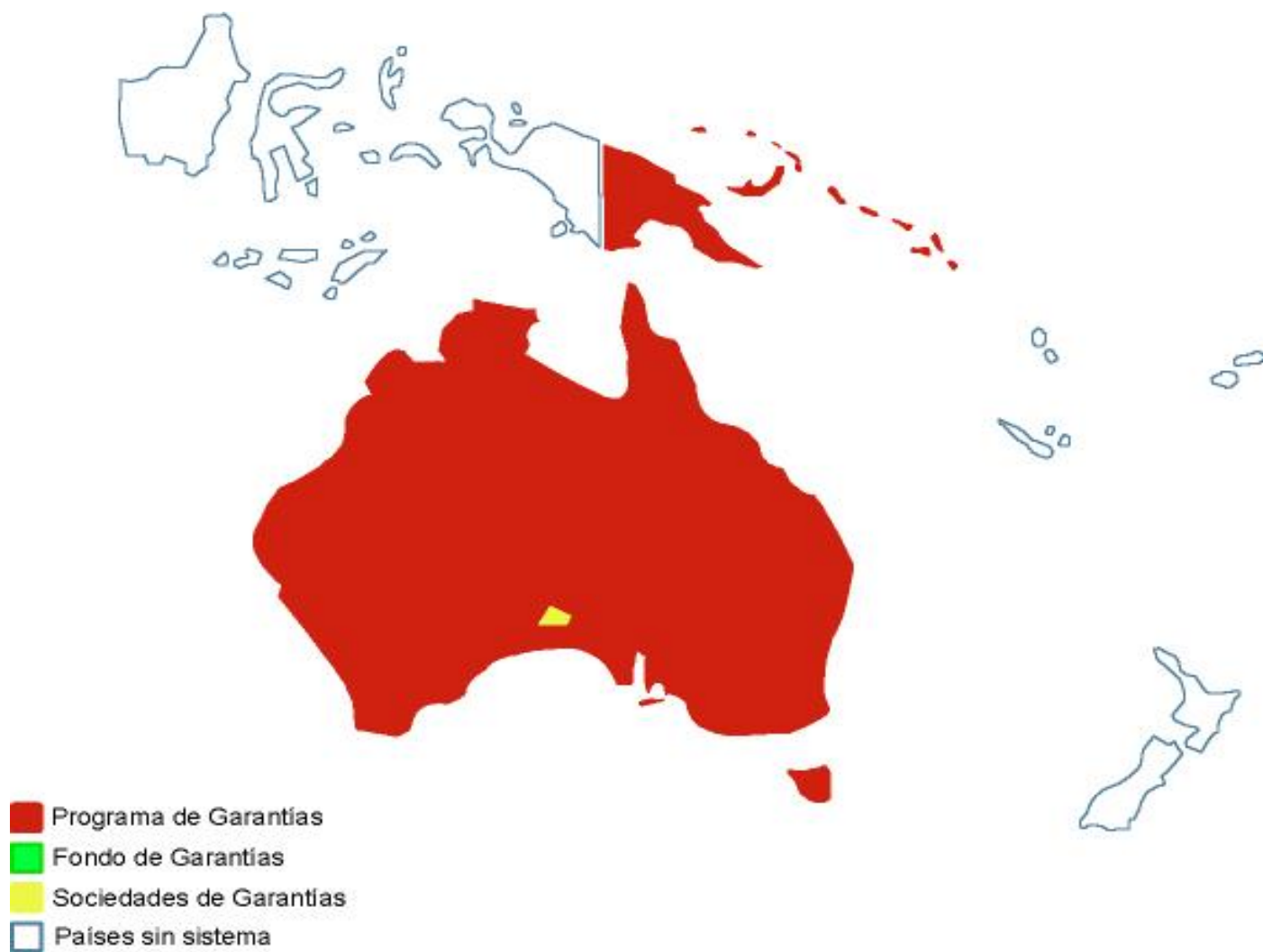


LA SITUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN OCEANÍA



La importancia de la mipyme en los países del continente oceánico es muy similar a la que supone este tipo de empresas en el resto del mundo. Sin embargo, algunas iniciativas de desarrollo nacionales e internacionales hacen especial hincapié en la micro y la pyme como elementos de crecimiento y desarrollo económico y delatan, de alguna manera, cierta relajación en la política para el segmento pyme en las últimas décadas. No obstante, la importancia de la aportación de la mipyme en las economías nacionales es vital. Sí es necesario, para aclarar el panorama, que la mayoría de estos países contemplan mucho más el segmento de la micro y la pequeña empresa (de 0 a 20 empleados) como objeto social de gran cantidad de medidas políticas y programas, además de las ayudas exteriores.

En Nueva Zelanda, por ejemplo, el 85% de las empresas emplean a 5 o menos personas y el 96% de universo empresarial emplea a menos de 20 personas. Las pymes soportan el 42% del empleo y las microempresas soportan otros 24% del empleo total. Las pymes suponen un 33% de las ventas totales del país y las microempresas un 17%. Pero, es quizás más importante el dato que ofrece el Ministerio de Comercio sobre la capacidad de crecimiento y de generación de empleo de estas empresas. Las mipymes son el segmento empresarial que más ha crecido desde 1994 con casi un 31% (un 35% las micro) y, aunque la media de empleo haya descendido de 7 a 6 puestos de trabajo, siguen siendo la principal fuente de generación de empleo.

En Australia gran parte de la política de desarrollo de la empresa se lleva a cabo sobre un objeto social bien definido, la pequeña empresa, y de forma más actual, sobre la microempresa. En este país es importante señalar que se considera pequeña empresa aquéllas con un máximo de 100 empleados en caso del sector de manufacturas. La microempresa se define como aquella que emplea a un máximo de 5 personas. La categoría de la pequeña empresa, englobando la microempresa, supone más del 95% del universo empresarial australiano y sorporta más de la mitad del empleo total.

En las islas de la Micronesia conocemos la intención generalizada en la zona de implantar y potenciar medidas más bien dirigidas a fomentar las iniciativas del sector privado, pues en la mayoría de estos minúsculos estados el sector público es el gran promotor económicos y soporta altos porcentajes de empleo. De hecho el sector privado no suele sostener más del 20% del empleo.

En todos los entornos del continente está generalizado el problema del acceso a la financiación aunque es necesario hacer una distinción entre Australia, donde además es la carestía de los créditos por lo elevado de los tipos de interés, y el resto de países donde más bien existe un problema de acceso en sí. Tanto en Nueva Zelanda, las Islas Salomón o los Estados Federados de Micronesia hay una ingente cantidad de iniciativas empresariales que no han disfrutado nunca de un crédito convencional de las entidades financieras existentes. En el caso de los pequeños estados como Salomón, Samoa, Papúa Nueva Guinea o las islas de la Micronesia, esta situación se puso de manifiesto cuando, a mitad de la década de 1990, el programa de desarrollo de la ONU (UNDP) y la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO) decidieron poner en marcha un programa integral de desarrollo para estos pequeños estados, el Regional Small Enterprise Development Programme, conocidos como SED.

Los programas SED se basan en la colaboración de las entidades de Naciones Unidas mencionadas y los ministerios o departamentos de trabajo, comercio e industria de estos estados con objeto del desarrollo en líneas generales del sector privado. Para ello, la mayoría de las acciones van encaminadas a ayudar al pequeño e incipiente empresariado mediante la asistencia técnica. Los proyectos incluyen estudios de diagnóstico sobre los principales obstáculos para el desarrollo de las iniciativas de los emprendedores. El acceso a fuentes de financiación se reveló pronto como uno de los principales problemas y, entre las recomendaciones más usuales encontramos la implementación de mecanismos de financiación alternativos, entre ellos mecanismos de garantía de crédito.

LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN OCEANÍA

En Oceanía la actividad de los sistemas de garantías, en general es muy reciente y poco desarrollada. Sólo Australia cuenta con un programa de garantías público anterior al año 1990 y actualmente se encuentra en suspenso y a la espera de reactivarse. Desde ese año, sin embargo, se han desarrollado numerosas iniciativas en todos los países con la implementación de numerosos programas y corporaciones de garantías en los distintos estados. Tanto en Nueva Zelanda como en Australia conocemos directrices políticas que esperan potenciar y reactivar sus respectivos programas y nuevas iniciativas en el sector. En el resto de países, las iniciativas auspiciadas por organismos bilaterales o multilaterales han sido determinantes para el establecimiento de sus propios programas. Existen también dos programas de garantías que actúan en este entorno, el fondo de garantías taiwanés para chinos en ultramar vigente en Australia y Nueva Zelanda y el mecanismo de garantías del Banco de Desarrollo Asiático, con un ámbito mucho más amplio que incluye el resto de estados. (Ver capítulo específico)

En el caso de Australia, al antiguo Small Business Loan Guarantee Scheme, de ámbito federal y actualmente en suspenso, se han sumado programas del sector público en el terreno de las garantías de crédito para las empresas. Así, los casos de la corporación pública de crédito y seguros para la exportación EFIC, el programa de garantías del gobierno federal para las empresas de formación y empleo y un programa de garantías para la pequeña empresa del gobierno territorial de la capital nacional Camberra. Además se han registrado algunas iniciativas privadas muy locales bajo el modelo de un fondo de garantías de carácter casi mutualista (BEEF en Ballarat). (Véase capítulo específico). En las islas del Pacífico, especialmente en las Salomón, se ha desarrollado una política continuada de implementación de programas de desarrollo de la pequeña empresa (Small Enterprise Development SED) de la agencia de desarrollo de la ONU (UNDP), que han incluido entre sus medidas la implementación de programas de garantías para la pequeña empresa.

En general, los mecanismos de garantías de estos países, incluido Australia, se definen por operar con un objeto social definido por la micro y la pequeña empresa emitiendo su garantía para microcréditos. La mayoría de ellos conceden una garantía solidaria (50%) sobre pequeños montos aunque hay casos que llegan al 80% de cobertura, aunque los montos siguen siendo bajos. Encontramos tanto programas públicos como pequeñas iniciativas locales basadas en un fondo de garantías de carácter casi mutualista. Los programas más longevos han sido bastante discontinuos y actualmente o están en suspenso o están reactivándose. En cuanto a los programas implementados desde UNDP, son todos muy recientes y registran un nivel de actividad muy pequeño, conforme a la dimensión de los estados que los promocionan.

-		Small Business Loan Guarantee Scheme (inactivo)
1991	Australia	EFIC's Export Finance Guarantee
1993		Ballarat Enterprise and Employment Fund
1998		The Commonwealth Loan Guarantee Programme (CLGP)
1999		Australia Capital Territory Small Business Loan Guarantee Scheme
1998		Taiwan OChCGF
1990	Is. Solomon	Small Business Finance Scheme
1998		Credit Guarantee Scheme
1994	Papua Nueva Guinea	Small business Finance Scheme (Small Enterprise Development) de la ONU
1994	Samoa	Small Business Loan Guarantee Scheme / Programa de Desarrollo SED (Small Enterprise Development) de la ONU
1995	ADB	Asian Development Bank Guarantee Facility
1995	Pohnpei	Small Business Loan Guarantee and Finance Corporation
1996	Nueva Zelanda	Export Credit Guarantee
1996		Wanganui Business Development Incorporated

Excepto el caso de Australia, con suficiente entidad para tener un capítulo específico, en el resto de países y estados federados vamos a describir las iniciativas detectadas de forma breve y siguiendo cada caso nacional, excepto en el conjunto de pequeños estados federados de la Micronesia, caso que estudiaremos de forma conjunta.

ISLAS SALOMÓN

Este pequeño estado desarrolla desde 1990 una amplia actividad mediante programas de garantías de crédito variados pero todos desarrollados desde el Ministerio de Comercio e Industria. Los distintos mecanismos están auspiciados también por fuentes de asistencia y recursos exteriores, ya las agencias de desarrollo bilaterales de Australia y Nueva Zelanda o por el programa de desarrollo de Naciones Unidas. El ministerio tiene un amplio paquete de programas de microcrédito en el que integra los distintos mecanismos de garantía. Actualmente existen cuatro mecanismos, tres de ellos integrados en el programa de garantías del ministerio que, con distintos objetos sociales, tiene una cartera total de garantías de 4.5 millones de IS\$ (casi 1 millón de US\$).

El programa de microfinanzas Small Business Finance Scheme nació en 1990 como un mecanismo de garantías implementado por el Banco Central a través de la Liga de Uniones de Crédito y del Instituto Nacional de Formación Agrícola. Contó desde su inicio con la supervisión del programa de desarrollo de la ONU y recibió la dotación para su cartera de garantías de las agencias bilaterales de Australia (AusAid = 300,000 US\$) y Nueva Zelanda (NZODA = 15,000 US\$), sumando un total de 1,565,000 IS\$ (315,000 US\$). Este programa atiende a miembros de las uniones de crédito y a la población rural. En la actualidad sigue operativo garantizando los límites de su cartera máxima.

Los 3 mecanismos de garantías del Ministerio de Comercio e Industria están actualmente vigentes y con un destino social específico en cada caso. Fueron implementados entre 1996 y 1998 como fruto de la actividad de asesoría técnica del programa de desarrollo de las Naciones Unidas y actualmente se gestionan desde las divisiones de industria y empresas del citado Ministerio:

- Small and Medium Scale Enterprise Credit Guarantee Scheme fue implementado para asistir a los emprendedores de las islas a la hora de poner en marcha un nuevo negocio y para las pymes ya existentes en el sector industrial. Este programa puede garantizar créditos de hasta 20,000 IS\$ (casi 4,000 US\$) concedidos por cualquier entidad financiera, incluidos los bancos de desarrollo de las islas, incluyendo proyectos de inversión como costes de creación de empresas, costes de expansión, capital circulante... La garantía se puede solicitar de forma individual o en grupos directamente a la secretaría del programa, sita en el Ministerio de Comercio, mediante una solicitud formalizada.

- Small Business Finance Scheme es un mecanismo para asistir a las pymes nacionales en fase de desarrollo de sus actividades, facilitando el acceso a créditos para financiar sus proyectos más asequibles y de bajo costo. Están habilitados para la garantía a particulares, empresas y cooperativas con propietarios de nacionalidad propia. Pocos son los sectores no incluidos en la garantía. El nivel de cobertura de la garantía es del 80% de la porción de crédito no asegurada con colaterales del prestatario. El crédito garantizado debe oscilar entre 5,000 y 250,000 IS\$ (hasta casi 50,000 US\$) con un plazo máximo de 5 años. Los créditos garantizados por este mecanismo gozarán de un subsidio sobre el tipo de interés aplicable que establecerá el Banco Central y que será soportado por el Banco Nacional de Desarrollo. La solicitud de la garantía la realiza la empresa directamente en las sucursales del banco comercial o de desarrollo al que solicite el crédito (no se admiten operaciones con las uniones de crédito), y será la entidad financiera la que decida la idoneidad del proyecto para disfrutar de un crédito garantizado. Es destacable el nivel de cobertura que ofrece a este programa el Banco Central, ya que esta entidad recibe solicitudes de financiación de las entidades financieras para los proyectos recibidos que sean susceptibles de disfrutar de la garantía del programa.

- Small Mechanical Workshop Credit Guarantee Scheme es un programa también implementado bajo los programas de desarrollo y de desarrollo industrial de la ONU, destinado a asistir en su acceso al crédito a los talleres mecánicos y profesionales de esta actividad. Básicamente se trata de facilitar acceso a la financiación para la puesta en marcha de talleres de reparación mecánica y para la compra de equipamientos de los ya existentes. El programa lo gestiona la división de desarrollo industrial del

Ministerio y la Escuela de Desarrollo Industrial. Este programa está diseñado para apoyar a los talleres en zonas provinciales y cuenta con el apoyo de algunos gobiernos locales. La colaboración de los gobiernos locales se produce especialmente debido a los casos de proyectos de privatización de este tipo de empresas, normalmente dependientes de las administraciones públicas. El mecanismo garantiza préstamos de hasta 10,000 IS\$ (2,000 US\$) y posibilita el acceso a subsidios de los gobiernos locales que pueden llegar a aportar el 10% del proyecto.

FEDERACIÓN DE ESTADOS DE MICRONESIA (FSM)

La Federación de Estados de la Micronesia es un grupo de pequeños estados que agrupan a 607 islas muy dispersas en el Pacífico y muy vinculadas a los EE.UU. mediante acuerdos de cooperación y desarrollo. Los gobiernos de estas islas, desde finales de la década de 1980, se decidieron a crear un sector privado debido a la alta dependencia de las políticas públicas para la generación de empleo. En estos estados, hasta hace muy poco, el 75% de los hogares dependían de un empleo público y sólo un 16% de los empleos habían sido generados por el sector privado. De ahí que, desde 1986, los gobiernos de Chuuk, Kosrae, Pohnpei y Yap decidieron convertir la creación de pequeñas y medianas empresas como un alta prioridad política.

En este contexto y con intenciones muy parecidas los distintos gobiernos han mantenido acuerdos de asistencia y cooperación con el Programa de Desarrollo de la ONU (UNDP) y con la Organización de Desarrollo Industrial de la ONU (UNIDO). Con ambos organismos han colaborado los respectivos ministerios de comercio, industria, trabajo y sector privado para potenciar la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Una de las cuestiones fundamentales que se debatieron inicialmente fue la creación de incentivos para facilitar el acceso a la financiación de estas empresas, ya para proyectos de creación o para empresas asentadas.

En este punto clave todos los acuerdos incluían la implementación de mecanismos públicos de garantías de crédito para la pequeña empresa. Inicialmente se diseñó una estrategia que contemplaba la creación de Centros de Desarrollo del Empresariado en cada estado, normalmente dependientes de los ministerios y departamentos de Comercio e Industria. Para todo ello, inicialmente los programas de la ONU desembolsaron más de un millón de US\$ desde 1996, con el objetivo de potenciar los centros ya existentes y crear nuevas agencias de desarrollo de la empresa. En el seno de estas agencias y centros estaba previsto que se desarrollaran programas de garantías de crédito para la pequeña empresa.

Este camino prediseñado han seguido la mayoría de estados de la Micronesia, especialmente el de Pohnpei. Este estado, que puede servir de paradigma para los demás, promulgó en 1994 una Ley de Desarrollo Empresarial, con la asistencia de UNIDO/UNDP. Esta ley proyectaba la creación de un consejo, un centro y un fondo de desarrollo de la pequeña empresa. También se proyectó la creación de una corporación de financiación y garantía para la pequeña empresa. Así, en junio de 1997 se creó la Small Business Guarantee and Finance Corporation con el objetivo de proveer a los empresarios de créditos garantizados desde los bancos comerciales y otras entidades financieras.

El gobierno de Pohnpei aportó 1.5 millones de US\$ para establecer esta corporación-fondo de garantías. Este monto fue depositado en varios bancos encargados de canalizar la garantía para sus carteras de crédito destinadas a la mipyme. La garantía tiene una cobertura del 85% y los beneficiarios han de abonar una comisión única en el momento de la concesión del crédito de un 2% sobre la porción garantizada.

Tras el camino de Pohnpei, y también de los programas existentes en Islas Salomón, Samoa o Papua Nueva Guinea, pequeños estados como Vanuatu o Fiji han formado equipos técnicos que han estudiado los programas existentes para implementar definitivamente sus propios programas de garantías.

NUEVA ZELANDA

En Nueva Zelanda, a pesar de que los paquetes de medidas para el fomento de la industria nacional incluyen iniciativas relacionadas con mecanismos de garantías, no existe un sistema nacional bien asentado sino iniciativas sectoriales y/o locales. Los dos mecanismos detectados responden a modelos muy diferentes, pues se trata de un programa de garantías para empresas agrícolas exportadoras y un fondo de garantías mutualista de una corporación privada integrada en el Centro de Desarrollo Empresarial de Wanganui.

El programa de garantías de crédito para la exportación ha seguido los modelos que funcionan en EE.UU., Canadá y Australia (EFIC). Básicamente se trata de una medida de apoyo público a las empresas agrícolas exportadoras para que sean competitivas en el mercado exterior. Actualmente se discute su viabilidad frente a otros mecanismos preexistentes basados en el subsidio directo del gobierno.

Muy diferente es el mecanismo de garantías de crédito para la pequeña empresa de la Sociedad Corporativa de Desarrollo Empresarial de Wanganui. Esta corporación, integrada en el Centro de Desarrollo Empresarial de este ámbito regional, estableció un fondo de garantías de préstamo de carácter mutualista en el que la aportación de capital la han realizado las mismas empresas de la comunidad. Se trata de un fondo de muy pequeño alcance (menos de 20,000 US\$ de capital social) que garantiza operaciones de microcrédito de las empresas de la comunidad regional con los bancos, concretamente para empresas de nueva creación con un buen plan de negocios y pequeñas empresas asentadas. Se aplican criterios normales de concesión por parte de la banca, aunque no deja de ser cierto que estas operaciones de pequeño monto no prosperarían sin la intermediación de la garantía y el seguimiento posterior que realiza la corporación sobre las operaciones aprobadas. El fondo garantiza el 50% de operaciones con un monto máximo de 5,000 NZ\$ y mínimo de 1,000 NZ\$ (entre 500 y 2,000 US\$). En la actualidad el fondo cuenta con una buena receptividad por parte de los principales bancos.

SAMOA

En 1994 se estableció en Samoa un Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa con el auspicio de la agencia bilateral de cooperación de Nueva Zelanda. Este centro asiste a las pymes existentes y los procesos de creación de empresas mediante procesos de formación y asesoría muy individualizados. Desde este centro también opera el Small Business Loan Guarantee Scheme en convenio con los bancos comerciales.

TENDENCIAS DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS EN EL CONTINENTE OCEÁNICO

Los programas públicos de garantías auspiciados por los gobiernos nacionales y por iniciativas exteriores (agencias bilaterales como AusAid y multilaterales como la UNIDO) son los sistemas predominantes en el entorno continental oceánico. Es cierto que los principales países del entorno, Australia y Nueva Zelanda, no tienen grandes sistemas asentados aunque, en el caso australiano se espera la reactivación del programa público federal de garantías para la pequeña empresa. Eso no quiere decir que haya un escaso interés por mecanismos de financiación como los sistemas de garantías. De hecho hay que constatar un creciente interés por estos mecanismos y como buena muestra ahí está la formación espontánea de fondos de garantía de carácter casi mutualista y de ámbito muy local en Australia y Nueva Zelanda, que se espera prenda una cadena de nuevas iniciativas. Es muy usual que se den procesos miméticos ante iniciativas de tipo mutualista o cooperativo si los modelos iniciales, muy recientes aún para ser valorados, se llevan a buen fin.

ACTIVIDAD DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍAS DE OCEANIA

PAIS	Nº ENTES	Nº PYMES	RECURSOS *	GARANTÍAS *
Australia	4	129	30,0	20,0
Fed. Micronesia	4	63	1,5	4,0
Islas Salomón	2	106	nd	1,5
Nueva Zelanda	2	nd	nd	nd
Samoa	1	nd	nd	nd
TOTAL	13	298	31,5	25,5

* Recursos y garantías en millones de US\$

(*) Gran parte de los datos son estimaciones propias

PAÍS	Australia	Islas Salomón
Garantías / PIB	0,005	0,13
Tasa Paro %	8,1	nd

AUSTRALIA

En Australia gran parte de la política de desarrollo de la empresa se lleva a cabo sobre un objeto social bien definido, la pequeña empresa, y de forma más actual, sobre la microempresa. La small business se define como la empresa con 20 empleados en los sectores servicios y construcción y de hasta 100 empleados en caso de los sectores de manufacturas. La microempresa se define como aquella que emplea a un máximo de 5 personas. La categoría de la pequeña empresa, englobando la microempresa, supone más del 95% del universo empresarial australiano y sorporta más de la mitad del empleo total.

La importancia de la pequeña empresa se refleja en gran número de iniciativas de los gobiernos central, regionales y locales. Australia presenta un panorama de mecanismos e instituciones de desarrollo para la pequeña empresa muy variado. Pero, en contraste con este panorama, no existe un programa ni un esquema de garantías de crédito fuertemente desarrollado. De hecho, el Small Business Loan Guarantee Scheme, programa público de garantías australiano, no es hoy plenamente operativo y sólo existen iniciativas, tanto públicas como privadas, de pequeño alcance. Para ser más precisos, hemos de hablar de iniciativas para la reimplantación del programa estatal de garantías para la pequeña empresa, actualmente en suspenso, entre las que se incluiría la puesta en marcha en 1999 del programa de garantías para la pequeña empresas del gobierno territorial de la capital del país, Camberra. Además se han registrado algunas iniciativas muy locales bajo modelos muy cercanos a fondos, cooperativas o sociedades de carácter mutualista.

Sin embargo, el hecho de que no existan todo tipo de mecanismos alternativos para lograr facilidades de financiación para la pequeña empresa no concuerda con las dificultades de acceso a la financiación de la pequeña empresa que se constatan en los paquetes de medidas del propio Ministerio de Empleo y Pequeña Empresa del Gobierno australiano. Especialmente importante es el problema, constatado por la OCDE, de los altos tipos de interés a que se someten los créditos a las pequeñas empresa. Australia es uno de los países del ámbito de la OCDE que tiene mayores tipos de interés lo cual deriva en un restricción de las vías de financiación que afecta, según diversas estimaciones, a casi el 40% de los pequeños negocios existentes. De hecho, desde hace unos años se constata un debate político sobre la conveniencia del programa de garantías para la pequeña empresas del gobierno, que fue aplazado por los últimos gobiernos liberales.

-		Small Business Loan Guarantee Scheme (inactivo)
1991		EFIC's Export Finance Guarantee
1993	Australia	Ballarat Enterprise and Employment Fund
1998		The Commonwealth Loan Guarantee Programme (CLGP)
1999		Australia Capital Territory Small Business Loan Guarantee Scheme

En definitiva, la realidad de los sistemas de garantías de crédito de cualquier índole en Australia es escasa y poco conocida. Además su grado de penetración y sus datos de actividad son poco significativos a pesar de la potencialidad del universo empresarial australiano. En el año 2000 existían en Australia diversos mecanismos dedicados parcial o totalmente a proveer de garantías de crédito a aquellos proyectos empresariales que son rechazados por los parámetros tradicionales de concesión de crédito del sistema bancario. Además se detecta una especial dedicación a objetos sociales como la promoción de negocios innovadores y la creación de empresas, razones especialmente castigadas por la carestía de los créditos del sistema bancario tradicional.

En el recuento de mecanismos de garantías en Australia nos encontramos con el programa de garantías financieras a la exportación de la Export Finance and Insurance Corporation (EFIC), corporación tradicionalmente dedicada al crédito y al seguro de la actividad exportadora. En 1993 nació una iniciativa muy local, espontánea, basada en la voluntariedad y la respuesta solidaria, el Fondo de Empresa y Empleo de Ballarat (BEEF), que funciona con un diseño de actividad muy parecido al de la sociedad de garantías mutualista. Además, el Departamento de

Educación, Formación y Juventud del gobierno federal tiene un pequeño fondo de garantías, limitado hasta el 2001, para asistir a las empresas de formación. Y por último, en febrero de 1999, el gobierno territorial de Canberra lanzó un programa de garantías para pequeñas y nuevas empresas que se opera a través de una extensa cooperativa de crédito sindicado (CPS) del territorio de la capital nacional.

EL SISTEMA DE GARANTÍA EN AUSTRALIA

1.- Australia Capital Territory Small Business Loan Guarantee Scheme

De los contactos mantenidos en 1999 entre el gobierno territorial de Canberra y la extensa cooperativa de créditos sindicados (CPS) surgió una conclusión clara sobre el desarrollo del segmento de la pequeña empresa como factor clave de prosperidad económica en la región. Desde el momento en que el gobierno territorial (Australia Capital Territory, ACT) lanzó en febrero de 1999 un "programa de garantías de crédito para la pequeña y nueva empresa", la CPS acudió en apoyo del mecanismo como soporte operativo.

Con la garantía del gobierno territorial, la CPS concede créditos de creación de empresas de hasta 10,000 \$ (algo más de 5,000 US\$) bajo los términos estipulados por el gobierno. En general el objeto social marcado por el programa es la creación y primeras fases de desarrollo de las pequeñas empresas. Toda la operativa del programa está delegada en la red de sucursales de CPS, que además evalúa los planes de negocios y la viabilidad de la operación bajo criterios decididos conjuntamente con el gobierno territorial.

De forma más concreta, se trata de un programa de garantías del gobierno territorial que está administrado de forma conjunta con la CPS que tiene como objeto social la provisión de garantías para los créditos de la CPS destinados a "personas que emprenden un nuevo pequeño negocio o con una pequeña empresa con actividad no superior a 5 años". Las ventajas de este crédito garantizado no son sólo por la seguridad que ofrece la garantía sino también por sus efectos en el coste, especialmente los bajos tipos de interés aplicables. Se financian proyectos y operaciones como la compra de equipamientos y capital de inversión para la fase de desarrollo, con plazos de reembolso no superiores a 5 años.

A la hora de solicitar el crédito garantizado es un criterio esencial de evaluación el plan de viabilidad del proyecto de inversión o de puesta en marcha de la empresa. La solicitud se realiza en las sucursales de la CPS Credit Union y, entre las condiciones estipuladas por el programa, es básico el buen funcionamiento informativo del sistema, tanto en la fase de recepción y solicitud como en la de seguimiento de la operación.

2.- Ballarat Enterprise and Employment Fund (Fondo de Empresa y Empleo de Ballarat)

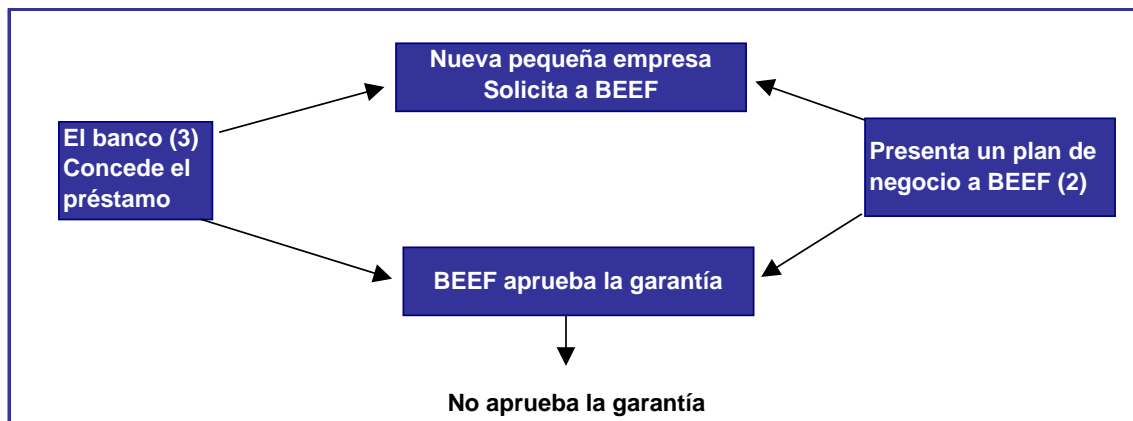
El fondo BEEF es una iniciativa de desarrollo local en la comunidad australiana de Ballarat que consiste en facilitar el acceso a recursos financieros para las personas que emprendan o simplemente proyecten la creación de una empresa. La actividad de este fondo tiene en la creación de empleo estable su objetivo último. Se trata de que los proyectos y empresas mencionadas obtengan recursos una vez que no los obtienen (o lo hacen en muy duras condiciones) de las vías tradicionales de financiación.

El fondo consiste en un depósito renovable de garantía de 500,000 dólares australianos como capital base y con 5 años de duración. Este fondo respalda a los prestatarios con su garantía haciendo posible el acceso al crédito y logrando tipos de interés preferenciales por parte de las entidades financieras. El fondo está abierto a donaciones e inversiones con rentabilidad y, además, el propio fondo produce sus réditos correspondientes como un depósito bancario preferencial.

BEEF está gestionado por un Comité de Dirección de 7 personas que trabajan de forma voluntaria. Una de sus principales misiones es la evaluación de los planes de negocios, quizás el primer criterio de decisión para conceder la garantía. Los proyectos empresariales aceptados son muy variados y matizados, según sean préstamos de capital circulante, de creación de negocio, para fórmulas de autoempleo, para estabilidad en el empleo... siempre con un

trasfondo basado en el principio de autosuficiencia de la comunidad en la que trabaja a la hora de crear y sostener empresas y empleo.

La garantía de este fondo es del 75% para los préstamos de hasta 5,000 \$ y del 25% para los préstamos de hasta 10,000 \$. El plazo medio general es de 2 años. Una de las principales ventajas de la garantía es que se formaliza para préstamos de muy bajo coste. Además se trata de un fondo que a la hora de garantizar lo hace de forma rotativa, liberando su compromiso como avalista en cada pago periódico de reembolso que haga el prestatario, con lo que va disponiendo de forma rotativa de sus fondos para otras operaciones. Este sería el esquema básico de funcionamiento:



3.- The Commonwealth Loan Guarantee Programme (CLGP)

El Departamento de Educación, Formación y Juventud del gobierno federal australiano tiene desde 1998 un pequeño fondo de garantías para facilitar financiación a las empresas de formación y a las pymes que se acojan a los programas de aprendizaje en empresas. Se trata de una estrategia de apoyo a las empresas de promoción de empleo mediante préstamos garantizados que ayuden a desarrollar proyectos de formación. Este fondo nació en febrero de 1998 y culmina en junio de 2001 y está dotado con unos recursos de 30 millones de \$ australianos (más de 15 millones de US\$). El fondo garantiza créditos de capital circulante concedidos por las entidades financieras comerciales a estas empresas o grupos de formación. El máximo garantizado de forma individual será de 175,000 \$ australianos y, como hemos dicho, el fondo tiene una capacidad límite de 30 millones. No se conceden operaciones con plazos superiores a los 4 años. En la actualidad este fondo está operando con los créditos de una sola entidad financiera.

4.- Programa Export Finance Guarantee de la Corporación EFIC

EFIC es una corporación pública con más de 42 años de existencia dedicada a la asistencia en el terreno financiero de las actividades de ultramar de las empresas australianas. Se trata de una corporación que ha visto reforzado su papel como institución de desarrollo desde la aprobación de una ley específica en 1991 que regulaba su actividad, básicamente créditos, garantías financieras y seguros a las exportaciones de las empresas nacionales. EFIC engloba una serie de actividades que son consideradas legalmente "de interés nacional" y por las que goza del respaldo del gobierno federal australiano. Por nuestro campo de estudio nos interesa un aspecto muy concreto de la variada y amplia actividad de esta corporación: sus productos relacionados con las garantías de líneas financieras para proyectos y capital circulante relacionados con la actividad exportadora. Esta garantía pretende facilitar el acceso de las empresas exportadoras a paquetes financieros de los distintos intermediarios en buenas condiciones. Básicamente la garantía se emite para operaciones que rondan los 5 millones de \$ (unos 2.5 millones de US\$). El objeto social definido del programa de garantías financieras de EFIC es el de "proveer de las mejores soluciones financieras a las empresas exportadoras australianas en sus proyectos y actividades". La garantía ronda el 85% del monto financiado. El coste de la garantía se estipula en dos comisiones, una cuota única administrativa desde el primer desembolso por parte de la entidad financiera y una comisión anual del 0.125%. Las

empresas de menor tamaño se benefician especialmente del "mecanismo de garantías para capital de trabajo" por el que se garantizan los créditos de los bancos a las pequeñas empresas con los fondos necesarios para cerrar contratos de exportación. Este mecanismo formalizó 18 operaciones en 1999 por un monto total de 7 millones de \$ australianos (3.5 millones de US\$).

ANEXO ESTADÍSTICO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS DE AUSTRALIA

PAÍS	Nº Entes	Nº Pymes	Recursos*	Garantías*
Australia	4	129	30	20

* Recursos y garantías vivas en millones de US\$

PAÍS	Garantías / PIB	Tasa Paro %
Australia	0,005	8,1

COLABORACIONES

Esquemas de Garantía de Crédito para la Pequeña Empresa en Australia

Introducción

Este artículo está enfocado a los Esquemas de Garantía de Crédito de la Pequeña Empresa en Australia. Se muestra una breve visión general de su historia en Australia. La situación actual está esbozada con referencia a la experiencia de primera mano de un esquema en la región de Victoria. Finalmente, factores de éxito para el panorama de tales esquemas son brevemente discutidos.

La definición de pequeña empresa en Australia usada en este artículo es la definición comúnmente usada por el Departamento de Estadísticas de Australia (1). La pequeña empresa emplea hasta 20 personas en sectores de servicios o de construcción o hasta 100 personas en el sector de manufacturas; mientras se considera microempresa a aquélla que emplea hasta 5 personas. La capacidad de empleo de la pequeña empresa responde al 97% de todo el empleo. El tipo de empresa agrícola se mide por criterios de activos.

Los esquemas de asistencia de la pequeña empresa en Australia se encuentran a escalas de gobierno nacional, regionales y locales. Estos varían según la influencia política y son muy numerosos. Actualmente lo que generalmente tienen estos esquemas en común es que la asistencia se proporciona a la gente de negocio cuyas empresas están establecidas y son completamente operativas. Una trayectoria de más de dos años de actividad comercial puede ser un criterio del que dependa la participación en esquemas de asistencia; la suficiente equidad para los niveles de funcionamiento actuales no es necesariamente un punto de interés. Se adopta frecuentemente una orientación del sector de industria más que una orientación individual de empresa.

Los Esquemas de Garantía de Crédito para la Pequeña Empresa (EGCPE) en Australia se encuentran en un escenario que contrasta con la asistencia anteriormente esbozada. La trayectoria de la empresa a la que estos esquemas se aplican está frecuentemente limitada a empresas aun en fase de proyecto y formación u operaciones de empresas recién iniciadas. Un esquema de garantía a menudo responde a un déficit de equidad o "vacío de capital" por parte del operador de la pequeña empresa. A menudo esta persona es incapaz de reunir las condiciones para un crédito de las instituciones financieras tradicionales. Las empresas establecidas que existen, sin embargo, no son necesariamente excluidas. Nuevas iniciativas en la empresa pueden también generar problemas similares a ser resueltos.

Una breve historia

La historia de los EGCPE en Australia es muy limitada. Los EGCPEs son una respuesta a las necesidades económicas de la pequeña empresa que las instituciones financieras tienen dificultades para satisfacer. De esto resulta en definitiva que nos encontramos operando en los límites del sector financiero tradicional puesto que muchos de estos programas también atienden a responsabilidades sociales adicionales a factores económicos. En Australia tales esquemas son relativamente recientes en el mercado de recursos financieros.

Hace 10 años los EGCPEs eran principalmente conocidos por la experiencia del extranjero (2). Los EGCPE se consideran sólo una línea de créditos para la pequeña empresa operando en los márgenes de la asistencia ofrecida por las instituciones financieras tradicionales. Otras líneas de crédito incluyen los créditos unidos a equipamiento y algunos esquemas tienen créditos sin intereses o subvenciones. Diferentes esquemas han dejado de operar por la viabilidad limitada en sí mismos, no necesariamente por la falta de éxito de cara a la gente a la que sirven (4). Ha habido otros esquemas a gran escala ofreciendo financiación para la puesta en marcha de la pequeña empresa. Estos también han experimentado problemas, por ejemplo

bajo volumen de préstamo, costes de establecimiento y funcionamiento asociados con sus necesidades para convertirse en instituciones prestamistas y ser registradas como empresas públicas (5).

En consecuencia, las características de los EGCPes han resultado atraer una atención limitada. Los niveles de riesgo, índices altos de fracaso empresarial asociados en los dos primeros años de funcionamiento de la empresa, han contribuido igualmente poco a su nivel de reclamo. Sin embargo, los problemas de empleo en Australia continúan reclamando medidas políticas de promoción y seguridad en el empleo, particularmente en las áreas regionales. Esto, junto con los datos que muestran que la nueva pequeña empresa ofrece una de las mejores opciones para crear empleo, significa que los EGCPes posiblemente no han demostrado aún su potencial.

La Situación Actual

En 1997 el Director Ejecutivo (6) de la Asociación de Incubadoras de Iniciativas Empresariales de Australia y Nueva Zelanda sólo identificaba un esquema de garantía de pequeña empresa funcionando en Australia (7). La organización que apoyaba la fundación de este esquema está actualmente explorando opciones para establecer su propio esquema similar en un área metropolitana (8). También existe un esquema de crédito privado de un centro de empresa (9). Un grupo recientemente formado está investigando nuevas opciones para un fondo social de crédito empresarial (10).

El Fondo de Empresa y Empleo Ballarat (BEEF) es probablemente el único esquema de garantías que es completamente operativo en Australia y que experimenta un crecimiento. Aunque hay sólo un ejemplo de tal mecanismo, éste está llegando a ser incluso conocido. De hecho existen intenciones de adaptación del modelo BEEF en otras comunidades, en otras regiones como Victoria, el interior de New South Wales y Nueva Zelanda.

Mientras los EGCPes continúan siendo pocos, sus características típicamente incluyen:

- Respuesta y responsabilidad de la comunidad local.
- Dirigido a gente con empresas pequeñas o microempresas para quienes las vías de financiación tradicional son demasiado limitadas o demasiado dependientes, y
- A pequeña escala con un capital limitado, sirviendo a un número pequeño de créditos y sin ánimo de beneficio.

El Fondo de Empresa y Empleo Ballarat (BEEF)

BEEF fue concebido en 1993, se convirtió en una asociación incorporada en 1994 y empezó a aprobar créditos garantizados a personas que iniciaban nuevas empresas al final de 1995. BEEF extrae su capital, contrariamente a las garantías que un banco normal obtiene, de una variedad de fuentes que incluyen:

nFondos donados e invertidos por BEEF.

nFondos depositados para los propósitos de BEEF y en nombre de BEEF recibiendo el interés de la inversión.

nRecursos depositados para el propósito de BEEF en nombre de un donador, que presta su apoyo recibiendo el interés de la inversión, y

nFondos promisorios unidos a operaciones específicas de garantías de crédito de BEEF.

Además de las donaciones y depósitos, las tres partes implicadas son BEEF, los promotores potenciales de una nueva pequeña empresa y una institución financiera nacional. Las ventajas de cada uno de los tres partidos son:

1. Los BEEF retienen su capital que continua rindiendo intereses.
2. Los emprendedores establecen una relación de crédito y financiera con un banco desde el comienzo de su actividad, y
3. el banco tiene un nuevo cliente que, de otra forma no tendría.

Los créditos facilitados por BEEF a la pequeña empresa son pequeños créditos garantizados rotativos de bajo coste. Los créditos pequeños implican que se dispone de hasta 20.000 dólares. Los créditos son de bajo coste. Estando totalmente garantizados, el banco es capaz de ofrecer un índice de interés por debajo del índice normal. El hecho de que los créditos garantizados sean rotativos resulta del pago progresivo del prestatario (Ej. mensualmente o semanalmente), así que cada reembolso del capital de BEEF está inmediatamente disponible para nuevos créditos garantizados adicionales. Esto implica que el capital de BEEF rota y está reciclándose continuamente. El término garantizado responde a una garantía normal bancaria. Los créditos normalmente se hacen para periodos a medio plazo (2 o 3 años).

Las solicitudes para un préstamo garantizado deben reunir todas las condiciones bancarias normales y deben responder a un número de criterios esenciales de BEEF, incluyendo:

- Proporcionar un plan de empresa razonablemente construido demostrando que la pequeña empresa propuesta tendrá éxito y reembolsará el crédito.
- Adoptar un compromiso y acuerdo para facilitar el continuo seguimiento de la actividad de la nueva empresa y toda la información actualizada y fiable sobre los progresos realizados.
- Comprometerse con las condiciones de pago de capital e interés en los plazos especificados y mostrar cómo la financiación con otra fuente es demasiado limitada y demasiado condicionada.

Los propios costes operativos de BEEF se obtienen de rendimientos de inversiones y la administración "en especie" de la industria y la empresa local. Esto se consigue con una junta de gobierno voluntaria. La parte esencial del expediente de las operaciones de BEEF es el plan de negocios, para preparar la solicitud, y el seguimiento tras el inicio de la empresa. BEEF también está introduciendo seminarios de formación acreditados a nivel nacional sobre en puesta en marcha de nuevas empresas.

BEEF ha facilitado seis créditos garantizados, todos han resultado exitosos a nivel de reembolso o están todavía vigentes y pagando sus propios créditos. BEEF también cuenta con resultados exitosos respecto a varios solicitantes potenciales quienes, como resultado de una preparación en dirección de empresa facilitada en BEEF, se han asegurado una financiación tradicional en vez de un crédito garantizado de BEEF.

Factores de éxito para el futuro esquema de garantías en Australia

Con o sin apoyo derivado de sus resultados de empleo, el desarrollo de un esquema de garantías en Australia es probable que sea lento. Las experiencias en el extranjero, particularmente en EE.UU., sugieren que el sector debe planificarse mediante la fragmentación en variantes locales y/o territoriales. Los factores que apuntalan el éxito futuro deberán incluir:

- Asegurarse de que los esquemas son desarrollados cuando otras alternativas han sido agotadas y las necesidades no se cubren con otras fuentes.
- Asegurarse de que se lleva a cabo el estudio de viabilidad en cada implantación.
- Establecer una asociación con las instituciones financieras existentes.
- Asegura esquemas que logren la influencia y credibilidad en el área que buscan servir.
- Establecer estructuras de coste efectivo, gestión de riesgo y operativas asegurándose la sostenibilidad del esquema de garantías.
- Asegurarse de que las unidades del esquema serán generosas en materia de investigación y de intercambio de información.