

Vinculando proveedores de servicios financieros a capital comercias: ¿cómo añaden valor las garantías?

En microfinanzas, se comenzó a experimentar con garantías de préstamo en un intento de demostrar a los bancos locales que las instituciones microfinancieras (IMF) son solventes. Si bien las garantías de préstamo son menos comunes que otros instrumentos financieros, como la deuda, capital o las subvenciones, cada vez se utilizan más. Esta reseña está basada en un estudio conjunto entre CGAP y USAID de 96 transacciones ejecutadas por ocho entidades garantes entre 1988 y el 2005, la mayoría de las transacciones realizadas después del 2000 (Flaming 2007).

¿QUÉ ES UNA GARANTÍA DE PRÉSTAMO?

En esta Reseña, una "garantía de préstamo" hace referencia a un tipo de garantía de crédito que sirve de apoyo a un préstamo de un banco u otra entidad crediticia a una IMF. Dichas garantías de préstamo son una forma de seguro que cubre al prestatario, por lo general un banco comercial, en caso de incumplimiento en el reembolso del préstamo a una IMF.

¿POR QUÉ LAS ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO UTILIZAN GARANTÍAS DE PRÉSTAMO?

La mayoría de las IMF pueden avanzar a gran escala a largo plazo simplemente al tener acceso a depósitos locales y bonos y tomando préstamos de los bancos locales. Sin embargo, muchas IMF tienen restringido el acceso a los depósitos y muchos mercados de bonos locales no están desarrollados. Las entidades financiadoras esperan que al emitir garantías de préstamos esto facilitará el acceso de las IMF a fondos comerciales, esencialmente préstamos de bancos locales. La mayoría de las garantías son emitidas por organizaciones o departamentos dentro de las entidades financiadoras, cuyo mandato y financiación está específicamente dirigido a proporcionar garantías de préstamo.

Los objetivos de las entidades financiadoras al otorgar garantías son:

- **Facilitar el acceso a préstamos de bancos.** Las garantías tienen por objetivo aumentar los préstamos de bancos que de otra manera no llegarían a las IMF porque las IMF no son consideradas solventes. La idea es que al cubrir parte o todo el riesgo crediticio del banco, las garantías aumentarán el apetito de los bancos de prestar a las IMF en el futuro sin una garantía. Las entidades financieras también buscan demostrar la solvencia de las IMF al sector de la banca en general. Si bien la mayoría de los programas de garantías se centran en el acceso a préstamos locales, las garantías se pueden utilizar para atraer capital comercial internacional.
- **Impulsar el capital de las entidades financiadoras.** Al utilizar garantías, las entidades financiadoras quieren impulsar el acceso a montos de financiación mayores que el valor de la garantía.

¿Por qué utilizan garantías las IMF?

- Promesa de una relación a largo plazo con un banco comercial local
- Diversificación en el financiamiento
- Crecimiento en financiamiento, especialmente para aquellas IMF que no tienen acceso a retirar depósitos
- Prestigio de asociación con una institución internacional

- **Mitigar el riesgo cambiario.** Muchas IMF carecen de mecanismos efectivos para gestionar el riesgo cambiario generado si toman préstamos en divisas duras y prestan a sus clientes en divisa local. Una estructura de garantía puede ayudar a mitigar el riesgo. El garante puede arreglar la cantidad de la garantía en divisa dura, mientras que el banco local presta a la IMF en divisa local, y así la IMF no enfrenta riesgo cambiario.
- **Superar barreras regulatorias.** En algunos países, la reglamentación limita los préstamos extranjeros o los hace más costosos. Las garantías de préstamo pueden facilitar los préstamos locales sin crear obligaciones internacionales para las IMF.

¿CUÁL HA SIDO LA EXPERIENCIA CON GARANTÍAS DE PRÉSTAMO HASTA LA ACTUALIDAD?

Beneficios

- **Las garantías de préstamos han ayudado a las IMF a obtener préstamos de bancos locales que, de no ser así, no les hubieran otorgado el préstamo.** Más allá de la garantía, las entidades garantes proporcionaron su pericia en transacciones y credibilidad que mejoró la percepción de los bancos locales con respecto a las IMF. Para instituciones que no aceptan depósitos, dichos préstamos pueden ser una de las pocas alternativas para financiar el crecimiento.
- **Garantizar préstamos por bancos locales en divisa local ayudó a las IMF a evitar tomar riesgo cambiario.** El 82% de las garantías de préstamo se emitieron en divisas locales.
- **Las garantías de préstamo ayudaron a superar barreras regulatorias y legales.** En India y Marruecos, países donde la reglamentación limita los préstamos extranjeros con organizaciones sin ánimo de lucro, las garantías facilitaron los préstamos locales. La cobertura de riesgo adicional que ofrecen las garantías también ayudó a los bancos a seguir las regulaciones bancarias que limitan sus préstamos no garantizados.

Limitaciones

- **Las garantías de préstamo fueron costosas para las IMF.** Los plazos de los préstamos eran

los mismos que por lo general se aplican a los prestatarios de pequeñas y medianas empresas en el país: las tasas de interés eran más altas que la tasa preferencial y los requisitos colaterales en las partes no garantizadas de los préstamos eran elevados. Además, las IMF tenían que pagar comisiones de garantías.

- **Los garantes no midieron todos los costos para proporción de garantías.** Garantizar pequeños préstamos bancarios a IMF necesitó de subsidios que en ocasiones no fueron reconocidos o medidos. El ingreso por comisiones por pequeñas transacciones fue insuficiente para cubrir el costo de emitir la garantía. La evaluación de las IMF fue caro para los garantes, especialmente en la ausencia de clasificaciones de riesgo fiables. Además, las entidades garantes en ocasiones tuvieron que proporcionar muchos servicios de apoyo relacionados a cerrar una transacción de garantía debido a la falta de experiencia de los prestamistas y las IMF. Si bien estos subsidios se pueden justificar por el beneficio producido por la garantía, deberían de cuantificarse.
- **Los préstamos otorgados por encima del monto de la garantía por lo general necesitaron de colateral adicional.** En muchos casos, las garantías no supusieron un aumento en el nivel de comodidad de los bancos para tomar riesgos. Las IMF tuvieron que demostrar otros activos reales para cubrir la porción no garantizada del préstamo (ej. tierras, efectivo, valores o cartas de crédito).
- **Las contribuciones de las garantías de préstamo al total de los activos de las IMF fue pequeño.** Las garantías de préstamo hicieron una contribución relativamente pequeña al total de activos de las IMF; menos del 5% en la mayoría de las transacciones.

¿SON LOS PRÉSTAMOS DE GARANTÍA UNA ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN EFECTIVA PARA LAS IMF?

La mayoría de los garantes consideran los préstamos de garantías como un éxito si las IMF con el paso del tiempo son capaces de tomar préstamos de bancos locales sin una garantía de préstamo con condiciones mejores que las de bancos minoristas. Los resultados varían; el alcance de beneficios de garantías para

las IMF está íntimamente vinculado a la naturaleza y madurez tanto de las instituciones como de los mercados en los que operan.

Para la mayoría de las IMF, los beneficios fueron moderados, los préstamos de garantías fueron un pequeño porcentaje de los activos de las IMF y fueron costosos. Algunas IMF decidieron no aumentar sus préstamos directos de bancos locales después de que se acabara la garantía. Con el paso del tiempo, las IMF incluidas en el estudio financiaron su crecimiento de otras fuentes, con la excepción de mercados donde los bancos a propósito establecieron una línea de negocios de préstamos para IMF.

El análisis de las transacciones revisado por el estudio de CGAP/USAID indica que, en la gran mayoría de los mercados y cuando la movilización

de depósitos es una opción, los préstamos de garantías de bancos comerciales no son una fuente viable a largo plazo de financiación significativa para las IMF con graves problemas de crecimiento. Sin embargo, las garantías han sido útiles para las IMF pequeñas sin acceso a depósitos que no pueden atraer el capital adecuado de mercados de capital local e internacional y tienen pocas alternativas para financiar su crecimiento. También han abierto la puerta a préstamos subsiguientes, ayudado a superar obstáculos regulatorios a financiación extranjera y facilitado préstamos en divisa local.

REFERENCIA

Flaming, Mark. 2007. "Guaranteed Loans to Microfinance Institutions: How Do They Add Value?" Enfoques 40, Washington D.C.: CGAP, enero.

Mayo de 2008

Todas las publicaciones están disponibles en el sitio Web de CGAP en www.cgap.org

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington DC
20433 USA

Tel: 202-473-9594
Fax: 202-522-3744

Correo electrónico;
cgap@worldbank.org

© CGAP, 2008

AUTORES

Alexia Latortue y Jasmina Glisovic-Mezieres, con la contribución de Vanessa Ward