Garantizar para movilizar capital

La evolución estratégica de los Fondos de Garantías como catalizadores del financiamiento productivo y el emprendimiento en Iberoamérica

Andrés Rosa

Pregunta 1: ¿Cómo pueden las garantías acompañar a una empresa más allá de su etapa inicial y facilitar posteriormente su expansión, internalización y acceso a nuevas fuentes de capital?

Etapa	Necesidad	Fuente / vehículo	Rol de la garantía
Nacimiento	Prototipo, validación, primeras ventas	Capital semilla / ángeles / fondo semilla	First-loss de portafolio, coinversión o cobertura al intermediario
Aceleración	Escalar comercialmente sin dilución excesiva	Capital a riesgo / VC + Venture Debt	Respaldar venture debt o tramos subordinados complementarios
Crecimiento	Maquinaria, tecnología, capital de trabajo	Crédito bancario / fondos de deuda	Garantía parcial, portafolios y coberturas diferenciadas
Escalamiento	Rotar cartera y originar más operaciones	Fondos de inversión / titularización	Credit enhancement, warehousing, garantía sobre tramos
Consolidación e internacionalización	Expansión regional y largo plazo	Bonos / cofinanciamiento multilateral	Co-garantía, pasaporte regional y mejora crediticia

Pregunta 2: ¿Qué experiencias exitosas podrían replicarse en otros países de Iberoamérica?

Sincronización entre la Asistencia Técnica y el FSG en BANDESAL

La Asistencia Técnica actúa en la "Capacidad" (Lado de la Empresa)

Preparación del Proyecto: Ayuda al empresario a estructurar el plan de negocios, los flujos de caja proyectados y la viabilidad técnica.

Reducción del Riesgo Operativo: Fortalecimiento de controles contables, gobierno corporativo y capacidades operativas.

Resultado: Convierte un proyecto que inicialmente era percibido como informal o de alto riesgo en un proyecto **estructurado y bancarizable**

El Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG) actúa en el "Riesgo Patrimonial" (Lado de la IFI)

Cobertura de Colateral: Cubre la falta de garantías reales/físicas (hipotecas, prendas) que el banco comercial exige.

Compartición de Riesgo: Absorbe un porcentaje del riesgo de impago (por ejemplo, entre el 50% y el 90%), incentivando al banco a prestar.

Resultado: Supera la barrera final del sistema financiero para autorizar el crédito.

Principales Beneficios de la Combinación:
Efecto Multiplicador: La asistencia técnica por sí sola no otorga dinero, y la garantía por sí sola no corrige deficiencias de gestión. Juntas aseguran que el dinero llegue a empresas con capacidad de pago y crecimiento.
Sostenibilidad del Fondo: Las empresas que reciben asistencia técnica cometen menos errores de gestión, reduciendo la morosidad y protegiendo el patrimonio del FSG.
Adicionalidad: Permite que micros y pequeñas empresas accedan por primera vez al crédito bancario comercial bajo condiciones más favorables de plazo y tasa.

Asistencia Técnica – Garantía – Crédito

Nombre del negocio: IMPRESOS
Tamaño de empresa: Pequeña
Asistencia técnica: Dirigida a la elaboración de un plan de negocios para el ordenamiento del negocio.
Cobertura FSG: 40%
Crédito Otorgado: $2,000.00
Destino del crédito: compra de maquinaria

“Entendí cuanto me costaba producir, cuanto necesitaba vender y lo más importante si mi idea de negocio era rentable y eso cambió todo… Porque cuando tenés un plan claro dejas de improvisar y tomas decisiones con sentido”

Pregunta 3: ¿Hasta donde deberían llegar los sistemas de garantía en el ecosistema emprendedor; limitarse a garantizar crédito participar activamente en nuevos mecanismos de inversión y compartición de riesgos?

Deben llegar a…

- A más intermediarios del sistema financiero regulado, sí; pero también venture debt, portafolios, fondos y titularizaciones.
- Estructuras donde exista una falla de mercado que frene inversión viable.
- Mecanismos que movilicen capital adicional y reduzcan barreras de entrada.

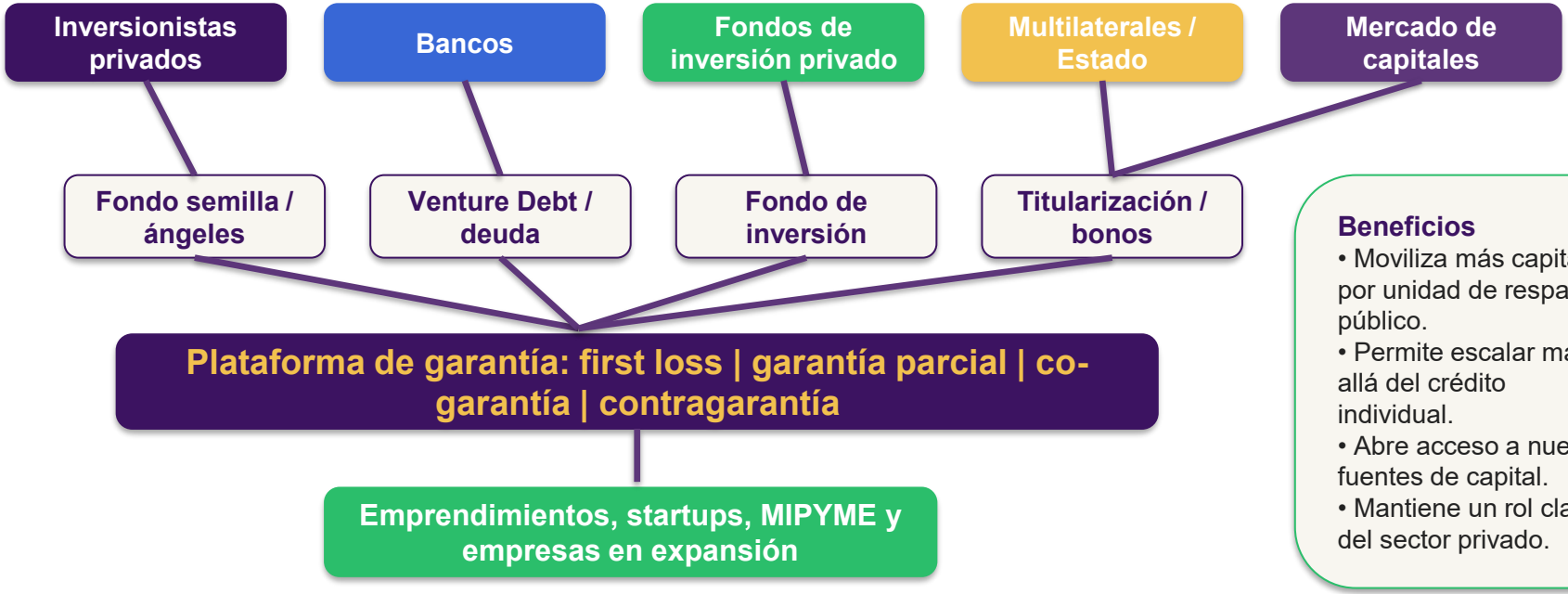
No deberían…

- Garantizar totalmente el capital privado ni eliminar la exposición al riesgo.
- Sustituir el análisis de bancos, fondos o inversionistas.
- Convertirse en subsidios generalizados sin adicionalidad real.

Tres principios

- Adicionalidad: donde sin garantía la operación no ocurriría.
- Riesgo compartido: el privado mantiene skin in the game.
- Sostenibilidad: gobernanza y límites patrimoniales claros.

Pregunta 4: ¿Si queremos que las garantías se conviertan en verdaderos catalizadores de inversión y emprendimiento en Iberoamérica, ¿qué innovación financiera o institucional deberíamos impulsar prioritariamente en los próximos años?



Beneficios

- Moviliza más capital por unidad de respaldo público.
- Permite escalar más allá del crédito individual.
- Abre acceso a nuevas fuentes de capital.
- Mantiene un rol claro del sector privado.

¡¡GRACIAS!!

Andrés Rosa
andres.rosa@bandesal.gob.sv

XXIX FORO IBEROAMERICANO
Sistemas de Garantías y Financiamiento PYMES