



SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



# **Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantías para PYMES en el Caribe**

**Cooperación Económica y Técnica**

*Seminario sobre Financiamiento y Garantías de Apoyo a PYMES en el Caribe  
Kingston, Jamaica  
15 y 16 de octubre de 2015  
SP/SFGA-PYMES-C/DT N° 2-15*

Copyright © SELA, octubre de 2015. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

## *PRESENTACIÓN*

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>I. ANTECEDENTES</b>	<b>9</b>
<b>II. DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EN AMÉRICA LATINA</b>	<b>9</b>
1. Síntesis de los Sistemas de Garantía en América Latina	9
2. Lecciones generales que pueden aprovecharse	11
<b>III. ANÁLISIS DE LA DEMANDA PARA LAS GARANTÍAS PARA LAS PYMES EN LA REGIÓN CARIBEÑA</b>	<b>12</b>
1. Políticas de Estado para el apoyo al sector empresarial y características sectoriales relevantes	12
2. Características generales del sector empresarial	12
3. Políticas de Estado en beneficio de las PYMES	13
4. Rol de las compras del Estado orientado al sector PYME	13
5. Situación general de las PYMES en la Región Caribeña	14
6. Características de la disponibilidad y acceso de financiamiento y garantías para las PYMES en la Región Caribe	14
<b>IV. ANÁLISIS DE LA OFERTA FINANCIERA PARA LAS PYMES DE LA REGIÓN CARIBEÑA</b>	<b>15</b>
1. Características del Sistema Financiero y las entidades reguladoras	15
2. Características de la oferta financiera al sector empresarial en general	16
3. Características de las Microfinanzas dentro del sector financiero	17
4. Características de la oferta financiera para las PYMES de la Región	17
5. Rol de las cooperativas de ahorro y crédito en la Región	17
<b>V. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS NACIONALES DE GARANTÍAS O SISTEMAS SIMILARES EN LA REGIÓN CARIBEÑA</b>	<b>18</b>
<b>VI. CONDICIONES MÍNIMAS PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS</b>	<b>19</b>
<b>VII. EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES MÍNIMAS PARA CREAR EL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN LA REGIÓN CARIBEÑA</b>	<b>20</b>
<b>VIII. PROPUESTA DEL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LA REGIÓN CARIBEÑA</b>	<b>22</b>
1. Descripción general del funcionamiento del Sistema Regional de Garantías en la Región Caribeña	22

<b>2.</b>	<b>Características generales para la personería jurídica del Sistema Regional de Garantías para el Caribe</b>	<b>24</b>
<b>3.</b>	<b>Determinación de las modalidades de administración de riesgos para el SRG</b>	<b>24</b>
<b>4.</b>	<b>Descripción de los servicios y productos de garantías que brindará el SRG</b>	<b>26</b>
<b>5.</b>	<b>Lineamientos de estrategia para lograr la penetración en el mercado de garantías PYMES en la Región Caribeña</b>	<b>27</b>
<b>6.</b>	<b>Propuesta de estructura organizativa para el SRG</b>	<b>30</b>
<b>7.</b>	<b>Propuesta de lineamientos para la formación de Alianzas Estratégicas con otros Sistemas Regionales de Garantía de América Latina</b>	<b>31</b>
<b>8.</b>	<b>Equipamiento e infraestructura</b>	<b>32</b>
<b>9.</b>	<b>Dimensionamiento de la inversión y de los fondos requeridos para el funcionamiento del SRG</b>	<b>32</b>
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>35</b>
<b>ANEXO I.</b>	<b>ESTIMADOS DE COBERTURA</b>	<b>37</b>
<b>ANEXO II.</b>	<b>PROYECCIÓN DE SALDOS DE MONTOS GARANTIZADOS SEGÚN TIPO DE GARANTÍAS (en dólares norteamericanos)</b>	<b>41</b>
<b>ANEXO III.</b>	<b>PROYECCIÓN DE INGRESOS POR COMISIONES SEGÚN TIPO DE GARANTÍAS (en dólares norteamericanos)</b>	<b>49</b>
<b>ANEXO IV.</b>	<b>REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y MOBILIARIO PARA LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE</b>	<b>57</b>
<b>ANEXO V.</b>	<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE (en dólares norteamericanos)</b>	<b>61</b>
<b>ANEXO VI.</b>	<b>CÁLCULO DEL FONDO REGIONAL DE GARANTÍAS Y PATRIMONIO DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE (en dólares americanos)</b>	<b>65</b>
<b>ANEXO VII.</b>	<b>ESTIMACIÓN DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LA REGIÓN CARIBE (en dólares americanos)</b>	<b>69</b>
<b>ANEXO VIII.</b>	<b>RESULTADOS DE LOS CUESTIONARIOS</b>	<b>73</b>
<b>ANEXO IX.</b>	<b>PROPUESTA DE POLÍTICAS GENERALES POR TIPOS DE RIESGOS</b>	<b>87</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>93</b>

---

## **P R E S E N T A C I Ó N**

---

*El presente documento de la Secretaría Permanente del SELA tiene como objetivo fundamental la realización de un estudio de pre factibilidad para desarrollar un Sistema Regional Caribeño de Garantías, mediante un mecanismo de reafianzamiento sostenible para las Instituciones de Garantía Nacionales.*

*Se busca crear un mecanismo de reafianzamiento que permita diversificar el riesgo y optimizar los recursos financieros de las Instituciones de Crédito y de Garantías de los países del área y en paralelo favorecer la creación y consolidación de nuevos Sistemas de Garantía nacionales para beneficio de la mayor cantidad de PYMES posibles.*

*En la primera parte se presenta una relación de las actividades previas realizadas, sobre la temática de las garantías en América Latina y el Caribe, se describen los sistemas de garantías en funcionamiento en la región y las lecciones aprendidas, que puedan orientar la creación de un Sistema Regional de Garantías para el Caribe.*

*En la segunda parte se hace un Análisis de la demanda de las garantías para las PYMES en la región, incluyendo las Políticas de Estado para el apoyo al sector empresarial y características relevantes de las PYMES, así como la disponibilidad y acceso al financiamiento y garantías para las PYMES en el Caribe.*

*A continuación, en la tercera parte se considera la oferta financiera para las PYMES del Caribe, basado en las características del sistema financiero y las entidades reguladoras; la oferta financiera incluyendo las microfinanzas; el papel de las cooperativas y la oferta de garantías para las PYMES de dicha región.*

*En la parte final se abordan las condiciones mínimas del funcionamiento de dicho Sistema, se describen los aspectos generales, así como la propuesta de estructura organizativa y los fondos requeridos para el funcionamiento del mismo.*

*La Secretaría Permanente del SELA expresa su reconocimiento al Sr. Sergio Álvarez por su trabajo como consultor para la realización de este estudio.*



## **RESUMEN EJECUTIVO**

La creación del Sistema Regional de Garantías (SRG) en el Caribe, pasa por la necesidad de incorporar en su gestación, un conjunto de recomendaciones que surgen de la experiencia en América Latina sobre este tipo de sistemas. En ese sentido, se ha podido comprobar que el mercado no siempre garantiza un crédito eficiente a las PYMES, más aún en un contexto de crisis financiera y por ese motivo, los gobiernos deben utilizar los sistemas de garantías de manera universal o dirigiéndoles a un sector o actividad específica acorde con sus políticas de gobierno. Asimismo, la forma de capitalización y la procedencia de los recursos son determinantes en la conformación de los diferentes modelos de sistemas o esquemas de garantías y también es conveniente contar con un sistema de reafianzamiento para redistribuir el riesgo que implica la actividad de la garantía.

Teniendo en cuenta las referencias anteriores, es necesario precisar que el Caribe anglófono está constituido por un grupo de países que tienen diversidad cultural y económica y que enfrentan desafíos comunes de desarrollo tales como el desempleo y el crecimiento del sector privado.

En consecuencia, los responsables políticos se enfrentan constantemente al reto de favorecer la creación de empleo para que la población pueda satisfacer sus necesidades básicas, mediante la generación de ingresos a través de la creación de pequeñas empresas. Esto puede ser un factor importante para disminuir la marginación económica de una buena parte de la población en esta región.

En lo que respecta al rol del empresariado, sus principales características son que los empresarios locales centran sus actividades en los sectores comercio y servicios y algunas empresas familiares se han desarrollado con cierto éxito, sin embargo, tienen limitaciones por la escasez de recursos. Existe un sector empresarial informal en una especie de "economía subterránea", que no es beneficioso para el desarrollo económico. En este contexto, los países del Caribe se encuentran en desventaja en el actual entorno global, pues su ventaja comparativa en mano de obra barata o la dotación de recursos naturales, ha devenido en obsoleta frente a una economía basada principalmente en el conocimiento.

En cuanto a las PYMES, no existe una definición única en toda la región a pesar de que se están realizando esfuerzos para desarrollar una Política Regional para estandarizar tales definiciones. Aparte de su contribución a los ingresos, el empleo y las exportaciones, las PYMES son motores del crecimiento y desarrollo sostenible. En consecuencia, son la columna vertebral de las economías del Caribe y una fuente notable de empleo, sin embargo, estadísticas insuficientes sobre su contribución al desarrollo económico, limitan una evaluación eficaz del rol que desempeñan. A modo de conclusión, se puede indicar que no existe escasez de iniciativa empresarial en la región, como lo demuestra el número y el ingenio de las personas que han formado pequeñas empresas. Sin embargo, son frecuentes las PYMES más pequeñas que necesitan desarrollar acuerdos formales para acceder a los insumos necesarios en busca de mejorar su competitividad y viabilidad.

Cuando se analiza la oferta financiera orientada a las PYMES, el principal reto regulatorio para las microfinanzas, es el caso de las cooperativas de crédito, que tienen importancia crucial ya que prácticamente son uno de los pocos proveedores formales de servicios microfinancieros en toda la región. El reto de una orientación apropiada para la regulación prudencial y la supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito se plantea por la gran variedad de enfoques que se encuentran en los distintos países de la región.

## 4

En lo que respecta a las características de la oferta financiera al sector empresarial en general. El sector de la banca offshore es el más grande con activos equivalentes, que en algunos casos supera el PIB regional, pero se concentra en gran medida en dos países: Bahamas y Barbados, quienes tienen importantes sectores de banca offshore, superando sus respectivos PIB. Algunos de los países de la región también tienen sectores de banca offshore, aunque en menor escala comparado con el PIB de la sub-región.

Por otra parte, en lo que se refiere a la oferta financiera para las PYMES de la Región, el número de las entidades de microfinanzas y cooperativas es pequeña, por ese motivo, una gran proporción de la población se vuelve hacia el financiero informal. En el caso de las instituciones de microfinanzas, las hay en variedad y diferente tamaño que han originado algunas iniciativas de regulación y supervisión. Sin embargo, una gran proporción de los países de la región están en el proceso de implementar algún tipo de regulación con nuevos instrumentos de inclusión financiera para las instituciones microfinancieras y las cooperativas de ahorro y crédito. En cuanto a las cooperativas de crédito, tienen una presencia de larga data en el Caribe anglófono y son claramente las principales entidades que sirven a la población pobre en el Caribe, es decir, aquellos que caen por debajo del alcance de la banca comercial. Sin embargo, las cooperativas de ahorro y crédito presentan serios desafíos para los reguladores.

Uno de los aspectos claves de este Estudio es la evaluación de las condiciones mínimas para crear el Sistema Regional de Garantías en la Región Caribeña. Hay que reconocer que pese a que muchos países de la región caribeña cuentan con importantes fuentes de ingresos y recursos, el acceso al financiamiento sigue siendo el problema más importante para mejorar la competitividad de las PYMES y no existe un flujo rápido y constante de recursos hacia esas unidades empresariales. En lo que se refiere a la creación de los Programas de Garantías por parte del sector público, existen las condiciones para que la iniciativa de crear estos Programas surja de los propios Estados caribeños. Entonces, en la Región Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y de garantías en los distintos países que la conforman. Esta demanda se encuentra en diversos segmentos PYMES ubicados en regiones menos favorecidas, así como en actividades emergentes en diversos sectores. Asimismo, existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones del crédito, de acuerdo a la naturaleza de los pequeños negocios.

Teniendo en cuenta las condiciones establecidas en el punto anterior, se propone el funcionamiento del Sistema Regional de Garantías, sobre la base de los siguientes componentes o actores: i) Los países que estarán comprendidos dentro del alcance del Sistema Regional de Garantías, serán los Estados Miembros del SELA, es decir: Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados, Surinam, Belice, Guyana, Bahamas y Haití. Estos países también se encuentran dentro del ámbito de la Comunidad del Caribe – CARICOM, por lo que es posible establecer políticas regionales que favorezcan el desarrollo de las PYMES; ii) Los Bancos Centrales que regulan y supervisan el sector financiero en cada país; iii) Las PYMES de cada uno de los países indicados; iv) Las instituciones financieras reguladas, incluyendo algunas cooperativas calificadas; v) El SRG del Caribe, será nueva entidad que brindará garantías y/o reafianzará las operaciones de crédito que brindan las instituciones financieras a las PYMES; y vi) El Sistema Regional de Garantías que se propone sea un Fideicomiso.

En lo que respecta a la determinación de las modalidades de administración de riesgos para el Sistema Regional de Garantías, estará de acuerdo al mandato de los reguladores de cada país, los mismos que establecerán la normatividad específica sobre este tema, también para el nuevo SRG. Sin embargo, teniendo en cuenta las experiencias desarrolladas en los ámbitos financieros que existen en América Latina se prevé que se adoptarán los tipos de riesgos recomendados y específicos en el sistema financiero del país que será sede del SRG.



El SRG del Caribe ofrecerá inicialmente diversos tipos de garantías a través de las Instituciones Financieras de la Región. Éstas pueden ser las siguientes: i) reafianzamiento de garantías individuales en programas específicos de apoyo a las PYMES; ii) garantías para crédito ante proveedores; iii) garantía de portafolio; iv) garantías para instituciones que tienen Programas de Crédito con PYMES; y v) garantías internacionales orientadas hacia las operaciones de comercio exterior.

Al respecto, se indican a continuación los principales indicadores de funcionamiento para el Sistema Regional de Garantías (SRG).

• Monto estimado de Cartera de Microcréditos para la Región Caribe	US\$ 244,835,328
• Porcentaje de participación del SRG en la Cartera de Microcréditos para el Año 1	18%
• Monto estimado de la Cartera de Microcréditos que garantizará el SRG	US\$ 44,070,359
• Porcentaje estimado de crecimiento anual de la Cartera de Microcréditos	5%
• Porcentaje estimado de crecimiento de participación del SGC en la Cartera de Microcréditos	2%
• Capital inicial mínimo para el SRG	US\$ 500,000
• Monto mínimo del Fondo Regional de Garantías (en fideicomiso)	US\$ 18,000,000
• Nivel de apalancamiento del Sistema Regional de Garantías	5 veces
• Monto total apalancado del Sistema Regional de Garantías	US\$ 90,000,000
• Porcentaje estimado de siniestralidad (honramientos)	2%
• Porcentaje de comisiones asignados al Sistema Regional de Garantías	20%
• Inversión en equipamiento e instalaciones para el SRG	US\$ 209,400
• Gastos administrativos y operativos anuales	US\$ 828,690
• Tasa Interna de Retorno para el Flujo de Resultados a 5 años	17.7%

Finalmente, se pueden destacar las siguientes conclusiones y recomendaciones:

#### Conclusiones:

- a) En la Región Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y de garantías en los distintos países que la conforman. Esta demanda se encuentra en diversos segmentos PYMES ubicados en regiones menos favorecidas.
- b) En la Región Caribe, los Programas de Garantías son escasos, sin embargo, existen instituciones públicas en cada país, orientadas al desarrollo de las PYMES que pueden apoyar con la creación de un Sistema Regional de Garantías, para respaldar las operaciones financieras de las PYMES en cada país de la Región.
- c) El marco regulatorio que existe en la Región Caribe está en condiciones de establecer las normas necesarias para la supervisión y regulación del Sistema Regional de Garantías. Asimismo, no existen dificultades para que una nueva Institución de Garantía como es Sistema Regional de Garantías del Caribe pueda establecerse como una entidad legal independiente.
- d) Existen las condiciones para establecer una política que promueva el acceso al financiamiento de las PYMES en alianza con los actores involucrados (autoridades públicas, instituciones financieras y sus organizaciones, micro y PYMES) en el Sistema Regional de garantías.

## 6

En cuanto a las principales recomendaciones, tenemos las siguientes

- a) Iniciar contactos con la CARICOM, a través de los mecanismos formales establecidos por esta entidad regional, a fin de presentar un proyecto de políticas financieras que favorezcan la formación del Sistema Regional de Garantías para la Región del Caribe anglófona, pues el forjamiento de este Sistema, el que será una poderosa herramienta para facilitar el acceso al crédito de más de 250,000 PYMES que existen en la Región Caribeña anglófona.
- b) Iniciar contactos con los Bancos Centrales de cada país de la Región Caribe involucrados en este Estudio, el Banco de Desarrollo del Caribe, u otras Instituciones Financieras Multilaterales para explorar la posibilidad que participen o contribuyan en la formación del Sistema Regional de Garantías.
- c) Reforzar la configuración explícita de los Sistemas Nacionales de Garantías en cada país involucrado para impulsar la implementación del futuro Sistema Regional de Garantías.

## INTRODUCCIÓN

El viejo anhelo de crear un Sistema Regional de Garantías, adecuado a las características de las PYMES que existen en los países caribeños de habla inglesa, miembros del SELA, es también una necesidad impostergable para promover el desarrollo económico de esta Región. Dada la trascendencia de este requerimiento, el SELA encargó la elaboración de este Estudio de Prefactibilidad, con el propósito de desarrollar el Sistema mencionado, como un mecanismo de reafianzamiento que permita diversificar el riesgo y optimizar los recursos financieros de las Instituciones de Crédito y de Garantías de los países del área y contribuir así a la consolidación y creación de los sistemas nacionales de garantías respectivos.

Para el logro de ese propósito, se ha revisado variada información sobre la problemática de la demanda y oferta de financiamiento para las PYMES en esta Región; y como el acceso financiero no es el único problema que enfrentan estas unidades empresariales, se ha analizado otros factores que tienen gran influencia en las actividades de las PYMES. Asimismo, a través de un cuestionario elaborado especialmente para este Estudio, se ha recogido información directa de diversos funcionarios vinculados a la problemática de las PYMES de la Región, a fin de contrastarla con la información documentaria analizada. También se ha examinado las políticas que se han generado en los países de la región para encausar el desarrollo de las PYMES, así como las características de las entidades reguladoras y supervisoras del sistema financiero, teniendo en cuenta que los sistemas de garantía necesariamente deben encontrarse regulados y supervisados, para contribuir de manera eficaz a su desarrollo y consolidación.

En base a lo señalado, se propone evaluar las condiciones mínimas que se requiere para la creación del Sistema Regional de Garantías en la Región Caribe, tomando en consideración, además, importantes recomendaciones que han efectuado organismos financieros multilaterales y las propias experiencias desarrolladas en América Latina sobre este tema. En ese sentido, se propondrá un modelo de funcionamiento para el Sistema Regional, con la participación de diferentes entidades públicas y privadas, y utilizando los mecanismos de integración existentes en esa Región. Asimismo, se propondrá, las modalidades de administración de riesgos y los lineamientos de estrategia a tomar en cuenta para la formación del Sistema Regional. Finalmente, se plantean los requerimientos mínimos de infraestructura y equipamiento, así como su viabilidad económica.

Es necesario destacar que en el modelo de funcionamiento propuesto, participan los principales actores que tienen un rol fundamental para promover un Sistema Regional de Garantías en la Región Caribe, en la convicción de que los esfuerzos aislados no lograrán impulsar tan importante instrumento financiero. Más bien corresponde el esfuerzo conjunto e integrado de quienes juegan un papel importante en promover el desarrollo empresarial de las PYMES como uno de los factores del desarrollo económico y social de los países de la región.



## I. ANTECEDENTES

El SELA ha impulsado desde octubre de 1991, estudios, discusiones y gestiones para favorecer la cooperación regional en la creación y el fortalecimiento de las PYMES en América Latina y el Caribe, pues la contribución de estas unidades empresariales a la generación de empleo, difusión de innovaciones e integración económica con otros países es prioritaria.

En Julio de 2012, se llevó a cabo en Puerto España, República de Trinidad y Tobago, el Curso de Capacitación sobre Sistemas de Garantías de Apoyo a las PYMES, en el cual se analizó la posibilidad de llevar a cabo una iniciativa para la creación de un sistema regional de garantías en el Caribe, lo que despertó gran interés de los participantes en dicho evento.

En octubre de 2014 la Secretaría Permanente del SELA a través del Programa SELA-PYMES, y la Comunidad del Caribe (CARICOM), organizaron en Georgetown, Guyana, un seminario dirigido a organizaciones gubernamentales, gremios empresariales de PYMES y entidades financieras en el Caribe. En esa oportunidad, participaron funcionarios gubernamentales, expertos en políticas públicas para el fomento del crédito, representantes de gremios empresariales, instituciones financieras de la Región y representantes de diversos Estados Miembros del SELA. La reunión tuvo por objeto analizar la posibilidad de crear un sistema de garantías para el Caribe a través del estudio de los requerimientos normativos, institucionales y financieros, ajustados a las realidades y necesidades de la región. Asimismo, se presentaron las medidas y recomendaciones necesarias para el establecimiento del Fondo de Garantía del Caribe (SELA, 2014)<sup>1</sup>.

Con este cercano antecedente, el SELA encargó la realización de un Estudio de Pre-Factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantías en la Región Caribe anglófona, como un paso importante para apoyar financieramente a las PYMES en esa Región y que carecen de un adecuado acceso y disponibilidad de financiamiento de sus operaciones.

## II. DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS DE GARANTÍA EN AMÉRICA LATINA

### 1. Síntesis de los Sistemas de Garantía en América Latina<sup>2</sup>

Los sistemas de garantías en América Latina representan un subsistema dentro del sistema financiero, y son instrumentos de políticas públicas y financieras de cada país. El propósito principal de estos sistemas es favorecer y facilitar el acceso a la financiación de las empresas, especialmente las PYMES, siendo reguladas y supervisadas por la autoridad financiera de cada país. Asimismo, se puede observar que los sistemas de garantía en América Latina son heterogéneos, debido a diferentes causas y situaciones en el contexto de cada país. Los dos modelos predominantes son los siguientes: **i)** las sociedades de garantía y **ii)** los programas de garantía. Las sociedades de garantía son de carácter mixto (público-privado) y los programas de garantías son públicos. Asimismo, las sociedades de garantía pueden ser sociedades que poseen diferentes formas jurídicas, así como contar con recursos propios de sus accionistas, públicos o privados y operar bajo la reglamentación comercial, bancaria corporativa o de la legislación de cada país.

La implantación y el desarrollo creciente de los sistemas de garantía latinoamericanos han favorecido los resultados obtenidos en la evolución de esta actividad, es decir, el número de PYMES atendidas y de

<sup>1</sup> Basado en el "Seminario – Taller sobre Sistemas de Garantías de Crédito en el Caribe" realizado por el SELA.

<sup>2</sup> Este punto se basa en información y cifras contenidas en el Informe Final del "Seminario – Taller sobre Sistemas de Garantías de Crédito en el Caribe" desarrollado por SELA (2014) y el documento del BID "Clasificación de los Sistemas de Garantía desde la Experiencia Latinoamericana" desarrollado por Pombo, Molina, Ramírez (2013)

## 10

la adicionalidad, entendida como el nivel de crédito movilizado por cada unidad garantizada. En ese sentido, los sistemas en América Latina consiguen movilizar más crédito, mejorar las condiciones crediticias y también afianzar operaciones de las PYMES cuando participan en licitaciones públicas. Se estima que las actividades han crecido 10 veces en la última década y prácticamente todos los territorios están atendidos por sistemas de garantía.

Por otro lado, los programas de garantías públicos son relevantes, sin embargo, hay que destacar el impulso de los sistemas mixtos privados y públicos como las SGR. Además, en los últimos años se ha confirmado la entrada del sector privado en los fondos y fideicomisos de garantía. Se puede mencionar que existen dos grupos de sistemas de garantía: i) un grupo que opera la cobertura de la garantía respaldándola en su patrimonio y ii) otro grupo que son básicamente administradores de un fondo o fideicomiso de garantía y no respaldan con su patrimonio. Este último grupo predomina en los esquemas de exclusiva participación pública. En los sistemas de garantías mixtos el apoyo del Estado puede producirse a través del reafianzamiento, con el otorgamiento de contragarantías a las entidades de garantía de primer piso.

En América Latina, un 63% de las entidades cuenta sólo con recursos públicos y un 27% los tiene de mayoría pública. Esta situación tan desequilibrante, en cuanto a la participación pública, se ha acentuado en los últimos años. En este contexto, un elemento importante es la tendencia hacia la implementación de marcos regulatorios y de supervisión, de calidad y eficientes en los sistemas de garantía. En los próximos años, en América Latina, se prevé que no se podrá concebir un sistema o esquema de garantía sin su plena integración en el sistema financiero del país correspondiente.

Por su parte, actualmente la sostenibilidad de los sistemas de garantía en América Latina se fundamenta en una filosofía de riesgos compartidos con el sector financiero, y los porcentajes de cobertura medios alcanzan un 60% del crédito. Los costos de aval financiero se sitúan en una media del 2% en comisión de estudio y 2,51% en comisión de aval. Los precios suelen ser diferenciados, y se emplean algunos criterios derivados del riesgo asumido como el tipo de operación, el plazo o el importe. Los receptores de las garantías suelen ser las entidades financieras. Otras entidades receptoras son: otras instituciones financieras (27%), otras compañías e instituciones (13%) y el sector público (13%).

Un tercio de los sistemas o entidades de garantía se dedica exclusivamente a la actividad de la garantía (30%). La actividad de la garantía es relevante, superior al 50% de la actividad del operador, en un 20% de los sistemas, y no relevante en el 50%. Los beneficiarios suelen ser las PYMES; no en vano esta política de acceso a la garantía se implementa para resolver el problema de acceso al financiamiento de la microempresa (83%), la pequeña empresa (93%) y la mediana empresa (53%). Por este motivo, los sistemas de garantía de la región prácticamente no prestan atención a la gran empresa (sólo lo hacen en un 7%). Además, en un 23% de los casos la garantía es individual y en un 77% es de cartera.

En la mayoría de los países de América Latina se observa la existencia mayoritaria de una sola entidad de garantía. En un 30% de los casos, los entes de garantía actúan bajo un sistema de garantía, es decir dentro de un marco legal que promueve el desarrollo de entes de garantía homogéneos, y en el 70% restante de los casos se trata de meros entes individuales e independientes.

El sistema de reafianzamiento permite redistribuir el riesgo que implica la actividad de la garantía. No obstante, en América Latina este instrumento no suele emplearse para canalizar el apoyo a nivel gubernamental. Es significativo que en la región el 80% de los sistemas o entes de garantía no cuenta con este instrumento. Sólo en un 20% de los casos hay un reafianzamiento nacional, que se centra en sistemas de sociedades de primer piso, ya que no tendría sentido un reafianzamiento público nacional sobre entes públicos nacionales.

Por último, es importante destacar que la garantía no es en sí un producto para las PYMES. Es un producto dirigido a la entidad financiera o las entidades del Estado en los Programas de Licitaciones que realizan las entidades públicas y debe entenderse en el tradicional esquema de seguridad, rentabilidad y liquidez. En definitiva, y como consecuencia de ello, se trata de llevar al empresario de las PYMES al crédito, en las mejores condiciones, desde la cobertura de la garantía por parte del sistema nacional de garantía.

## 2. Lecciones generales que pueden aprovecharse<sup>3</sup>

Teniendo en cuenta las características de los sistemas de garantías en América Latina, indicadas en el punto anterior y su actual nivel de maduración, se pueden extraer algunas lecciones o conclusiones que pueden ser útiles para diseñar el Sistema de Garantías para la Región del Caribe. A continuación se reseñan las principales lecciones:

- a) Al igual que otras experiencias en otros países y otros continentes, se ha comprobado que el mercado no garantiza siempre un crédito eficiente a las empresas, es decir que con frecuencia las normas internacionales del sistema financiero producen efectos negativos no deseados sobre la financiación de las PYMES y en un contexto de crisis financiera estos efectos se acentúan.
- b) El acceso al financiamiento sigue siendo el problema más importante para mejorar la competitividad de las PYMES, pues a pesar de los programas puestos en marcha en los diversos países, aún no existe un flujo rápido y constante de recursos hacia esas unidades empresariales.
- c) Los gobiernos pueden utilizar los sistemas de garantías para facilitar el acceso al crédito de las PYMES de manera universal o a un sector o actividad específica acorde con sus políticas de gobierno. En ese sentido, el Estado tiene un papel relevante en la puesta en marcha de los sistemas de garantías que va más allá de establecer una regulación concreta, pues también suele participar en la creación de los actores que operan las garantías. Hasta cierto punto, existe el dominio del sector público en la aportación de recursos a los sistemas o entes de garantía en su capitalización o en sistemas de reafianzamiento.
- d) Los sistemas de garantías deben representar un subsistema dentro del sistema financiero, y pueden ser instrumentos de políticas públicas cuyo objetivo es favorecer y facilitar el acceso a la financiación de las PYMES en las mejores condiciones, dentro de un marco de regulación y supervisión de la autoridad financiera competente. En ese sentido, las garantías que brindan deben ser calificadas y ponderadas, acorde a las características de distintas realidades que se expresan en diversos entornos económicos y sociales, diferentes enfoques de las políticas públicas o por el propio rol de los empresarios.
- e) La forma de capitalización y la procedencia de los recursos son determinantes en la conformación de los diferentes modelos de sistemas o esquemas de garantía. Esta forma de capitalización mediante la aportación de recursos públicos determina una forma de administración, mediante las modalidades del fondo o del fidecomiso de garantía, realizada por un operador diferente de quien aporta los recursos y que no asume los riesgos de la operación sobre su propio patrimonio.
- f) El predominio del sector público puede conducir a una reducida participación de los beneficiarios en los recursos en los órganos de gobierno y decisiones de concesión, lo que distancia a los encargados de la toma de decisiones, en cuanto al conocimiento de las necesidades de los beneficiarios.
- g) Es conveniente contar con un sistema de reafianzamiento para redistribuir el riesgo que implica la actividad de la garantía. Sin embargo, es necesario destacar que este instrumento no suele

---

<sup>3</sup> Basadas en el Informe Final del "Seminario – Taller sobre Sistemas de Garantías de Crédito en el Caribe" desarrollado por SELA (2014)

emplearse para canalizar el apoyo a nivel gubernamental, sino a entidades financieras privadas de primer piso.

### **III. ANÁLISIS DE LA DEMANDA PARA LAS GARANTÍAS PARA LAS PYMES EN LA REGIÓN CARIBEÑA**

#### **1. Políticas de Estado para el apoyo al sector empresarial y características sectoriales relevantes<sup>4</sup>**

El Caribe anglófono es un grupo de países que tienen diversidad cultural y económica. La mayoría de ellos, sin embargo, enfrentan desafíos comunes de desarrollo de grandes proporciones tales como el desempleo y un sector privado subdesarrollado. Las tasas de autoempleo son muy altas en la región, que van desde 15% en Barbados a casi 45% en República Dominicana y la mayor parte del autoempleo se encuentra en las microempresas. La mayoría son empresarios más por necesidad que por oportunidades, lo que condiciona el impacto transformador que estos empresarios pueden tener en el desarrollo socio-económico de la región.

En el caso de la mayoría de los países de la Región Caribe las debilidades del sistema nacional de innovación limitan el funcionamiento de la competitividad como un fenómeno sistémico que abarcan los planos microeconómicos y macroeconómicos. En consecuencia, predominan esfuerzos aislados y fuertes limitaciones para generar rendimientos crecientes a escala y eslabonamientos productivos en el tejido empresarial de la región.

En ese sentido, la realidad socio-económica del Caribe refleja las dificultades de los países de la región, para desarrollar estrategias que se orienten a la transformación de las sociedades que la conforman. Actualmente la mayoría de estas sociedades están sufriendo los efectos de una severa disminución de la renta nacional y la dislocación social. Este problema se agrava aún más por el flujo persistente de capitales de la región para el servicio de la deuda externa.

En consecuencia, los responsables políticos se enfrentan constantemente al reto de favorecer la creación de empleo para que la población pueda satisfacer sus necesidades básicas, mediante la generación de ingresos, a través de la creación de pequeñas empresas, lo que puede ser un factor importante para disminuir la marginación económica de la población de esta región. El debate actual se centra en los factores que impiden el crecimiento y desarrollo de la región del Caribe y las políticas que pueden ser diseñadas para aumentar la cultura emprendedora, mientras que al mismo tiempo la participación natural y otros recursos.

#### **2. Características generales del sector empresarial<sup>5</sup>**

Si bien se ha investigado poco sobre el papel fundamental del empresariado como un catalizador para la promoción del crecimiento económico y la prosperidad en el Caribe, se ha sugerido que esto se debe a factores estructurales, que limitan o estimulan el papel del individuo en el proceso productivo. Los empresarios locales centraron sus actividades en la zona de los sectores de comercio y servicios, pues tuvieron pocas posibilidades de generar riqueza a través de la producción manufacturera y energía.

---

<sup>4</sup> En este punto se analiza cuales con las características generales del rol del Estado en la promoción del sector empresarial y los énfasis que se da a este sector, tomando en cuenta la información del Informe "The Role of the Caribbean Entrepreneur in Economic Development – Strategy and Process " desarrollado por Ramkissoon, N. (2013).

<sup>5</sup> Se describe cómo funciona el sector empresarial, basado en la información del Informe "The Role of the Caribbean Entrepreneur in Economic Development – Strategy and Process " desarrollado por Ramkissoon, N. (2013).



Entre las características fundamentales de las empresas del Caribe pueden señalarse lo siguiente:

- a) Las empresas familiares se han desarrollado con éxito como pequeña empresa y algunas empresas medianas. Están involucrados en la agricultura, la industria ligera, las artes, la artesanía y el comercio, sin embargo, se ven limitadas por escasez de recursos.
- b) Existe un sector empresarial dentro de una "economía subterránea". Este tipo de empresas son informales y evitan el pago de impuestos, siendo hasta cierto punto ilegales.
- c) En algunos países del Caribe se han establecido programas estatales que ofrecen una mezcla de servicios de crédito y apoyo a las empresas financieras a fin de promover emprendedores.

En este contexto, los países del Caribe anglófono se encuentran en desventaja en el entorno global actual pues su ventaja comparativa en mano de obra barata o la dotación de recursos naturales, ha devenido en obsoleta frente a una economía basada en el conocimiento.

### **3. Políticas de Estado en beneficio de las PYMES**

Con referencia al empresariado PYMES, diversos investigadores señalan que pese a ser conscientes de los beneficios de una economía bien diversificada, la mayor parte de los países del Caribe anglófono tienen una gran parte de PYMES que solo se dedican a producir diferentes bienes y servicios, y no pueden competir con las grandes empresas extranjeras, ni cumplir con las normas internacionales y leyes con los requisitos de calidad y normas ambientales exigidas.

Con respecto a las oportunidades, el sector servicios es la principal área de ventaja competitiva para la Región. Para los responsables políticos es un desafío diseñar bien el apoyo para obtener el máximo beneficio del turismo cultural y de entretenimiento, servicios de educación y nichos en tecnologías de información y comunicaciones, ya que estos ofrecen buenas oportunidades para PYMES regionales.

### **4. Rol de las compras del Estado orientado al sector PYME<sup>6</sup>**

La contratación pública o de gobierno tradicionalmente se ha concebido como un proceso asociado con la satisfacción de necesidades colectivas para el funcionamiento del Estado. Este concepto ha evolucionado para ser considerado como una herramienta de desarrollo que permite la incorporación de sectores vulnerables de la sociedad en el proceso económico en general, y para generar no sólo gastos para el Estado, sino ser una parte importante del dinamismo de la economía nacional, con efectos sobre la generación de empleo, canalización de la inversión y el desarrollo productivo.

En el año 2011, la Comunidad del Caribe - CARICOM creó el Grupo de Trabajo sobre Contratación Pública. En ese sentido, la CARICOM promueve, a través del Caribbean Center for Development Administration (CARICAD), mejorar la calidad de los servicios y generar mayores oportunidades de participación a través de la utilización de herramientas tecnológicas estandarizadas en los sistemas nacionales de contratación pública.

La iniciativa de establecer un Sistema de Contratación Pública electrónica se ha implementado desde 2013, para facilitar el proceso de adquisición de bienes, principalmente medicamentos, entre los miembros de esta organización. En el Instituto de Adquisiciones Caribe, establecido en 2006 en Trinidad y Tobago, se han llevado a cabo actividades y programas de investigación en políticas de contratación pública en los países del Caribe. En 2008, este Instituto fomentó la creación de la Asociación Caribeña

---

<sup>6</sup> Este punto está basado en la información y cifras preparada por SELA. (2014) en el documento "Public procurement as a tool for development in Latin America and the Caribbean–Intra Regional Relations".

## 14

de los Profesionales de Compras con el fin de fomentar la profesionalización de los funcionarios públicos en relación con las instituciones nacionales de contratación pública.

Sin embargo, no se ha podido constatar que existan Programas de Compras del Estado orientado a la PYMES de la Región Caribe.

### 5. Situación general de las PYMES en la Región Caribeña<sup>7</sup>

No existe una definición única de PYMES en toda la Región, a pesar de que se están realizando esfuerzos para desarrollar una Política Regional de PYMES para estandarizar tales definiciones. Por ejemplo, en Jamaica una pequeña empresa se define como una con 4 a 10 empleados y con activos de US \$ 100.000 o menos, mientras que en Trinidad y Tobago, una pequeña empresa debe tener entre 6 a 25 trabajadores con activos por US\$ 40.000 a US\$ 240,000.

Según la CEPAL, para el Caribe en una presentación sobre "La competitividad de las PYMES en el Caribe: desafíos y oportunidades", la importancia de las PYMES radica que, en promedio contribuyeron el 90% del empleo y el 70% del PIB en la mayoría de las economías del Caribe. Aparte de su contribución a los ingresos, el empleo y las exportaciones, las PYMES eran motores del crecimiento y el desarrollo sostenible.

Las PYMES son la columna vertebral de las economías del Caribe y una fuente notable de empleo y también de impuestos, sin embargo, estadísticas insuficientes sobre su contribución al desarrollo económico limitan una evaluación eficaz del rol económico que desempeñan. Existe una situación similar cuando se intenta cuantificar los ingresos de exportación generados por PYMES, aunque se sabe que a nivel de América Latina y el Caribe, las PYMES constituyen más del 95% de las empresas en la región, pero sólo el 13% de éstas exportan. Además, las PYMES del Caribe que realizan exportaciones tienden a exportar un limitado número de productos a un pequeño número de mercados.

Las PYMES regionales también proporcionan soluciones a los problemas sociales y de desarrollo, tales como la seguridad alimentaria. Las PYMES en el campo agrícola, desde la producción de miel en Guyana, el cultivo de camarón en Belice y la producción de café en Jamaica, han desempeñado tradicionalmente un papel vital mediante la conversión de materias primas nativas en productos de alimentos y bebidas. Sin embargo, esta es un desafío continuo para los estados miembros de la CARICOM, que generalmente importan alimentos en alta proporción.

A modo de conclusión, se puede indicar que no existe escasez de iniciativa empresarial en la región, como lo demuestra el número y el ingenio de las personas de la pequeña empresa. Sin embargo, algunas de las PYMES más pequeñas necesitan desarrollar más acuerdos formales de acceso a los insumos necesarios para mejorar su competitividad y viabilidad.

### 6. Características de la disponibilidad y acceso de financiamiento y garantías para las PYMES en la Región Caribe<sup>8</sup>

Cuando se abordan los problemas de las PYMES se destacan cuatro aspectos principales. Estos son: i) el fomento de un clima socioeconómico favorable para las PYMES; ii) mejorar el proceso de la

---

<sup>7</sup> Este punto se ha desarrollado sobre la base de la investigación de Coke-Hamilton, P. (2014) titulada. "The Role of SMEs in the Caribbean" y el documento del SELA, (2010) titulado "Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo".

<sup>8</sup> En base a la información del reporte titulado "Report of the Workshop on Boosting SME Development and Competitiveness In The Caribbean". Desarrollado por ECLAC (2009).

formación de las PYMES; iii) el apoyo a la generación de nuevas PYMES; y iv) la prestación adecuada de apoyo financiero.

Por otra parte, existen algunas barreras que dificultan el acceso al crédito, falta de negocio y de inteligencia de mercado, transporte inadecuado y procedimientos burocráticos. Por lo tanto, los gobiernos y organismos regionales deben buscar continuamente maneras de fomentar un entorno favorable para el desempeño de las PYMES.

En suma, el financiamiento sigue siendo un desafío importante en términos de costo, disponibilidad, calendario y estructura de plazos. Las altas tasas de interés necesarias para ser abordado mediante el fomento de una mayor competencia en el mercado; e instituciones especializadas como el capital riesgo, se requieren los mercados de valores para facilitar una mayor oferta de deuda asequibles y financiación de capital a PYME.

#### **IV. ANÁLISIS DE LA OFERTA FINANCIERA PARA LAS PYMES DE LA REGIÓN CARIBEÑA**

##### **1. Características del Sistema Financiero y las entidades reguladoras<sup>9</sup>**

Si bien la regulación y supervisión prudencial se podrían mejorar en varios aspectos en los países de la Región Caribe anglófona, puede haber otras razones que ha comenzado a tener un impacto significativo en las microfinanzas en esta Región. Fuera de las entidades dedicadas principalmente a las microfinanzas, las Instituciones Microfinancieras (IMF), son, de hecho, prácticamente inexistentes. Además, debido a las IMF raramente toman depósitos, en el Caribe de habla inglesa, la regulación y supervisión prudencial no son un obstáculo, ya que no se aplica, salvo como se ha mencionado que exista captación de dinero del público.

El principal reto regulatorio para las microfinanzas está en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, que son de importancia crucial ya que prácticamente son los únicos proveedores formales de servicios microfinancieros en la región del Caribe. El reto de una orientación apropiada para la regulación y la supervisión de las cooperativas de crédito se sustentan por la gran variedad de enfoques que se encuentran en los distintos países del Caribe. Los objetivos sociales de las cooperativas de ahorro y crédito han llevado a otros desafíos para su regulación y supervisión, específicamente la opinión de que deberían ser promovidas, así como reguladas.

Sin embargo, combinar la promoción con la regulación, conduce a los posibles conflictos entre los dos temas, y, como es lógico, la experiencia ha demostrado que la promoción normalmente es la actividad más representativa para las Cooperativas. Asimismo, las agencias reguladoras de cooperativas de crédito también se enfrentan a menudo un problema adicional, que es típico en toda América Latina y gran parte del mundo en desarrollo, que es lo costoso de supervisar con eficacia.

Por otra parte, si el enfoque del regulador se centra en garantía formal, esto crea una barrera importante debido al pequeño tamaño de la mayoría de los microcréditos. En las microfinanzas, se utiliza a menudo información colateral "informal", que, aunque no formalmente recuperable, proporciona un importante indicador de "carácter" del prestatario con respecto a la devolución. En resumen, hay una mezcla de cuestiones reglamentarias y las prácticas de ejecución que determinan la capacidad de una cooperativa de crédito (o cualquier IMF) para entregar servicios microfinancieros sobre una base sostenible.

---

<sup>9</sup> Basado en la información del documento "Financial Regulation in English-Speaking Caribbean: Is it Helping or Hindering Microfinance?" de Vogel, R. y Schulz, G. (2011).

## 16

Se concluye que los aspectos inadecuados de regulación y supervisión prudencial no son las únicas razones por las que las microfinanzas han sido lentos para prosperar en el Caribe anglófono, y puede valer la pena señalar brevemente qué otras barreras que podría haber y lo que podría hacerse para identificarlas.

Por otra parte, es crucial monitorear el grado en que se está aplicando de manera efectiva la supervisión basada en riesgos. Es decir que, el propósito de las entidades reguladoras es sobre los riesgos y la capacidad de las entidades reguladas para gestionar adecuadamente los riesgos potenciales. Esto no es un reto menor, dada la frecuente tentación de confiar en el enfoque más fácil de centrarse en la presencia de la garantía formal, que por supuesto es no es tan relevante para las microfinanzas.

Finalmente, con relación a este tema, hay que destacar que el regulador no gestiona los riesgos en una institución regulada, sino más bien evalúa la capacidad de la entidad regulada para gestionar sus propios riesgos.

### 2. Características de la oferta financiera al sector empresarial en general<sup>10</sup>

El sector de la banca offshore es, con mucho, el más grande con activos equivalentes a 10,8 veces del PIB regional, pero se concentra en gran medida en dos países. El primero es Bahamas, pues, es el más grande centro financiero offshore (OFC) en la región, y el cuarto más grande en el mundo después de las Islas Caimán (un territorio del Reino Unido), Hong Kong, y Singapur. Los bancos offshore representan el 98% de Bahamas US\$ 598 000 000 000 del sector financiero o 7.22 por ciento del PIB de las Bahamas. Para poner esto en perspectiva, en Singapur el sistema financiero está a sólo 1,5 veces del tamaño del sector financiero de Bahamas, mientras que su economía y la población son 32 veces y 15 veces mayor, respectivamente. El otro país de la región es Barbados, que es otro importante centro offshore, con US\$ 47 mil millones en activos bancarios en el extranjero, lo que representa 87 por ciento de su sistema financiero o 1.082 por ciento del PIB.

El sector financiero en el Caribe es grande en relación con el tamaño de las economías y dominado por los bancos, aunque las instituciones financieras no bancarias son cada vez importante. Los activos totales del sector financiero, con exclusión de los bancos offshore, ascienden a 124% del PIB regional, con el sistema bancario representando alrededor del 91% y las instituciones financieras no bancarias, como las cooperativas de crédito y compañías de seguros.

Bahamas y Barbados tienen importantes sectores de banca offshore, equivalente a 72 y 11 veces sus respectivas economías, superando por mucho el tamaño del sector tierra. Algunos de los países de la región también tienen sectores de banca offshore, aunque en una pequeña escala del 45% del PIB de la sub-región.

El tamaño del sector bancario en tierra varía de forma significativa entre los países. Bahamatiene el sistema bancario más grande, equivalente a 150% de su PIB, mientras que Jamaica está en el otro extremo, con un sector bancario equivalente a poco menos del 50% de su PIB. Sector bancario del ECCU, como un agregado, asciende a cerca de 176% del PIB de la unión. Los bancos extranjeros, principalmente de Canadá, juegan un papel de liderazgo en todo el Caribe, que representa alrededor del 60% de los activos del sistema bancario. La banca europea y estadounidense también son importantes, pero sus actividades se concentran en los centros offshore de Bahamas y Barbados.

---

<sup>10</sup> Basado en la información y cifras del documento "Financial Interconnectedness and Financial Sector Reforms in the Caribbean" de Ogawa, Sumiko, Joonkyu Park, Diva Singh, and Nita Thacker. (2013).

### **3. Características de las Microfinanzas dentro del sector financiero<sup>11</sup>**

Es útil señalar algunas características clave de las microfinanzas, que a veces se pasa por alto y pueden ser especialmente importantes, para entender algunos de los desafíos que enfrentan los reguladores. Los economistas (y así mismo los empresarios) hablan del motivo de la maximización del beneficio, en cambio para el microempresario, predomina el principio rector es la minimización de riesgos para la supervivencia.

La minimización del riesgo implica la diversificación, lo que involucra además, que el hogar del micro empresario tendrá un número diferente de fuentes de ingresos de efectivo para sobrevivir y que a su vez hace que sea esencial para el prestamista potencial para entender los flujos de efectivo totales del hogar micro. De hecho, los prestamistas normalmente se quejan del tiempo y el esfuerzo que tienen que pasar por la casa de micro empresarios en la creación de una imagen detallada de todos los flujos de caja para saber cuánto pueden prestar y cómo estructurar el préstamo (por ejemplo, su calendario de pagos) .

En este contexto, es bastante difícil encontrar otros proveedores de servicios microfinancieros, excepto en Jamaica, donde prácticamente todos los participantes de las IMF puede ser encontrados. Al igual que en la mayoría de las partes del mundo, los bancos comerciales en el Caribe se han quedado en gran medida fuera de las microfinanzas, excepto tal vez para algunas incursiones leves por ScotiaBank en sus esfuerzos para servir al sector de la pequeña y mediana empresa, y tal vez en un futuro próximo por Baroda Bank, un recién llegado. De hecho, las IMF son bastante difíciles de encontrar en el Caribe, a pesar de una búsqueda exhaustiva en los diversos países de la región.

### **4. Características de la oferta financiera para las PYMES de la Región**

Como se ha mencionado, el número de entidades de microfinanzas instituciones y cooperativas de ahorro y crédito es pequeña, a excepción de algunos aquellos sectores donde los países están bien desarrollados. Este hecho está probablemente relacionado con la pérdida de confianza pues tales instituciones tienen una larga historia de quiebra y la mala gestión, además de las altas tasas de interés que cobran sobre los préstamos. Se puede concluir a partir de la demanda y de la oferta que el uso de instrumentos financieros es muy limitada, tanto para el ahorro y el crédito.

Por otro lado, a diferencia del sector financiero formal, la sector informal está dispuesto a aceptar algunos tipos de garantías son más viables para los sectores más pobres (empleo, pequeñas parcelas de tierra, ganado, etc.). Asimismo, los prestamistas informales tienen mucho más información sobre las características y el comportamiento de sus clientes y viceversa. Las relaciones entre los habitantes de las zonas rurales y subdesarrolladas áreas están muy cerca: todo el mundo sabe sobre los demás. Por lo tanto, es factible implementar sanciones sociales y censuras que reducen la información y los costos de transacción.

### **5. Rol de las cooperativas de ahorro y crédito en la Región<sup>12</sup>**

Como se ha mencionado, la regulación cooperativa de crédito ha presentado un desafío para la mayoría de países de todo el mundo. Debido a que las cooperativas de crédito se ponen en marcha para

---

<sup>11</sup> Basado en la información del document titulado "Financial Regulation in English-Speaking Caribbean: Is it Helping or Hindering Microfinance?" Vogel, Robert C. and Gerald Schulz. (2011).

<sup>12</sup> Basado en la información del documento titulado "Financial Regulation in English-Speaking Caribbean: Is it Helping or Hindering Microfinance?" Vogel, Robert C. and Gerald Schulz. (2011).

**18**

una variedad de propósitos, más allá de limitarse a proporcionar los servicios financieros que a menudo sirven a personas de medios relativamente modestos. Esto ha conducido a menudo a la creación de cooperativas polivalentes que ofrecen otros servicios (producción, comercialización, salud, educación, etc.), junto con el crédito.

Sin embargo, la mayoría de las cooperativas de crédito más grandes y más importantes del Caribe han tenido típicamente un vínculo empleador, es decir, los miembros de la cooperativa de crédito se limitan a los empleados de un empleador en particular (que incluso podrían ser maestros u otros empleados del gobierno). Sin embargo, por lo general limitan el crecimiento de la cooperativa de crédito, especialmente en la adhesión, e incluso podría resultar en disminución si el empleador se topó con problemas o incluso sólo se estancó. Así, las cooperativas de crédito con sede empleador a menudo comenzaron a permitir que la familia inmediata de un miembro también para convertirse en miembros de la cooperativa de crédito, y por lo general esto fue pronto se expandieron a los parientes más lejanos.

El último paso en la ampliación de la cartera de las cooperativas ha sido el más importante - que permite a los trabajadores autónomos para convertirse en miembros de la cooperativa de crédito. Con un vínculo empleador, los préstamos son típicamente como consumidor o préstamo personal, con deducciones de nómina de ser los medios favorecidos de amortización. Con miembros autónomos hay una verdadera revolución en los préstamos como las deducciones de nómina ya no son relevantes para ese segmento de la afiliación sindical de crédito, presentando un desafío y también la oportunidad de hacer realidad los préstamos micro. De hecho, en algunas de las cooperativas de crédito encuestados los autónomos han crecido para dar cuenta de la mitad de la membresía de la unión de crédito.

Cuando una cooperativa de crédito se abre a los trabajadores autónomos, la naturaleza de los riesgos que deben ser tomados en cuenta por el cambio de regulador de la cooperativa de crédito. Para una cooperativa de crédito con un vínculo empleador estrictamente limitada, el mayor riesgo se encuentra, de hecho, con el empleador (un hecho que a menudo se pasa por alto, pero que en varios casos en el Caribe es la que ha dado lugar a la apertura de la definición de bonos miembro).

Finalmente, es necesario destacar que las Ligas de Cooperativas de cada país exigen una contabilidad debidamente estandarizada y están particularmente preocupadas de asegurar que las auditorías anuales requeridas se llevan a cabo por auditores calificados que operan bajo los mandatos correspondientes.

## **V. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS SISTEMAS NACIONALES DE GARANTÍAS O SISTEMAS SIMILARES EN LA REGIÓN CARIBEÑA**

Como se ha podido apreciar en los aspectos analizados anteriormente, existe un conjunto de actores que están presentes para facilitar el acceso financiero de las PYMES a las fuentes de financiamiento que existen en el mercado financiero de cada país. Sin embargo esta presencia no necesariamente se encuentra articulada de manera explícita como un sistema financiero y mucho menos como un Sistema Nacional de Garantías. En ese sentido, se ha detectado que en la mayoría de los países de América Latina se observa la existencia mayoritaria de una sola entidad de garantía. En un 30% de los casos, los entes de garantía actúan bajo un sistema de garantía, es decir dentro de un marco legal que promueve el desarrollo de entes de garantía homogéneos, y en el 70% restante de los casos se trata de meros entes individuales e independientes.

El mismo fenómeno, pero de manera más débil, se presenta en la Región Caribe. Sin embargo, en la perspectiva de formar un Sistema Regional de Garantías, uno de los factores que puede coadyuvar a la formación de esta entidad es el reforzamiento de la configuración explícita de los Sistemas Nacionales

de Garantías en cada país involucrado en el futuro Sistema Regional de Garantías. Esto será muy beneficioso en la medida que ayudará a impulsar el Sistema Regional.

## VI. CONDICIONES MÍNIMAS PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS<sup>13</sup>

Las condiciones mínimas que se establecen a continuación son producto de las experiencias desarrolladas en la formación de Sistemas de Garantías, tanto públicos como privados en América Latina y también experiencias en otros países, con una gran presencia de PYMES. En el recuento de estas condiciones mínimas, también se han incorporado las recomendaciones establecidas en un documento preparado por el Secretariado del Task Force del Banco Mundial (BM), donde se establecen un conjunto de principios que deben respetarse para la sana formación de un Sistema de Garantías, en este caso para la creación de un Sistema Regional de Garantías en la Región Caribe.<sup>14</sup>

A continuación, se describen las condiciones básicas.

- a) Existen dos opciones para establecer la política de garantías: i) los programas de garantías que se enmarcan dentro del sistema público y ii) las sociedades de garantías que por lo general son de participación mixta (público-privado). La implementación de un sistema de garantías debe obedecer a una "alianza" entre todos los agentes involucrados: el sector público (que busca dinamizar a las PYMES); el sector financiero (que puede brindar créditos a las PYMES; y del sector empresarial (que puede resolver sus dificultades de acceso al crédito).

Es necesario destacar que los Principios 2 y 3 del documento del BM indican que el marco jurídico y normativo debe promover la propiedad mixta del Sistema de Garantías, en particular, las instituciones financieras privadas y garantizar un tratamiento equitativo de los accionistas minoritarios. Asimismo, el SG debe tener una financiación adecuada para lograr sus objetivos, y los subsidios explícitos e implícitos, deben ser transparentes y conocidos públicamente.

- b) Se debe constatar que en general existe una oferta incompleta de servicios financieros en los segmentos de PYMES menos atractivos las regiones menos favorecidas, los sectores más débiles y la existencia de actividades emergentes en diversos sectores. En el plano de las PYMES, deben existir necesidades por atender con mejores condiciones del crédito, la naturaleza del negocio y los activos intangibles; así como ajustar el factor del micro crédito a las fases del ciclo de vida del crédito y del emprendimiento.
- c) Los programas de garantías deben ser gestionados en lo posible por las instituciones públicas especializadas en el financiamiento o desarrollo de las PYMES. Entre los factores claves para la puesta en funcionamiento de un Sistema de Garantías, está su integración en el sistema financiero. Asimismo, para consolidar su implementación, hay dos factores claves a considerar: i) un marco regulatorio de calidad, de seguridad y específico de la actividad y ii) la integración plena del sistema de garantías en el sistema financiero. Al respecto de esta condición, el BM recomienda que el Sistema de Garantías debe tener un marco de control interno para salvaguardar la integridad y la eficiencia de su gestión y las operaciones. el Sistema de Garantía debe establecerse como una entidad legal independiente basada en un el marco jurídico y normativo bien definido para apoyar la aplicación efectiva de sus operaciones y el logro de sus objetivos.

---

<sup>13</sup> Tomando información contenida en el Informe Final del "Seminario – Taller sobre Sistemas de Garantías de Crédito en el Caribe" desarrollado por SELA (2014)

<sup>14</sup>. Secretariat of the Task Force. Principles for Public Credit Guarantees Scheme for SMEs. World Bank Group. Washington, USA. July 2015

**20**

- d) Debe existir una política que promueva el acceso al financiamiento de las PYMES y una alianza estratégica en consenso con los actores involucrados (autoridades públicas, instituciones financieras y sus organizaciones y PYMES) en el desarrollo jurídico y operacional del Sistema de Garantía que satisfice a los intereses legítimos de todos los actores.
- e) La puntuación y ponderación de la garantía es un factor clave para la sostenibilidad de los sistemas de garantía. Esto es totalmente compatible con el Principio señalado por el BM, en el sentido que las prestaciones de garantías del SG debe reflejar adecuadamente un equilibrio entre la divulgación, la adicionalidad y la sostenibilidad financiera, dentro del marco del nivel de desarrollo del sector financiero del país.
- f) Las garantías emitidas por el Sistema de Garantías debe ser parcial, proporcionando los incentivos adecuados para las PYMES prestatarias y los prestamistas, y diseñado para garantizar el cumplimiento de los requisitos prudenciales relevantes para los prestamistas. El Sistema debe adoptar una política de precios basada en el riesgo transparente y coherente para garantizar que el programa de garantías sea financieramente sostenible y atractivo tanto para las PYMES como para los prestamistas.
- g) El proceso de gestión de demanda debe ser eficiente, claramente documentado y transparente, proporcionando incentivos para la recuperación de préstamos incobrables, y alineado con el marco legal y regulatorio del país de origen. El Sistema de Garantías debe adoptar criterios de elegibilidad y calificación claramente definidas y transparentes para las PYMES, los prestamistas y los receptores de las garantías.

Asimismo, el Sistema de Garantías debe tener una sólida estructura de gobierno corporativo, con una junta independiente y competente de los directores designados de conformidad con criterios claramente definidos. Debe ser objeto de rigurosos requisitos de presentación de informes financieros y tienen sus estados financieros auditados externamente y contar con una eficaz gestión de riesgos que identifica, evalúa y gestiona los riesgos relacionados con los productos y servicios ofrecidos. Finalmente, debe hacer pública información no financiera relacionada con sus operaciones.

## **VII. EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES MÍNIMAS PARA CREAR EL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN LA REGIÓN CARIBEÑA**

Luego de haber expuesto en el punto anterior las condiciones mínimas extraídas de las experiencias latinoamericanas y de las recomendaciones del Task Force del BM para establecer un Sistema de Garantías, es necesario revisar si en la Región Caribe existen dichas condiciones que permitan la formación de un Sistema Regional de Garantías. En ese sentido, a continuación se examinan punto por punto estos requerimientos:

Pese a que muchos países de la región caribeña cuentan con importantes fuentes de ingresos y recursos, el acceso al financiamiento sigue siendo el problema más importante para mejorar la competitividad de las PYMES y se ha comprobado que en muchos de los programas promovidos en los países de la Región, no existe un flujo rápido y constante de recursos hacia esas unidades empresariales:

- a) En lo que se refiere a la creación de los Programas de Garantías por parte del sector público, existen las condiciones para que la iniciativa de abordar la creación de estos Programas surjan de los propios Estados caribeños involucrados en la Región. La creación o reforzamiento de los Programas de Garantías en los Sistemas Nacionales de Garantías existentes facilitará la creación de un Sistema Regional de Garantías y para tal propósito será necesario el forjamiento de una



alianza explícita entre todos los sectores involucrados en la Región Caribe, a saber: el sector público de los países caribeños que deseen impulsar el desarrollo de las PYMES; el sector financiero que facilitará el acceso al financiamiento de las PYMES y del sector empresarial que puede tener la oportunidad de resolver sus dificultades de acceso al crédito.

Si bien existe un marco jurídico y normativo en los países de la región, será necesario reforzarlo a fin de promover la propiedad mixta del Sistema de Garantías, en particular, las instituciones financieras privadas para garantizar un tratamiento equitativo de los accionistas minoritarios. Asimismo, será necesario crear las fuentes de financiamiento adecuado para el Sistema de Garantías, incluyendo subsidios explícitos e implícitos, que deben ser transparentes y conocidos públicamente.

- b) En la Región Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y de garantías en los distintos países que la conforman. Esta demanda se encuentra en diversos segmentos PYMES ubicados en regiones menos favorecidas, así como en actividades emergentes en diversos sectores. Asimismo, existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones del crédito, de acuerdo a la naturaleza del negocio; así existe la necesidad de ajustar el factor del micro crédito a las fases del ciclo de vida del crédito y del emprendimiento a fin de aparejar el plazo del rendimiento de la inversión con el plazo que fija la entidad financiera para el pago del crédito.

Es claro que la oferta de servicios financieros y de garantías debe estar soportada por una adecuada estrategia con objetivos operativos compatibles con las políticas de fomento para las PYMES.

- c) Si bien en la Región Caribe, los Programas de Garantías son muy escasos, existen instituciones públicas orientadas al desarrollo de las PYMES que pueden apoyar la formación de un Fondo Regional operado por una Institución de Garantías, integrándolo al Sistema Financiero de los países de la Región y dentro de un marco regulatorio de calidad, de seguridad y específico para el desarrollo de las actividades del sistema.
- d) El marco regulatorio que existe en la Región Caribe está en condiciones de buscar el respaldo social y el cumplimiento de las políticas de Estado. Aparentemente no existen dificultades para que una Institución de Garantía Regional pueda establecerse como una entidad legal independiente basada en un marco jurídico y normativo vigente para brindar la aplicación efectiva de sus operaciones y el logro de sus objetivos. Asimismo, existen las condiciones para brindar seguridad jurídica a los intereses legítimos de todos los actores para integrar a las PYMES en el circuito financiero formal de forma permanente, a fin de favorecer y facilitar su acceso al financiamiento en las mejores condiciones dentro de un marco de control interno para salvaguardar la integridad y la eficiencia de su gestión y las operaciones.
- e) Existen las condiciones para establecer una política que promueva el acceso al financiamiento de las PYMES y una alianza estratégica en consenso con los actores involucrados (autoridades públicas, instituciones financieras y sus organizaciones, micro y PYMES) en el desarrollo legislativo y operacional del Sistema de Garantía que satisface a los intereses legítimos de todos los partidos.

**22**

- f) En lo que respecta a la puntuación y ponderación de las garantías brindadas a través del Sistema de Garantías en la Región Caribe y que son un factor clave para la sostenibilidad del sistema. Este es un factor que está sujeto al proceso de gestión orientado hacia la obtención de resultados en un proceso de sostenibilidad y competitividad de los servicios financieros que brinda el Sistema de Garantías dentro del marco de desarrollo del sector financiero del país.
- g) La emisión de las garantías por parte de una Institución de Garantía, pueden ser establecidas de manera muy clara a fin que sean parciales, proporcionando los incentivos adecuados para las PYMES prestatarias y las instituciones prestamistas. Asimismo, las garantías deben estar diseñadas para garantizar el cumplimiento de los requisitos prudenciales relevantes para los prestamistas, por lo que se debe adoptar una política de precios basada en el riesgo transparente y coherente para garantizar que el programa de garantías es financieramente sostenible y atractivo tanto para las PYMES y los prestamistas. Todos estos factores pueden ser diseñados adecuadamente, contando con la asesoría adecuada y estar sujetos a un proceso adecuado de contrataciones, tanto con las PYMES prestatarias, así como con las instituciones de garantías.
- h) Existen las condiciones para diseñar e implementar una Institución de Garantía con una sólida estructura de gobierno corporativo, una junta independiente y competente con los directores designados de conformidad con criterios claramente definidos.

El proceso de gestión de la demanda debe ser eficiente, claramente documentado y transparente, proporcionando incentivos para la recuperación de préstamos incobrables, y alineado con el marco legal y regulatorio del país de origen. La nueva Institución de Garantías debe adoptar criterios de elegibilidad y calificación claramente definidas y transparentes para las PYMES, los prestamistas y los títulos de crédito. Debe ser objeto de rigurosos requisitos de presentación de informes financieros y tener sus estados financieros auditados externamente y contar con una eficaz gestión de riesgos que identifica, evalúa y gestiona los riesgos relacionados con los productos y servicios ofrecidos. Finalmente, debe hacer pública la información no financiera relacionada con sus operaciones.

**VIII. PROPUESTA DEL SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LA REGIÓN CARIBEÑA****1. Descripción general del funcionamiento del Sistema Regional de Garantías en la Región Caribeña**

Teniendo en cuenta las condiciones establecidas en el punto anterior y ya en el contexto de la Región Caribe, a continuación se describe la propuesta de funcionamiento del Sistema Regional de Garantías, sobre la base de los siguientes elementos:

- a) En primer lugar, los países que estarán comprendidos dentro del alcance del Sistema Regional de Garantías serán los que se encuentran dentro del ámbito del SELA, es decir: Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados, Surinam, Belice, Guyana, Bahamas y Haití. Los Gobiernos de cada uno de estos países, pueden establecer políticas especiales para fomentar el desarrollo de las PYMES en cada uno de los países mencionados. Es posible que una vez establecido el Sistema, puedan participar otros países de la Región que tengan una problemática de PYMES similar.
- b) Los países mencionados se encuentran también dentro del ámbito de la Comunidad del Caribe – CARICOM, que tiene como principales objetivos promover la integración económica y cooperación entre los países miembros y sus principales actividades son la coordinación de las políticas económicas y la planificación del desarrollo. En ese sentido la CARICOM puede proponer políticas integrales orientadas al desarrollo del sector de las PYMES que se encuentran en cada

país miembro y que pueden servir de marco para el desarrollo de las PYMES, dentro de las políticas de desarrollo regional de la CARICOM.

- c) Los Bancos Centrales de los países en mención, que son los que regulan y supervisan en cada país las actividades de las instituciones financieras en general y las que pueden aplicar respectivamente las políticas generales aprobadas a nivel de los Estados y además, establecer políticas y normas financieras específicas para regular las instituciones financieras que brindan servicios financieros para las PYMES, por lo que se cuenta con los siguientes bancos: i) Banco Central de Jamaica, ii) Banco Central de Trinidad y Tobago, iii) Banco Central de Bahamas, iv) Banco Central de Barbados, v) Banco Central de Belice, vi) Banco de Guyana, vii) Banco de la República de Haití y viii) Banco Central de Surinam.
- d) Las PYMES que se encuentran en cada uno de los países indicados y que pese a las características propias de cada país, tienen gran semejanza, especialmente en lo que respecta a las condiciones de falta de acceso al adecuado financiamiento y servicios empresariales, tal como se ha expuesto en los puntos anteriores de este Estudio.
- e) Las instituciones financieras que se encuentran reguladas por los Bancos Centrales y son las que brindan préstamos al sector empresarial en general y pueden hacerlo también al sector PYME, pueden clasificarse en: Bancos comerciales, Instituciones Microfinancieras, Instituciones de Garantía y Cooperativas de Ahorro y Crédito. Sobre estas últimas instituciones es necesario destacar que las Cooperativas tienen gran acceso a las PYMES y que si bien en algunos países no se encuentran reguladas y supervisadas por el Banco Central de cada país, frecuentemente reciben supervisión de las respectivas Ligas de Cooperativas de Ahorro y Crédito que funcionan en los distintos países de la Región Caribeña y que funcionan de acuerdo a las directrices del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU).
- f) **La Sociedad de Garantías del Caribe** que será la nueva institución que brindará garantías y/o reafianzará las operaciones de crédito que brindan las instituciones financieras señaladas en el punto anterior tendrá un capital propio y podrá operar el Fondo Regional de Garantías. La formación de esta Sociedad estará regida por los principios y condiciones mínimas establecidas en el punto VI de este Estudio.
- g) **El Fondo Regional de Garantías** puede ser un fideicomiso formado para soportar las políticas de apoyo en garantías establecidas por los Estados que conforman la Región del Caribe.
- h) El fideicomiso mencionado anteriormente puede formarse por iniciativa del Banco de Desarrollo del Caribe, que tendría como miembros regionales a los países integrantes de este Sistema Regional de Garantías, a excepción de Haití y Surinam. El Fondo Regional de Garantías también puede ser formado con la participación de otras fuentes de financiamiento.

En el Diagrama de la página siguiente se muestra las interacciones que permitirá el funcionamiento del Sistema Regional de Garantías, con la participación de cada uno de los elementos señalados anteriormente.

## 24

### 2. Características generales para la personería jurídica del Sistema Regional de Garantías para el Caribe

Este aspecto debe estudiarse detenidamente, para que el Sistema Regional de Garantías del Caribe tenga la solidez jurídica que se requiere, en la medida que sus operaciones abarcan los diversos miembros del SELA. Por consiguiente, la naturaleza de sus actividades debe concordar con la naturaleza de las actividades de las instituciones financieras que potencialmente trabajarán con esta Sociedad. En principio podría ser una Sociedad Anónima, en la medida que también puede convertirse en una sociedad que cotiza en el mercado de valores.

### 3. Determinación de las modalidades de administración de riesgos para el SRG

Teniendo en cuenta las características futuras del Sistema Regional de Garantías del Caribe, una de las condiciones de funcionamiento del contexto descrito en el punto VII de este Estudio, será la de encontrarse regulada y supervisada por la autoridad financiera que este caso, dependerá de la sede que se elija para el funcionamiento del Sistema de Garantías propuesta. En ese sentido, será el regulador el que establezca la normatividad específica sobre el tema de riesgos que servirá de marco para el funcionamiento del Sistema de Garantías del Caribe. Sin embargo, teniendo en cuenta las experiencias desarrolladas por los ámbitos financieros que existen en América Latina y que prácticamente tienen validez universal, se prevé que los tipos de riesgos abordados por el regulador contemplarán la gestión de riesgos, teniendo en cuenta los siguientes tipos de riesgos:

#### a) Riesgo Crediticio

El riesgo crediticio dentro de la microfinanzas se define como: la posibilidad de pérdidas por la imposibilidad o falta de voluntad de los deudores o contrapartes, o terceros obligados para cumplir completamente sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance general. El riesgo de crédito no sólo implica la pérdida potencial debido al incumplimiento de la contraparte; también incluye el deterioro en la calidad crediticia de la contraparte o en la garantía o colateral.

#### b) Riesgo de Mercado

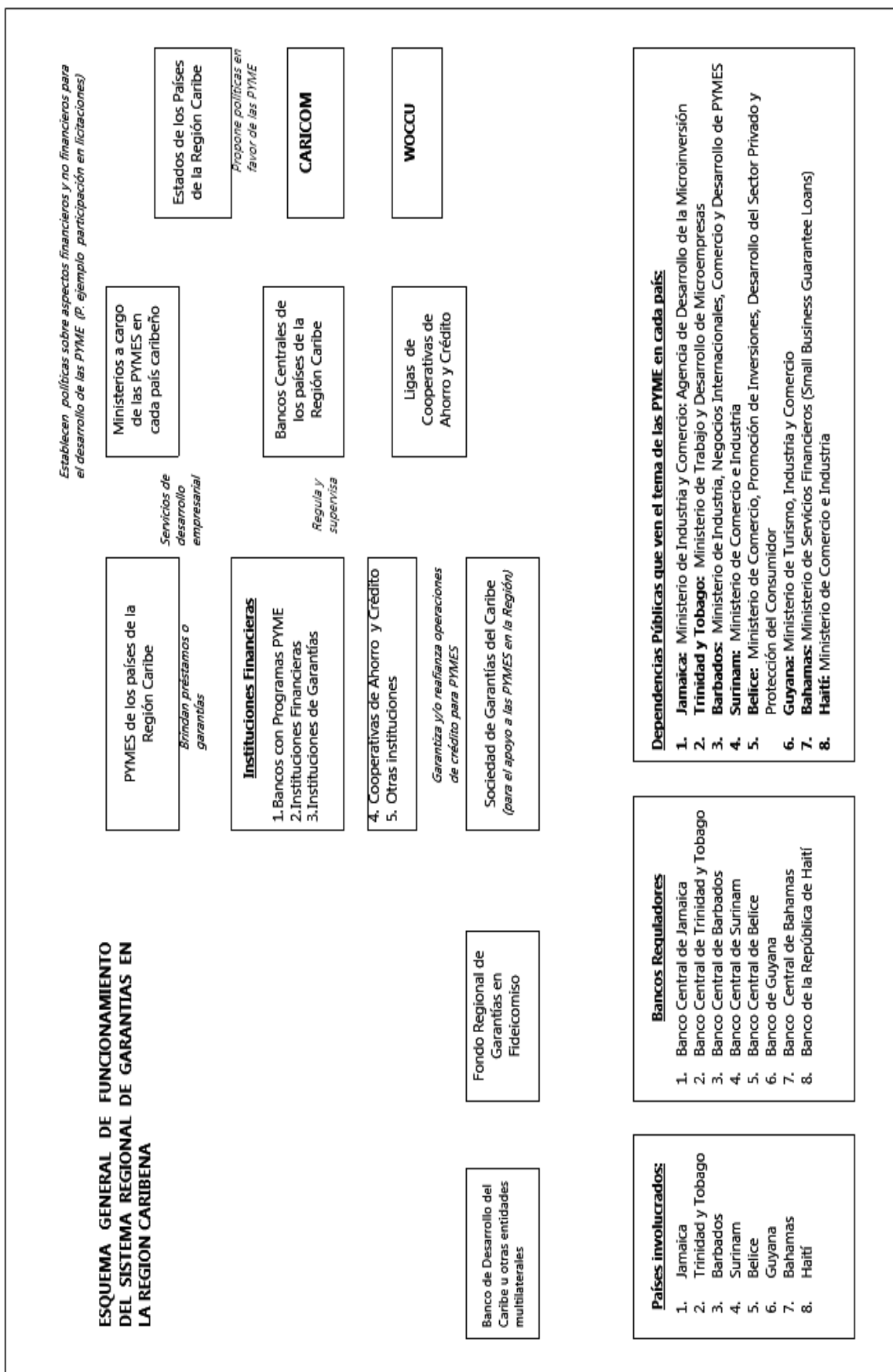
Está definido por las pérdidas derivadas del comportamiento de las variables que determinan los precios en el mercado financiero. Se distinguen los siguientes principales tipos de riesgos de mercado: riesgo de tasas de interés, tipo de cambio y riesgo precio de los commodities (precio de oro).

#### c) Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de interés estructural hace referencia al efecto potencial de las variaciones en los tipos de interés del mercado sobre el margen financiero y el valor económico de una entidad, como consecuencia de los desfases existentes en la estructura temporal de vencimientos y depreciaciones de los activos y pasivos sensibles en el balance.

#### d) Riesgo Cambiario

El riesgo cambiario se presenta cuando se produce una variación del precio de la moneda local, afectando el valor de activos y pasivos. Debe tenerse en cuenta que este tipo de riesgo es particularmente sensible en la Región Caribe por los diversos tipos de moneda que existen en esta Región.



**e) Riesgo de Operación**

El Riesgo Operacional está definido como la posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos.

**f) Riesgo de Liquidez**

La gestión del riesgo de liquidez contribuirá a garantizar la capacidad para hacer frente al aumento en el volumen de sus activos financieros y para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, y que pueden variar en relación a lo planeado, debido a que algunas operaciones, como la devolución de garantías de efectivo, o los de honramientos de naturaleza incierta puede impactar el flujo de efectivo por incumplimiento de la contraparte, o por acontecimientos de eventos externos inesperados.

**4. Descripción de los servicios y productos de garantías que brindará el SRG**

A continuación, se presentan los servicios de garantías que pueden ser ofrecidos por el Sistema Regional de Garantías del Caribe a las instituciones financieras de esa región:

a) Reafianzamiento de Garantías individuales en Programas específicos de apoyo a las PYMES en los países de la Región Caribe.

Este tipo de garantías permitirá afianzar hasta el 80% en diversos Programas específicos, donde participan PYMES de los diversos países de la Región del Caribe y que pueden comprender:

- i. Garantías derivadas por la participación en licitaciones públicas y privadas, por contratos para proveer bienes, servicios y obras, para afianzar el cumplimiento de las obligaciones asumidas por la PYMES. Es una expresión de banca de primer piso para garantías técnicas y comerciales.
- ii. Garantías mediante el otorgamiento de Cartas Fianza para las PYMES que, bajo un Programa específico, califican ante cualquier Institución Financiera, cuando soliciten un préstamo directo a cualquier Institución Financiera de la Región, el mismo que podrá ser respaldado por el Fondo Regional de Garantías con una Carta Fianza otorgada por la Sociedad de Garantías del Caribe.

b) Garantías para Crédito ante Proveedores

Este tipo de garantías tiene por finalidad afianzar hasta un 80% a las PYMES ante empresas proveedoras de materiales, insumos o bienes finales, que permitan a las PYMES el cumplimiento de sus obligaciones comerciales a un costo financiero mucho menor a un crédito privado para capital de trabajo.

c) Garantía de Portafolio

Este modelo de garantía permitirá el acceso al crédito de las PYMES y se desarrollará a través de una línea de crédito de garantía otorgada por la Institución Regional de Garantías a favor de instituciones bancarias y financieras elegibles, reguladas y supervisadas, para el financiamiento de activos fijos y capital de trabajo de las PYMES de la Región. Es una expresión de banca de segundo piso para garantías.

La cobertura efectiva de la garantía de cartera del Fondo de Garantías de la Pequeña Industria de Perú (FOGAPI) es de hasta 50% del saldo capital, concordante con la experiencia internacional que existe

sobre el particular, permitiendo que el riesgo crediticio entre las Instituciones Financieras y el Sistema Regional de Garantías sea equitativo.

d) Garantías para Instituciones que tienen Programas de Crédito con PYMES

Este modelo de garantía permitirá afianzar hasta 50% a las Instituciones que administran Programas de Créditos orientados a PYMES (tales como ONGs y otras instituciones), acceder a recursos otorgados por entidades financieras de los países de la Región o de cooperación internacional, para ser canalizados a grupos meta PYMES en determinado ámbito geográfico o sector.

e) Garantías Internacionales

Este modelo de garantía está orientado a garantizar al 100% las operaciones de comercio exterior, a través de fianzas, letras avaladas o pagarés afianzados por instituciones financieras, u otra modalidad, agilizando y reduciendo costos operativos. Este modelo de garantía respalda que el exportador reciba el pago por sus productos vendidos, así como en el caso del importador garantiza la acreditación documentaria del cumplimiento de las condiciones pactadas con el exportador.

## 5. Lineamientos de estrategia para lograr la penetración en el mercado de garantías PYMES en la Región Caribeña

La creación de un Sistema Regional de Garantías en la Región Caribe debe cumplir una serie de pasos que deben ordenarse de una manera adecuada, a fin de concretar esta posibilidad. Los lineamientos de estrategia para lograr este propósito pueden ser clasificados de la siguiente manera:

- a) En primer lugar, es necesario precisar que la formación de un Sistema Regional de Garantías para la Región Caribeña, tiene importancia crucial para el apoyo de las PYMES de los países que conforman esta Región y su implementación se facilitaría mucho, al contar con políticas de Estado explícitas que favorezcan el desarrollo de las PYMES como parte del desarrollo económico que desean alcanzar cada uno de los países involucrados. Ha quedado demostrado que uno de los factores claves que permitirá el desarrollo de las PYMES es facilitar su acceso a un financiamiento adecuado acorde a sus necesidades.
- b) En ese sentido, siendo de interés común abordar este tema para todos los países que se encuentran en el CARICOM, es conveniente que este organismo sea la instancia más adecuada para proponer políticas que favorezcan el desarrollo de las PYMES de la Región Caribeña, en la medida que esta atribución se encuentra en los propósitos de esta entidad. Las medidas de apoyo al desarrollo de las PYMES pueden cubrir diversos aspectos que son necesarios abordar en este tema, como son el aspecto financiero, el soporte de servicios empresariales, las cuotas de PYMES en licitaciones del Estado, aspectos tecnológicos y otros.
- c) Las medidas que adopten cada uno de los Estados que componen el CARICOM estarán orientadas a favorecer el desarrollo de las PYMES, en base a los acuerdos adoptados por esta instancia. Estas medidas, básicamente se orientarán a los servicios financieros, servicios de desarrollo empresarial y cuotas de participación en las licitaciones del Estado. Las medidas que se orienten hacia los servicios financieros se pueden implementar a través de los Bancos Centrales de cada país y las que no son financieras, a través de las dependencias gubernamentales que tienen a su cargo el desarrollo de las PYMES.
- d) En lo que respecta a facilitar el acceso a los servicios financieros, las medidas se relacionarán con las instituciones financieras como son los bancos, instituciones financieras que se encuentran reguladas y supervisadas. En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, se debe precisar que este tipo de instituciones, tienen una vieja presencia en los países de la región, se forman por

**28**

- iniciativa de la propia población y en muchos casos no contemplan solamente servicios financieros, sino también otros servicios, lo cual dificulta su supervisión y regulación.
- e) Sin embargo, la naturaleza de los servicios financieros de las cooperativas de ahorro y crédito se desarrolla en un ámbito de microfinanzas, aunque su orientación mayoritaria es prestar créditos a empleados de empresas que cuentan con un sueldo fijo y no PYMES que apuestan a brindar servicios en el mercado, por lo cual incrementan su riesgo. Es necesario precisar, sin embargo que las cooperativas de ahorro y crédito, en muchos países de la región cuentan con una Liga de Cooperativas que definen su accionar en concordancia con los principios del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. En diversos países, las Ligas de Cooperativas ejercen cierto tipo de supervisión sobre el accionar de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas. Es posible que se establezcan coordinaciones para fijar algunos puntos de cooperación de las Ligas con el Banco Central, para algún tipo de certificación de las cooperativas que cumplan con ciertos estándares de regulación y supervisión.
  - f) En función del contexto señalado anteriormente, se darían las condiciones para la creación del Sistema Regional de Garantías para el Caribe, el mismo que puede ser formado en fideicomiso por la banca de desarrollo, como por ejemplo el Banco de Desarrollo del Caribe u otro tipo de banca relacionada a la región, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o el propio Banco Mundial (BM).
  - g) Asimismo, con la emisión de las medidas de apoyo a las PYMES por parte de los Estados de los países miembros, se estarían creando las condiciones que facilitarían la creación del Sistema Regional de Garantías, que cuente con su propio patrimonio y que a la vez pueda sea el operador del Fondo Regional de Garantías. Esta entidad brindará servicios de garantías a las Instituciones de Garantías en favor de las PYMES de la Región.
  - h) Es necesario precisar que la creación y funcionamiento del Fondo Regional de Garantías debe realizarse contando con un Plan específico donde se estipule con claridad cuáles son las condiciones básicas para garantizar su funcionamiento dentro del marco de condiciones que se encuentran especificadas en el punto VII de este Estudio.
  - i) Es posible que un Sistema Regional de Garantías pueda acelerar el reforzamiento de los Sistemas Nacionales de Garantías de cada país, en la medida que las PYMES de cada País tienen esos requerimientos.
  - j) Por otra parte, la creación o reforzamiento de los Programas de Garantías en los Sistemas Nacionales de Garantías facilitará la consolidación de un Sistema Regional de Garantías y para tal propósito será necesario el forjamiento de una alianza explícita entre todos los sectores involucrados en la región.

Como resultado del análisis del entorno y de los lineamientos de estrategia previstos para la formación del Sistema Regional de Garantías, se realizará con el propósito de posicionarse gradualmente como el acompañante principal de las PYMES de los países del Caribe en su proceso de desarrollo empresarial, teniendo en cuenta que son un pilar importante en el desarrollo económico de los países caribeños.

**Mercado objetivo**

- a) El objetivo del será brindar diversos tipos de garantías a las PYMES e Instituciones Financieras de la Región Caribe, para facilitar el financiamiento de sus actividades en las mejores condiciones de competitividad.
- b) El Sistema Regional de Garantías diseñará e implementará servicios de garantía, de forma tal, que se orienten a cubrir necesidades de financiamiento de las PYMES en los segmentos de mercado específicos, en cada uno de los países del Caribe.
- c) Asimismo, buscará desarrollar nuevos mercados, en la medida que se consolide en los segmentos de mercado iniciales.



### **Estrategia comercial**

- a) El propósito de la estrategia comercial será implementar los servicios del Sistema Regional de Garantías en los segmentos de mercado PYMES que se presentan en los diversos países de la Región, buscando el posicionamiento como una institución que brinda una combinación de garantías adecuadas a las necesidades o requerimientos de las PYMES del Caribe.
- b) Los servicios que brindará el Sistema Regional de Garantías estarán claramente diferenciados de la oferta actual de servicios de afianzamiento. Las estrategias de diferenciación de los servicios pueden ser:
  - i. Otorgamiento de garantías orientadas según la naturaleza y características de los Programas de apoyo que reciben las PYMES, el giro de los negocios y el nivel de desarrollo comercial y productivo empresarial en cada país de la Región.
  - ii. Se aplicarán estrategias de diferenciación como son: a) Excelencia en la calidad de servicio, atributo que será el principal factor de diferenciación; y b) rapidez en la evaluación de las solicitudes de afianzamiento o reafianzamiento;
  - iii. Se brindarán servicios de desarrollo empresarial para las PYMES, los mismos que serán la prestación complementaria y eficiente del servicio de garantías.
  - iv. Un factor importante de diferenciación debe ser que brinde servicios de afianzamiento a bajo costo, pues su propósito principal es el facilitar el acceso al financiamiento de las PYMES.

Con estos atributos se buscará una clara diferenciación en el sector de servicios financieros tradicionales que se ofrecen a las PYMES en los distintos países. La estrategia es posicionarse por la calidad en la atención en servicios de garantía, brindándoles mejores servicios y cubriendo las necesidades de financiamiento que favorezcan el crecimiento de las PYMES.

- c) Se llevará a cabo una estrategia para posicionar los servicios de garantías en los segmentos de mercado más atractivos, según como se adapten a las características del segmento. En la aplicación de esta estrategia se buscará conseguir mayores colocaciones de garantías, al ajustarse mejores servicios al mercado objetivo y a un menor riesgo en la operación.
- d) La estrategia comercial se desarrollará en forma integral en todas las áreas del Sistema regional de Garantías y actuara como catalizador de la estrategia general y por ello se llevarán a cabo las siguientes actividades:
  - i. Evaluación y selección continua de nuevas oportunidades de mercado y programación de acciones rápidas para adquirir relevancia en los nuevos mercados objetivos.
  - ii. Se llevarán a cabo campañas promocionales planificadas según las diferentes características de los países de la Región, buscando un alto impacto en la gestión de garantías para las PYMES y en las Instituciones financieras que cuenten con programas de apoyo financiero para estas unidades empresariales.
  - iii. Gestión por segmentos: se realizará una identificación permanente de las nuevas necesidades de los clientes, planificando acciones que permitan una mayor participación y un mejor posicionamiento.
  - iv. Como parte de la política del Sistema se promoverá una sólida cultura de servicio al cliente. Por ello, se realizarán adecuados procesos de selección de personal para las diversas áreas del Sistema, en especial en las que tienen contacto con el cliente. Además el personal participará en programas especiales de capacitación sobre los servicios de garantías.

**30**

- v. Las comisiones y tasas de interés estarán en función al monto y también al tiempo, según los segmentos de mercado a ser atendidos. Las tasas tendrán una forma progresiva permitiendo abarcar más segmentos de mercados.
- vi. Se organizaran acciones de publicidad persuasiva, reforzando la imagen de entidad financiera especializada en garantías para el sector PYMES.

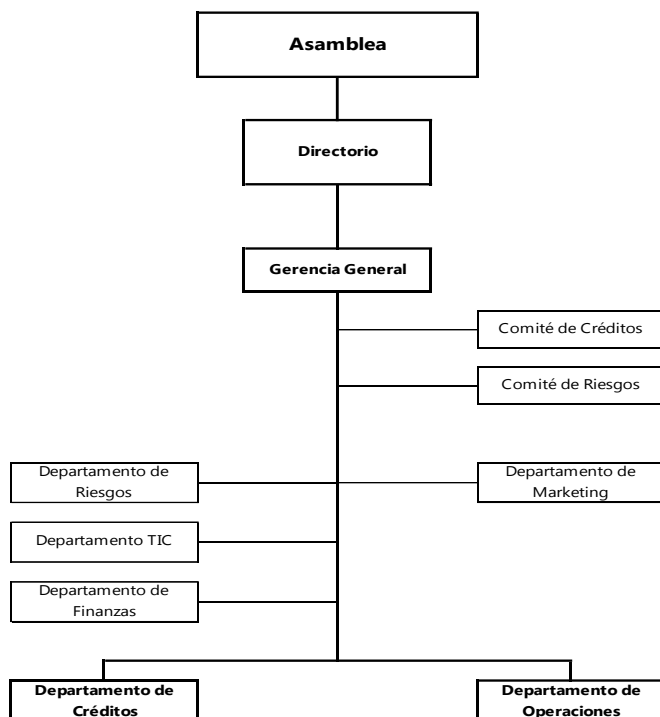
**6. Propuesta de estructura organizativa para el SRG**

La estructura organizativa para el Sistema Regional de Garantías, está soportada por cada una de las estructuras organizacionales de los componentes en el Sistema, las cuales en principio no sufrirán mayor cambio al menos en el sector público, pues en la mayoría de los países de la Región Caribe ya existen Ministerios especializados en el tema de las PYMES. En las organizaciones privadas, es posible que los bancos (por ejemplo), si lo creen conveniente, formen departamentos especializados en atender a las PYMES, aunque esto pasará naturalmente por el número suficiente de operaciones que lo justifique y además por la propia evolución de las microfinanzas en los países de la Región y la propia evolución del sector de la PYMES.

No obstante, en el caso del Sistema Regional de Garantías, el tema organizativo parte de cero. Sin embargo, se prevé que el funcionamiento debe ser moderno, ágil y muy competitivo para facilitar el desarrollo de las actividades en beneficio de las PYMES y las Instituciones Financieras con las cuales se trabajará. A continuación, se propone los rasgos esenciales de los componentes de la estructura organizativa:

- a) Órgano Representativo o de Gobierno: La Asamblea de asociados, Junta de Accionistas representarán a las entidades u organizaciones que forman parte de la Sociedad y su participación estará definida por el Estatuto y la legislación del país sede del Sistema. Aprueba la gestión y define los grandes lineamientos de la organización y estrategia.
- b) El Directorio, Consejo Directivo o Consejo de Administración estará formado por un máximo de 10 Directores o Consejeros, los mismos que pueden ser representantes de las entidades que participan en la Junta de Accionistas o de Asamblea de socios. También pueden ser convocados de manera independiente por su experiencia o especialización en las diversas temáticas. Aprueba la estrategia y supervisa su ejecución. Su funcionamiento estará definido por el Estatuto y la legislación del país sede.
- c) La Gerencia General es la máxima instancia ejecutiva de la Sociedad, cumple con ejecutar los planes de desarrollo de la Sociedad y es el máximo responsable de la aprobación y ejecución de las actividades de la Sociedad y rinde cuentas al Directorio o Consejo de Administración.
- d) El Departamento de Créditos será el responsable de la atención y evaluación de las solicitudes de garantías en los distintos servicios que brinda la Sociedad.
- e) El Departamento de Operaciones será el responsable de concretar las operaciones aprobadas por la Gerencia General o las instancias que correspondan.
- f) El Departamento de Riesgos es el responsable de proponer, establecer y asesorar a las distintas áreas componentes de la estructura organizativa, sobre el tema de Gestión Integral de Riesgos, de acuerdo a las directrices del Regulador y Supervisor Financiero.
- g) El Departamento de Finanzas será el responsable de todo el manejo presupuestario y financiero de la Sociedad
- h) El Departamento de Tecnología de la Información y Comunicación será el responsable de brindar todas las facilidades de infraestructura y servicios que sirvan para el manejo informático de las actividades que se realicen.
- i) Comités especializados: Comité de Créditos, Comité de Riesgos y otros.

### Organigrama General de la Sociedad de Garantías del Caribe



### 7. Propuesta de lineamientos para la formación de Alianzas Estratégicas con otros Sistemas Regionales de Garantía de América Latina

Como se ha mencionado en el punto 2.1 de este Estudio en América Latina se han consolidado diversos Sistemas de Garantías que desde hace varios años favorecen el desarrollo de las PYMES. Asimismo, existen dos instancias que sirven de articulación para las Instituciones de Garantía existentes en la Región como son: i) la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantías (ALIGA), y ii) la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR).

En el caso de ALIGA, es una institución sin fines de lucro que promueve el desarrollo, la competitividad y estabilidad de las Instituciones de Garantía de América Latina y el Caribe, a fin de lograr la consolidación de un sistema regional de garantías. ALIGA es una asociación pluralista y representativa que busca ser portavoz de los intereses comunes que unen a las Instituciones de Garantía de América Latina y el Caribe, impulsando la consolidación, ampliación y utilización de los sistemas de garantía como una herramienta clave para el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas latinoamericanas.

Por su parte, REGAR tiene el propósito de servir como un mecanismo de coordinación, de acción conjunta y de gestión de información, así como fomentar las transferencias de conocimiento y mejores prácticas entre los sistemas y entes de garantías iberoamericanos. REGAR organiza anualmente el "Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantías y Financiamiento para las PYMES" que permite exponer y debatir sobre los avances y logros de los Sistemas e Instituciones de Garantía de los países de América Latina y el Caribe, así como de Instituciones de Garantía de España y Portugal.

En ese sentido, sería conveniente que el futuro Sistema Regional de Garantías del Caribe establezca en el futuro lazos con estas entidades, con el propósito de intercambiar experiencias a fin de acelerar el desarrollo y consolidación del Sistema de Garantías en el Caribe, de modo, que el nuevo Sistema

## 32

Regional puede establecer relaciones con otras entidades de primer o segundo grado en otras partes del mundo con similar propósito.

### 8. Equipamiento e infraestructura

En cuanto al equipamiento e infraestructura, requeridos para el funcionamiento de la Sociedad de Garantías del Caribe pueden agruparse en los siguientes puntos:

- a) Aspectos de infraestructura física necesarios para el funcionamiento de la Sociedad.
- b) Aspectos del Tecnología de Información y Comunicaciones necesario para que la Agencia opere a satisfacción de las PYMES e Instituciones a las cuales brinda servicios de garantía.

En lo que respecta a la infraestructura se debe contar con lo siguiente:

- a) Alquiler de local apropiado con Sala de Reuniones.
- b) Equipos: microcomputadoras, impresoras, estabilizadores, aparatos telefónicos fijos y móviles.
- c) Mobiliario: Escritorios con módulo para microcomputador, sillones para escritorio, sillas de atención, estanterías para documentos, archivadores de documentos, caja de seguridad, baterías de sillas de espera, módulos para atención al público.

Los aspectos tecnológicos y de comunicaciones, comprenden lo siguiente:

- a) Un Sistema de Información Gerencial tipo ERP (Enterprise Resource Planning) que permita manejar la producción, logística, distribución, inventario, envíos, facturas y contabilidad de la Sociedad.
- b) Un Sistema Informático Operativo destinado a manejo cotidiano de las operaciones de garantías destinadas a los Programas PYMES y a las Instituciones Financieras clientes de la Sociedad. Es altamente probable que este Sistema puede ser diseñado ad hoc de acuerdo a la naturaleza de los servicios que se brindarán.
- c) Sistema de Comunicaciones para interconectar virtualmente a las Instituciones de Garantías clientes a través de los servicios de garantía que se les brinda.

En el **Anexo N° 4** se detalla estos puntos.

### 9. Dimensionamiento de la inversión y de los fondos requeridos para el funcionamiento del SRG

Con el propósito de efectuar los cálculos para el dimensionamiento de la inversión inicial para la formación e implementación del Sistema Regional de Garantías, se precisa que este aspecto pasa también por la creación e implementación de la Sociedad de Garantías del Caribe, entidad que sería constituida como el eje articulador del Sistema Regional de Garantías. Los elementos que se han tomado en cuenta para la configuración económica financiera de la Sociedad de Garantías se muestran en los Anexos a este estudio. El proceso y los resultados de estos cálculos se exponen a continuación (todos los cálculos están expresados en dólares americanos):

- a) En el **Anexo N° 1** se muestra cada tipo de garantía que se brindará de acuerdo a lo propuesto en el punto 8.4 de este Estudio, así como los porcentajes estimados de participación por cada tipo respecto al total de garantías ofrecidas a las instituciones financieras clientes de la Sociedad. También se proponen los porcentajes de cobertura para el Monto Garantizado por cada tipo de garantía.

- b) Se ha estimado la demanda global de microcréditos para la región (US\$ 244,835,328) y para cada uno de los países involucrados en el futuro Sistema Regional con 5% de incremento anual para un horizonte de 5 años. Se estima que para el Año 1 la participación de cartera para la Sociedad en la Cartera de Microcrédito será de 18% (US\$ 44,070,359) con un incremento anual de 2%. Este cálculo se muestra en el **Anexo N° 7**.
- c) En base al cálculo anterior, se propone el capital mínimo de \$500 mil para la Sociedad de Garantías del Caribe. Asimismo, la Cartera de Microcréditos al Año 5 asciende a unos US\$ 75,328,192. Si consideramos un nivel de apalancamiento de 5 veces, (lo que es usual como estándar financiero) el monto estimado sería al Año 5 de unos US\$ 15,065,638. En consecuencia se plantea un Fondo Regional de Garantías con un mínimo de US\$ 18 millones, los que convenientemente apalancados puede llegar a cubrir garantías por un total de US\$ 90 millones, destinados al apoyo de las PYMES de la Región Caribe. El cálculo respectivo se muestra en el **Anexo N° 6**.
- d) Las proyecciones de saldos de Montos Garantizados por la Sociedad de Garantías del Caribe se muestran con una proyección de 5 años, teniendo en cuenta el cálculo de participación de cada país en la Cartera Global de Microcréditos para la Región. También se muestra el cálculo de la siniestralidad (honramientos) con un porcentaje de 2% sobre los montos garantizados. Estos cálculos se pueden apreciar en el **Anexo N° 2**.
- e) El cálculo de las comisiones generadas por cada tipo de garantía, por cada país y para 5 años de proyección, así como la propuesta de participación de la Sociedad de Garantía del Caribe sobre estas comisiones (80%) se encuentra en el **Anexo N° 3**.
- f) De acuerdo a los cálculos realizados en este Estudio, Sociedad de Garantías del Caribe requerirá una Inversión inicial de US\$ 209,400 y el cálculo de los Gastos Administrativos y Operativos ascienden es de US\$ 828,690 anuales. La inversión inicial no incluye el Capital (US\$ 500mil) ni los gastos de constitución de la Sociedad de Garantías que pueden ser considerados como gastos pre-operativos. El detalle sobre estos rubros se puede apreciar en el **Anexo N° 4**.
- g) Es necesario precisar que la viabilidad de la Sociedad de Garantías del Caribe como parte central del Sistema Regional de Garantías, pasa por ser operadora del Fondo de Regional de Garantías. En este particular caso, el planteamiento para el funcionamiento y consolidación de la Sociedad de Garantía es que tenga una participación inicial mínima de 80% de las comisiones generadas por la operación del Fondo Regional de Garantías. Montos menores a este porcentaje, bajo los supuestos expresados en este Estudio, arrojan resultados negativos para la Sociedad pues no ayudaría a cubrir los gastos administrativos y operativos que se requiere para el funcionamiento de la Sociedad de Garantías del Caribe como eje articulador del Sistema Regional de Garantías. Los cálculos correspondientes pueden apreciarse en el **Anexo N° 5**.
- h) En resumen tenemos los siguientes resultados, como base de los cálculos realizados en este Estudio (Sociedad de Garantías del Caribe = SGC):

• Monto estimado de Cartera de Microcréditos para la Región Caribe	US\$ 244,835,328
• Porcentaje de participación del SRG en la Cartera de Microcréditos para para el Año 1	18%
• Monto estimado de la Cartera de Microcréditos que garantizará el SRG	US\$ 44,070,359
• Porcentaje estimado de crecimiento anual de la Cartera de Microcréditos	5%
• Porcentaje estimado de crecimiento de participación de la SGC en la Cartera de Microcréditos	2%
• Capital inicial mínimo para el SRG	US\$ 500,000
• Monto mínimo del Fondo Regional de Garantías (en fideicomiso)	US\$ 18,000,000
• Nivel de apalancamiento del Sistema Regional de Garantías	5 veces
• Monto total apalancado del Sistema Regional de Garantía	US\$ 90,000,000
• Porcentaje estimado de siniestralidad (honramientos)	2%

**34**

## **CONCLUSIONES**

- a) En la Región Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y de garantías en los distintos países que la conforman. Esta demanda se encuentra en diversos segmentos PYMES ubicados en regiones menos favorecidas, así como en actividades emergentes en diversos sectores. Asimismo, existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones del crédito, de acuerdo a la naturaleza de los negocios.
- b) Si bien en la Región Caribe, los Programas de Garantías son escasos, existen instituciones públicas en cada país orientadas al desarrollo de las PYMES, que pueden interesarse en apoyar la formación de un Fondo Regional de Garantías, operado por una entidad especializada, siempre y cuando se encuentre integrada al Sector Financiero de los países de la Región.
- c) El marco regulatorio que existe en la Región Caribe está en condiciones de regular adecuadamente el Sistema Regional de Garantía. Aparentemente no existen dificultades para que la nueva institución de garantía regional pueda establecerse como una entidad legal independiente basada en un marco jurídico y normativo vigente para brindar la aplicación efectiva de sus operaciones y el logro de sus objetivos.
- d) Existen las condiciones para establecer una política que promueva el acceso al financiamiento de las PYMES y generar una alianza estratégica en consenso con los actores involucrados (autoridades públicas, instituciones financieras y sus organizaciones, micro y PYMES) en el desarrollo normativo y operacional del Sistema Regional de Garantías.
- e) Por otro lado, es necesario reconocer que el desarrollo de actividades que promuevan el crecimiento y desarrollo de las PYMES es una tarea compleja, si se tiene en cuenta, la multiplicidad de problemas que las aquejan, los diversos mercados que atienden, las diferencias en las estrategias implementadas y la dispersión en sus recursos y capacidades.
- f) En consecuencia, el diseño y aplicación de estrategias de políticas públicas para apoyar a las PYMES en este contexto, debe estar orientado a facilitar y promover el crecimiento de este sector, poniendo su disposición, una gama de instrumentos financieros que coadyuven a lograr un mejoramiento sustantivo de la competitividad empresarial.

## **RECOMENDACIONES**

- a) Iniciar contactos con la CARICOM, a través de los mecanismos formales establecidos por esta entidad regional, a fin de presentar un proyecto de políticas financieras que favorezcan la formación del Sistema Regional de Garantías para la Región del Caribe anglófona, inicialmente con los países miembros del SELA.
- b) El forjamiento del Sistema Regional de Garantías, será una poderosa herramienta para facilitar el acceso al financiamiento de más de 250,000 PYMES que existen en la región caribeña en los países miembros del SELA.
- c) Iniciar contactos con los Bancos Centrales de cada país de la Región Caribe involucrados en este Estudio, el Banco de Desarrollo del Caribe, u otras Instituciones Financieras Multilaterales para explorar la posibilidad que participen o contribuyan en la formación del SRG.  
Es necesario destacar que este instrumento financiero facilitará el acceso al financiamiento de
- d) Analizar y discutir con todos los actores involucrados en el futuro Sistema Regional de Garantías a fin de enriquecer los alcances de este Estudio de Pre- Factibilidad.
- e) Reforzar la configuración explícita de los Sistemas Nacionales de Garantías en cada país involucrado en el futuro Sistema Regional de Garantías.
- f) Realizar un Estudio de Factibilidad para la creación del Sistema Regional de Garantías del Caribe en coordinación con los actores involucrados en el Sistema propuesto.





**ESTIMADOS DE COBERTURA**



## **SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE**

### **PORCENTAJES ESTIMADOS DE MONTOS AFIANZADOS TIPO DE GARANTÍAS**

<b>TIPO DE GARANTÍAS</b>	<b>% por Tipo de Garantía</b>	<b>% de Cobertura por Sobre el Crédito Garantizado</b>
a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES	40%	80%
b. Garantías para Crédito ante Proveedores	25%	80%
c. Garantía de Portafolio	20%	50%
d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES	5%	50%
e. Garantías Internacionales	10%	100%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	



**PROYECCIÓN DE SALDOS DE MONTOS GARANTIZADOS SEGÚN TIPO DE GARANTÍAS  
(en dólares norteamericanos)**









Proyección de Saldos de Montos Garantizados - Año 3									
	Jamaica	Trinidad y Tobago	Barbados	Surinam	Belice	Guyana	Bahamas	Haití	Total Año 3
	14%	11%	3%	8%	10%	1%	8%	46%	
a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES	3,391,628	2,658,258	616,520	1,785,582	2,399,663	209,217	1,823,712	10,869,343	23,753,923
b. Garantías para Crédito ante Proveedores	2,119,768	1,661,411	385,325	1,115,989	1,499,789	130,761	1,139,820	6,793,339	14,846,202
c. Garantía de Portafolio	1,695,814	1,329,129	308,260	892,791	1,199,831	104,608	911,856	5,434,671	11,876,962
d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES	423,954	332,282	77,065	223,198	299,958	26,152	227,964	1,358,668	2,969,240
e. Garantías Internacionales	847,907	664,565	154,130	446,396	599,916	52,304	455,928	2,717,336	5,938,481
<b>Total de Monto Afianzado</b>	<b>8,479,071</b>	<b>6,645,646</b>	<b>1,541,301</b>	<b>4,463,956</b>	<b>5,999,157</b>	<b>523,042</b>	<b>4,559,280</b>	<b>27,173,357</b>	<b>59,384,809</b>

TIPO DE GARANTIAS
-------------------

- a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES
- b. Garantías para Crédito ante Proveedores
- c. Garantía de Portafolio
- d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES
- e. Garantías Internacionales

Total de Monto Afianzado
--------------------------

169,581	132,913	30,826	89,279	119,983	10,461	91,186	543,467	1,187,696
2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%

Monto de Siniestros (Honramientos) sobre Montos afianzados	
Porcentaje estimado de honramientos	

Proyección de Saldos de Montos Garantizados – Año 4									
Jamaica	Trinidad y Tobago	Barbados	Surinam	Belize	Guyana	Bahamas	Haití	Total Año 4	
14%	11%	3%	8%	10%	1%	8%	46%		
3,884,956	3,044,914	706,196	2,045,304	2,748,705	239,648	2,088,979	12,450,338	27,209,040	
2,428,098	1,903,071	441,373	1,278,315	1,717,940	149,780	1,305,612	7,781,461	17,005,650	
1,942,478	1,522,457	353,098	1,022,652	1,374,352	119,824	1,044,490	6,225,169	13,604,520	
485,620	380,614	88,275	255,663	343,588	29,956	261,122	1,556,292	3,401,130	
971,239	761,228	176,549	511,326	687,176	59,912	522,245	3,112,584	6,802,260	
9,712,390	7,612,285	1,765,490	5,113,259	6,871,762	599,121	5,222,448	31,125,845	68,022,599	

TIPO DE GARANTIAS

- a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES
- b. Garantías para Crédito ante Proveedores
- c. Garantía de Portafolio
- d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES
- e. Garantías Internacionales

Total de Monto Afianzado

194,248	152,246	35,310	102,265	137,435	11,982	104,449	622,517	1,360,452
2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%

Monto de Siniestros (Honramientos) sobre Montos afianzados	
Porcentaje estimado de honramientos	

Proyección de Saldos de Montos Garantizados – Año 5									
	Jamaica	Trinidad y Tobago	Barbados	Surinam	Belize	Guyana	Bahamas	Haití	Total Año 5
	14%	11%	3%	8%	10%	1%	8%	46%	
a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES	4,419,138	3,463,590	803,298	2,326,533	3,126,652	272,600	2,376,214	14,162,259	30,950,283
b. Garantías para Crédito ante Proveedores	2,761,961	2,164,744	502,061	1,454,083	1,954,157	170,375	1,485,134	8,851,412	19,343,927
c. Garantía de Portafolio	2,209,569	1,731,795	401,649	1,163,266	1,563,326	136,300	1,188,107	7,081,130	15,475,141
d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES	552,392	432,949	100,412	290,817	390,831	34,075	297,027	1,770,282	3,868,785
e. Garantías Internacionales	1,104,784	865,897	200,824	581,633	781,663	68,150	594,053	3,540,565	7,737,571
<b>Total de Monto Afianzado</b>	<b>11,047,844</b>	<b>8,658,974</b>	<b>2,008,245</b>	<b>5,816,332</b>	<b>7,816,629</b>	<b>681,500</b>	<b>5,940,534</b>	<b>35,405,648</b>	<b>77,375,706</b>

TIPO DE GARANTIAS

- Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES
- Garantías para Crédito ante Proveedores
- Garantía de Portafolio
- Garantías para Instituciones con Programas PYMES
- Garantías Internacionales

Total de Monto Afianzado

220,957	173,179	40,165	116,327	156,333	13,630	118,811	708,113	1,547,514
2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%

Monto de Siniestros (Honramientos) sobre Montos afianzados	
Porcentaje estimado de honramientos	



**PROYECCIÓN DE INGRESOS POR COMISIONES SEGÚN TIPO DE GARANTÍAS**  
**(en dólares norteamericanos)**



Proyección de Ingresos por Comisiones - Año 1									
Jamaica	Trinidad y Tobago	Barbados	Surinam	Belice	Guyana	Bahamas	Haití	Total Año 1	
151,019	118,364	27,452	79,506	106,850	9,316	81,204	483,978	1,057,689	
94,387	73,978	17,157	49,692	66,781	5,822	50,753	302,486	661,055	
25,170	19,727	4,575	13,251	17,808	1,553	13,534	80,663	176,281	
6,292	4,932	1,144	3,313	4,452	388	3,384	20,166	44,070	
3,146	2,466	572	1,656	2,226	194	1,692	10,083	22,035	
280,014	219,467	50,900	147,418	198,117	17,273	150,566	897,376	1,961,131	

TIPO DE GARANTIAS

- a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES
- b. Garantías para Crédito ante Proveedores
- c. Garantía de Portafolio
- d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES
- e. Garantías Internacionales

<b>Total de Ingresos por Comisiones</b>
---

Porcentaje promedio de comisiones Ingresos Comis./ M. Garantizado

4.45%

% de comisiones para el Fondo Regional de Garantías	20%
Monto de Comisiones para el Fondo Regional de Garantías	56,003
Monto de Comisiones para la Sociedad de Garantías del Caribe	224,011
Monto total de Comisiones	280,014

39,623	3,455	30,113	179,475	392,226
158,493	13,818	120,453	717,901	1,568,905
198,117	17,273	150,566	897,376	1,961,131

Proyección de Ingresos por Comisiones - Año 2									
Jamaica	Trinidad y Tobago	Barbados	Surinam	Belize	Guyana	Bahamas	Haití	Total Año 2	
176,188	138,091	32,027	92,758	124,658	10,868	94,738	564,641	1,233,970	
110,118	86,307	20,017	57,973	77,911	6,793	59,211	352,901	771,231	
29,365	23,015	5,338	15,460	20,776	1,811	15,790	94,107	205,662	
7,341	5,754	1,334	3,865	5,194	453	3,947	23,527	51,415	
3,671	2,877	667	1,932	2,597	226	1,974	11,763	25,708	
326,683	256,044	59,383	171,988	231,136	20,152	175,661	1,046,939	2,287,986	

TIPO DE GARANTIAS
a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES
b. Garantías para Crédito ante Proveedores
c. Garantía de Portafolio
d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES
e. Garantías Internacionales
<b>Total de Ingresos por Comisiones</b>

4.45%

Porcentaje promedio de comisiones Ingresos Comis./ M. Garantizado

65,337	51,209	11,877	34,398	46,227	4,030	35,132	209,388	457,597
261,346	204,835	47,507	137,590	184,909	16,121	140,528	837,551	1,830,389
326,683	256,044	59,383	171,988	231,136	20,152	175,661	1,046,939	2,287,986

% de comisiones para el Fondo Regional de Garantías

Monto de Comisiones para el Fondo Regional de Garantías

Monto de Comisiones para la Sociedad de Garantías del Caribe

Monto total de Comisiones









TIPO DE GARANTIAS	Porcentaje promedio de Comisiones	Condiciones
a. Reafianzamiento de Garantías individuales PYMES	6%	anual sobre Monto Garantizado
b. Garantías para Crédito ante Proveedores	6%	anual sobre Monto Garantizado
c. Garantía de Portafolio	2%	anual sobre Monto Garantizado
d. Garantías para Instituciones con Programas PYMES	2%	anual sobre Monto Garantizado
e. Garantías Internacionales	1%	Tarifa Plana por rangos

**REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y MOBILIARIO  
PARA LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE**



INVERSIONES	Sede Principal	
	Monto	Cantidad
<b>a) Local apropiado</b>		
· Instalaciones y acondicionamiento	20,000	
· Paneles publicitarios	5,000	
<b>SUB TOTAL</b>	<b>25,000</b>	
<b>b) Equipos:</b>		
· Microcomputadoras	15,000	8
· Impresoras (inyección de tinta).	1,600	8
· Estabilizadores de voltaje	600	8
· Teléfonos celulares	1,600	8
<b>SUB TOTAL</b>	<b>18,800</b>	
<b>c) Mobiliario</b>		
· Escritorios con modulo para microcomputador incorporado	2,400	8
· Sillones para escritorio	1,600	8
· Sillas de atención para escritorios	1,000	16
· Estanterías para documentos	3,200	8
· Muebles archivadores de documentos	3,200	8
· Caja de seguridad	8,000	1
· Baterías de sillas de espera	1,000	3
· Sillas giratorias de Cajero	200	1
· Módulos para atención al público	10,000	3
<b>SUB TOTAL</b>	<b>30,600</b>	
<b>d) Tecnología Informática y Comunicaciones</b>		
· Sistema de Información Gerencial (ERP)	50,000	
· Sistema Informático Operativo	60,000	
· Sistema de Comunicaciones	25,000	
<b>SUB TOTAL</b>	<b>135,000</b>	
<b>TOTAL GENERAL EN DÓLARES AMERICANOS</b>	<b>209,400</b>	

**60****GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE OPERACIÓN PARA LA SOCIEDAD DE GARANTÍA DEL CARIBE**

(Gastos anuales en dólares americanos)

<b>RUBRO</b>	<b>Monto</b>
<input type="checkbox"/> Alquiler de local	48,000
<input type="checkbox"/> Sueldos de personal + carga laboral	540,000
<input type="checkbox"/> Gastos de Directorio	60,000
<input type="checkbox"/> Servicios de terceros	36,000
<input type="checkbox"/> Energía eléctrica y agua	3,600
<input type="checkbox"/> Servicio Telefónico	4,200
<input type="checkbox"/> Servicio teléfono celular	1,200
<input type="checkbox"/> Tributos y licencias	2,400
<input type="checkbox"/> Gastos de Reparación y Mantenimiento	1,800
<input type="checkbox"/> Suministros diversos (Útiles de Oficina)	2,400
<input type="checkbox"/> Gastos de promoción	18,000
<input type="checkbox"/> Gastos de Capacitación	3,000
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>720,600</b>
Imprevistos (15%)	<b>108,090</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>828,690</b>



**FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE**  
**(en dólares norteamericanos)**



	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>TOTAL</b>
Inversión inicial	<b>209,400</b>					
<b>1.-INGRESOS</b>						
Ingresos por Comisiones						-
Comisiones por Reafianzamiento Garantías Individuales	1,057,689	1,233,970	1,425,235	1,632,542	1,857,017	<b>7,206,453</b>
Comisiones por Garantías para Crédito ante Proveedores	661,055	771,231	890,772	1,020,339	1,160,636	<b>4,504,033</b>
Comisiones por Garantía de Portafolio	176,281	205,662	237,539	272,090	309,503	<b>1,201,076</b>
Garantías para Instituciones con Programas PYMES	44,070	51,415	59,385	68,023	77,376	<b>300,269</b>
Garantías Internacionales	22,035	25,708	29,692	34,011	38,688	<b>150,134</b>
Otros ingresos						-
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1,961,131</b>	<b>2,287,986</b>	<b>2,642,624</b>	<b>3,027,006</b>	<b>3,443,219</b>	<b>13,361,966</b>
<b>2.- EGRESOS</b>						
Gastos Administrativos y de Operación	828,690	828,690	828,690	828,690	828,690	<b>4,143,450</b>
Siniestros (Honramientos)	881,407	1,028,308	1,187,696	1,360,452	1,547,514	<b>6,005,378</b>
Comisiones para el Fondo Regional de Garantías	392,226	457,597	528,525	605,401	688,644	<b>2,672,393</b>
Otros egresos						-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>2,102,323</b>	<b>2,314,596</b>	<b>2,544,911</b>	<b>2,794,543</b>	<b>3,064,848</b>	<b>12,821,221</b>
<b>3.-SALDO DEL MES</b>	<b>68,208</b>	<b>(26,609)</b>	<b>97,713</b>	<b>232,463</b>	<b>378,371</b>	<b>750,145</b>
<b>5.-SALDO ACUMULADO</b>	<b>68,208</b>	<b>41,598</b>	<b>139,311</b>	<b>371,774</b>	<b>750,145</b>	

**64**

	<b>Periodo</b>	
Inversión de Activos y Gastos Administrativos	(209,400)	0
Retornos netos (Comisiones - Comisiones FRG - Gastos Administ.)	(141,192)	1
	(26,609)	2
	97,713	3
	232,463	4
	378,371	5

**TIR** 17.7%

**CALCULO DEL VAN**

**VAN** 107,379

**CÁLCULO DEL FONDO REGIONAL DE GARANTÍAS Y PATRIMONIO  
DE LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS DEL CARIBE  
(en dólares americanos)**



	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio anual Total
Saldo de Monto Garantizado por año	44,070,359	51,415,419	59,384,809	68,022,599	77,375,706	60,053,778
Menos Siniestros u Honramientos por año	881,407	1,028,308	1,187,696	1,360,452	1,547,514	1,201,076
<b>Monto Garantizado Neto</b>	<b>43,188,952</b>	<b>50,387,110</b>	<b>58,197,113</b>	<b>66,662,147</b>	<b>75,828,192</b>	<b>58,852,703</b>
Propuesta de Patrimonio de la Sociedad de Garantías del Caribe	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
Más promedio de comisiones por Garantías con respaldo de Patrimonio	22,250	22,250	22,250	22,250	22,250	22,250
<b>Condición: Patrimonio de la Sociedad es utilizado en primera opción</b>						
Monto estimado utilizado de Fondo Regional de Garantías	42,688,952	49,887,110	57,697,113	66,162,147	75,328,192	58,352,703
Nivel de Apalancamiento	5	5	5	5	5	
Monto de Fondo Regional sin Apalancamiento	8,537,790	9,977,422	11,539,423	13,232,429	<b>15,065,638</b>	11,670,541

Monto estimado para el Fondo Regional de Garantías

18,000,000
------------





**ESTIMACIÓN DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LA REGIÓN CARIBE**  
**(en dólares americanos)**



País	Población (1)	Variación %	PBI (millones) (1)	Variación %	Ingreso Per cápita (1)	Variación %	N° PYME (2)	Cartera Microcrédito (2)	Variación %	Crédito Promedio
Jamaica	2,715,000	17%	11,690	16%	4,300	4%	30,818	34,958,033	14%	1,134
Trinidad y Tobago	1,341,000	8%	26,536	36%	20,338	21%	15,222	27,399,075	11%	1,800
Barbados	279,912	2%	6,148	8%	24,015	25%	3,177	6,354,569	3%	2,000
Surinam	551,000	3%	2,812	4%	7,050	7%	6,557	18,404,272	8%	2,807
Belice	335,188	2%	2,800	4%	8,412	9%	5,643	24,733,692	10%	4,383
Guyana	801,194	5%	2,788	4%	4,500	5%	2,478	2,156,430	1%	870
Bahamas	368,000	2%	9,228	13%	27,394	28%	4,177	18,797,277	8%	4,500
Haití	9,800,000	61%	11,056	15%	1,153	1%	183,597	112,031,979	46%	610
	16,191,294	100%	73,058	100%	97,162	100%	251,669	244,835,328	100%	

Fuentes para los supuestos:

- (1) Información obtenida de Wikipedia al 15/08/2015
- (2) Cifras del FOMIN Microfinanzas en América Latina y el Caribe Septiembre 2013
- (3) Los estimados de Cartera para Trinidad y Tobago, Barbados y Bahamas fueron hechos por el Consultor

**ESTIMACION DE LA CARTERA QUE ATENDERÁ LA SOCIEDAD DE GARANTÍAS**

(en dólares americanos)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto total de Microcréditos en la Región Caribe	244,835,328	257,077,094	269,930,949	283,427,496	297,598,871
Porcentaje de incremento anual de Cartera de Microcréditos	0%	5%	5%	5%	5%
Porcentaje de participación de la Sociedad de Garantías	18%	20%	22%	24%	26%
Monto total de Créditos afianzados por la Sociedad de Garantías	44,070,359	51,415,419	59,384,809	68,022,599	77,375,706



**A N E X O V I I I**

---

**RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS**



1. ¿Cuál es el modelo predominante de instituciones de garantías en su país?

Instituciones	SISTEMAS DE CRÉDITO	SISTEMA DE GARANTÍAS
Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse	OTROS: Son micro estructuras privadas controladas por los bancos de créditos o semi privadas financiadas por instituciones internacionales. Pero aplican tasas prohibidas (hasta 40% anual)	Cooperación Internacional
CASRI (NGO) and International Development Consultant	Entidades Privadas de Crédito	A través de otras entidades de crédito privadas.
Caribbean Export Development Agency	Entidades Privadas de Crédito	A través de los Bancos
Competitiveness Unit Suriname	Entidades Privadas de Crédito	A través del Estado
CASME	Entidades Privadas de Crédito	Cooperativas de Ahorro y Crédito, a través de otras entidades de crédito privadas
Suriname Business Development Center	Crédito de Entidades Públicas, Entidades Privadas de Crédito, Cooperación Internacional	A través de los bancos, a través de programas de garantía Públicas









INSTITUCIONES											
Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
PAIS:	HAITI	PAIS:	GUYANA Y CANADA	PAIS:	BARBADOS	PAIS:	SURINAM	PAIS:	JAMAICA	PAIS:	SURINAM
<b>Las MYPE y el regulador del sistema financiero</b>											
El regulador promueve que el apoyo al sistema financiero a las PYMES											
Supervisa todas las entidades de crédito que apoyan a las PYMES											
Da reglas especiales para promover de financiamiento para las PYMES											
Controla los mayores riesgos de la PYMES											
Proporciona información financiera para las PYMES											
Conoce los problemas financieros de las PYMES											
	No		No				Si				No
	Si		Si				Si		Si		Si
	No		No				No		Si		No
	Si		No				No		Si		No
			No				No		No		Si
	Si		Si				Si		No		Si

4. Características de las microfinanzas en el Sector Financiero

	INSTITUCIONES											
	Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
	PAÍS:	HAÍTÍ	PAÍS:	GUYANA Y CANADÁ	PAÍS:	BARBADOS	PAÍS:	SURINAM	PAÍS:	JAMAICA	PAÍS:	SURINAM
Las microfinanzas proveen servicios financieros para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y autoempleados. Las microfinanzas busca apoyar a aquellas personas que pueden desarrollar un micronegocio, dirigidas generalmente por el propietario, el mismo que cumple diversas funciones, como dirigir, gerenciar, operar, controlar y otros aspectos necesarios para que el negocio camine.	Si		Si		Si		Si		Si		Si	
¿Hay un sector de las microfinanzas en su país?	No		Si				No		No		Si	
¿Existen políticas financieras especiales para las PYMEs?	Si		Si				Si		No		Si	
¿Hay condiciones para el desarrollo de las microfinanzas?	No		Si				Si		Si		Si	
¿Hay condiciones para el desarrollo de un Sistema de Garantía en las microfinanzas en su país?												
¿Qué segmentos sociales son atendidos por las microfinanzas?												
1.- Las personas en situación de pobreza	x					x				x		
2.- Las personas en el ingreso medio			x			x				x		
3.- Personas independientes	x		x			x				x		x
4.- Los empleados			x			x				x		
5.- Otros segmentos										x		
¿Qué segmentos de créditos son las microfinanzas?												
1.- PYMEs como empresas formales	x		x									
2.- PYMEs como empresas informales	xxx											
3.- Créditos de consumo			x									
4.- Créditos educativos			x									
5.- Otros créditos												
¿Qué tipo de instituciones financieras comparten la microfinanzas?												
1.- Bancos	x					x		x		x		x
2.- Cooperativas de Ahorro y Crédito	x		x			x		x		x		x

INSTITUCIONES												
Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse	HAITÍ		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
	PAÍS:	HAITÍ	PAÍS:	GUYANA Y CANADA	PAÍS:	BARBADOS	PAÍS:	SURINAM	PAÍS:	JAMAICA	PAÍS:	SURINAM
		X		x								x
3.- Cooperativas de Crédito Municipales												
4.- Institución financieras para las PYMES												
5.- Otros												
¿Qué porcentaje de las transacciones financieras de las PYMES son las microfinanzas?												
¿Qué porcentaje de las microfinanzas se encuentran en el sector financiero?												
¿Qué sectores económicos están en las microfinanzas?	Sector Económico	%	Sector Económico	%	Sector Económico	%	Sector Económico	%	Sector Económico	%	Sector Económico	%
	Comercio											
	Servicio											
	Educación											
	Agricultura											
¿Son las cooperativas de crédito parte del sistema financiero?	No		Si		Si		Si		Si		Si	
	Si		Si		Si		Si		Si		Si	
¿Son las cooperativas de crédito parte de la microfinanciación?	No		Si		Si		No		No		Si	
Do they have special legislation?	Alrededor de 8											
How many credit unions there are in your country?	42											
Regulación del Sistema Financiero y las microfinanzas en su país												
¿El regulador promueve el desarrollo de las microfinanzas?	No		Si		Si		Si		Si		Si	
¿El regulador aplica políticas de control especiales en las microfinanzas?	No		Si		Si		Si		No		Si	
¿Las microfinanzas aplican garantías para los préstamos?	Si		No		No		Si		Si		Si	
¿Las cooperativas de ahorro y crédito son reguladas?	No		Si		Si		No		Si		Si	

5. Características de las Garantías para las PYME en el Caribe

INSTITUCIONES												
	Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
	PAÍS:	HAÏTÍ	PAÍS:	GUYANA Y CANADA	PAÍS:	BARBADOS	PAÍS:	SURINAM	PAÍS :	JAMAICA	PAÍS:	SURINAM
¿Qué tipos de garantías utilizan las PYME en su país? Por favor marque lo que corresponda												
1.- Garantía de Cartera de Créditos	X		X									
2.- Carta Fianza												
3.- Garantía de Proveedores					X							
4.- Otras garantías												
Por favor especifique otras garantías												
¿Qué instituciones financieras brindan garantías a las PYME en su país? Por favor marque lo que corresponda					Propiedades personales			National Development Bank				
1.- Bancos									X			X
2.- Cooperativas de Ahorro y Crédito									X			
3.- Cajas Municipales												
4.- Otras instituciones financieras						X						X
Por favor especifique otras garantías												
Las instituciones financieras que ofrecen garantías a las PYMEs de su país:		Instituciones internacionales como la BID de manera puntual y por un proyecto específico u solo FDI un organismo del Estado al beneficio de pocas empresas			La agencia de apoyo a la pequeña empresa del Gobierno	Banco Central de barbados/Central Bank of Barbados		The National Development Bank				Development bank
¿Son articuladas?	No		Si						Si			Si
¿Existe un Sistema Nacional de Garantías formal?	No		No						Si			No

6. Requisitos mínimos para la creación de un Sistema Regional de Garantía para las PYMES en la región del Caribe

	INSTITUCIONES											
	Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
	PAIS:	HAITI	PAIS:	GUYANA Y CANADA	PAIS:	BARBADOS	PAIS:	SURINAM	PAIS:	JAMAICA	PAIS:	SURINAM
En su opinión, ¿cuáles serían las condiciones mínimas para la formación de un Sistema de Garantía Regional para las MYPE?												
Por favor, marque lo que corresponda												
No hay acceso de las PYMES en cada país a los préstamos concedidos por el sistema financiero						X				X		X
Hay apoyo del gobierno o de otras entidades para crear fondos de garantía			X									X
Los créditos a las PYMES tienen alto riesgo			X					Si		X		X
Sería necesario que cada país tenga previamente un Sistema Nacional de Garantías		X				X		Si				X
Por favor especificar otras condiciones		La formación entre los MPEs de un fondo nacional de garantía afiliada a una institución regional.										
¿Cuáles son las características del sistema de garantía para las PYMES que existe en su país?												
Por favor, marque lo que corresponda												
El Sistema de Garantía tienen las instituciones financieras que ofrece garantías												X
Hay instituciones de garantía no articulada , que consta de varias instituciones financieras públicas y privadas que ofrecen garantías para las PYME												X
Hay una legislación que permita o facilite el establecimiento de un Sistema de Garantía		X										X
La legislación actual no permite el Sistema de Garantía y será difícil de cambiarlo.												
Por favor, indique otras características								El Banco Nacional de Desarrollo tiene un sistema de garantía				

INSTITUCIONES												
Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse	HAITI		CASRI (NGO) and International Development Consultant		Caribbean Export Development Agency		Competitiveness Unit Suriname		CASME		Suriname Business Development Center	
	PAIS:		PAIS:	GUYANA Y CANADA	PAIS:	BARBADOS	PAIS:	SURINAM	PAIS:	JAMAICA	PAIS:	SURINAM
¿Qué servicios debe ofrecer a través de los sistemas nacionales de garantía o el Sistema de Garantía Regional para la Región Caribe?												
Por favor, marque lo que corresponda	X											
Servicios garantías para las operaciones de crédito de las entidades financieras a las PYME en su país	X				X	X		X				X
Servicios de desarrollo de negocios para las PYME			X		X	X			X			X
Servicios de formación sobre financiación de las empresas y garantías					X	X		X		X		X
Proporcionar información de mercado para desarrollar el negocio PYME con potencial de desarrollo			X		X	X		X		X		X
Por favor, indique otras características	La afiliación de la institución regional de garantiza a una obra especializada en el financiamiento de las MPEs para rendir accesible el crédito e optimizar la formalización de las MPEs											



7. Comentarios adicionales

INSTITUCIÓN	COMENTARIO ADICIONAL
Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse	<p>Desde el año 2013, el ministerio de comercio de Haití trabaja sobre la reforma estructural del sector de negocios. Ha realizado la cuenta física de todas las empresas existentes al nivel del país. Está desarrollando estructuras públicas descentralizadas para promover la formalización y el reforzamiento de las empresas por una mejora competitiva. Hasta ese momento, hay cifras que no están disponibles al nivel del ministerio, visto el aspecto informal que caracterizaba el sector desde siempre. Sin embargo, falta siempre una estructura privada, que puede ser más eficiente que la cámara de comercio sobre todo al nivel técnico, al juntar los miembros de los sectores de negocios por una mejora difusión y implementación de las técnicas de desarrollo empresarial.</p> <p>Por el caso de Haití pensamos que la formación de un tal instituto puede ayudar a optimizar el rendimiento del financiamiento de las MPEs.</p> <p>N.B: En la última parte del segundo grupo de preguntas, el espacio "informality" no admite la "X"</p> <p>N.B: El trabajo de fortalecimiento estructural se hace en todos los niveles de las instituciones públicas. Pero hasta ahora no es fácil obtener cifras por detalle.</p>
CASRI (NGO) and International Development Consultant	
Caribbean Export Development Agency	
Competitiveness Unit Suriname	
CASME	<p>"Para la Sostenibilidad, relevancia y razones culturales ningún sistema regional debe incorporar el seguimiento - franquiciadas a MGC de la Nación la creación de un nuevo nicho de mercado en el sector financiero como se hizo con Micro Finanzas.</p> <p>Factoring: Plataforma Especial Banca móvil dedicado a las PYME que serán miembros de la Regional de MGC Caribe (con el fin de proporcionar capital de trabajo de la línea de crédito) el modelo de negocio será similar a una tarjeta de crédito... pero utilizando la plataforma de telefonía móvil.</p> <p>Interventor virtual: entregado a través de un software de contabilidad basado en la nube - utilizando la tecnología para monitorear - mentor y guía PYME en tiempo real a través de teléfonos inteligentes de aplicaciones y de aplicaciones de PC.</p> <p>Desarrollo de Negocio y la Unidad de Facilitación: Este producto se ocupará de los asuntos ninguno de finanzas que se centrarán en cuestiones de crecimiento y desarrollo para las PYME por país por sector similar al modelo de Consorcios de Exportación de la ONUDI para impulsar las ventas - A nivel nacional regional e internacional .</p> <p>Gracias SELA por dar a CASME esta oportunidad de participar y espero que podamos establecer incluso un piloto en 2-3 de nuestros países que muestran la CARICOM que tenemos una solución para la pobreza y empresarios de la región.</p> <p>Por último, el mayor riesgo para nuestros esfuerzos será el proceso político a nivel nacional, por lo que debemos asegurarnos de mitigar misma mediante el aprovechamiento de Secretaría de la CARICOM "</p>
Suriname Business Development Center	

**8. Información de Contacto de Instituciones**

Instituciones						
	Grand-Anse Saveurs Tropicale / Cámara de comercio de Grand-Anse	CASRI (NGO) and International Development Consultant	Caribbean Export Development Agency	Competitiveness Unit Suriname	CASME	Suriname Business Development Center
<b>Nombre</b>	Pierre Guild Mezile	Franklyn Harvey	Robertha Reid	Kenneth Foe-A-Man	AUDREY SALMON	Winston Wilson
<b>Nacionalidad</b>	Haitiana	Grenada in Eastern Caribbean, and Canadian	Barbados	Surinamese	JAMAICAN	Surinamese
<b>Cargo</b>	PDG / Membre	International Director, CASRI, Managing Director, Participian Consultants	Senior Advisor-Office of the Executive Director	Deputy Executive Director	CASME	Manager Research and Strategic Planning
<b>País</b>	Haiti	Guyana, and Canada	Barbados	SURINAME	JAMAICA	Suriname
<b>Email</b>	pguild11@gmail.com	vpfrank1@rogers.com	reid@carib-export.com	kenneth.fam@suriprint.com	AUDREY.SALMON@GMAIL. COM	wwilson@sbc.sr
<b>Teléfono</b>	(509) 37 72 30 49	1-613-228-2808	1(246) 436-0578	5978814043	8768202716	597-499010
<b>Skype</b>	gougou111	grenstandrews1		kennethfoeaman	MAENELLA	winston.wilson

**PROPUESTA DE POLÍTICAS GENERALES POR TIPOS DE RIESGOS**



## 1. Riesgo Crediticio

El riesgo crediticio dentro de la microfinanzas se define como: la posibilidad de pérdidas por la imposibilidad o falta de voluntad de los deudores o contrapartes, o terceros obligados para cumplir completamente sus obligaciones contractuales registradas dentro o fuera del balance general. El riesgo de crédito no sólo implica la pérdida potencial debido al incumplimiento de la contraparte; también incluye el deterioro en la calidad crediticia de la contraparte o en la garantía o colateral.

### ***Políticas Generales aplicadas a este tipo de riesgo:***

- a) La gestión del riesgo de crédito se llevará mediante el enfoque al cliente, por el cual se agrupan todos los riesgos relativos al contrayente individual o grupo económico, según las áreas de actividad con el que se relacionen.
- b) La identificación y medición de los riesgos se realizará a través del conocimiento que se desarrolle del cliente, teniendo en cuenta el sector económico al que pertenece, el nivel de endeudamiento en el sistema financiero y la calificación de riesgo. Con la finalidad de minimizar el riesgo crediticio, se implementará políticas de otorgamiento de garantías, donde se establecerán las pautas básicas para evaluar eficientemente a un cliente, prevaleciendo el criterio de su capacidad de pago medido a través de su flujo de caja, a fin de asegurar la recuperación del crédito.
- c) La gestión y valoración de carteras se llevara a cabo periódicamente mediante un análisis y valoración de las carteras, mediante una revisión de la situación económica y financiera, de los sectores económicos y de la morosidad.
- d) La diversificación de la cartera de créditos se desarrollará una adecuada diversificación de la cartera de colocaciones por: sectores económicos, zonas geográficas, por productos, por monedas, con el fin de minimizar el riesgo crediticio, para que no se deteriore la calidad de la cartera de garantías.
- e) La clasificación de la cartera que la realizará el Departamento de Riesgos como órgano independiente será la encargada de la evaluación y clasificación de la cartera de créditos. La evaluación y clasificación del deudor permitirá visualizar el riesgo crediticio en que incurre por sus operaciones crediticias, para establecer las provisiones que cubren el referido riesgo crediticio.
- f) El seguimiento de los clientes, cuya capacidad de pago presente indicios de evolución negativa será parte esencial de la gestión de riesgos.
- g) Recuperación, el ciclo de gestión integral de riesgo de crédito se completará con la actividad de recuperación de aquellas obligaciones que resulten impagas.

## 2. Riesgo de Mercado:

Está definido por las pérdidas derivadas del comportamiento de las variables que determinan los precios en el mercado financiero. Se distinguen los siguientes principales tipos de riesgos de mercado: riesgo de tasas de interés, tipo de cambio y riesgo precio de los commodities (precio de oro)

### ***Políticas Generales aplicadas a este tipo de riesgo:***

- a) Gestión del Riesgo de Mercado: El Departamento de Riesgos controlará y realizará el seguimiento de las posiciones con riesgo de mercado. La gestión de riesgos de mercado comprende un conjunto de políticas y procesos dirigidos a la identificación, medición y

## 90

control del riesgo derivado de la incertidumbre en la evolución futura de los mercados. Esta gestión debe encaminarse, en términos generales, a la creación de valor para la institución, limitando las pérdidas que podrían producirse en las posiciones derivadas de movimientos adversos en las variables relevantes de mercado.

### 3. Riesgo de Tasa de Interés

El riesgo de interés estructural hace referencia al efecto potencial de las variaciones en los tipos de interés del mercado sobre el margen financiero y el valor económico de una entidad, como consecuencia de los desfases existentes en la estructura temporal de vencimientos y depreciaciones de los activos y pasivos sensibles en el balance.

#### ***Políticas Generales aplicadas a este tipo de riesgo:***

- a) Gestión del Riesgo de tasa de interés: Se prevé llevar a cabo análisis de sensibilidad por las variaciones en los tipos de interés del mercado, para calcular el impacto que tienen las variaciones de los tipos de interés sobre el margen financiero proyectado anual. Y desde la perspectiva del valor económico, se estima el efecto de las variaciones de los tipos de interés sobre el valor actual descontado de los flujos futuros esperados. Se implementará los límites internos respecto a las tasas de interés, para que las ganancias en riesgos, no afecten el Patrimonio Efectivo y el Valor Patrimonial en Riesgo (VPR).
- b) Calce de Activos y Pasivos: Se debe buscar un calce razonable de plazos en sus operaciones activas y pasivas, debe contar con líneas de crédito otorgados por sólidas instituciones financieras de la plaza a tasas preferenciales que pueden ser utilizadas en caso se produzcan descalces acumulados en el desarrollo de sus operaciones. El calce de los plazos en activos y pasivos es de suma importancia para medir la sensibilidad de los cambios en las tasas de interés que puedan significar problemas en la valorización de los mismos.

### 4. Riesgo Cambiario:

El riesgo cambiario se presenta cuando se produce una variación del precio de la moneda local, afectando el valor de activos y pasivos. Debe tenerse en cuenta que este tipo de riesgo es particularmente sensible en la Región Caribe por los diversos tipos de moneda que existen en esta Región.

#### ***Políticas Generales de este tipo de riesgo:***

- a) Gestión del Riesgo Cambiario: Se medirá este tipo de riesgo a través del cumplimiento de los límites de posición de cambio, establecidos por la propia regulación que se aplica a cada país de la Región Caribe. Se tratará de mantener un calce razonable de monedas de sus activos rentables y sus pasivos costeables. Para ello es importante que se tome en cuenta los financiamientos y las operaciones que provienen o se aplican en moneda extranjera sea en la misma proporción las colocaciones que se realicen en esa misma moneda, por lo que el efecto del riesgo cambiario será mucho menor.

### 5. Riesgo de Operación

El Riesgo Operacional está definido como la posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos.

***Políticas Generales de este tipo de riesgo:***

- a) Gestión del Riesgo de Operación. El Departamento de Riesgos apoyará y asistirá a las demás áreas de la institución para la realización de una buena gestión integral de riesgos y para ello mantendrá su carácter de independiente de las Unidades de Negocios. A través de la gestión integral de riesgos operativos se minimizará las pérdidas significativas producto de fallas en los sistemas, eventos internos, externos y de las personas; para ello se adecuará procesos de gestión y control, constituidos por normas internas, que permitan al personal entender claramente sus funciones, cómo deben realizarlas y cuál es el control inherente, a fin de evitar este tipo de riesgos.
- b) Tecnología de la información. Se ejecutarán actividades tendientes a fortalecer aspectos de seguridad con miras a la aplicación de tecnologías para fortalecer los controles y mejorar la operatividad de la infraestructura informática y de comunicaciones.
- c) En cuanto a la falla por servicios públicos, desastres naturales, atentados y actos delictivos, se implementará un Plan de Contingencia y Continuidad del Negocio.
- d) Se deberá contar con adecuadas Pólizas de Seguros contra todo tipo de eventualidades a fin de proteger los activos y al personal de la institución.

**6. Riesgo de Liquidez:**

La gestión del riesgo de liquidez contribuirá a garantizar la capacidad para hacer frente al aumento en el volumen de sus activos financieros y para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, y que pueden variar en relación a lo planeado debido a que algunas operaciones, como la devolución de garantías de efectivo, o los de honramientos de naturaleza incierta puede impactar el flujo de efectivo por incumplimiento de la contraparte, o por acontecimientos de eventos externos inesperados.

***Políticas Generales de este tipo de riesgo:***

- a) Para cubrir el riesgo de liquidez se debe cumplir con los límites legales exigidos por la normatividad del país sede y buscar un calce razonable de sus operaciones activas y pasivas, tanto en plazos como en monedas.
- b) Se buscará obtener superávit en los índices de liquidez, con la finalidad de rentabilizar los activos, equilibrando siempre el riesgo y la rentabilidad.
- c) Debe contar con líneas de crédito otorgadas por sólidas instituciones financieras de la plaza a tasas preferenciales que pueden ser utilizadas en caso se produzcan descalces acumulados en el desarrollo de sus operaciones.
- d) Que exista las políticas y procedimientos para la gestión de los riesgos de liquidez, que se encuentren debidamente aprobados por el órgano competente e incluya los aspectos requeridos por el regulador en sus normas relacionadas.





## **BIBLIOGRAFÍA**

- ACS -Association Of Caribbean States. (2011). Research on Small and Medium Enterprises in the Greater Caribbean.
- An Roinn Post, Fiontar agus Nuálaíochta Department of Jobs, Enterprise and Innovation. (2014). Findings and conclusions of the Minister for Jobs, Enterprise and Innovation on the review of the Credit Guarantee Scheme for the purposes of Section 10 of the Credit Guarantee Act 2012.
- BIS, UK Government action to support SME access to finance. Disponible:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/charter/2011-sba-conference-budapest/files/speakers/presentations/wsg\\_jackson\\_sme\\_finance\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/charter/2011-sba-conference-budapest/files/speakers/presentations/wsg_jackson_sme_finance_en.pdf)
- Capita Asset Services (Ireland) Limited acting as Operator of the SME Credit Guarantee Scheme. (2014). 4th Quarter Report of 2014 to the Minister for Jobs, Enterprise and Innovation detailing the analysis and performance of the SME Credit Guarantee Scheme at 31st December 2014.
- Cleri, Carlos. (2008). 3er. Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas - Financiamiento PYMES - Los Sistemas de Garantías Recíprocas. Chile.
- Cishek, A. Modelos de Garantía-Apuntes Comparativos y Experiencias. Disponible:  
[http://www.sinecorp.net/web/docs/Diferencia\\_entre\\_Fondos\\_de\\_Garantia\\_y\\_Sociedades.pdf](http://www.sinecorp.net/web/docs/Diferencia_entre_Fondos_de_Garantia_y_Sociedades.pdf)
- Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development. (2012). SME and Entrepreneurship Financing: The Role Of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies In Supporting Finance for Small and Medium-Sized Enterprises.
- Coke-Hamilton, Pamela. (2014). The Role of SMEs in the Caribbean. This document is a contribution to the June 2014 edition of the newsletter of the EU-LAC Foundation dedicated to SMEs. Disponible: <http://www.carib-export.com>
- De la Vega, Mario. (2013). Experiencia en Sistemas de Garantías en México, Nacional Financiera (NAFIN – México), 31 de octubre - 1° de noviembre de 2013. San Salvador, El Salvador.
- Department for Business Innovation and Skills. (2011). A Guide to Legal Forms for Business. London.
- Department for Business Innovation and Skills (2013). SME Acces to Finance Schemes - Measures to support SME growth. London.
- Douette, Andre, Dominique Lesaffre and Roland Siebeke. (2012). SMEs' Credit Guarantee Schemes in Developing and Emerging Economies. Published by Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Germany.
- ECLAC-Economic Commission for Latin America and the Caribbean Subregional Headquarters for the Caribbean. (2009). Report of the Workshop on Boosting SME Development and Competitiveness In The Caribbean. Port of Spain, Trinidad and Tobago.
- Ferraro, Carlo, Evelin Goldstein y Luis Alberto Zuleta (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

**94**

FOMIN. (2013). Microfinanzas en America Latina y el Caribe: El Sector en Cifras.

Hendrickson, Michael. (2009). SME Competitiveness in the Caribbean: Challenges and Opportunities. ECLAC, Port of Spain Office.

Hossain, Farhad, Tonya Knight and Thankon Arun, Financing Low-Income Borrowers in the Caribbean: Experiences from the Barbadian Microfinance Sector. Disponible: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2009vol22no402.pdf>

Knight, Tonya and Farhad Hossain. (2008). Helping the Needy: Factors Influencing the Development of Microfinance in Barbados.

Kudelová, Magdalena , Mutual Guarantee Societies and their Future Position in the European Union. Ostrava, Czech Republic. Disponible: [http://www.opf.slu.cz/kfi/icfb/conf/papers/28\\_Kudelova\\_f.pdf](http://www.opf.slu.cz/kfi/icfb/conf/papers/28_Kudelova_f.pdf)

Lashley, Jonathan. (2007). Entrepreneurship and its Resultant Complexities in the Caribbean. Trinidad and Tobago.

The Ministry of Industry, Investment and Commerce., MIIC. (2013). Micro, Small and Medium Enterprise (MSME) and Entrepreneurship Policy.

Ogawa, Sumiko, Joonkyu Park, Diva Singh, and Nita Thacker. (2013). Financial Interconnectedness and Financial Sector Reforms in the Caribbean.

Pombo, Pablo, Horacio Molina y Jesús N. Ramírez. (2013) Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia latinoamericana. , BID.

Quintal Palomo, Alberto, Edgar Alfonso Sansores Guerrero y Juana Edith Navarrete Marneou. (2009). El sistema nacional de garantías PYMES y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008.

Rambarran, Jwala. (2013). Strengthening Banking Regulation and Supervision in the Caribbean. Disponible: <http://www.bis.org/review/r131007e.pdf>

Ramkissoon Babwah, Natasha. (2013). The Role of the Caribbean Entrepreneur in Economic Development – Strategy and Process vol.11, 2013. Trinidad y Tobago.

Ramkissoon-Babwah, Natasha and Arnold Babwah (2013) An Entrepreneurship Development Policy Approach for Trinidad and Tobago. International Journal of Business and Social Science.

Roa, Maria José. (2015). Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Access, Usage and Quality. Center for Latin American Monetary Studies (CEMLA). Mexico Df, Mexico.

Salesia, Shelwyn. (2014). 21 Century Credit Unions....Success Through Shared Services. Curacao.

SELA, (2010). Visión prospectiva de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Respuestas ante un futuro complejo y competitivo. Caracas, Venezuela.

- SELA, (2012). Informe final Curso de capacitación sobre Sistemas de Garantías de apoyo a las PYMES, 17 al 19 de octubre de 2012. Caracas, Venezuela.
- SELA (2012). Value chains, SMEs and public policies. International experiences and lessons for Latin America and the Caribbean. Caracas, Venezuela
- SELA. (2013). Seminario-Taller sobre Sistemas de Garantías en Centroamérica-Relaciones Intrarregionales, 31 de octubre y 1 de noviembre de 2013. San Salvador, El Salvador.
- SELA. (2014). Public procurement as a tool for development in Latin America and the Caribbean– Intra Regional Relations. Caracas, Venezuela.
- SELA. (2014). Seminario – Taller sobre sistemas de garantías de crédito en el Caribe, 14 y 15 de octubre de 2014. Georgetown, Guyana.
- SELA. (2015). Methodological considerations for developing an SME Policy Index for Latin America and the Caribbean, 23 and 24 April 2015. Cartagena, Colombia.
- SELA. (2015). Reunión Regional sobre Políticas Públicas para la Promoción y Apoyo a las PYMES Informe Final – Cooperación Económica y Técnica, 23 y 24 de abril de 2015. Cartagena, Colombia.
- Shenaz Hossein, Caroline. (2012). The Politics of Microfinance: A Comparative Study of Jamaica, Guyana, and Haiti. University of Toronto.
- Smith, Warren. (2014). Building Growth into the Caribbean Sustainability Agenda - The Role of Entrepreneurship. Montego Bay, Jamaica.
- Vienna Initiative Working Group on Credit Guarantee Schemes. (2014). Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe.
- Vogel, Robert C. and Gerald Schulz. (2011.). Financial Regulation in English-Speaking Caribbean: Is it Helping or Hindering Microfinance?
- Williams, Densil A. (2014) Fostering International Entrepreneurship Among Caribbean SMEs: Some Exploratory Thoughts, Mona School of Business and Management, UWI, Mona.
- World Bank Group, Secretariat of the Task Force. Principles (for Public Guarantee Schemes for SMEs)
- Zagaris, Bruce. (2009). New Framework on Regional Financial Regulation in the Caribbean. Vol.55. N8. August 24. 2009.