

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA Y
CIENCIAS SOCIALES



“GARANTIAS MYPES EN EL PERU 1997-2007 CASO: FOGAPI”

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACION DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

EDUARDO MALDONADO FERNANDEZ

LIMA - PERU

2008

INDICE

	Pág.
Introducción	1
CAPITULO I. Los Sistemas de Garantías	6
1.1 Modelos de Garantías Mypes en los Sistemas de Garantías.	7
1.2. El Fondo de Garantías	10
1.3. El Programa de Garantías	11
1.4. Las Sociedades de Garantías.	12
CAPITULO II. Los Sistemas de Garantías en otros países.	14
2.1. Caso Español.	14
2.2. Caso Chileno	19
2.3. Caso Chino	23
2.4. Caso Estadounidense	34
CAPITULO III. Tipos de Garantías para las Mypes según el Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria en el Perú.	41
3.1. Garantía Individual.	42
3.1.1 Productos de Garantía individual	43
3.1.2 Evolución de las Garantías Individuales durante 1997-2007	44
3.2. Garantía de Cartera	47
3.2.1 Productos de Garantía de Cartera	49
3.2.2 Evolución de Garantía de Cartera durante 1997-2007	49
3.3. Garantía de Intermediario	51
3.3.1 Productos de Garantía de Intermediario	52
3.3.2 Evolución de Garantía de Intermediario durante 1997-2007	52

CAPITULO IV. Comparación entre las Garantías Mypes del Mundo y las Garantías Mypes según FOGAPI.	54
CAPITULO V. Propuestas y Mejoras de las Garantías Mypes.	56
Bibliografía	59

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
• Figura N° 1	43
• Figura N° 2	47
• Figura N° 3	52

INDICE DE CUADROS

	Pág.
• Cuadro N° 1	45
• Cuadro N° 2	46
• Cuadro N° 3	50
• Cuadro N° 4	51
• Cuadro N° 5	53
• Cuadro N° 6	53
• Cuadro N° 7	

INTRODUCCION

Es bien sabido por todos que actualmente las Mypes constituyen el motor de los países desarrollados y en vías de desarrollo que generan así mismo el empleo e incentivan el crecimiento económico. Sin embargo las Mypes pueden acceder a recursos financieros y, al mismo tiempo, esa Mype, o empresario potencial en su caso, podrá desarrollar sus ideas económicas, desarrollar sus proyectos empresariales. Pero este mismo empresario puede ver frustrado proyectos viables por el sólo hecho de no cumplir con los requisitos de las exigencias de garantías que pueden ofrecer los Bancos u otras instituciones financieras.

Así mismo esos requisitos exigidos para el otorgamiento de un crédito, básicamente se deben a que se afronta el riesgo crediticio la cual corresponde a la pérdida asociada al evento de que nuestra contraparte no cumpla con un pago prometido. Por ejemplo, si un banco otorga un crédito de consumo, existe la posibilidad de que el cliente en cuestión entre en morosidad. Análogamente, si pensamos en un

Empresario de la Micro y pequeña empresa logra ofrecer sus servicios a instituciones publicas o privadas, es posible que el emisor no cuente con la liquidez o suficiente capacidad productiva necesaria para brindar dicho servicio por consiguiente el receptor percibirá un riesgo asociado al servicio. "El riesgo crediticio corresponde a la pérdida asociada al evento de que nuestra contraparte no cumpla con un pago prometido". (Viviana Fernández – Académico Universidad de Chile).

Cuando los empresarios de la micro y pequeña empresa se enfrentan a un impreso o formulario de petición de financiación, sea cual sea su ámbito territorial, siempre encuentran un "espacio" a cumplir que cita o demanda "garantías". Pero esto no es subjetivo o caprichoso: el sistema financiero es el más regularizado de los sectores y su actividad inversora se basa en las garantías ya que las Reglas de Basilea establecen su esquema de funcionamiento. Las garantías de los activos de inversión están calificadas y ponderadas, según esas reglas. El "valor" de la garantía influye directamente en la cuenta de resultados y en la gestión de las entidades de crédito y financieras. Por ello las garantías son un bien escaso. Además de que muchos demandantes de créditos no pueden ofrecer una garantía real, en general se aplican parámetros muy estrechos en la clasificación de riesgo con especial énfasis en la garantía. Al mismo tiempo, la tendencia general a conceder crédito a corto plazo absorbe las escasas garantías y estrangula los procesos de crecimiento y expansión de las empresas.

Por una parte, es más que evidente que el sector de las Mypes es hoy ya considerado en todas las economías nacionales e interestatales como un estrato económico esencial y un parámetro de desarrollo del sistema económico actual, altamente globalizado. Una de sus fuerzas principales es el sostenimiento y la generación de empleo, un problema también globalizado.

Podemos mencionar una media estimada en todos los países desarrollados y en desarrollo aporta un dato esclarecedor es decir que las Mypes supone de un 99% de los universos empresariales de cada ámbito y sostiene un alto porcentaje de empleo (empleo 50 y 80%), además de aportar porcentajes de entre el 40% y el 80% del Producto Interno Bruto en gran número de países¹.

Por ello, ante un problema universal como el desempleo, los gobiernos han detectado que las Mypes es no sólo un recipiente para sostener el empleo sino que, con un desarrollo dinámico del segmento, las Mypes se convierten en un instrumento generador de empleo. En EE.UU., el 55 % del empleo generado entre 1990 y 1995 correspondía a empresas de menos de 20 trabajadores. En Europa o Japón estos datos son similares. Además, en determinados países de la Unión Europea se da una relación proporcionalmente inversa entre las tasas medias anuales de creación y destrucción de empleo de las empresas del segmento Mype (más creación y menos destrucción) y de las empresas de gran tamaño (menos creación y más destrucción).

¹ Fernando Villaran- "El mundo de la Pequeña empresa" – 2007

Los mismos organismos específicos para el desarrollo de las Mypes que corroboran su enorme importancia, a su vez constatan un problema de acceso a la financiación de este segmento tan vital debido a la percepción de riesgo generalizada en el universo de los sistemas financieros a la hora de conceder créditos y otorgar contratos de servicios a las empresas de menor tamaño.

Así mismo el presente informe se ha dividido en cinco capítulos. En el primer capítulo se tratará el tema de los Sistemas de Garantías en el mundo la cual podemos ver los diferentes modelos que se aplican en el mundo en cuanto al tema de garantías se refiere y se señalaran las características propias de cada modelo y la importancia que tienen para el desarrollo de las Mypes.

En el segundo capítulo abordemos el tema de los diferentes modelos Sistema de Garantías puesto que en varios países latinoamericanos y europeos poseen un Sistema de Garantías que apoyan a las Mypes en cuanto al financiamiento y acceso al circuito financiero reduciendo enormemente el grado de riesgo asociados a ellos. Para ello nosotros proponemos los casos de los países tal como España, Chile, China y EEUU donde se encuentran instituciones formales y no meramente dispositivos transitorios especializados en Garantías. Por consiguiente esto genera mayor participación de las Mypes en el circuito financiero y en la generación de empleo que son fundamentales para el desarrollo de estas.

En el tercer capítulo abordaremos los conceptos relacionados al Fondo de Garantía y los tipos de Garantías que existen para el otorgamiento del crédito indirecto para las Mypes, las cuales les permiten su crecimiento e inserción en el sistema financiero formal y la reducción del riesgo crediticio. Así como también el caso Peruano es decir que la Fundación **FOGAPI** es una institución formal de naturaleza privada, que se dedica al otorgamiento de garantías para facilitar el acceso al crédito y asesora a las MYPES (Micro y Pequeña Empresa) en la formulación de sus solicitudes de crédito, la misma que es regulada y supervisada por la autoridad competente (Superintendencia de Banca y Seguros).

En el cuarto capítulo mostraremos un cuadro comparativo entre las garantías Mypes del mundo y las Garantías Mypes según el modelo de la Fundación Fondo de Garantía para Prestamos a la Pequeña Industria las cuales están acompañadas con las Normas Legales que respaldan tales garantías en el Sistema Financiero Peruano. Finalmente en el quinto capítulo expondremos las propuestas y mejoras en las Garantías Mypes a fin de que estas herramientas pueda ser ayuda para el desarrollo de las Mypes.

Es importante señalar que el acceso al crédito y la reducción del riesgo crediticio frente a obligaciones (contratos de servicios y otros) de las Mypes son los objetivos del Fondo de Garantía que permiten así, su desarrollo continuo por consiguiente mostraremos estos aspectos importantes en el presente informe. Sin embargo rescataremos la importancia de las Garantías Mypes como instrumento y/o herramientas para la reducción de riesgo.

CAPITULO I.

LOS SISTEMAS DE GARANTIAS

Los sistemas de garantías juegan un papel primordial en la contribución que las micro y pequeñas empresas realizan al desarrollo económico mundial. No obstante, estos sistemas son desconocidos por gran parte del sistema económico financiero.

La actividad principal de los sistemas de garantías se centra en la concesión de avales financieros que posibilitan la obtención de financiación a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como lo señala Juan J. Llisterri: “facilitando una garantía parcial o total de la devolución del principal e intereses del prestatario, y asumiendo así una parte del riesgo en que incurren las instituciones financieras en su actividad crediticia”.²

² Basado en el estudio realizado por el Banco Interamericano del Desarrollo “Sistemas de Garantía de crédito en América Latina: orientaciones operativas”, de Juan J. Llisterri y otros, en agosto de 2006

Por tanto el objetivo final de un sistema de garantías sería la integración de la micro, pequeña y mediana empresa en el circuito financiero formal y hacerlo como un canal institucionalizado de financiación en las mejores condiciones de tipo de interés y plazo. Además de la garantía de crédito, el sistema también presenta otras posibilidades para el acceso a las fianzas, avales técnicos y servicios de asesoramiento financiero conexos, de tal forma que la Mypes acceda competitivamente a los recursos financieros.

Existen diversos modelos que responden al propósito de sistemas o esquemas de garantía las cuales son: Fondo de Garantía, Programa de Garantías y las Sociedades de Garantía o instituciones financieras especializadas en garantía.

Es de mencionar que en América Latina tenemos los casos de: El “Fondo de Garantía” de Argentina (FOGABA), “Fondo Nacional de Garantías” de Colombia (FNG) y Fundación “Fondo de Garantía para prestamos a la pequeña industria” (FOGAPI) de Lima – Perú, que son instituciones formales y no meramente Fondos de Garantía nacidos por dispositivos gubernamentales y de duración transitoria, sino entidades con personalidad jurídica.

1.1 Modelos de Garantías Mypes en los Sistemas de Garantías.

Según Pablo Pombo Gonzáles y Alfredo Herrero Calvo ³ señalan: De forma independiente a las diferencias de actividad y de objeto social de los distintos sistemas de garantías, según su ámbito geográfico, hay algunos aspectos que

³ Pablo Pombo y Alfredo Herrero “Los sistemas de garantías para las pyme en una economía globalizada” –Primera edición:2001- Primera edición electrónica revisada: 2003 – Printed in Spain

deben ser expuestos antes de acometer una clasificación de los sistemas de garantías detectados en este estudio. Seguimos determinados criterios: la denominación de los sistemas y su ámbito de actuación, que provocan un problema lingüístico; y un problema operativo, debido a la existencia de diversas fórmulas de funcionamiento dentro de una misma tipología.

De cara a los problemas para realizar una clasificación de los sistemas es necesario exponer previamente los diferentes mecanismos de garantía generalmente aceptados, tres mecanismos básicos de garantía de crédito donde los tres agentes principales, empresario, ente de garantía y banco, juegan papeles diferentes:

En el modelo individual, el empresario solicita el crédito al banco o tramita su solicitud contando con el aval y la asistencia técnica de una entidad de garantías. El ente de garantía y el banco celebran un convenio operativo donde se establece la distribución de riesgo. El ente de garantías puede canalizar la solicitud de crédito y prestar servicios de asistencia técnica. El banco valora la solicitud y una vez aprobada y concedida recibe una carta de garantía y una recomendación del ente de garantías sobre el cliente-empresario avalado. Este sistema es el más frecuente en los sistemas de sociedades de garantías, ya mutualistas o corporativos.

En el modelo de cartera, la entidad de garantías y el banco, en vez de tramitar solicitudes individuales, establecen un convenio donde se establecen criterios válidos para la concesión de operaciones de una cartera de crédito

específica. De esta forma, los créditos desembolsados por los bancos en esas condiciones especificadas en el convenio de cartera, estarán garantizados automáticamente. En algunos casos, se denomina garantía automática. Este mecanismo se está generalizando en algunos fondos, fundaciones y corporaciones de garantías y es muy utilizado por los programas y fondos de garantía de los organismos multilaterales y bilaterales.

El modelo de intermediario trabaja sobre la hipótesis de un alejamiento extremo entre empresario y banco que hace necesario un papel de intermediación entre ambos agentes. En este caso hay un cuarto agente implicado, el intermediario. Éste toma un crédito concedido por el banco con el aval de una entidad de garantías. El intermediario, financiero o no, concede sus propios créditos, normalmente micro créditos, mediante su propia metodología y a su objeto social (por ejemplo los microempresarios de una región en vías de desarrollo). Además el intermediario es el responsable de las labores de recobro y del reembolso de los préstamos al banco. Este mecanismo está especialmente extendido para esquemas de micro crédito gestionados por ONG's, cuyos recursos son garantizados por una organización multilateral o bilateral. Un buen ejemplo de ello serían los fondos auspiciados por la OIT.

1.2 El Fondo de Garantías

El fondo de garantías tiene unos recursos limitados y temporales de procedencia estatal o de la cooperación internacional. Suele delegar el operativo del sistema a las entidades financieras o intermediario no financieros (principalmente ONG's), tanto el análisis y concesión de la operación. Suele operar mediante tres mecanismos, garantías individuales, garantías de cartera, y garantías intermediarios:

- En el caso de la garantía individual el fondo establece unos requisitos específicos para emitir su carta fianza que concede la garantía, el prestatario solicita y paga directamente por la carta fianza para respaldar su acceso al crédito y, consecuentemente, el fondo interviene a la hora de tramitar y evaluar la solicitud y concesión de la garantía.
- En el caso de la garantía de cartera el fondo sólo describe la cartera de crédito para Mypes y suscribe el convenio pertinente con las entidades financieras, ésta recibe y paga la garantía automática del fondo sobre su cartera de créditos Mype y, consecuentemente, el fondo delega en las entidades financieras la tramitación, términos y evaluación de los créditos garantizados.
- En el caso de la garantía de intermediario parte de que la mayoría de las instituciones financieras formales (bancos u otros) no han tenido como clientes a las Mypes, por lo cual no van a desarrollar tecnologías apropiadas para ellas. Sin embargo cabe resaltar que actualmente los

bancos si están interesados en el sector Mype. De esta manera, una organización especializada (Edpyme, Caja Rurales, Cajas Municipales, Financieras) –principalmente, o una organización no gubernamental (ONG) – debe actuar como intermediaria entre las instituciones financieras y las Mypes. La entidad intermediaria se presta los fondos de la entidad financiera formal, y a su vez presta – utilizando su propia tecnología crediticia– a las Mypes bajo su propio riesgo. Asimismo, el garante emite una garantía de crédito para los préstamos que las entidades financieras realizan a las intermediarias. Éstas últimas son las que paga la comisión de garantía al garante.

1.3 El Programa de Garantías

El programa de garantías se articula y administra normalmente a través de una agencia de desarrollo estatal, del banco central o un banco público. Sus recursos pueden ser limitados y renovables, procedentes del Estado o de organismos de cooperación multilateral y bilateral. Pueden tener un ámbito estatal (agencia nacional) o interestatal (organismos multilaterales o bilaterales). Delega el operativo básico en las entidades financieras y el usuario no tiene ninguna relación con el programa. Suele avalar carteras de riesgo de las entidades financieras, encargadas del recobro de fallidos y de realizar el seguimiento.

La subdivisión de los programas se establece según la procedencia de los recursos, la administración de los mismos y el estatus jurídico:

- Programas de garantías públicos nacionales: dotados y administrados por una institución pública con el auspicio del gobierno nacional (ministerio, agencia de desarrollo, institución financiera pública o especializada).
- Existen programas de garantías que son fondos gubernamentales administrados por los bancos centrales nacionales y que suelen confundirse con la denominación "fondo de garantía".
- También se diferencian los programas de garantías de organismos multilaterales o bilaterales de la cooperación internacional, los cuales utilizan mecanismos de garantía muy variados, especialmente la garantía de cartera o de intermediario. En este caso se engloban la mayoría de las actividades de garantías de organismos de este tipo.

1.4 Las Sociedades de Garantías.

Son sociedades de ámbito provincial, regional o estatal. Requieren legislación o normas específicas, calificación como entidad financiera e integración en el marco de control y supervisión de la superintendencia de cada sistema financiero. El aval está calificado y ponderado normalmente. La sociedad realiza las labores de análisis y concesión de la garantía al usuario frente al crédito de las entidades financieras.

El usuario está asociado al ente con una vinculación más o menos directa según el modelo mutualista o el corporativo. Asume morosidades y falencias y se encarga directamente de la actividad de recuperación de fallidos. Se desarrollan a través de dos subtipos:

- **Mutualista:** con recursos privados o mixtos, en los que participa el empresario directamente como "socio". Su garantía es individual: el usuario está "fidelizado" con el ente, solicita las operaciones y paga sus costes directamente a la sociedad de garantías.
- **Corporativo:** con recursos mixtos, predominantes del sector público, en los que el empresario participa corporativamente a través de cámaras de comercio o asociaciones empresariales. Su garantía es individual: el usuario está "fidelizado" con el ente a través de instituciones, asociaciones o empresas de carácter público, solicita las operaciones y paga sus costes a la corporación de garantía. Las entidades financieras suelen tener un papel preponderante por su participación en la sociedad y en la operativa.

CAPITULO II.

LOS SISTEMAS DE GARANTIAS EN OTROS PAÍSES

2.1 CASO ESPAÑOL.

Existe un problema tradicional en España que es la dificultad de acceso a los recursos financieros de las Mipymes⁴ ante este problema se postula un Sistema de Sociedades de garantías Recíprocas (SGR's) como una solución que proporciona a la Mipyme:

1. Acceso a la financiación para aquellas empresas que carecen de las garantías colaterales requeridas;
2. Mejores condiciones de tipo y plazo de interés gracias a los convenios de actividad entre las SGR's y las entidades financieras.

⁴ La Mipyme se denominan a las Micro, Pequeñas y Mediana empresa

3. Análisis riguroso de los proyectos para determinar su viabilidad y la concesión de la garantía;
4. Asesoramiento a través del análisis, evaluación y consejo sobre el proyecto de inversión (el estudio de riesgo realizado por la SGR también se utiliza para proponer las alternativas financieras más convenientes al proyecto concreto).
5. Disponibilidad del patrimonio para otros fines que no sean la garantía colateral.

ANTECEDENTE

El nacimiento del actual sistema de garantías español se produjo en un momento donde la crisis económica, en la década de los años setenta, trajo consigo un aumento de la inseguridad en el tráfico financiero. El incremento de la morosidad dio lugar a un aumento en la exigencia de garantías, por lo que, proyectos de inversión, teóricamente viables, se encontraban a menudo con grandes dificultades en su financiación.

EL SISTEMA DE GARANTÍAS DE ESPAÑA

Las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR`s), ejes del sistema de garantías español, se han desarrollado de forma tardía respecto al entorno de la Unión Europea. El sistema está conformado por:

- Un ente de reafianzamiento a escala nacional, la Compañía Española de Reafianzamiento CERSA, que, a su vez, mantiene un acuerdo de reaseguro con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) desde diciembre de 1999.

- 21 SGR's de las que la mayoría de ellas son de ámbito regional (autonómico) y multisectorial y cuentan con el respaldo del organismo público de reafianzamiento CERSA. Sólo dos de las SGR's son de ámbito nacional y sectorializado y otras tres no operan con el reaval de CERSA.
- Varios mecanismos de reafianzamiento y contragarantías a nivel de las Comunidades Autónomas (CC. AA), además de numerosas formas de ayuda también instrumentadas desde los gobiernos de las CC.AA.
- La mayoría de las SGR's están asociadas en la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), órgano de cooperación, coordinación y representación de las SGR's españolas, que está realizando a su vez una labor de promoción de estas sociedades en los ámbitos territoriales del Estado español donde no existen. CESGAR es miembro de pleno derecho de la AECM.

Características

Se podrían señalar como notas características de las SGR's españolas las siguientes:

- **Carácter mutualista:** pues la SGR sólo puede garantizar las operaciones de sus socios de tal manera que aquél que desee acceder al aval de la sociedad deberá adquirir necesariamente la condición de socio. Ello hace que su capital sea variable en un margen establecido por sus estatutos, aunque ha de cumplir con el requisito legal de capital mínimo. Además, son sociedades sin

ánimo de lucro, aunque pueden repartir dividendos como cualquier sociedad mercantil. Por ello, el objetivo primordial es que la garantía sea lo más eficaz posible y al menor coste posible.

Tipos de socios:

Los socios partícipes son pequeños y medianos empresarios (pymes), adscritos a sectores o actividades económicas y a un ámbito territorial que han de estar expresos en sus estatutos, a cuyo favor pueden prestar el aval y servicios de asistencia y asesoramiento las SGR's, tanto como personas físicas como jurídicas.

Por su parte, la figura de los socios protectores se define en la ley española como "administraciones públicas, organismos autónomos, y demás entidades de derecho público dependientes de las mismas, sociedades mercantiles en cuyo capital participe mayoritariamente cualquiera de los anteriores o entidades que representen o asocien intereses económicos de carácter general o de ámbito sectorial a que se refieran los estatutos sociales". Actualmente son socios protectores las Comunidades Autónomas (CC.AA.), Cámaras de Comercio e Industria, Diputaciones Provinciales, Federaciones de Empresarios, Bancos, Cajas de Ahorro y empresas privadas. Su papel es de soporte de los recursos de la sociedad mediante aportaciones al capital social, al Fondo de Provisiones Técnicas o mediante subvenciones. Al mismo tiempo supervisan y aprueban la actividad de las SGR's. Los socios

protectores no disfrutaban del aval u otro servicio de la sociedad y no pueden suponer nunca más del 50% de la participación social. Actualmente las CC.AA. juegan un papel esencial en este sentido.

- **Tipos de SGR's** (actualmente son los estatutos de cada sociedad los que establecen el ámbito sectorial y territorial):

Las sociedades de ámbito regional y carácter multisectorial, que prestan sus servicios a empresarios de cualquier sector dentro de una región determinada.

Son mayoría en el sistema las de ámbito nacional y carácter sectorial, por ejemplo para empresarios del sector del transporte, de las que sólo existen dos actualmente.

Ámbito y objeto social

Según se desprende del artículo 2 de la Ley española 1/1994, "las Sociedades de Garantía Recíproca tendrán como objeto social el otorgamiento de garantías personales, por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas de que sean titulares, además podrán prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios".

En general, las SGR's son de pequeño tamaño y de un nivel de actividad medio, aunque hay cuatro sociedades de garantía recíproca con gran volumen de actividad: SGR de la Comunidad de Valencia, Elkargi SGR del País Vasco, Iberaval SGR de Castilla-León y AvalMadrid, SGR de la Comunidad Autónoma de Madrid, que destacan claramente de la media y cuyo grado de penetración en el sistema financiero de la pyme se encuentra a unos niveles, cuanto menos, europeos.

2.2 Caso chileno

En Chile, aunque existe un fondo de garantía procedente del Banco del Estado, gran parte de la iniciativa de política pública se ha centrado en un diseño que traslade al sector privado la gestión de mecanismos de garantía y diversificación del riesgo a través de un programa de garantías.

Así podemos mencionar los siguientes:

1. FONDO DE GARANTÍA PARA EL PEQUEÑO EMPRESARIO DEL BANCO DEL ESTADO (BANESTADO)

El Fondo de Garantía para el Pequeño Empresario (FOGAPE) de Chile se constituyó en 1991 vinculado especialmente al Banco del Estado (BANESTADO) chileno, que ejerce de administrador. El fondo se creó con una aporte con cargo a los presupuestos público de 500,000 U.F. (unos 15 millones de US\$). Se persigue con este fondo crear un respaldo para la persona física o empresa que quiera sacar hacia delante un proyecto, para

lo cual tendrá que contar con adecuada financiación a través de créditos del sistema financiero formal. La garantía con cargo a este fondo la ejercen las entidades financieras en sus créditos al sector del pequeño empresariado una vez que estas hayan concurrido a la licitación periódica del producto realizada por su administrador. La capacidad máxima para garantizar préstamos está establecida en un máximo de ocho veces el importe de su patrimonio (así podría prestar capital con un máximo total de hasta 120 millones de US\$ con cargo a su garantía).

Actividad y productos

El reglamento del fondo establece los créditos que pueden caucionarse con la garantía del fondo. Así podrán garantizarse créditos destinados a requerimientos de capital de trabajo del deudor, a proyectos de inversión o aportes en sociedades que se constituyan o ya constituidas, cuyo giro sea la explotación de la misma actividad del deudor o conexas con ésta. Los montos y plazos de estos créditos deben limitarse a los que se establecen en el reglamento.

Condiciones de la garantía

El Fondo de Garantías para el Pequeño Empresario de BANESTADO establece que:

- Tendrán acceso al crédito garantizado pequeños empresarios agrícolas cuyas ventas Anuales no excedan las 14,000 U.F. (aprox. 390,000 US\$)

y aquellos pequeños empresarios no agrícolas cuyas ventas anuales no superen las 25,000 U.F. (los 700,000 US\$). También se establecen los casos especiales entre las personas jurídicas sin fines de lucro y las sociedades u organizaciones que necesiten financiamiento para infraestructura productiva o equipamiento siempre que las dos terceras partes de las personas naturales que las conformen sean pequeños empresarios o pequeños productores agrícolas;

- Una cobertura de la garantía de hasta un 80% del saldo deudor de cada crédito, excluyendo intereses y gastos derivados, sobre un monto máximo de crédito de 3,000 U.F. (unos 85,000 US\$), aunque se observa un monto máximo en casos especiales de hasta 24,000 U.F. (hasta 720,000 US\$) para el que se prevé una cobertura máxima del 50% (desde montos superiores a 85,000 US\$);
- Con una comisión cargada al usuario del crédito garantizado pactada entre el Administrador del Fondo y la entidad financiera (que no excederá nunca del 2% sobre el saldo avalado y que promedia el 1%);
- Y con un plazo máximo de 10 años.

2. PRODUCCIÓN (CORFO)

Más destacado por su nivel de actividad y sus modelos innovadores es el programa de garantías de la Corporación de Fomento de la Producción CORFO, que ha introducido a través de sus mecanismos de intermediación financiera un programa de apoyo al acceso al mercado

financiero formal a través de cauciones, subsidios y cofinanciamientos. Desde 1991 esta entidad viene realizando actividades que se han considerado muy innovadoras y positivas.

Desde nuestro ámbito de trabajo son destacados sus programas de cauciones solidarias y de compra de bonos subordinados, ya que implican el desarrollo de plataformas de la banca privada para atender a la pequeña y mediana empresa.

En concreto, el programa de cauciones solidarias está diseñado para solventar los problemas de acceso al financiamiento de las pymes debidos a la insuficiencia de garantías colaterales. El programa tiene como propósito garantizar los créditos bancarios a largo plazo, especialmente para proyectos que se desarrollen en zonas de reconversión, proyectos de desarrollo tecnológico y de inversión de exportadores no convencionales. La garantía de CORFO puede alcanzar un 60% de cobertura sobre el monto de crédito. Sólo en 1999 la entidad aprobó operaciones de caución por un monto de 11 millones de dólares.

Otro propósito básico es el de reducir el papel de Estado y del subsidio a un mínimo en su misión como intermediario de recursos. El riesgo crediticio debe ser privado y por ello las operaciones se realizan a través de las instituciones financieras (bancos, empresas de leasing y fondo de

desarrollo de empresa) y éstas son las encargadas de gestionar las operaciones por completo, siguiendo un reglamento general acordado pero sin necesidad de que CORFO evalúe los proyectos o los conozca previamente. Es la presencia permanente de la intermediación de CORFO la que se convierte en el elemento básico de estabilidad de cara al mercado financiero de mediano y largo plazo para las empresas pequeñas y medianas, puesto que proporciona un techo, fuentes de fondos y generar una mayor competencia entre las entidades participantes a la hora de ofertar el capital.

2.3 Caso Chino

ANTECEDENTES.

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.

Desde la Comisión Estatal de Economía y Comercio (SETC, State Economic and Trade Commission) 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 Shanghai, 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 dólares con el que se espera canalizar una actividad que ponga en circulación más de 5,000 millones de dólares en créditos.

1. SISTEMA DE GARANTÍAS DE CRÉDITO

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 Shanghai 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 Shanghai, 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 dólares) con los que esperaba que los bancos canalizaran cerca de 5,000 millones de yuanes (más de 600 millones de dólares) en créditos garantizados. Desde el inicio de su operatividad los bancos han provisto a las pymes con casi 100 millones de dólares en créditos garantizados. En el caso de la ciudad de Beijing, se estableció en 1998 un fondo de garantías de casi 25 millones de dólares para solventar problemas de insuficiencia financiera y tecnológica de las pymes, especialmente de las pymes propiedad del estado, 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 dólares).

2. 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 pymes⁵. 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.

⁵ 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.gov.hk

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.

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.

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 concurran 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 dólares), la cual se incrementó hasta 5,000 HK\$ (más de 640 millones de dólares) 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 dólares).

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 dólares) que había canalizado un monto total de crédito de casi 1,128 millones de dólares. 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

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 dólares). 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 dólares), 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 Esquema Especial de Financiamiento Para Pymes (SPECIAL FINANCE SCHEME FOR SME) -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\$ (US\$ 256,800) 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 dólares).

- 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.

2.4 Caso Estadounidense

Como es general en las economías desarrolladas, en los EE.UU. los sistemas de garantías nacen para mejorar las condiciones del acceso a la financiación del segmento de la pyme pero no para solventar una falla en el sistema financiero que obstaculiza el acceso en sí, algo mucho más común en economías en desarrollo.

La coyuntura actual sigue necesitando de esas medidas correctoras debido a que el efecto de la globalización económica está llevando a un proceso de concentración bancaria (fusiones y adquisiciones) que, a su vez, está reduciendo el número de bancos pequeños y entidades de préstamo locales al mismo tiempo que está estandarizando los procesos de análisis y concesión de las operaciones.

La implantación de los sistemas de garantías es relativamente reciente en Estados Unidos. El dato más nuevo que tenemos es la promulgación en 1968 de la ley de la Small Business Development Corporation, insertada en el Estatuto de Estado de California, que ya incluía un programa de garantías de ámbito estatal (Loan Guarantee Program). El hito más importante sin duda fue la implantación en 1970 del programa de garantías federal articulado a través de la agencia Small Business Administration, fundada en 1953 por el Gobierno como agencia de desarrollo para el sector de la micro y pyme. El programa federal se desarrolló en la década de los setenta y también se generalizó el modelo de programa en los distintos estados.

1. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA)

La SBA (Small Business Administration) fue fundada en 1953 mediante ley para atender a las pymes de los Estados Unidos. Realmente la SBA era la sucesora de la Reconstruction Finance Corporation (RFC), que tras la gran recesión otorgó créditos a pequeñas entidades que no eran capaces de

conseguir ayuda financiera del sistema bancario para la reconstrucción industrial.

La agencia es el principal abogado de las pymes, destinando el 75% de sus recursos administrativos a los esfuerzos de ayuda financiera, cuya cartera de préstamos a negocios, entre préstamos directos, garantías de crédito y préstamos para desastres, asciende a más de 45,000 millones de US\$. Esto convierte a la SBA en la mayor vía de financiación y el mayor soporte para el Small business.

Sin duda, la SBA constituye el mayor apoyo financiero individual para los pequeños negocios, tras haberles otorgado un montante total de 12,142 millones de US\$ de ayuda en el año fiscal de 1999 con un total de 48,919 préstamos. De este resultado global de todas las operaciones hay que extraer un dato esencial: 43,639 préstamos (89%) estaban integrados en el programa de garantías de crédito 7(a) Loan Guaranty, canalizando 10,146 millones de dólares (un 84% del monto total de préstamos). Con este dato podemos observar el papel central del programa de garantías de la SBA como vía principal de financiación de la pyme en EE.UU. El programa de garantías en los últimos años viene rondando la media de un 90% de la actividad financiera total de la agencia.

- **Actividad y productos**

La SBA tiene un instrumento principal de financiación: su programa de garantías de crédito. Con esta garantía facilita la financiación a largo plazo que las pymes no lograrían en buenas condiciones de parte de las entidades financieras. A través de sus prestamistas autorizados y de agencias con fondos públicos directos, la SBA también concede otro tipo de préstamos directos y desarrolla actividades como capital riesgo o la emisión de bonos de garantía.

- **Operativa**

Como ya hemos indicado, la SBA ofrece prácticamente toda su asistencia financiera mediante préstamos garantizados en vez de créditos directos. La SBA no dispone de ningún subsidio por comienzo o expansión de negocio. El programa préstamos garantizados 7(a) Loan Guaranty, es el programa principal del sistema de garantías de la SBA. Su objetivo evidente es el de garantizar préstamos a pequeños negocios que no pueden obtener financiamiento bajo términos razonables por otros medios. Este programa generalmente se utiliza para responder a las muchas necesidades que puedan presentarse a las pequeñas empresas a corto o a largo plazo. Son los prestamistas del sector privado, y no la SBA, los que aprueban y efectúan servicios de préstamos y solicitando la garantía de la SBA.

Debido a que estas garantías reducen el riesgo que corren los prestamistas, a su vez se aumentan las posibilidades de efectuar préstamos a pequeñas empresas. Los fondos obtenidos mediante préstamos del Programa 7(a) suelen tener finalidades variadas pero bien determinadas: comenzar un negocio, ampliar el mismo, comprar equipo, como capital circulante, o para adquirir inventario o compra de bienes raíces.

Préstamos Garantizados 7(a)/ 7(a) Loan Guaranty

Este programa define las características generales de la garantía SBA:

- Garantiza operaciones destinadas al inicio de nuevos negocios, ampliaciones de éstos, compra de equipamiento, como capital circulante, o para adquirir inventario o compra de bienes raíces;
- El monto máximo del préstamo no puede superar los US\$ 750,000;
- La cobertura es del 80% sobre los préstamos no superiores a US\$100,000, y del 75% en los de monto superior a dicha cantidad;
- Con un plazo máximo de hasta 10 años tratándose de préstamos para capital circulante y hasta 25 años en casos de activos fijos;
- El coste del aval es muy bajo, puesto que no existe honorarios por la emisión de la garantía, en el primer año se fija una comisión del 0.25%, y sólo a partir del primer año la comisión asciende a un 1% en los créditos hasta US\$ 100,000 y a un 2% en los superiores a esta cifra; en cuanto al coste total de la operación la agencia tiene fijados unos techos de

sobretasa de interés respecto al tipo fijo preferente: en créditos con plazo de 7 años no se puede sobrepasar el tipo principal en más de un 2.25% y en créditos superiores a este plazo podrá alcanzarse el 2.75% sobre el mismo;

- Es necesaria la garantía colateral aunque nunca debe exceder el monto total del préstamo; normalmente, una vez autorizado el préstamo, los activos del negocio y los activos personales sirven de garantía, sin embargo, los préstamos no serán rechazados si un colateral inadecuado es el único factor desfavorable. Se requiere que más de un 20 por ciento de los propietarios de negocio garanticen la deuda personalmente.

2. CALIFORNIA LOAN GUARANTEE PROGRAM

El programa de garantías del Estado de California es uno de los que mayor nivel de actividad presenta entre la quincena de programas estatales que están vigentes actualmente en Estado Unidos, además de ser el de mayor longevidad en todo el territorio federal, pues data de 1968, cuando aún no se había creado el programa de garantías federal de la SBA. Por otra parte, este programa no mantiene ninguna relación con ninguno de los programas de la agencia federal SBA. El programa está administrado por la oficina de la pequeña empresa de la Agencia de Comercio del Estado de California y se canaliza a través de múltiples corporaciones diseminadas por todo el territorio estatal, la mayoría de nivel local, llamadas Corporaciones de Desarrollo Financiero de la Pequeña y

Mediana Empresa (Small Business Financial Development Corporations – SBFDC).

Características

El programa ofrece garantías de crédito a largo y medio plazo de los bancos comerciales, cajas de ahorro y asociaciones de prestamistas privados, aunque también están habilitadas las corporaciones locales a canalizar otros productos financieros, entre ellos las garantías de otros entes como la agencia federal SBA e incluso microcréditos directos (nunca superiores a US\$ 25,000). Además, las corporaciones tienen la obligación de ser instrumentos de información y asesoramiento para las pymes, y especialmente de cara a lograr para éstas los intermediarios financieros que le ofrezcan las mejores condiciones de crédito.

CAPITULO III.

TIPOS DE GARANTIAS PARA LAS MYPES SEGÚN EL FONDO DE GARANTÍA PARA PRÉSTAMOS A LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL PERÚ DURANTE 1997-2007.

La Fundación Fondo de Garantía para prestamos a la pequeña industria – FOGAPI creada en 1979 fue instituida por la Sociedad Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industria a través de su comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) y el exBanco Industrial del Perú en ese entonces.

FOGAPI creada en 1979, es una institución especializada para facilitar garantías de calidad y de oportunidad, dirigida al sector Mype, que actualmente constituye una

institución exitosa que opera en el sector financiero nacional y obligado referente internacional en los temas de Sistemas de Garantías.

En cuanto a garantías Mypes se refiere, FOGAPI usa tres esquemas básicos⁶: el modelo individual, el modelo de cartera, y el modelo intermediario, descritos a continuación.

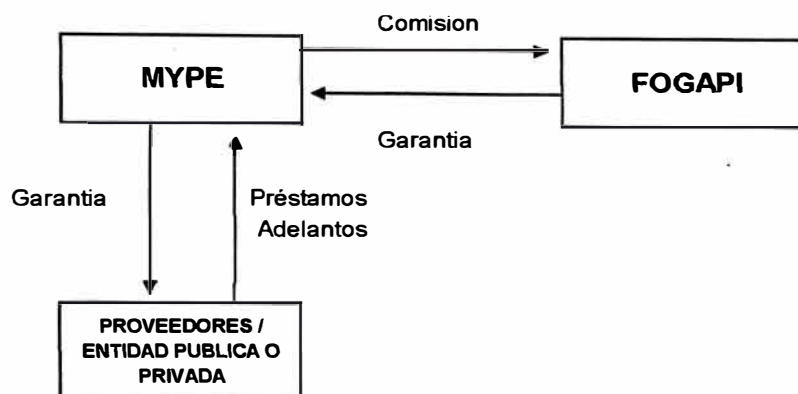
3.1 Garantía Individual.

En lo que respecta a Garantía individual, se traduce en emisión de Cartas Fianza para respaldar a las Mypes en negocios que le aseguren su fuente de trabajo, permitiéndole la suscripción de contratos de venta, de bienes o servicios, con entidades públicas o privadas. Constituye un “modelo de garantía” en el que se desarrolla banca de “primer piso”.

Las Mypes en forma individual reciben la aprobación para obtener una garantía de un Fondo de garantía (Figura 01). Los bancos, entidades financieras, entidades públicas o privadas participantes aceptan la garantía y, luego de que las Mypes cumplan con los demás requisitos exigidos para ser sujetos de crédito, se aprueba el préstamo. Las Mypes pagan una comisión al Fondo de Garantía.

⁶ Según el Modelo de Garantías de Pablo Pombo

Figura N° 01



3.1.1 Productos de Garantía Individual.

Básicamente la Fundación Fondo de Garantía para préstamos a la pequeña industria, especializada en el tema de garantías, presentan los siguientes productos:

Garantía Proveedores: Tiene por finalidad obtener de un tercero (proveedor) materiales e insumos que permitan a la MYPE cumplir con el contrato que tenga suscrito o por suscribir.

Garantías Técnicas: Actualmente viene operando la Garantía de **Fiel Cumplimiento de Contratos** que es aquella que garantiza al solicitante del suministro de bienes o del servicio, el cumplimiento del contrato por parte de la MYPE conforme a especificaciones técnicas pactadas o requerimientos del servicio. Igualmente, se otorgan cartas fianza por **Prestaciones Accesorias** en los contratos que requieren algunas prestaciones adicionales como mantenimiento, reparación, u otras.

Garantías Comerciales: Constituida por tres modalidades: la **Garantía de Adelanto**, modalidad que permite a la MYPE solicitar recursos dinerarios adelantados del cliente, facilitándole capital de trabajo para el mejor cumplimiento de la obligación contratada. El adelanto lo podrá obtener mediante una carta fianza cuando la Institución contratante lo haya especificado; la **Garantía de Seriedad de Oferta**, modalidad que permite garantizar la capacidad técnica y financiera suficiente como para llevar a buen término la ejecución del contrato de que se trate en caso de que éste les sea adjudicado, y; la **Garantía de Monto Diferencial:** Es aquella que tiene por objeto asegurar la calidad del bien o servicio cuando la propuesta económica de la MYPE es menor al valor referencial indicado por el contratante.

Las mencionadas Garantías son herramientas de las Mypes de los diversos sectores (construcción, servicios, agrícola, comunicaciones, turismo, financiero) para brindar Servicios de Auditoría, ejecución de obras de construcción civil Públicas y Privadas, servicios médicos de Hemodiálisis, Programas Sociales entre otros.

Garantía a Productos Financieros Estandarizados - PFE: son aquellas que garantizan capital de trabajo o inversiones en infraestructura productiva a cadenas productivas.

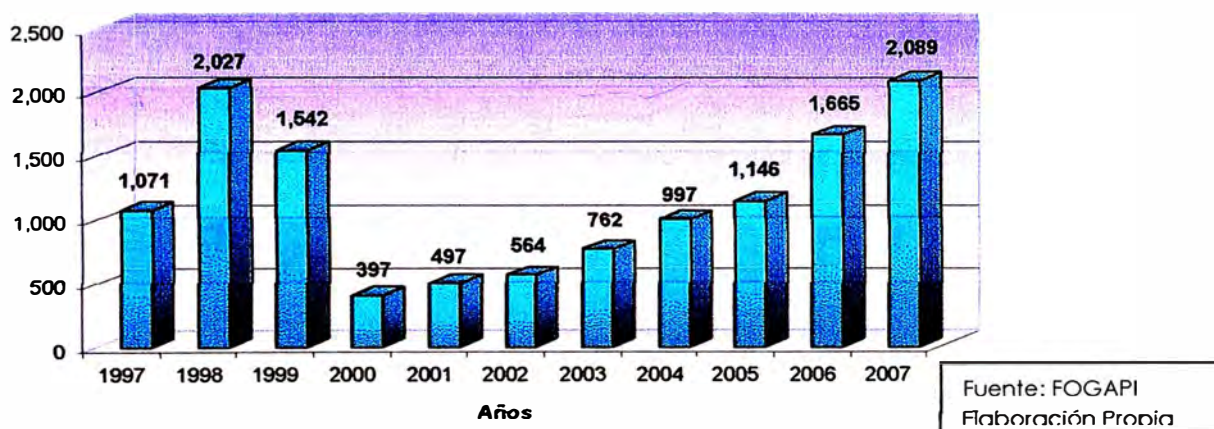
3.1.2 Evolución de las Garantías individuales durante 1997-2007.

Durante el periodo de 1997-2007, en lo que se refiere a Garantía individual FOGAPI, ha emitido principalmente cartas fianza destinados a garantizar el

Fiel cumplimiento, Adelantos Directos y de Materiales; para proveedores y seriedad de oferta. Las cuales los principales receptores son instituciones y empresas del Sector Publico y Privado.

En el cuadro N° 01 muestra la evolución de las operaciones de garantía individual en el periodo de 1997 hasta 2007 y muestra una tendencia creciente en los últimos 7 años dada la demanda de cartas fianzas de las Mypes y la participación de estas para trabajos de producción, comercialización y servicios.

Cuadro N°01. Numero de operaciones de Garantia individual

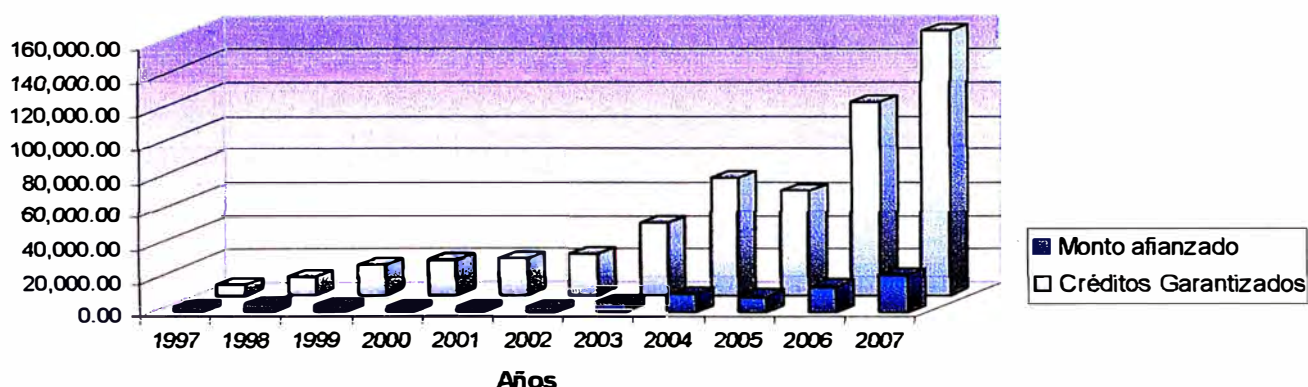


Durante el horizonte de tiempo se han emitido un total de 12 757 garantías individuales las cuales durante el año 2007 representa 16% emitido durante el periodo indicado así mismo durante el año 1998 representó el 16% . Los años que no fueron tan favorables en la emisión de garantías son el en año 2001 (4%), 2002 (4%), 2003 (6%) y 2004 (8%), observando un notable crecimiento hasta llegar en su pico mas alto, que fue en el año 2007.

En el siguiente cuadro N° 02 muestra la evolución de los montos afianzados⁷ y los créditos garantizados⁸ de las garantías individuales, las cuales tienen una tendencia creciente. Durante el periodo 1997-2007 Fogapi afianzó en total 84 015.40 miles de dólares la cual la mas alta se registro en el año 2007 con un total de 22 134.83 miles de dólares representando el 26% del monto total del periodo, esto se debe a la mayor participación de las Mypes en el circuito económico del país.

Del mismo modo los créditos garantizados tienen una tendencia creciente teniendo en el año 1997 la suma de 6 084.04 miles de dólares y finalmente al final del periodo 2007 se registró la suma de 157 604.06 debido a que la cobertura de FOGAPI se incrementó al crecimiento de las Mypes.

Cuadro N° 02. Monto Afianzado y Créditos Garantizados de Garantía individual (en miles US\$)



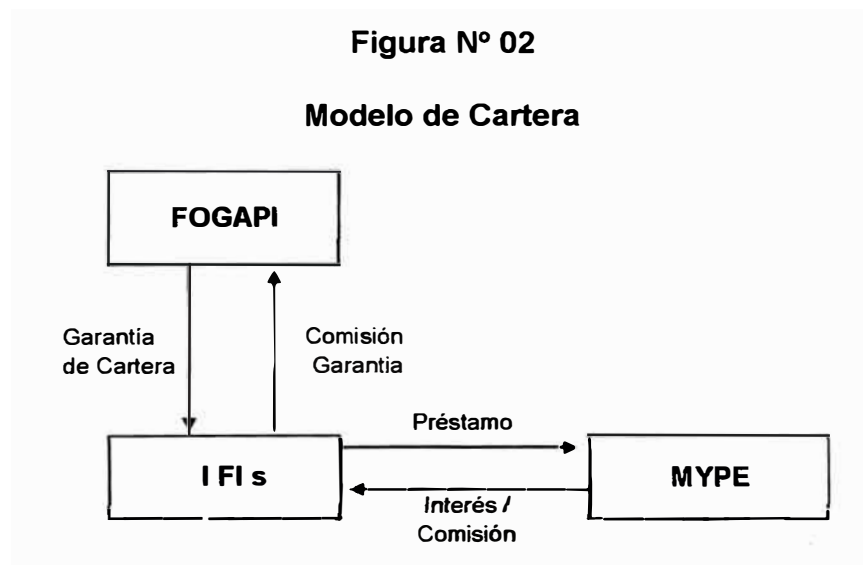
Fuente: FOGAPI
Elaboración Propia

⁷ Se entiende por monto afianzado aquel monto que FOGAPI se compromete a pagar al beneficiario de la carta fianza en caso de incumplimiento de contrato.

⁸ Se entenderá por créditos garantizados al monto que han sido otorgados a las Mypes con contrato para proveer bienes, servicios u obras en general.

3.2 Garantía de Cartera

En el modelo de cartera, que es una expresión de banca de segundo piso para garantías, en el que **FOGAPI** guarda relación directa con las instituciones financieras intermediarias, (IFIs) elegibles. Con este modelo de garantía, las IFIs prestan dinero a las MYPEs, permitiendo garantizar automáticamente hasta por una cobertura efectiva de 50% del saldo capital, los créditos MYPE, definidos a través de convenios que **FOGAPI** suscribe con las IFIs (Figura N° 02).



El objetivo del servicio de garantía de cartera es que el riesgo crediticio se reduzca y se diversifique con la participación de **FOGAPI** como aliado estratégico de la IFI para tal fin; y permite a las IFIs desarrollar y/o adecuar sus tecnologías bancarias para atender los diversos créditos MYPEs, así como profundizar su conocimiento del mercado crediticio MYPE.

Beneficios.-

- ✓ Reduce, comparte y diversifica el riesgo crediticio con FOGAPI.
- ✓ Las IFIs recuperan parte del capital ante el incumplimiento de pago de una MYPE. Luego de la recuperación, la IFI devolverá a FOGAPI aquellos pagos correspondientes a la cobertura a costo cero, tan pronto se recuperen parcial o totalmente.
- ✓ Reduce indicadores de Morosidad.
- ✓ En caso de pérdida, **FOGAPI** comparte la misma, hasta por el monto de su cobertura (Riesgo crediticio equitativo).
- ✓ Las IFIs no efectúan provisiones hasta por el monto de la cobertura de FOGAPI, (en aplicación al riesgo de contraparte establecido en el 212 de la Ley General del Sistema Financiero N° 26702 y a la Resolución S.B.S. N° 808 del 2003) lo cual beneficia la rentabilidad de las IFIs.
- ✓ No se requiere aporte alguno para participar en el Servicio de Garantía de Cartera de FOGAPI.
- ✓ Para las IFIs que utilizan este instrumento de **FOGAPI**, constituye una fortaleza adicional al contar con un respaldo que, a su vez, les permitirá obtener mayores recursos de otras instituciones financieras para sus colocaciones, propiciando un desarrollo y crecimiento de la cartera de créditos MYPE.
- ✓ Permite desarrollar nuevas tecnologías para atender los distintos sectores crediticio Mype.

3.2.1 Productos de Garantía de cartera.

Este tipo de garantía tiene como productos el Financiamiento de Capital de Trabajo y el financiamiento de Activos Fijos y Producto Financiero Estructurado (PFE) FOGAPI.

Financiamiento de Capital de Trabajo. Es decir los créditos destinados a financiar activos de corto plazo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios de Mypes que sean otorgados por las IFIs elegibles, se encuentran garantizados por FOGAPI.

Financiamiento de Activos Fijos. Toda la cartera de las IFIs elegibles destinada a financiar a las Mypes sus bienes de capital o aquellos de carácter mas o menos permanente los cuales no han sido adquiridos con la finalidad de volverlos a vende, sino que son utilizados por ésta en los fines que son propios.

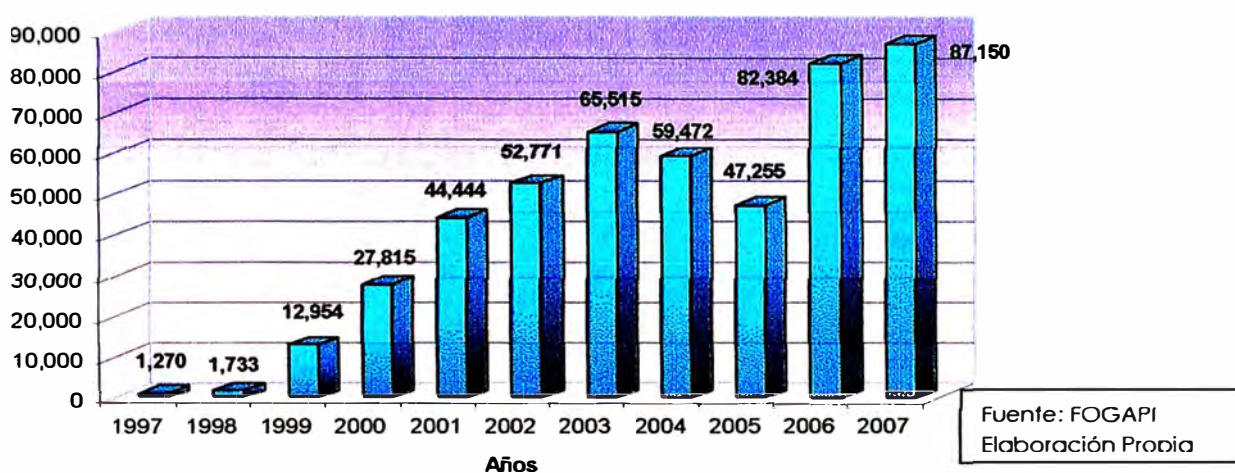
Producto Financiera Estructurado (PFE) FOGAPI. Brinda la garantía necesaria para los PFE que se otorguen a determinadas cadenas productivas, el capital de trabajo y de inversión en infraestructura productiva que requieren para su desarrollo.

3.2.2 Evolución de las Garantías de cartera durante 1997-2007.

Durante el periodo 1997-2007 se emitieron un total de 482 763.00 operaciones de garantía de cartera la cuales favoreció a personas naturales y

jurídicas que califiquen como Mypes. Es de observar que posee una tendencia creciente puesto que el nivel mas bajo se registró en el año 1997 con 1 270 operaciones y en el año 2007 alcanzó la suma de 87 150 operaciones.

Cuadro N° 03. Numero de operaciones de Garantía de Cartera

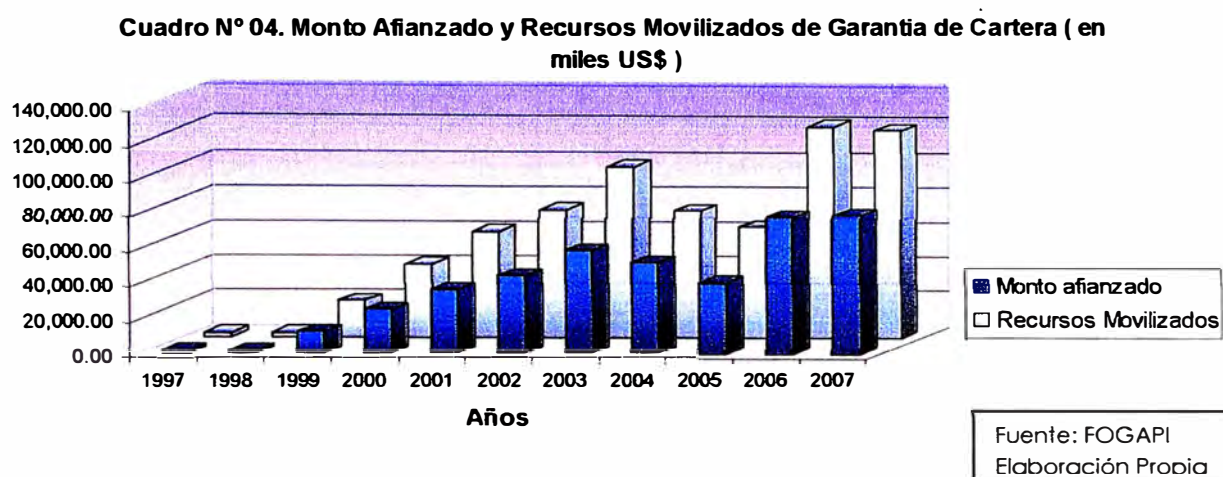


En el cuadro N° 04 podemos apreciar la evolución del monto afianzado y de los recursos movilizados⁹ con Garantía de cartera. Tanto el monto afianzado y los recursos movilizados muestran una tendencia creciente dada la mayor participación de FOGAPI ante los créditos indirectos.

El monto afianzado en el año 2007 fue la mayor registrado en el periodo de 1997-2007 teniendo una suma de US\$ 79 678.80 la cual representa el 11.76% del total de monto afianzado en dicho periodo que es de US\$ 433 637.97. Así mismo en los años 1997 y 1998 fueron los más bajos con US\$ 1

⁹ Los recursos movilizados se refiere aquel monto, créditos que son otorgados las Mypes para efectuar diferentes contratos de producción de bienes y /o servicios.

542.81 y US\$ 1 525.55 respectivamente lo cual significa que FOGAPI sólo garantizó hasta los montos mencionados.

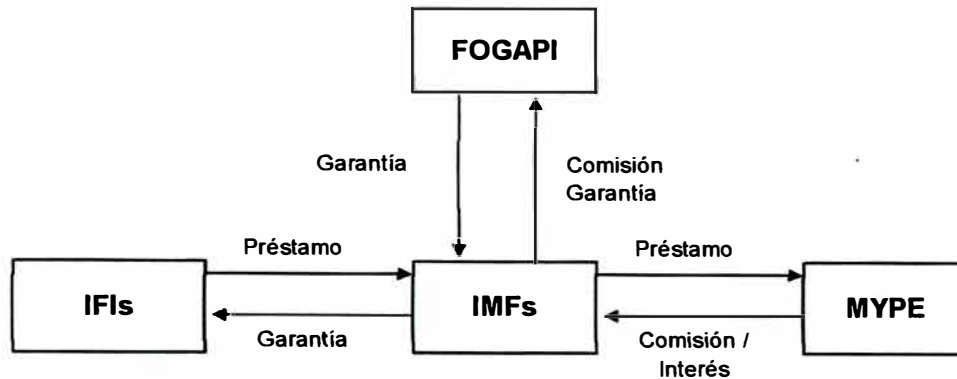


3.3 GARANTÍA INTERMEDIARIO

El **modelo intermediario** permite las Instituciones Financieras Especializadas en Microfinanzas (IMF) elegibles, acceder a nuevos recursos financieros con la garantía de FOGAPI para el desarrollo de sus actividades de intermediación (canalizar al grupo objeto en determinados ámbitos geográficos).

Este modelo combina la atención directa a las IMF, y son estas instituciones a las que financian a los empresarios, llevando el apoyo indirecto de FOGAPI a las Mypes.

Figura N° 03.



3.3.1 Productos de Garantía de Intermediario.

Capital de trabajo para Instituciones Especializadas en Microfinanzas

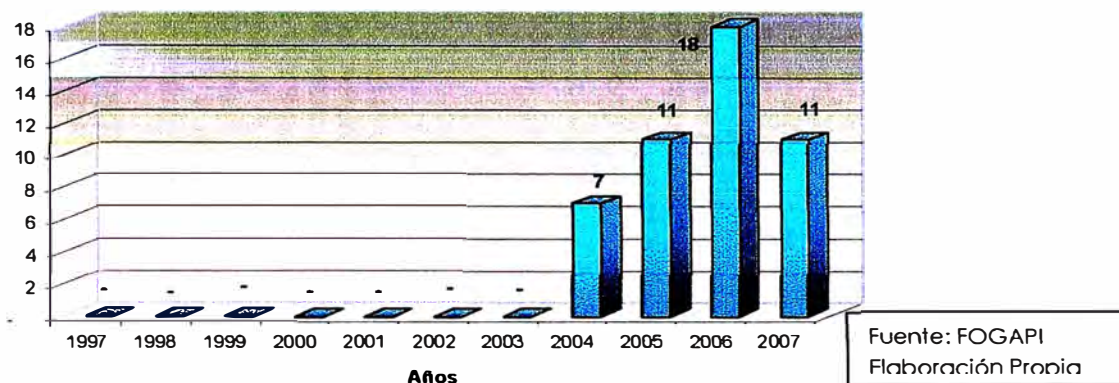
(IMF): Este modelo de garantía permite a las IMF elegibles (ONG, EDPYMES) acceder a nuevos recursos con la garantía de FOGAPI, para ser canalizados al grupo meta Mype en determinado ámbito geográfico, es decir permite operar a estas IMF reguladas y supervisadas por la SBS, con recursos financieros de otras instituciones locales y del exterior, para ser destinados a créditos en las MYPEs.

3.3.2 Evolución de las Garantías de Intermediario durante 1997-2007.

Durante el periodo analizado FOGAPI solo ha emitido un total de 47 operaciones de Garantía de Intermediario, la cual el año que registró un número mayor de operaciones fue el año 2006 con un 38% del total de operaciones comprendido en 1997-2007. Durante los años 1997-2003 no se registró movimientos de operaciones de Garantía de Intermediario porque el producto se introdujo después del 2003 debido a la mayor demanda de

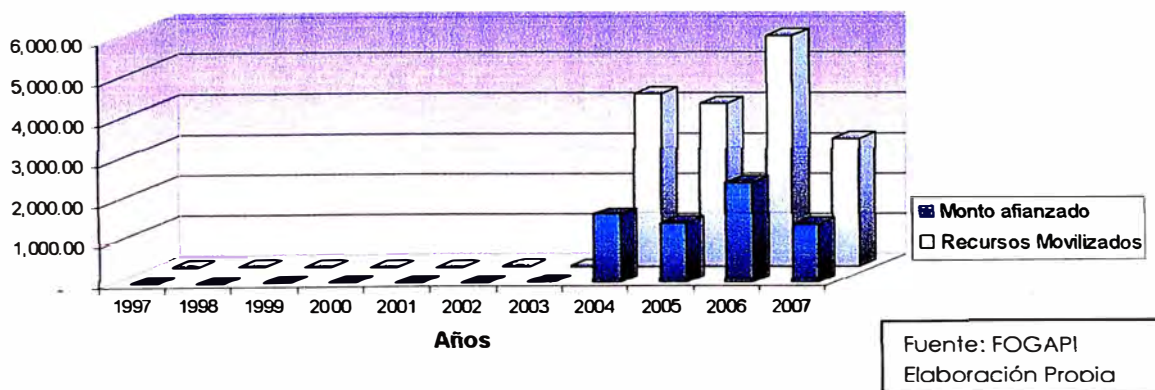
Instituciones Financieras para préstamos al exterior y a la vez ellas darían créditos a las Mypes.

Cuadro N° 05. Numero de operaciones de Garantía de Intermediario



En el cuadro numero 06 muestra la evolución del monto afianzado y de los recursos movilizados a partir del año 2004 donde se registraba un monto afianzado de US\$ 1 675.07 a llegar a su mas alto nivel en el año 2006 con un total de US\$ 2 459.70 así mismo en ese mismo año FOGAPI movilizó recursos por un monto ascendente a US\$ 5 659.41.

Cuadro N° 06. Monto Afianzado y Recursos Movilizados de Garantía de intermediario (en miles US\$)



CAPITULO IV.
COMPARACION ENTRE LAS GARANTIAS MYPES DEL MUNDO Y GARANTIAS MYPES SEGÚN FOGAPI

GARANTIAS	GARANTIAS MYPES EN EL MUNDO	GARANTIAS MYPES SEGÚN FOGAPI	MARCO LEGAL PERUANO
GARANTIA INDIVIDUAL	<ul style="list-style-type: none"> - Garantiza un crédito al banco con el aval y asistencia técnica de una institución de Garantías. - Constituye una expresión de primer piso en lo que a garantías se refiere mediante la emisión de una carta de garantía y una recomendación del ente de garantías. - Llamada también como garantía personal, aval reduce el riesgo en caso de incumplimiento por parte de la Mype – España. - Garantía de crédito de los bancos, que facilita la financiación a largo plazo a través de sus prestamistas autorizados y agencias con fondos públicos directos, la SBA garantiza desde 51% hasta el 80% del préstamo – EEUU. - La SBA puede garantizar fianzas de licitación, cumplimiento y pago en los contratos a pequeños negocios elegibles.-EEUU. 	<ul style="list-style-type: none"> - Garantiza créditos a proveedores, lograr adelantos, entrega garantía de fiel cumplimiento del contrato en licitaciones, concursos públicos y privados, adjudicaciones. - Constituye una expresión de primer piso en lo que a garantías se refiere mediante la emisión de cartas fianza. - Los tipos de garantías son: Garantía proveedores, Garantías técnicas (fiel cumplimiento y prestaciones accesorias), Garantías Comerciales (adelanto, seriedad de oferta y monto diferencial). 	<ul style="list-style-type: none"> - Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado DS N° 083-2004-PCM. Subcapítulo IV. De las Garantías (Artículo 213° hasta Artículo 221°). - Ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa LEY N° 28015. Capítulo III. Del acceso a los Mercados y a la información (Artículo 21° Compras estatales). - Contrato de Fideicomiso entre la Dirección General del Tesoro Público y la Corporación Financiera de Desarrollo SA (COFIDE) para la administración del Fondo Múltiple de Cobertura MYPE a que se refiere la Ley N° 28368. Resolución Ministerial N° 412-2005-EF/15. Términos y condiciones de la Cobertura del COBMYPE (Artículo 12°). Términos y Condiciones de la Cobertura emitidas por las entidades Operadoras (Artículo 13°). Procedimiento para el otorgamiento de Coberturas del COBMYPE (Artículo 14°).
GARANTIA DE CARTERA	<ul style="list-style-type: none"> - Garantiza a toda una cartera de crédito específica. - Diversificación de la cartera de riesgos –España-. - Programa de préstamos garantizados, su objetivo es el de garantizar préstamos a pequeños negocios que no pueden obtener financiamiento. Reduce el riesgo de los prestamistas e incentivan el préstamo a pequeñas empresas - EEUU -Permite el financiamiento de capital de trabajo, de activos fijos y producto financiero estandarizado, en los 	<ul style="list-style-type: none"> - Es una expresión de banca de segundo piso para garantías en la cual una institución financiera otorga créditos y esta a su vez garantiza automáticamente una cartera a través de convenios que suscribe con FOGAPI. - Reduce y diversifica el riesgo. - Las IFIs recuperan parte del capital ante el incumplimiento de pago de una MYPE. Luego de la recuperación, la IFI devolverá a FOGAPI aquellos pagos correspondientes a la cobertura a costo cero, tan pronto se recuperen parcial o totalmente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrato de Fideicomiso entre la Dirección General del Tesoro Público y la Corporación Financiera de Desarrollo SA (COFIDE) para la administración del Fondo Múltiple de Cobertura MYPE a que se refiere la Ley N° 28368. Resolución Ministerial N° 412-2005-EF/15. Términos y condiciones de la Cobertura del COBMYPE (Artículo 12°). Términos y Condiciones de la Cobertura emitidas por las entidades Operadoras (Artículo 13°). Procedimiento para el otorgamiento de Coberturas del COBMYPE (Artículo 14°). Procedimiento para el honramiento de las Garantías y / o indemnización de los seguros (Artículo 15°). Castigos (Artículo 21°). Venta y/o reestructuración de Cartera (Artículo 22°). Procedimiento para recuperación (Artículo 24°).

	<p>sectores agricultura, servicios industrial, financiero, exportación e importación etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Garantiza créditos concedidos por las entidades de crédito popular (Banco Populares) de las Mypes – África-Marruecos. - Garantiza créditos para proyectos de creación, expansión y modernización de las Mypes – África-Marruecos. - Garantía de cartera cubre un 80% de las pérdidas irrecuperables que se produzcan en una línea de crédito específica para las Mypes. -Garantiza toda una cartera de prestamos de las Mypes distribuyendo el riesgo en partes iguales – El Salvador 	<ul style="list-style-type: none"> - En caso de pérdida, FOGAPI comparte la misma, hasta por el monto de su cobertura (Riesgo crediticio equitativo). - Para las IFIs que utilizan este instrumento de FOGAPI, constituye una fortaleza adicional al contar con un respaldo que, a su vez, les permitirá obtener mayores recursos de otras instituciones financieras para sus colocaciones, propiciando un desarrollo y crecimiento de la cartera de créditos MYPE. - Permite el financiamiento de capital de trabajo, de activos fijos y producto financiero estandarizado. 	<p>-Reglamento de los Contratos de Financiamiento con Garantía de Cartera Crediticia. Resolución SBS N° 1027-2001.</p>
<p>GARANTIA DE INTERMEDIARIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Permite a las instituciones financieras especializadas acceder a recursos financieros para desarrollar sus actividades de intermediario - Permite préstamos procedentes de cooperación exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> - Permite a las instituciones financieras especializadas acceder a recursos financieros para desarrollar sus actividades de intermediario. 	<p>NE.</p>

CAPITULO V.
PROPUESTAS Y MEJORAS DE LAS GARANTIAS MYPES

En el presente documento se presentaron las Garantías Mypes que se desarrolla bajo en modelo de la Fundación Fondo de Garantía para la Pequeña Industria – FOGAPI las cuales básicamente desarrolla el modelo de Garantía Individual, Garantía de Cartera y Garantía de Intermediario. En los tres casos influyen directamente en el sistema financiero por que permite a las Mypes acceder a recursos financieros y reducir el riesgo crediticio. Los recursos con los cuenta FOGAPI son recursos propios y del Fondo Múltiple de Cobertura Mype creado en el año 2005.

Es importante señalar que en nuestro país el tema de las Garantías Mypes no se encuentra muy desarrollado y es por ello que incentivar el uso de ellas a nivel macro permitiría a más Mypes acceder al sistema Financiero Formal y la reducción del riesgo crediticio.

En las Garantías Mypes mencionadas es importante incorporar un tipo de Garantía que permita garantizar el pago del precio por la compra – venta internacional a favor de una Mype exportadora a efecto de asegurar el pago de sus productos materia de exportación.

Por otro lado mediante un mecanismo de Órdenes Irrevocables e Internacionales de Pago, entre Instituciones de Garantía, reguladas y supervisadas por los Organismos de Control de los países respectivos, en el que las Instituciones de Garantía de cada país viabilizan el pago a la MYPE nacional respectiva, agilizando y reduciendo los costos operativos financieros, y la cual a través de una serie de convenios que FOGAPI viene desarrollando con países Iberoamericanos.

Los dos puntos anteriores traerían los siguientes beneficios:

1. Brinda mayor flexibilidad para el acceso al comercio exterior y de garantías de las MYPE peruanas y de otros países, lo cual crea las condiciones para el incremento de este tipo de operaciones en este importante sector.
2. Establece menores costos financieros por este tipo de operaciones para las MYPE. lo cual les permite obtener mayor competitividad.
3. Establece menores tarifas por servicios (notificación, modificaciones y otros), en la medida que FOGAPI brinde asesoría y capacitación elemental sobre el comercio exterior durante las operaciones específicas que realice la MYPE y para de este modo, facilitar el éxito de sus operaciones.

Es importante señalar que bajo los modelos de Garantía Individual, Garantía de Cartera y Garantía de Intermediario son instrumentos y/o herramientas para que las Mypes logren su desarrollo, por ello es necesario incorporar en los servicios financieros que ofrece FOGAPI prestar servicio de asistencia y asesoramiento económico financiero y el uso de Garantías en las distintas operaciones a las que se aplican, tanto para personas naturales y jurídicas calificadas como Mypes.

Garantizar prestamos para Mypes que quieran ejecutar proyectos de inversión, expansión, incorporación de tecnología para producción y otros de tal forma que se estaría garantizando un porcentaje del préstamo y otorgándole una línea de crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- **ALBURQUEQUE, Francisco**

“Metodología para el Desarrollo económico Local”

- **ALBURQUERQUE, F.**

1997 La importancia de la producción local y de la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina,

Revista de la CEPAL, N° 63, LC/G.198P, Santiago de Chile,

- **ALVARADO Javier / GALARZA Francisco**

2002. “Los fondos de garantía para el acceso al crédito en el Perú: alcances y limitaciones” – Centro Peruano de Estudios Sociales.

- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO**

2002. “Guía operativa para programas de competitividad para la Pequeña y Mediana empresa”

- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO**

“Manejo del Riesgo Crediticio en Instituciones Financieras Rurales en América Latina”.

- **COQUIS FERNANDEZ-DAVILA, EDGARD**

2006. “Formalización y Financiamiento de la MYPE: La experiencia de la Región APEC”

<http://www.fogapi.com.pe/fogapizips/APECmype.pdf>

- **FRANK H. KNIGHT.**

1921. “Risk, Uncertainty, and Profit”. Chicago, The University of Chicago Press,

- **GRUPO DFC**

2002. “Acceso de las Pequeñas y medianas empresas al financiamiento”

- **LAMA MORE, Antonio**

“Un nuevo enfoque para las pequeñas y medianas empresas”.

- **MINISTERIO DEL TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO – CONSEJO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

“Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa 2005-2009.

- **MINISTERIO DEL TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO – CONSEJO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

2005. “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa -2005.

- **POMBO GONZALES, Pablo / HERRERO CALVO, Alfredo**

“Los Sistema de Garantía para la Micro y la Pyme en una economía globalizada”.

- **RIVERA MATURANA, José Rodolfo.**

2006. “Finanzas y Garantías”, segunda edición, Perú.

- **RESOLUCION SBS N° 808-2003**

2003. “Reglamento para la Evaluación y clasificación del Deudor y la exigencia de Provisiones”.

- **RESOLUCION SBS N° 1725-2003**

2003. “Normas complementarias para la Prevención del Lavado de Activos”.

- **SALCEDO LA TORRE, Augusto.**

“Financiamiento de las Pequeñas y Microempresas”

<http://economia.unmsm.edu.pe/Servicios/Publicaciones/Revistas/Articulos/REV08/REV08-ART01.pdf>

- **VILLARAN, Fernando**

2007. “El mundo de la Pequeña empresa”