga la comisión por la garantía

que la CGC fija en un índice anual del 1% o menos. Tan pronto como una garantía provista por la CGC responde a los requisitos del reaseguro, la garantía se reasegura automáticamente. Entonces, JASMEC asume la obligación de reaseguro para la garantía y el CGC paga a la JASMEC una prima por ello que se establece a un nivel bajo para reducir el coste total que la empresa paga por la garantía.

Si una PYME es incapaz de cumplir su obligación de crédito con la institución financiera en la fecha debida, la CGC debe pagar el dinero a la institución financiera en lugar de la PYME de acuerdo con el contrato de garantía. Una vez que el pago subrogado se ha hecho, la CGC puede reclamar el dinero del reaseguro de la JASMEC. Si el contenido de la reclamación concuerda con parámetros legales y estatutarios del reaseguro, la JASMEC paga el monto de la porción reasegurada a la CGC. El monto del reaseguro es equivalente al 70%- 80% del monto reembolsado por la CGC a la institución financiera en concepto de pago subrogado.

De conformidad con las cláusulas del reaseguro, se les pide a las CGCs que hagan un esfuerzo para recuperar el dinero de las Pymes que la CGC pagaron a las instituciones financieras en su propio lugar. Las CGCs intentan recuperar el dinero de las Pymes mientras las ayudan a rehabilitarse. Si algún dinero se recupera, el 70%- 80% de la cantidad recibida debe ser devuelta a la JASMEC.

## **Tendencias más recientes en la financiación de la Pequeña Empresa y el papel del Sistema de Suplementación de Créditos**

Desde el otoño de 1997, el ambiente financiero que rodeaba a las Pymes empeoró bajo un sistema financiero inestable cargado de créditos precarios. En particular, el cambio de actitud de las instituciones financieras bajo la reforma del sistema financiero llamado "Big Bang" tuvo un impacto serio en el incremento de fondos de las Pymes con un valor de crédito bajo. Con estas condiciones, la crisis del crédito afectó severamente la financiación de la pequeña empresa. Las Pymes se enfrentaron a la gran dificultad de captar recursos debido a la reticencia a prestar de las instituciones financieras.

En octubre de 1998, el Mecanismo de Garantía Especial para la Estabilización Financiera de las Pymes fue introducido para asegurar urgentemente la financiación de la pequeña empresa con una capacidad de compromisos fijada en 20 billones de yenes. Las CGCs empezaron a proporcionar garantías de forma agresiva a través del sistema especial de garantía para las Pymes, las cuales sufrían la reticencia al préstamo de las instituciones financieras. Al mismo tiempo, el Sistema de Reaseguro de Crédito se extendió y se fortaleció para proponer medidas en contra de la crisis de crédito de las Pymes. Además de aumentar la cantidad máxima de reaseguros para las PYMES sin garantía suficiente, el reaseguro especial con condiciones preferentes se extendió para respaldar enérgicamente las garantías especiales.

Para finales de marzo de 1999 las garantías especiales aceptadas por las CGCs alcanzaron 753.000 casos para un total de 14 billones de yenes. El Sistema de Reaseguro de Crédito permitió a las CGCs aceptar activamente las garantías especiales tomando un 80% de los riesgos de garantía. Como resultado, la media de compromisos vigentes por la garantía sobre el total de créditos vigentes para la pyme saltó del 8,48% de penetración, al final de marzo de 1998, al 12,59%, a finales de marzo de 1999. Así, en un solo año, el Sistema de Suplementación de Crédito aumentó su nivel de penetración en 4 puntos sobre el total de crédito concedido a las pymes y, con ello, jugó un papel vital como red de seguridad contra la crisis financiera de la pyme.

### **Conclusión**

El sistema de suplementación de crédito de Japón es un sistema social de distribución del riesgo para la financiación de la pequeña empresa, que funciona de forma efectiva como parte de la política del gobierno para las Pymes. Tomando los riesgos de crédito por medio del funcionamiento del sistema, las Pymes pueden tranquilamente obtener recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades de parte de las instituciones financieras. Así, el sistema

contribuye enormemente a solventar los problemas financieros, cuestión central en la problemática de las Pymes y en la promoción de su desarrollo sólido.

La JASMEC al igual que las CGCs tiene que hacer el uso mayor de la capacidad de este sistema para movilizar una gran cantidad de dinero en el mercado con el propósito de promover las Pymes siguiendo los objetivos marcados por la política de estado del gobierno. Observando el papel esencial de las Pymes, incluyendo los negocios innovadores y empresas en fase de creación, en la revitalización de la economía y la industria, se espera que, en lo venidero, el Sistema de Suplementación de Crédito represente un papel aún más importante de ahora en adelante.

### ***El papel global de JASMEC apoyando a la Pymes en Japón***

Como ya hemos indicado, para llevar a cabo de forma comprensiva y eficiente de la política del gobierno para la pequeña y mediana empresa, se estableció la Corporación de Pequeña y Mediana Empresa de Japón (JASMEC). JASMEC pretende contribuir al apoyo a las Pymes, a la seguridad social para la empresa a pequeña escala y a la estabilización de la gestión de las Pymes, por medio de una amplia gama de operaciones de negocio para apoyar a las Pymes. Tal asistencia incluye la provisión de guía y créditos para los proyectos más atractivos, operaciones para el Sistema de Reaseguro de Crédito de la Pequeña Empresa, formación del personal y guía en el Instituto para la Tecnología y Dirección de la Pequeña Empresa.

Con la enmienda de la Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa del 3 de diciembre de 1999, una nueva política de PYME empezó desde la base de un nuevo concepto: las Pymes no son económicamente y socialmente un grupo débil sino recursos para la vitalidad y desarrollo de la economía japonesa. Hay crecientes expectativas de que las Pymes, incluyendo las empresas que empiezan, representen un papel importante en la revitalización de la economía Japonesa. La JASMEC, como una institución central, con varios instrumentos para la mejora de la política de la PYME, se espera que tome un papel activo en el apoyo del crecimiento vital y desarrollo de las Pymes respondiendo exhaustivamente a varias necesidades en las políticas diseñadas para las pymes. En cooperación con otras organizaciones de apoyo de las Pymes, la JASMEC abrirá el futuro de las pymes para el siglo XXI por medio de sus actividades realizadas en línea con las pautas de desarrollo mostradas en la reforma de la Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa.

Presentado por **Yasuhiko Sasaki**

Subdirector general de la Federación Nacional de Corporaciones de Garantía de Créditos (NFCGC) de Japón, en el 10º Programa de Formación ACSIC, Taipei, Taiwan, R.O.C. Septiembre 5 - 12, 1999.

# **Métodos para Completar la Capacidad de Garantía para las Instituciones Suplementarias de Crédito para las PYMEs mientras son Golpeadas por la Tormenta Financiera Asiática.**

**El Papel del Sistema de Garantía de Crédito para la Pyme en esta Recesión.**

## **Introducción**

Tras una serie de crisis financieras que golpearon algunos países asiáticos en 1997, Japón estaba afectado por la preocupación sobre su sistema financiero al ver a sus mayores bancos en deuda y las empresas de seguros en quiebra una tras otra. Para asegurar la liquidez, las instituciones financieras recaudaron créditos excepcionales y restringieron los nuevos créditos. Esto, a cambio, produjo una " crisis del crédito" por todo el país que afectó severamente a la economía japonesa y a las empresas individuales, especialmente a la pequeña y mediana empresa (de ahora en adelante referidas como PYMEs). Para resolver esta situación tan difícil y facilitar la financiación de las PYMEs, el gobierno reunió un paquete de medidas financieras que daba preferencia a la mejora del sistema de garantía de crédito y expandía los esquemas de créditos usando fondos de las instituciones financieras del gobierno.

## **I. Antecedentes de la Crisis Financiera de Japón.**

La llamada "burbuja económica" duró en Japón desde 1986 hasta 1991. Después de que la burbuja explotara, la economía se sumergió en una larga recesión. Aun así, señales de recuperación empezaron a aparecer en 1996 debido a una política monetaria muy ligera y proyectos de trabajo público financiados por el gobierno central y el banco central. Pero el aumento sobre el impuesto de consumo en 1997, que pretendía la reconstrucción de las finanzas del gobierno, produjo un declive en el consumo privado y la economía de nuevo volvió a un estado aun peor. Muchas empresas respondieron reduciendo la producción, las existencias y los trabajadores. El clima empresarial se deterioró rápidamente y el número de quiebras de sociedades aumentó bruscamente.

La depresión económica causó serias deudas sostenidas por instituciones financieras que las apilaban y eran incapaces de hacer progresos en la disposición de capital que, en cambio, perjudicaban su economía. Como respuesta a esta situación de deterioro, el gobierno central estableció la Agencia de Supervisión Financiera (ASF) en 1998 para tasar la deuda de las instituciones financieras y proporcionar una guía para estas deudas. Se esperaba que esto restituiría la economía de las instituciones financieras. Por el contrario, muchos bancos marginales y empresas de seguros cerraron voluntariamente y quedaron en bancarrota o fueron absorbidas por otras instituciones financieras mayores.

## **II. La Capacidad del Sistema de Garantía de Crédito para Aceptar las Garantías de Crédito.**

La capacidad total de las Corporaciones de Garantía de Crédito (CGCs) para aceptar las garantías de crédito (apalancamiento) está determinado por un factor multiplicador que proporcionan los estatutos que prescriben las operaciones de las CGCs (factor multiplicador de los estatutos).

Capacidad total de aceptar la garantía de créditos = recursos propios (dotación) x factor multiplicador de los estatutos.

Con el fin de aumentar la capacidad de las CGCs para aceptar las garantías de crédito, el factor multiplicador de los estatutos debe ascender o los recursos propios deben aumentar. El factor multiplicador de los estatutos no puede aumentarse sin el consentimiento de las autoridades gubernamentales (MITI y ASF) que supervisan y controlan las CGCs. Los factores multiplicadores de los estatutos en la actualidad oscilan desde un tope máximo de 60 a un mínimo de 35, con una media de 52.4.

En cuanto a los recursos propios, las CGCs deben expandir su capacidad para aceptar garantías de crédito y alcanzar este objetivo. El gobierno central y las autoridades locales están proporcionando fondos adicionales a las CGCs. Los recursos totales básicos de todas las CGCs eran, a finales de 1998, de un 1.425 billones de yenes (10,350 millones de dólares).

### **III. El Paquete General de las Medidas para Mitigar la Crisis de Crédito y el Refuerzo del Sistema de Garantía de Crédito.**

Aunque el gobierno central tomó varias medidas de respuesta a la crisis de crédito, el descenso en número de créditos no disminuía y la financiación de las PYMEs seguían empeorando. El asunto atrajo la atención pública a través de un intenso tratamiento en los medios de comunicación y, como resultado, las asociaciones de PYMEs empezaron a instar al gobierno central a tomar nuevas medidas para proporcionar garantías de créditos. En respuesta a esta petición, el gabinete de ministros aprobó el "Paquete General de Medidas para Mitigar la Crisis de Crédito de las PYMEs" en agosto de 1998. El objetivo básico de estas medidas era superar los 40 billones de yenes para compensar el déficit futuro del capital disponible para las PYMEs debido a la reticencia para conceder créditos. El gobierno central decidió canalizar 20 billones de yenes (166,700 millones de dólares) a través de las CGCs y los otros 20 billones de yenes por medio de tres instituciones gubernamentales financieras (a saber, la Corporación Financiera Japonesa para la Pequeña Empresa, la Corporación Popular Financiera y el Banco de Shoko Chukin).

### **IV. Establecimiento del Sistema de Garantía Especial para la Estabilización Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa**

Basado en las políticas establecidas, el gobierno central estableció el "mecanismo de Garantía Especial para la Estabilización Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa". Los servicios se proporcionaban inicialmente a través de las 52 CGCs en todo el país durante un periodo de 18 meses, desde el 1 de octubre de 1998 al 31 de marzo del 2000. Este mecanismo obedecía al siguientes esquema:

1. Aumento de las cantidades de garantía máxima y disminución de los costes de garantía.

Bajo este sistema especial de garantía, la cantidad máxima para un reaseguro aumentó de 35 millones a 50 millones de yenes, mientras que por un reaseguro de bajo coste se incrementó de 7,5 millones a 10 millones de yenes. Esto se hizo para facilitar la financiación de las PYMEs con dificultades para ofrecer garantías colaterales. Las garantías máximas se dispararon hasta los límites fijados para el reaseguro. La garantía máxima se fijó en 250 millones de yenes,



incluyendo una garantía ordinaria de 200 millones de yenes más una garantía sin necesidad de colateral de 50 millones de yenes (incluyendo una garantía no colateral y sin garantizador de 10 millones de yenes). Además, los costes por las garantías se redujeron del 20% al 50% por debajo de las comisiones normales.

2. Empresas que no son elegibles para este sistema de garantía especial.

Si una PYME, que tiene dificultades económicas debido a la reticencia de los bancos a los créditos, satisface ciertos requisitos y está certificada en una agencia pública; esa empresa es elegible para garantías en un principio. Diez condiciones para descalificar se esquematizan en dos categorías: "negociaciones financieras" y "condiciones financieras". Ciertas condiciones se aplican cuando una empresa ha sido dirigida razonablemente pero está teniendo dificultades para asegurar los fondos necesarios para continuar las operaciones debido a un cambio externo en el ambiente de negocios, y se certifica como tal por las autoridades municipales.

**V. Medidas para Mejorar la Capacidad del Sistema de Garantía Especial**

1. La Asistencia Financiera por el Gobierno Central.

Para llevar a cabo un programa de garantía de 20 billones de yenes parecía claro que era importante aligerar el peso sobre las CGCs y mejorar su capacidad para aceptar las garantías. En el presupuesto suplementario de noviembre 1998, el gobierno central reservó 200,000 millones de yenes (alrededor de 1,67 billones de dólares) en subsidios para el Fondo de la Corporación de Garantía de Crédito.

2. Actuación del mecanismo especial y mitigación la crisis del crédito.

El gobierno central difundió el mecanismo especial de garantía a través de los periódicos y otros medios de comunicación. Debido en parte a estos esfuerzos, en la segunda mitad de octubre se recibieron 50.000 solicitudes equivalentes a más de un billón de yenes. Los medios de comunicación informaron sobre la gran cantidad de solicitudes de garantía que se estaban procesando, que más adelante estimularían aún más la demanda. Durante los tres primeros meses del mecanismo especial de garantía, y hasta el final de diciembre, el número total de operaciones formalizadas era de 550.000, equivalentes a 11 billones de yenes formalizados, lo que suponía más de la mitad del objetivo completo de 20 billones de yenes para final de año. Estas garantías, junto con los servicios de garantía de crédito, ayudaron a detener la ascendente ola de quiebras y suspensiones de transacciones bancarias y, a su vez, mitigar la crisis de crédito en el ámbito nacional. En julio de 1999, diez meses después del inicio del programa, el número de solicitudes alcanzaron 970.000, formalizando 19 billones de yenes, de las cuales 910.000 solicitudes, equivalentes a un monto de 16 billones de yenes, fueron formalizadas. Como resultado, en 1998 el número total de garantías aprobadas por todas las CGCs ascendía alrededor de un 38% (de 630.000 a 2,24 millones de casos) y la cantidad de garantías se incrementó en un 92%, es decir, de 14 billones a 42 billones de yenes. Finalmente, la cantidad de cumplimientos de subrogación también aumentó a 700 billones de yenes.

**Conclusión**

Las medidas económicas del gobierno central, incluyendo el uso del sistema de garantía de crédito, resultaron efectivas. Juzgando desde los indicadores de empresa, hay algunas señales de recuperación de la economía nacional, envuelta en una gran recesión. Hay acuerdo general entre el gobierno central y los medios de comunicación en que las CGCs han representado un papel fundamental a la hora de mitigar la crisis del crédito y extender fuentes de recursos para las PYMEs. Un instituto de investigación económica ha publicado un cálculo de que al menos 8.000 empresas se salvaron de la quiebra y que 77.000 puestos de trabajos se protegieron gracias al sistema de garantías y su nuevo mecanismo implementado.

Sin embargo, la situación económica y el ambiente de dirección de las PYMEs son todavía severos. Las expectativas son altas para las CGCs en vista del importante papel que juegan. Para alcanzar tales expectativas, es importante que las CGCs afiancen sus reservas internas y

que el gobierno central y las autoridades locales continúen proporcionándoles la asistencia financiera necesaria.

**Kim Hak-Soo**

Director del Departamento de Garantías de KCGF

**Sistemas de Créditos de Garantía en Corea**

El sistema de garantía de crédito fue introducido por primera vez en 1976 cuando los Fondos de Garantía de Créditos de Corea (KCGF) fueron establecidos bajo la ley especial para el "Fondo de Garantía de Crédito de Corea". Y en 1998 otra entidad pública de garantía, el Fondo de Garantía de Crédito de Tecnología de Corea (KOTEC) se organizó bajo el Decreto de Asistencia Financiera a Nuevas Tecnologías de Empresa. Así, estas dos entidades de garantía auspiciadas inicialmente por el gobierno han sido las protagonistas de los servicios de garantía de crédito para la pequeña y la mediana empresa en Corea. Desde 1996, los gobiernos locales han establecido fondos de garantía de crédito regionales para proporcionar servicio de garantía a la pequeña empresa de sus comunidades. En la actualidad, 12 fondos regionales de garantía de crédito están en activo (a marzo de 2000).

Por lo tanto, el sistema de garantía de crédito para las empresas de Corea es efectivo a través del Fondo de Garantía de Crédito de Corea y el Fondo de Garantía de Crédito de Tecnología en Corea y los doce fondos de garantía de crédito regionales. El 50% de los montos garantizados por los fondos regional de garantía son reasegurados actualmente por el Fondo de Garantía de Crédito de Tecnología de Corea (KOTEC). La principal diferencia entre las entidades de garantía existentes es que cada entidad garantiza empresas en una cierta categoría, así la KCGF es para la empresas en general, KOTEC sólo para empresas implicadas en las nuevas tecnologías, empresas de riesgo y de nueva creación, y fondos de garantía regionales para pequeñas empresas de sus ámbitos respectivos. Además, muchas empresas y cooperativas y la Compañía de Seguros de Garantía de Seul están llevando a cabo servicios de avales técnicos (no financieros) como la garantía de ejecución de pago.

Otra diferencia entre las entidades de garantía coreanas estriba en sus fuentes de recursos para sostener su base financiera. Las instituciones públicas KCGF y KOTEC obtienen su capital con las aportaciones presupuestarias del gobierno y las entidades financieras (se espera que las entidades financieras contribuyan con un 0,3% de sus créditos disponibles). Antes de la crisis del comercio exterior de Asia en 1997 la contribución de las entidades financieras tomaba una mayor parte en las aportaciones totales al sistema. Después de la crisis, sin embargo, al provocarse la quiebra de gran número de pymes, la proporción de la contribución del gobierno aumentó enormemente para desarrollar el papel público de los fondos de garantía de crédito.

En cuanto a los fondos de garantía de crédito regionales, éstos obtienen su capital con aportaciones desde los gobiernos locales y las mayores empresas de la comunidad territorial. Recientemente el gobierno central de Corea proporciona a los gobiernos locales un subsidio para ayudar a fortalecer el capital de los fondos de garantía de crédito regionales y así, el gobierno canaliza un incremento en la ayuda a la pequeña empresa en zonas regionales a través de la activación de los fondos de garantía de créditos respectivos. Hacia el final del año 1999, el balance total de la actividad del KCGF es de 2.127 billones de won, de KOTEC asciende a 1.190 billones de won y para los fondos de garantía de crédito regionales es de 411 billones de won.

Los cambios más destacables del sistema de garantía de crédito de Corea después de la Crisis de Mercado Exterior de Asia fueron una rápida caída del mercado privado de créditos garantizados y un incremento del papel de las entidades de garantía de crédito auspiciadas por el sector público. Los dos fondos de garantía de crédito públicos (KCGF y KOTEC) introdujeron un programa especial de garantía temporal para normalizar la función del mercado financiero de la empresa. Como un programa de garantía especial, fue introducido el mecanismo de garantía especial con colaterales en enero de 1998 con el propósito de mejorar la ratio BIS de las entidades financieras. Además, fueron introducidos 18 tipos más de garantías especiales, incluyendo la garantías para cuentas de comercio exterior. Con estas medidas, el volumen de garantías proporcionado por los fondos públicos de garantía se incrementó al doble respecto al volumen anterior a la crisis financiera asiática.

Hacia el final de 1999, el saldo total garantizado por KCGF era de 19.619 billones de won para 196.570 empresas, el de KOTEC era de 11.306 billones de won por 65.313 empresas y el monto de garantías vigentes de los fondos de garantía de crédito regionales era de 559 billones de won para 9.671 empresas.

Uno de los mayores cambios después de la crisis financiera asiática fue el cambio de un sistema de garantía total a un sistema de garantía parcial. El cambio al sistema de garantía parcial fue una medida complementaria por la que los fondos coreanos pasaban a soportar sólo una parte de los riesgos, compartidos con las entidades financieras, y lograban evitar que los bancos cayeran en el riesgo moral. La cobertura de la garantía parcial oscila entre el 70% y el 85% dependiendo del tipo de préstamo, el historial de crédito de la empresa y si la entidad financiera realiza aportaciones al capital de fondos. El sistema parcial de garantía se hará cargo del 50% de la garantía total de crédito en el año 2000 y volverá al 100% de cobertura de la garantía total de crédito en el año 2001.

Además, el KCGF estableció las bases para la gestión independiente mejorando la rentabilidad desde una diferenciación en las comisiones por la garantía. Hacia finales de septiembre de 1998, el KCGF mantuvo unos índices de coste de garantía fijos en un 1.5% para las grandes empresas y un 1% para la pymes. Desde entonces, sin embargo, la cuota de garantía ha variado dependiendo de la compañía de crédito, el monto y el plazo de la garantía. El sistema de comisiones de garantía ha sido mejorado para beneficiar a las empresas con un crédito elevado y a aquéllas que soliciten pequeños montos a garantizar.