

# FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

## Abstracto de Proyecto Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa

### I. INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROYECTO

<b>TITULO DEL PROYECTO:</b>	Sociedad de Garantía de la Sierra Gaucha																
<b>PAIS:</b>	Brasil																
<b>NUMERO PROYECTO:</b>	TC0207027 y TC0207028																
<b>ORGANISMOS EJECUTORES:</b>	Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Caxias do Sul (CIC)																
<b>BENEFICIARIOS:</b>	PyMEs de Sierra Gaucha (Rio Grande do Sul)																
<b>FINANCIAMIENTO:</b>	<table><tr><td colspan="2">Aportación de capital (IIIB):</td></tr><tr><td>FOMIN</td><td>US\$ 1,000,000</td></tr><tr><td><u>SEBRAE (Nacional)</u></td><td><u>US\$ 1,000,000</u></td></tr><tr><td>Total</td><td>US\$ 2,000,000</td></tr><tr><td colspan="2">Aportación no reembolsable (IIIA):</td></tr><tr><td>FOMIN</td><td>US\$ 500,000</td></tr><tr><td><u>Aporte local</u></td><td><u>US\$ 600,000</u></td></tr><tr><td>Total</td><td>US\$ 1,100,000</td></tr></table>	Aportación de capital (IIIB):		FOMIN	US\$ 1,000,000	<u>SEBRAE (Nacional)</u>	<u>US\$ 1,000,000</u>	Total	US\$ 2,000,000	Aportación no reembolsable (IIIA):		FOMIN	US\$ 500,000	<u>Aporte local</u>	<u>US\$ 600,000</u>	Total	US\$ 1,100,000
Aportación de capital (IIIB):																	
FOMIN	US\$ 1,000,000																
<u>SEBRAE (Nacional)</u>	<u>US\$ 1,000,000</u>																
Total	US\$ 2,000,000																
Aportación no reembolsable (IIIA):																	
FOMIN	US\$ 500,000																
<u>Aporte local</u>	<u>US\$ 600,000</u>																
Total	US\$ 1,100,000																
<b>FECHA DE SOLICITUD:</b>	Julio 2003																

### II. ANTECEDENTES

- 2.1 Uno de los mayores obstáculos en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) es la dificultad de las mismas para obtener financiación, especialmente para acceder a la banca comercial. Ello se debe principalmente a la dificultad de las empresas de menor dimensión para ofrecer garantías reales suficientes para satisfacer la elevada percepción de riesgo que los bancos comerciales asocian a este tipo de acreedor y a los elevados costes de transacción con relación al tamaño del principal de los préstamos a las PyMEs. La dificultad de acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas está impactando negativamente en el desarrollo del sector productivo en su conjunto.
- 2.2 Con respecto a la postura de los bancos, se les debe alentar a que reduzcan los requisitos de garantías colaterales que piden a las PyME; y a que basen sus políticas de análisis crediticio en la viabilidad de los proyectos empresariales y la solvencia del prestatario. Sin embargo, la práctica nos dice que es difícil que esto se cumpla y que los bancos acepten el activo financiado como seguridad completa para el préstamo. Esto no se debe sólo a la aversión general de los bancos por el riesgo, sino también a que las prácticas de liquidación en Brasil fuerzan a los bancos a una demanda de garantías de por lo general dos veces el valor del crédito. En el caso de financiamiento del capital de trabajo el problema se hace aún más difícil ya que no cuenta con líneas de crédito o programas públicos de garantías con carácter específicos de desarrollo como

las que existen para la adquisición de activos o las exportaciones. Todo esto aumenta las dificultades de acceder a instrumentos financieros adecuados al desarrollo productivo de las PyMEs, situación común a muchas otras economías de Latinoamérica y el Caribe.

- 2.3 En Italia, como en la mayoría de los países europeos, se han desarrollado instrumentos financieros – garantías - que buscan facilitar el acceso al crédito comercial por parte de las pequeñas empresas. En particular se han desarrollado a lo largo de los últimos cuarenta años organismos de garantía mutualística, denominados comúnmente CONFIDI. Estas entidades nacen de la asociación de pequeños empresarios que, mediante la solidaridad, desean superar las dificultades tradicionales que encuentran al querer acceder a fuentes de financiamiento externas. Se pueden destacar algunos datos de esta experiencia: (i) más de 900.000 empresas asociadas, aproximadamente el 25% de las PyME del sector privado italiano; (ii) durante el 2000, los Confidi a través de la garantía han permitido financiamientos a las PyME por más de 11 billones de Euros. Sólo los Confidi del sector industrial han garantizado, a lo largo de su historia, financiamientos por aproximadamente 30 billones de Euros; y (iii) la gestión particularmente atenta de este instrumento ha permitido registrar tasas de morosidad muy bajas de alrededor del 1%, en general por debajo de las experimentadas por el sistema bancario.
- 2.4 Tradicionalmente los CONFIDI se han creado a partir de necesidades particulares de las empresas de una zona geográfica delimitada, aunque a veces en el pasado hayan tenido un carácter sectorial. Esta estrecha relación con los sistemas económicos locales y la fuerte gestión de tipo privado y empresarial han sido los factores de mayor importancia en los que se ha basado el éxito de este mecanismo. Si al comienzo las iniciativas eran más o menos espontáneas, en un contexto regulatorio incierto, el desarrollo de la experiencia a niveles como el descrito ha llevado a aprobar regulaciones apropiadas y cierto nivel de supervisión por parte del Banco Central de Italia.
- 2.5 A nivel europeo cada país presenta diversas experiencias basadas en la solidaridad, algunas similares al modelo italiano como en el caso de España y Francia, y en otros casos, como en Alemania, significativamente diversas al residir la propiedad de las SG no en las PyMEs sino en sus organismos colectivos como las cámaras de comercio. Sin embargo, los Confidi italianos han logrado uno de los mayores niveles de difusión y de especialización financiera, estando su éxito basado en el sentimiento de propiedad (ownership) que las propias PyMEs tienen del instrumento así como en el íntimo conocimiento de los gerentes de los CONFIDI tanto de los empresarios apoyados como de sus proyectos empresariales y sectores económicos. El éxito de los mecanismos de garantías de préstamos hizo que el Banco Europeo de Inversión crease el Fondo Europeo, inicialmente tan sólo dedicado a ofrecer contra-garantías a cada entidad que lo requiera, a cambio de una comisión. Esta experiencia es relevante porque ha permitido el fortalecimiento y expansión de los diversos sistemas de garantía en Europa.
- 2.6 **Características económicas de la región de la Sierra Gaucha.** El Estado de Rio Grande do Sul representa una de las áreas de mayor peso económico y con un sistema productivo diversificado e relativamente dinámico, de relativa fuerte industrialización en comparación al resto del país. A lo largo de la década de los 90, la región tuvo un ligero incremento en la participación del PIB del Estado, pasando a representar más del 11%, y con un ingreso per capita superior a los R\$11.000, mayor que el promedio del Estado. La estructura productiva de la región de Sierra Gaucha presenta un peso relativamente importante del sector manufacturero, con una participación del 53%, seguido por los servicios con un 37%.
- 2.7 Cabe resaltar que la región de Sierra Gaucha se distingue por: (i) un parque industrial muy importante y diversificado (53% del PIB de la región); (ii) dos de estos sectores, el mueble y la metalmecánica (autopartes), caracterizan a la región como un polo especializado de relevancia

nacional<sup>1</sup>; (iii) con relación al sector industrial, éste se concentra en los municipios de Caxias do Sul (48,1%), Bento Gonçalves (13,1%) y Farroupilha (7,6%); (iv) el sector ha sido particularmente dinámico comparado al resto del Estado; (iv) un relativamente importante tejido institucional, principalmente privado con amplia participación de los empresarios, y buena presencia de instituciones tecnológicas y de investigación<sup>2</sup>; y (v) la estructura productiva está principalmente compuesta por pequeñas y medianas empresas que proporcionan el 70% del empleo local.

- 2.8 En este contexto, tiene particular relevancia la restricción del acceso al crédito por las pequeñas empresas. Estas pequeñas empresas que forman el eje principal de los sectores de la zona, están muchas veces vinculadas entre sí, a veces en cadenas o cluster productivos de proveedores de las grandes empresas (tanto de la zona como nacionales) además de ser los principales clientes de bienes intermedios y equipos de otras grandes empresas. En ambas situaciones, la restricción al crédito afecta no solamente a las PyMEs y a su potencial de desarrollo, sino también a las empresas de mayores dimensiones que muchas veces se ven obligadas a financiar a sus clientes PyMEs, con elevados costos de administración y financieros; lo cual tiene un impacto negativo en la estabilidad del crecimiento productivo de la región de la Sierra Gaucha.
- 2.9 Sobre esta base es que las instituciones empresarias más importantes (en particular la CIC de Caixia do Sul), el SEBRAE del Estado y la Prefeitura de Caxias do Sul se han propuesto identificar posibles instrumentos que facilitasen el acceso al crédito de las empresas más pequeñas. Una vez identificada como significativa la experiencia italiana de los Confidi, y aprovechando las fuertes ligaciones culturales y demográficas con una región Italiana (se estima que dos tercio de la población del Estado es de origen italiana, en su gran mayoría de la región de Veneto), han realizado un trabajo de análisis y de definición de un plan de negocios, utilizando recursos propios, del Trust Fund italiano del Fomin y del Gobierno de la región Veneto.

### III. BENEFICIARIOS

- 3.1. Los beneficiarios del proyecto serán las PyMEs de Sierra Gaucha que decidan asociarse para beneficio mutuo, siendo el único requisito que tengan ventas inferiores a los R\$10.0 millones. Si bien las empresas potencialmente beneficiarias son miles (véase la descripción económica de la región), la difusión del instrumento dependerá también de la capacidad operativa de la Sociedad de Garantía (SG). Considerando la hipótesis de que en el primer año de actividad la SG pueda realizar hasta 229 operaciones, y que se espera poder llegar al tercer ejercicio con más de 500 operaciones en el año, se estimó un número de beneficiarios de 400 empresas en los tres años; este número seguirá aumentando con el volumen de operaciones y el desarrollo de la SG.

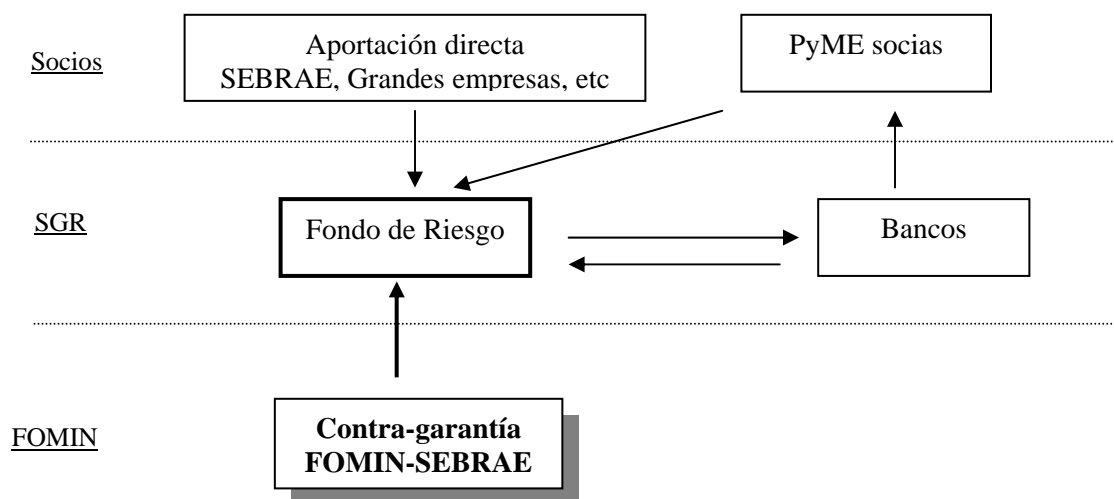
---

<sup>1</sup> La industria del mueble es un sector relevante en el Estado de Rio Grande do Sul, representado por más de 3.200 empresas, con predominio de micro y pequeños emprendimientos, con más de 33.000 puestos de trabajo en 2001, y con exportaciones equivalentes en el 2000 a US\$ 159 millones. El 70% de la producción, volumen de ventas y exportaciones del sector en el ámbito del Estado se localiza en Sierra Gaucha. El sector de piezas para automotores, con 2.225 unidades de producción, ofrece más de 39 mil empleos y genera aproximadamente el 13% del PIB industrial del Estado. El municipio de Caxias do Sul participa con casi el 80% de las empresas y más del 75% de los puestos de trabajo. El promedio del volumen de ventas de estas empresas de Caxias do Sul es de aproximadamente R\$ 3,5 mil millones.

<sup>2</sup> En la Región de Sierra actúan algunas Cámaras de Industria y Comercio (CIC) con grande tradición y participación, como la de Caxias do Sul, fundada en julio de 1901 y con más de mil asociados. A nivel sectorial, también hay una presencia de instituciones relevantes, tanto empresariales como tecnológicas, tales como el SENAI, a través del Centro Tecnológico Mobiliario (SENAI/CETEMO) y del Centro Tecnológico de Mecatrónica y Autotrónica, la Universidad de Caxias do Sul (UCS) y la Escuela Estatal Técnica de Caxias do Sul.

#### IV. OBJETIVOS, COMPONENTES Y ACTIVIDADES

- 4.1 El objetivo general del proyecto es el desarrollo de un entorno económico más favorable para las PyMEs mediante un mayor acceso al crédito comercial. El propósito del proyecto es la implantación de una Sociedad de Garantía (SG) en la región de la Sierra Gaucha y su subsiguiente desarrollo a través de la provisión de apoyo técnico y financiero.
- 4.2 Este proyecto piloto prevé realizar dos componentes: (i) la organización e implantación de la SG y la creación de un “fondo de riesgos” de la Sociedad, contra el cual se emiten las garantías a los préstamos; y (ii) la creación de un mecanismo de contra-garantía, para facilitar el desarrollo de la actividad de la SG y a la vez minimizar los riesgos del FOMIN y del SEBRAE nacional. El primer componente se realizará a través de asistencia técnica, mientras que el segundo se constituirá con recursos reembolsables. El organigrama previsto es:



##### 1. Implantación de la Sociedad de garantía

- 4.3 La *Sociedad de Garantía Sierra Gaucha* se creará como una Organización de Sociedades Civiles de Interés Público (OSCIP), sancionada en el sistema jurídico del Brasil como una entidad sin fines de lucro y con forma mutualista, constituida para fines específicos y a beneficio directo de los socios. La SG será una asociación de y para pequeños empresarios locales y desarrollará un esquema de garantía mutualística que tendrá como objetivo complementar las garantías de las PyMEs socias. La propiedad del capital social y, por lo tanto la administración de la SG, pertenecerá a las PyMEs socias (1 PyME = 1 voto). La SG se prevé se pueda crear en los próximos dos meses.
- 4.4 La prestación de garantías mutualísticas a ser concedidas para beneficio de las PyMEs no se basarán en el capital social de la SG, sino en un fondo de garantía específico denominado “fondo de riesgos”. El “fondo de riesgos” consiste en un depósito de dinero abierto en uno o varios de los bancos partícipes, esto es, que hayan estipulado un acuerdo operativo con la SG. Los bancos tienen derecho, en caso de incumplimiento, a utilizar el fondo para satisfacer su propio crédito dentro de los límites de la cantidad garantizada. El crédito garantizado no será superior a cinco veces el importe del “fondo de riesgos”, aunque no se espera llegar a este nivel hasta el cuarto año, para así dar seguridad a los bancos partícipes de que los impagos de las PyMEs socias

pueden ser cubiertos.

a. Organización de la SG

- 4.5 La organización de la SG se basará en un concepto amplio de alianza público-privado y de participación de los socios. La SG tendrá un Directorio, conformado por las instituciones promotoras, las grandes empresas patrocinadoras y los representantes de las PyMEs socias. Este Directorio definirá los elementos estratégicos de la SG, su presupuesto y además asegurará la transparencia de las operaciones. Los socios de la SG nombrarán un Comité Ejecutivo que tendrá a su cargo la gestión del programa de trabajo y del presupuesto acordado, apoyando el gerente en su labor. Para operar la SG, se constituirá una Unidad Operativa, compuesta inicialmente por un gerente y tres analistas de crédito, reclutados del mundo financiero local y que recibirán entrenamiento especializado. Esta Unidad Operativa se establecerá dentro de la Cámara de Comercio e Industria (CIC) de Caxias do Sul para así aprovechar su infraestructura y capacidad de convocatoria.
- 4.6 La aprobación de las operaciones de garantía será realizada por un Comité Técnico, compuesto por tres especialistas de crédito. Entre ellos podrá oportunamente estar un representante de los bancos con el que la SG tiene acuerdos operativos específicos. La decisión de concesión del crédito es competencia exclusiva del banco; es responsabilidad del Comité Técnico, mediante la valoración de la viabilidad de la empresa solicitante y de su proyecto empresarial, decidir si conceden o no la garantía a la PyME socia y definir los límites de cobertura de la misma. La autonomía del Comité Técnico será asegurada tanto por los estatutos de la SG como por el control y supervisión que el FOMIN y SEBRAE nacional realizarán como parte del otorgamiento de la contra-garantía.
- 4.7 Para apoyar la implantación de la SG, el proyecto prevé financiar con asistencia técnica las siguientes actividades: (i) capacitación y formación del personal clave de la SG; (ii) elaboración del Manual de Operaciones y Reglamento Interno; (iii) adquisición del software administrativo y financiero y de equipos menores (contrapartida); (iv) transferencia de tecnología mediante la colaboración y tutoría de un experto internacional; (v) auditorías de procesos y evaluaciones independientes; y (vi) promoción y sensibilización entre PyMEs y bancos comerciales y divulgación de resultados. Además, una parte de los recursos de asistencia técnica será dedicado a promover la mejora del marco regulatorio y a mantener informado e involucrado al Banco Central acerca de la evolución del proyecto para que éste pueda extraer las mejores prácticas para el desarrollo de un entorno regulatorio apropiado si así lo estimase necesario.
- 4.8 El modelo de gestión tendrá las características de rigor profesional y eficiencia propias de un gestor independiente privado. El personal clave contará con incentivos variables de remuneración basados en criterios de calidad de la cartera. Los criterios operativos de la SG se basarán en las mejores prácticas de mercado, tales como límites a la cuota máxima garantizada (tentativamente identificada en el 65% para aquellos productos de menor riesgo), estructuras variables de precios y de cobertura según el instrumento financiero garantizado, diversificación sectorial y por productos, entre otros. Estos y otros criterios serán desarrollados en un manual operativo a ser desarrollado con recursos de este componente y con base en la experiencia internacional. Asimismo, se aplicarán normas estrictas de diversificación con relación al margen sectorial y al volumen máximo de las garantías concedidas. El proyecto promoverá la transparencia en la toma de decisiones y supervisión continua e independiente de los mecanismos y prácticas de la SG, todo ello con el objetivo de conseguir credibilidad ante el sistema financiero local.
- 4.9 Cualquier PyME podrá hacerse socia de la SG, si bien sólo aquellas que presenten proyectos de

calidad podrán acceder a las garantías parciales del “fondo de riesgos”. Es decir, existirá un proceso de análisis y filtrado que asegure que no se den garantías automáticamente.

- 4.10 El análisis de mercado y el plan de negocios desarrollado por los promotores de la SG indican que los productos financieros demandados por las PyMEs para ser considerados como objeto de la garantía de la SG son: (i) los créditos bancarios a corto plazo tales como descuento de facturas, giros comerciales, líneas de créditos, etc; destinados fundamentalmente a financiar el capital de trabajo y con una duración de no más de 12 meses; y (ii) capital de inversión para la adquisición de materiales y/o bienes a 2 ó 3 años. Además, la SG proporcionará como actividad secundaria servicios de intermediación financiera de información y asesoramiento a las PyMEs socias. La mayoría de estos servicios estarán relacionados con los requisitos de información de los bancos comerciales para conceder los créditos.

**b. Constitución del Fondo de Riesgos**

- 4.11 El “fondo de riesgos” de la SG se alimentará de: (i) las contribuciones de las empresas asociadas a la SG (suele ser un valor simbólico); (ii) los importes pagados por las empresas asociadas cuando acceden a la garantía provista por el “fondo de riesgos”; (iii) las contribuciones de entidades patrocinadoras, ya sean públicas o privadas; (iv) rendimientos financieros por la inversión de remanentes; y (v) ejecución de garantías y recuperación de la cartera vencida.
- 4.12 Las principales instituciones que aportarán al “fondo de riesgos” serán: la CIC de Caxias do Sul; el SEBRAE de Rio Grande do Sul; el Gobierno del Estado, a través de su Secretaría de Desarrollo; y el FOMIN que, para compensar la curva de aprendizaje de la SG, proveerá en forma no reembolsable un capital semilla.

**2. Mecanismo de contra-garantía**

- 4.13 El reafianzamiento es uno de los principales instrumentos que complementa a un buen sistema de garantías y es utilizado por países que cuentan con sistemas avanzados de garantías para las PyMEs. El reafianzamiento se sustenta mediante un contrato que regula las relaciones entre la entidad que otorga la contra-garantía, que se halla en un segundo nivel, y las entidades beneficiarias de primer nivel, es decir, la SG. Los desembolsos de dinero sólo se obtendrán en caso de impago y siguiendo modalidades y límites acordados con la SG. A través del reafianzamiento se consiguen múltiples beneficios. De un lado, las SG reducen su perfil de riesgo al desplazar al reasegurador una parte de su cartera, de tal manera que reduce la utilización de recursos propios a efectos del coeficiente de solvencia pudiendo aumentar así el apalancamiento de los mismos. En segundo lugar, los bancos partícipes reciben mayor confianza al saber que las garantías provistas por la SG están respaldadas financieramente por otro organismo de segundo piso de mayor solvencia y que el mismo está supervisando la actuación de la SG. Finalmente, debido a los puntos anteriores y tal como demuestra la experiencia europea, existirá un mayor número de PyMEs beneficiarias que podrán acceder a crédito.
- 4.14 En el caso específico de este proyecto piloto, la implantación del primer mecanismo de contra-garantía para SG en Brasil permitirá a sus socios fundar los cimientos para la expansión futura de las SG por todo el país si así se creyera conveniente. Aunque desde un estricto punto de vista financiero, la inversión del FOMIN y SEBRAE nacional en el mecanismo de contra-garantía no es óptima por cuanto sólo atenderá en principio a una sola SG, la simplificación de la administración, el impacto social y de desarrollo que tendría su ampliación a otras SG y el reducido nivel de riesgo que presenta, aconsejan dicha elección.

- 4.15 El proyecto prevé la implantación de un vehículo cuyo fin exclusivo sea atender al contrato de contra-garantía. El FOMIN y SEBRAE nacional proveerán los recursos para financiar la contra-garantía; sin embargo, se prevé las dos instituciones actúen en paralelo, no necesariamente creando un mecanismo único. Esto permitirá al FOMIN crear una cuenta custodia, localizada en Estados Unidos, reduciendo así el riesgo cambiario, capitalizada en tramos según la cantidad y calidad de la cartera garantizada. Mediante un contrato comercial, el FOMIN y SEBRAE nacional fijarán las condiciones (de elegibilidad y técnicas) para acceder a la contra-garantía. En particular, entre otros aspectos, se piensa establecer las siguientes condiciones: (i) cobertura, para toda la vida de los préstamos, de un porcentaje limitado del principal e intereses corrientes de la SG; (ii) limitación del riesgo máximo por préstamo teniendo en cuenta criterios de diversificación; (iii) limitación del reaseguro en función de las cuentas y resultados históricos de la SG y otras circunstancias a determinar; y (iv) mecanismos de evaluación continua de la SG que permita corregir a tiempo los errores y desviaciones experimentados durante el periodo de constitución y aprendizaje.
- 4.16 Este vehículo de contra-garantía será administrado mediante la contratación específica de consultores especializados locales, que representan los intereses del FOMIN y del SEBRAE nacional. En particular se está considerando contratar estos servicios para, entre otros: (i) auditar los procesos operativos de la SG para asegurar que sigan cuanto acordado contractualmente; (ii) auditar la cartera por lo menos dos veces por año, para identificar la evolución de las variables de eficiencia y sustentabilidad; (iii) en el caso de pagos por conceptos de garantía, auditar que se hayan seguido todos los procedimientos acordados para la recuperación del crédito. Esta labor de administración, realizada bajo la supervisión del FOMIN, se financiará con un aporte específico del presupuesto de asistencia técnica para los primeros tres años de ejecución del proyecto, considerando que en los años siguientes los ingresos del mecanismo de contra-garantía cubran estos costos que, por el aprendizaje realizado y la estandarización de los procedimientos, serán seguramente menos costosos.
- 4.17 Los ingresos provendrán de las comisiones pagadas por la SG por las garantías de segundo piso concedidas; ingresos financieros extraordinarios por la inversión de los remanentes; y recuperación de la cartera vencida.

## V. COSTO, FINANCIAMIENTO Y DURACIÓN DEL PROYECTO

- 5.1 Se tienen previstas las siguientes aportaciones a fondo perdido para la asistencia técnica: el FOMIN participará con US\$ 500.000, inclusive la financiación de los costos de administración de la facilidad de contra-garantía para los primeros tres años; los aportes locales equivalen a US\$ 600,000. La distribución de los recursos entre las diversas actividades se presenta en el cuadro siguiente. Asimismo, el FOMIN y el SEBRAE Nacional aportarán US\$ 1.0 millones cada uno para la constitución del fondo de contra-garantía.
- 5.2 **Sostenibilidad.** Las proyecciones financieras para los tres primeros años de la SG muestran que se puede alcanzar el punto de equilibrio financiero, y por lo tanto la sostenibilidad, a partir del tercer año. Durante el análisis se actualizarán las variables de las proyecciones financiera, estimando el impacto positivo que tendrá el esquema de contra-garantía una vez la SG alcance su máximo apalancamiento permitido. Asimismo, siempre en el caso de que la actividad de la SG se incremente como previsto, el mecanismo de contra-garantía tendrá ingresos suficientes, desde el tercer año, para poder financiar sus costos (administración y eventuales pagos de garantía)

### Cuadro de costos de la asistencia técnica (referidos a los tres años de ejecución)

	FOMIN	Controparte	TOTAL
--	-------	-------------	-------

Gastos generales de administración		45,000	45,000
Formación del Personal	40,000	20,000	60,000
Manual de Operaciones	50,000	10,000	75,000
Adquisición Software	30,000	30,000	75,000
Tutor Internacional	30,000	35,000	65,000
Sensibilización PyMEs y divulgación de resultados	20,000	15,000	40,000
Marco Regulatorio y Apoyo al Banco Central	80,000	80,000	160,000
Fondo de riesgo	50,000	350,000	400,000
Auditoria y evaluaciones	30,000	15,000	45,000
Total parcial	330,000	600,000	930,000
Administración de la facilidad de reaseguro	170,000		
TOTAL	500,000	600,000	1,100,000

- 5.3 Se prevé un periodo de tres años para la ejecución de la asistencia técnica. El esquema de contra-garantía del FOMIN tendrá una vida limitada de hasta 8 años desde el primer compromiso asumido. Su liquidación será automática por cuanto consistirá en gradualmente dejar de prestar contra-garantías conforme se aproxime la fecha de cierre.

## VI. ORGANISMO EJECUTOR E INVERSIONISTAS

- 6.1. Los socios promotores que han propuesto la operación al FOMIN y aquellos que han manifestado interés en la iniciativa son de distinta configuración e intereses pero con una especial vocación territorial o regional. Entre las entidad que han promovido activamente la iniciativa, y que aportarán la gran parte de los recursos de contrapartida, destacan la Cámara de Industria y Comercio de Caxias do Sul, el Gobierno del Estado de Rio Grande do Sul, a través de la Agencia de Fomento, el SEBRAE Rio Grande do Sul y la Municipalidad de Caxias do Sul. Por otro lado, han declarado interés en sustentar la iniciativa aportando recursos al “fondo de riesgos” los siguientes sujetos: Cámara de Industria y Comercio de Bento Goncalves, Marco Polo SA (gran empresa local de construcción de autobuses), ANSON, SA (gran empresa local de trailers y material de transporte y carga), Todeschini SA (gran empresa local de producción de cocinas) y Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul – BRDE. A tales sujetos también se suma el interés de la Región Véneto en Italia, que, mediante la Dirección Regional de la Industria y la Dirección Regional de Relaciones Internacionales, está disponible a otorgar una ayuda económica y técnica en la realización de esta iniciativa piloto; y la participación del SEBRAE Nacional en el mecanismo de contrapartida.
- 6.2. Todas estas instituciones son de gran relevancia en la región; algunas de ellas conocidas por haber ya sido contraparte de otros proyectos FOMIN, como es el caso de SEBRAE local y Nacional. Otras entidades tienen importancia y son reconocidas por su papel en el desarrollo del Estado o de la región, como son los organismos gubernamentales citados. Por último, las instituciones del sector privado, representada en las Cámaras, y que están participando en el liderazgo del proyecto, aparecen tener un empuje importante. En particular la CIC de Caxias do Sul, fundada en el 1901 y con sus más de mil socios, es la entidad empresaria reconocida de la región; a ella están además asociados los diversos gremio sectoriales de la región. La CIC ofrece una serie de servicios a las PyMEs, tales como asistencia en mejora de calidad, capacitación

empresarial, medio ambiente.

## **VII. JUSTIFICACION Y RESULTADOS ESPERADOS**

- 7.1 Los sistemas de garantía de características similares al propuesto no son diseñados para resolver imperfecciones de mercado, sino para encontrar vehículos y metodologías que permitan incrementar el acceso al crédito de las PyMEs al: (i) reducir los costes de transacción de procesar pequeños créditos; y (ii) aportar garantías adicionales a los sujetos de crédito. La experiencia europea y asiática demuestra que existen parámetros básicos para el desarrollo exitoso de sistemas de garantía, que en parte se reflejan en la situación de Brasil y que, por otro lado, a través del proyecto piloto podrán reforzarse aquellos aspectos de contexto todavía no perfeccionados. En particular, no existe todavía un entorno regulatorio específico para las garantías; no obstante en Italia también se empezó sin dicha ley lo cual sirvió para que se regulase basándose en la experiencia adquirida. Esta limitante de todas formas no impide la implantación del proyecto; por el contrario, el proyecto mismo podrá apoyar tanto en la preparación de regulaciones adecuadas como en facilitar la supervisión de los instrumentos de garantía. A este fin se buscará promover la colaboración entre los Bancos Centrales de Brasil e Italia sobre este tema que además es cubierto en Basilea II.
- 7.2 El sistema financiero, por otro lado, tiene la liquidez necesaria para atender a las empresas. Sin embargo, debido a una fuerte presencia de estímulos público a la inversión, el sector de la banca comercial presenta una segmentación en sus productos que desfavorece el préstamo de capital de trabajo, de corto plazo<sup>3</sup>, particularmente para las empresas de menor tamaño, dada la percepción de riesgo de los bancos. Esto pone especialmente en dificultad a este tipo de empresas, las de menor tamaño, que no tienen la capacidad de transferir a sus clientes y/o proveedores estos costos financieros. El mecanismo de garantía propuesto está diseñado para hacer frente a la dificultad identificada más recurrentemente<sup>4</sup> por las PyMEs locales como principal obstáculo para acceder al crédito bancario.
- 7.3 Los resultados concretos de este proyecto serán: transferir el modelo exitoso y experiencia internacional en esquemas de garantía mutualística, adaptándolo a las realidades locales, mediante la constitución de una SG en Sierra Gaucha, reforzando su capacidad gerencial y técnica necesaria para su administración sostenible; permitir al menos la generación de 500 créditos al año acceder a créditos en mejores términos y/o menores tasas de interés; orientar el análisis bancario del crédito hacia la capacidad de la empresa de obtener utilidades; y articular un sistema de contra-garantía financieramente sostenible del que se pueda beneficiar las SG que se puedan constituir en Brasil.

## **VIII. PUNTOS A CONSIDERAR**

- 8.1 Durante el análisis de la operación se profundizarán los siguientes aspectos:

---

<sup>3</sup> Las tasas promedios para préstamos a PyMEs en Junio del 2003 eran: capital de trabajo 45,8% por año; descuento de facturas 41,7% p.a.; líneas de crédito 60,5% p.a. Las tasas de interés son tan elevadas que son expresados en tasas mensuales y no anuales. ABM Consulting, Periódico DINHEIRO 20 Junio 2003.

<sup>4</sup> Conclusiones del análisis “Conjuntura Econômica, 2 Trimestre 2002” patrocinado por SEBRAE. En él, el 46% de las PyMEs encuestadas identifican la carencia de garantías como el principal problema de acceso al crédito, seguido por las altas tasas de interés (40% de los encuestados).

- (i) La estructuración de los contratos más importantes, el de garantía de la SG con las PyME prestatarias y el de contra-garantía entre la misma SG y el FOMIN/ SEBRAE;
- (ii) Se asegurará que la estructura de gobierno de la SG esté adecuada para garantizar la transparencia y eficiencia de la operación;
- (iii) Se diseñará con la ayuda de un especialista italiano la estructuración operacional de la SG de tal modo que ésta no sea percibida por los bancos como una causa potencial de demoras y trabajo adicional durante la concesión de los créditos o de demoras en la liquidación de las demandas por parte del fondo de garantía;
- (iv) Se analizarán las proyecciones financieras, incluyendo criterios de diversificación de cartera y estructura de precios, con el objetivo de determinar con mayor precisión las condiciones básicas y las metas necesarias para que la SG sea sostenible; y
- (v) Se alinearán los intereses entre SEBRAE Nacional y FOMIN, considerando que el primero tiene interés en ampliar el modelo a otras regiones del país. Un proceso demasiado acelerado de transferencia podría entorpecer todo el proceso de implantación de este caso piloto.

## **IX. IMPACTOS AMBIENTALES Y SOCIALES Y MEDIDAS PROPUESTAS**

- 9.1 Las directrices medioambientales y sociales del BID/FOMIN para operaciones FOMIN con intermediarios financieros<sup>5</sup> serán contractuales y de obligado cumplimiento para este intermediario financiero. Dichas directrices cubren: (a) los requisitos sociales y medioambientales del FOMIN; (b) las restricciones y procedimientos medioambientales para intermediarios financieros; y (c) la lista de intermediarios financieros y actividades económicas excluidas de los proyectos.

## **X. TIEMPO ESTIMADO DE PREPARACION Y ANALISIS**

- 10.1. El tiempo estimado de preparación y análisis del proyecto es:  
POC: Julio 2003;  
Presentación ante el CESI: Julio 2003;  
Presentación ante el Comité Expandido de la CII: Septiembre 2003; y  
Comité de Donantes: Octubre 2003.

Preparado por: Claudio Cortellese y Miguel Aldaz.

Aprobado por: Sandra Darville

Fecha: 07/06/2003

---

<sup>5</sup> Ver <http://www.iadb.org/mif/website/static/en/inver8.asp>