



Informe Final

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/IF-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). 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

INFORME DE RELATORÍA	1
I. DESARROLLO DE LA REUNIÓN	1
II. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	10
III. CLAUSURA	14
ANEXO I. AGENDA	15
ANEXO II. PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE DURANTE, COORDINADOR DEL PROGRAMA REGIONAL LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROGRAMA SELA PYMES) DE LA SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA)	21
ANEXO III. PALABRAS DEL SR. VIVIAN BROWN, SECRETARIO PERMANENTE DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA, INVERSIÓN Y COMERCIO DE JAMAICA	25
ANEXO IV. LISTA DE PARTICIPANTES	31
ANEXO V. LISTA DE DOCUMENTOS	37

INFORME DE RELATORÍA

1. El “Seminario sobre financiamiento y garantías de apoyo a PYMES en el Caribe” organizado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), a través del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA-PYMES), y el copatrocinio del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio (MIIC) de Jamaica, tuvo lugar en Kingston, los días 15 y 16 de octubre de 2015.
2. De conformidad con el Programa de Trabajo del 2015 de la Secretaría Permanente aprobado por el Consejo Latinoamericano del SELA, esta actividad tuvo por objeto: i) Presentar los resultados del estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe; ii) Revisar avances sobre mecanismos e instrumentos financieros novedosos complementarios a los sistemas de garantías; y iii) Promover la integración de los equipos de trabajo en la región, para lograr avances en la puesta en marcha de los sistemas regionales de garantía. La agenda de la reunión figura en el Anexo I.
3. En este Seminario Regional participaron representantes de los puntos focales gubernamentales para las pequeñas y medianas empresas de Barbados, Brasil, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago. Asimismo, participaron representantes de la Agencia Caribeña de Riesgo Crediticio (CariCRIS), de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME), del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía (ALIGA) y del Fondo de Garantía para Prestamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). La Lista de Participantes figura en el Anexo IV.

I. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. En la Sesión Inaugural hicieron uso de la palabra las siguientes autoridades: a) El Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 1-15) y b) El Sr. Señor Vivian Brown, Secretario Permanente del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 2-15).

Ambas intervenciones figuran en el Anexo II y III respectivamente.

5. La SESIÓN INTRODUCTORIA estuvo a cargo del Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
6. Seguidamente tomó la palabra el Sr. Sergio Alvarez Vasquez, Consultor del SELA, a quien le correspondió presentar el estudio “Financiamiento y garantías para apoyo a PYMES en el Caribe. Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe” (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 3-15). El consultor hizo una presentación detallada del estudio que fue distribuida anticipadamente entre los asistentes, señalando que para el análisis se tomaron en cuenta los siguientes países: Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Haití, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago. Durante la realización del mismo se analizó la información sobre estudios y artículos sobre finanzas y garantías para las PYMES de la región estudiada y se elaboró un cuestionario de acuerdo con la estructura del estudio y que fue enviado a las instituciones públicas y privadas de la región del Caribe, y los resultados de la encuesta fueron contrastados con los

2

análisis elaborados previamente. Algunas lecciones que resultaron del estudio fueron las siguientes: i) al igual que otras experiencias en otros países y continentes, el mercado no siempre garantiza un crédito eficiente para las PYMES; ii) el acceso a la financiación es el problema más importante para mejorar la competitividad de las PYMES; iii) es necesario desarrollar un flujo rápido y constante de recursos para estas empresas; iv) el Gobierno tiene un papel importante en la implantación y regulación de los sistemas de garantía, y también participan en la creación de los actores que operan garantías; v) existen diferentes formas de crear fondos de garantías, como la provisión de los recursos públicos con un operador diferente que proporciona los recursos de gestión y no asume los riesgos de la transacción en sus propios activos; y vi) es conveniente disponer de un Sistema de Reafianzamiento.

7. Posteriormente intervino el Sr. Alessandro Bozzo, Consultor del SELA, para presentar el "Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en Centroamérica" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 4-15). Se realizó una presentación resumida para resaltar las principales conclusiones del estudio y referirse a los resultados de una reunión similar, que fue realizada en Costa Rica, los días 3 y 4 de septiembre de 2015, en la que se analizaron las condiciones para la creación de un sistema de garantías en la región centroamericana. Los principales aspectos y conclusiones del referido estudio podrían resumirse en los siguientes aspectos: i) Los Sistemas de Garantía de la Región no se encuentran desarrollados como se podría esperar (salvo excepciones); ii) el objetivo del Sistema Regional de Reafianzamiento es compartir riesgos, diversificarlo, aumentar la capacidad y optimizar los recursos disponibles en los sistemas nacionales, de manera que se busca contribuir al aumento del crédito para las micro y PYMES de los países de la Región; iii) el sistema de reafianzamiento considera un modelo de negocios basado en la gestión de operadores de primer piso de garantías, es decir, donde los Sistemas de Garantía dan garantías directas a instituciones financieras supervisadas, las cuales a su vez son las encargadas de la evaluación de los clientes finales; idealmente, no se debe desarrollar una nueva institucionalidad que pueda tener altos costos de creación, de administración, y tiempos largos de constitución, de manera que se deben aprovechar las instancias actualmente existentes; iv) respecto de los recursos financieros del Fondo, estos pueden ser administrados fiduciariamente por el propio organismo centralizadamente, o como alternativa que se entreguen en administración fiduciaria en cada uno de los países participantes, facilitando así el flujo de caja entre pago de garantías, cobro de comisiones, recuperaciones de garantías pagadas y rentabilidad de las inversiones entre otros; v) entre las capacidades particulares que debe desarrollar la Administración del Fondo se encuentran la gestión comercial, en conjunto con la capacidad de evaluación del riesgo de los portafolios de créditos garantizados por los sistemas de garantía nacionales, de forma de conocer y estimar el riesgo de cada entidad de garantía en el tiempo. También se mencionaron algunas recomendaciones generales, tales como: i) el reafianzamiento siempre es una operación de garantía otorgada y no a la entidad de garantía como tal; eventualmente, es posible que en países donde no existan sistemas de garantía, el Fondo de Reafianzamiento pueda otorgar garantías directas a las Instituciones Financieras locales que califiquen, pero lo anterior debería realizarse solo en el escenario indicado; ii) es necesario desarrollar sistemas tecnológicos para gestionar el flujo de información entre la administración y los sistemas de garantía e IFIs, de forma de facilitar costos reducidos, procesos masivos y el mantenimiento de la eficacia del reafianzamiento hacia el sistema; iii) las condiciones del reafianzamiento pueden ser diferenciadas para cada entidad de garantía; iv) finalmente se recomienda comenzar con un proyecto piloto pequeño, con dos sistemas de garantía nacionales que tengan distintos objetivos (ej. crecer y compartir riesgo respectivamente). La inclusión de cualquier Sistema de Garantía, público o privado, debe ser analizado en detalle por los profesionales de la administración correspondiente.

8. El debate general, así como las preguntas y respuestas se concentraron en algunos aspectos administrativos y técnicos expuestos en los estudios presentados, así como en el análisis de las diferentes condiciones para el otorgamiento de las garantías a las micro y PYMES; como por ejemplo, si existía alguna correlación entre el crecimiento de los negocios y el aumento en el otorgamiento de garantías; los diferentes mecanismos y metodologías de evaluación de las micro y PYMES para el otorgamiento de financiamientos y garantías; la necesidad de promover y estimular estas evaluaciones por instancias independientes y autónomas a las instituciones financieras otorgantes de las garantías, entre otras. Por otra parte, se analizaron los diferentes factores que podrían contribuir a la evolución de los sistemas de garantías existentes, que aunque han tomado muchos años en constituirse, en la actualidad, es posible extraer las experiencias y las mejores prácticas que podrían ser muy provechosas para la región caribeña y ahorrar tiempo y recursos. De igual forma, se analizó el importante papel que juega el Estado como ente regulador y promotor de las políticas de desarrollo de las micro y PYME, y las relaciones de cooperación y complementación que deben desarrollarse con el sector privado y el sector financiero para el respaldo y apoyo de este relevante sector empresarial, que contribuye significativamente con el comercio, al ingreso y el empleo de los países, pero que requieren de políticas públicas especialmente diseñadas para su promoción y sobrevivencia, ya que un porcentaje considerable de las PYMES no logran superar los 3 años de actividad, entre otros motivos por la dificultad de acceder al financiamiento y las garantías. Por último, se detalló la amplia experiencia de los sistemas de garantía de Chile y Perú y los asistentes pudieron formular una diversidad de preguntas sobre esas experiencias exitosas que funcionan en la región.

9. La SESIÓN I: SITUACIÓN ACTUAL Y EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN EL CARIBE, fue moderada por el Sr. Douglas Webster, Director Senior de Políticas, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica.

10. Jamaica: Sr. Reginald Nugent, Asesor del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio, realizó la presentación "Mejorar el acceso al capital de las PYMES: Gestionar los riesgos" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 5-15). Resaltó que para el 2014 las pequeñas y micro empresas en Jamaica, sumaban más de 9 mil. Señaló que algunos de los obstáculos para el acceso a capital de las PYMES son cuestiones relativas a la demanda, como desarrollo empresarial insuficiente, planes de negocios viables, planes de negocios articulados pobres, malas prácticas de gestión, la falta de confianza en las instituciones financieras, el conocimiento limitado de opciones de financiamiento; así como a cuestiones relativas a la oferta, como la asimetría de la información, el perfil de riesgo del micro/pequeñas empresas, las opciones de financiamiento limitadas; los estrictos requisitos para el acceso a las garantías y los altos costos de transacción, entre otros. Se refirió a que el ciclo de vida de los negocios, es muy importante de considerar al momento de definir las opciones de financiamiento y al solicitar garantías.

11. Surinam: la Sra. Marjorie Renardus, Miembro de la Junta del Foro Empresarial de Surinam (SBF) y miembro de la Junta del Fondo de Garantía de Surinam, realizó la presentación "Foro Empresarial de Surinam (SBF)" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 6-15). Durante la misma, detalló el perfil económico y social del país y sus principales atractivos y fortalezas. Destacó las asociaciones público-privadas para diversificar la cooperación y cómo funciona el Foro Empresarial de Surinam (SBF), establecido en 2006 como una plataforma de diálogo entre el sector público y privado, los sindicatos de trabajadores y las universidades. Mencionó que el principal objetivo del SBF es el de desarrollar el sector privado local a través de la asociatividad, el diálogo y la formulación de estrategias nacionales y el diseño de políticas. Entre las principales responsabilidades del SBF se encuentran las políticas de ejecución y supervisión, la evaluación de políticas, el diálogo y la cooperación entre el Gobierno y los diversos actores, la aplicación de la Estrategia Nacional y la

4

identificación de los sectores prioritarios. Los principales desafíos de las PYMES son el acceso al financiamiento, las altas tasas de interés y la disponibilidad de dinero. Resaltó que sobre el crecimiento económico sostenible y la diversificación, se debe mejorar el marco regulador de negocios, desarrollar la infraestructura, mejorar la estructura tributaria, fortalecer la gobernabilidad corporativa, propiciar el desarrollo de habilidades, tecnologías y la innovación, mejorar los vínculos con las empresas, mejorar el diálogo público-privado y lograr un mayor acceso a la financiación para las PYMES, entre otros aspectos. Los grandes desafíos de las PYMES para tener acceso a la financiación son el bajo desarrollo de las microfinanzas, la poca capacidad de préstamo de los bancos, la poca credibilidad en préstamos a pequeñas empresas, la falta de información sobre las finanzas de las PYMES, entre los aspectos más resaltantes. El Fondo de Garantía de Crédito de Surinam (CGFS) nació para apoyar a las PYMES en la aplicación de su plan de negocios, y todos los sectores, especialmente las PYMES, pueden acceder a este fondo.

12. Trinidad y Tobago: el Sr. Alan Cooper, Analista de Políticas de la División de Desarrollo de la Empresa del Ministerio de Trabajo y de la Pequeña y Micro Empresa de Desarrollo, realizó la presentación "Emprendimiento y desarrollo de las PYMES en Trinidad y Tobago" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 7-15). Resaltó que el Ministerio tiene el mandato de desarrollar políticas, coordinar su aplicación y llevar a cabo una función de asesoramiento en nombre de la Ministro; además de desarrollar e implementar políticas y programas para promover las micro y pequeñas empresas (PYMES), mitigar condiciones adversas para las pequeñas empresas y crear un entorno más favorable para la iniciativa empresarial. Los objetivos de la División de Desarrollo de la Empresa son definir con precisión el sector, crear y ampliar las oportunidades y reducir los obstáculos para el emprendimiento de las PYMES, reducir barreras entre el sector formal e informal, proporcionar un tratamiento equitativo a las PYMES, mejorar el acceso al financiamiento y al mercado nacional e internacional, incentivar a las PYMES productivas e innovadoras a diversificarse, entre otras. El Ministerio cuenta con varias iniciativas y programas, tales como: el National Entrepreneurship Development Company Limited (NEDCO), el Programa FairShare, el Sistema Nacional Integrado de Incubadora de Empresas (IBIS), el Fondo de Inversión Empresarial (EIF) y la Encuesta Nacional de Línea de base. Para el período 2015-2016 cuentan con más de 11 planes de acción para las PYMES. La presentación dio a conocer toda la compleja y amplia gama de recursos que el país ha desarrollado para apoyar a sus micro y PYMES dentro de una política pública de fortalecimiento y atención a este sector y el desarrollo de una institucionalidad pública y privada para tal efecto.

13. Continuando con la SESIÓN I: SITUACIÓN ACTUAL Y EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN EL CARIBE, se desarrolló un debate general y los participantes pudieron formular preguntas a los ponentes.

14. En esta sesión de debates, las preguntas se concentraron en analizar el tema de la morosidad, y si existía alguna relación con el crecimiento del acceso al financiamiento y las garantías. Se hicieron referencias a la importancia de los sistemas de financiamiento y garantías y como estos pueden impactar en el crecimiento de la economía al facilitar y crear un clima propicio para el crecimiento de las micro y PYMES, y por ende, la creación de nuevas oportunidades de negocios y emprendimientos. Los participantes pudieron conocer en detalle el desarrollo de las iniciativas de financiamiento y garantía en Jamaica y en Trinidad y Tobago, la institucionalidad caribeña que está detrás de las iniciativas del financiamiento y las garantías, así como la composición e integración de los diferentes actores que participan en los diversos programas de financiamiento y garantías existentes. También se explicaron detalladamente los marcos de las políticas públicas de Jamaica y Trinidad y Tobago, en materia de PYMES y de financiamiento y garantías, así como las metodologías y procesos operativos para el otorgamiento de las garantías.

15. La SESIÓN II: ANÁLISIS DEL MERCADO DE LAS GARANTÍAS PARA LAS PYMES EN LA REGIÓN CARIBEÑA: SÍNTESIS DE LA OFERTA Y DEMANDA PARA LAS GARANTÍAS DE PYMES, fue moderada por la Sra. Cheronne Allen, Directora de la División de Industria del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica.

16. Seguidamente se conformó el PANEL CON SOCIEDADES NACIONALES DE GARANTÍAS Y ENTES PROMOTORES DE FINANCIAMIENTO Y GARANTÍAS EN EL CARIBE, quienes procedieron a realizar sus presentaciones de conformidad con lo establecido en la agenda de trabajo.

17. El Sr. Stefan Fortune, Gerente de Calificaciones de la Agencia Caribeña de Riesgo Crediticio (CariCRIS), realizó la presentación "CariCRIS, Calificaciones Crediticias PYME – Creación de un ambiente de flujo de crédito" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 8-15). Describió la visión, misión y objetivos fundamentales de CariCRIS como la primera empresa Caribeña de información crediticia y servicios de calificación, dependiente de los bancos centrales regionales, bancos comerciales, bancos de desarrollo y otros entes financieros, ofreciendo análisis de crédito y eliminando la asimetría de información. Señaló que el acceso a la información es el problema real entre las PYMES y los proveedores de capital, sumado a la mala calidad de la información financiera de las mismas y la falta de cobertura de investigación. Las calificaciones PYMES es una herramienta implementada para medir el rendimiento financiero y la capacidad para mantener y mejorar ese rendimiento, ayudando a mejorar su perfil de crédito. En su intervención explicó detalladamente el funcionamiento de esa institución y el balance de los resultados obtenidos.

18. El Sr. Glenn H. Gersie, Presidente del Fondo de Garantías de Surinam realizó la presentación "Garantías de crédito; El enfoque en Surinam" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 9-15). Luego de contextualizar su presentación con datos generales de Surinam, su situación económica y social, y las instituciones financieras del país, mencionó algunos de los desarrollos económicos más recientes. Posteriormente se refirió al Fondo de Garantías de Surinam, cuya fundación se remonta a 1979, y cuyas actividades estuvieron inactivas entre 1997 y 2014. Señaló que el FGS es una institución independiente, responsable ante el Ministerio de Finanzas y cuya gestión de fondos y órgano ejecutor es el Banco Nacional de Desarrollo (NDB) de Surinam. Su principal objetivo es la promoción de las inversiones en todos los sectores de la economía, en particular las inversiones de las pequeñas y medianas empresas y los de las nuevas empresas. Su estrategia consiste en la colaboración con entidades de crédito, el diálogo permanente con las organizaciones del sector privado, el seguimiento de los acontecimientos nacionales e internacionales, la recopilación y análisis estadístico para el ajuste de políticas, el desarrollo de un sistema de crédito y garantías en Surinam. El proceso para la firma del contrato de garantía pasa por considerar la solicitud de préstamos desde la entidad de crédito, este último aplica para la Garantía del Fondo, el Banco Nacional de Desarrollo evalúa la propuesta, el Fondo de Garantía aprueba la propuesta, y finalmente el Banco y la Entidad de Crédito firman el contrato de garantía. Existen algunas iniciativas gubernamentales de apoyo a las PYMES como: el Fondo de Micro Créditos y el Fondo de Crédito para la Agricultura. El Banco Nacional de Desarrollo cuenta también con un Fondo de Inversión y Asistencia Técnica al Sector Privado; las nuevas iniciativas son: el Programa Especial PYMES, la Expansión del "programa de créditos Agri-negocios", el Programa de inclusión financiera en materia de financiación de las PYMES en colaboración con GPFI (Asociación Mundial para inclusión Financiera); y el Fomento de la capacidad de las PYMES.

19. La Sra. Wonnie Boedhoe, CEO del Banco Nacional de Desarrollo de Surinam Ltd (NOB), realizó la presentación "Banco Nacional de Desarrollo de Surinam, Actividades del Banco y el Fondo de Garantías" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 10-15). Resaltó que el Banco, de propiedad estatal, establecido en 1963 se especializó en préstamos para el desarrollo con el fin de desarrollar las industrias nacionales que contribuyen al desarrollo económico y social de Surinam. La mayoría de

6

las acciones del mismo son del Gobierno de Surinam, mientras que los otros accionistas son un banco comercial local y una compañía de seguros local. Actualmente el Banco cuenta con su propia cartera de préstamos, fondo de inversión, asistencia técnica del Fondo del Sector Privado, fondo de crédito agrícola y fondo de préstamos para estudios. El Fondo de Garantía fue establecido en 1979, reinició sus actividades en 2007, y en 2014, el Banco decidió asignar fondos de patrimonio propio y nombrar una nueva junta directiva para ponerlo en funcionamiento. Las nuevas iniciativas para las PYMES incluyen designar una parte de la financiación de NOB para un programa especial de inversión para las PYMES, la expansión del fondo de crédito agrícola, el programa de inclusión financiera en materia de PYMES, la ampliación de los préstamos para estudios, entre otras.

20. El Sr. Edward Chin-Mook, Presidente de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME), realizó la presentación "CASME, facilitando el crecimiento y desarrollo de las PYMES en la región" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 11-15). Se refirió a la creación y objetivos de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME), constituida en 2005 por las Asociaciones de Pequeños Negocios (SBA), con el fin de actuar como organización paraguas para interactuar con los organismos y el gobierno, y para mejorar el desarrollo y el crecimiento del sector en los países del CARIFORUM. CASME actúa en tres áreas específicas: mecanismos de financiamiento, programa de cooperación y el programa de competitividad. Dentro de los mecanismos de financiamiento se encuentra la banca y las uniones de crédito. Explicó que Jamaica ha tenido algunas iniciativas de pre - factibilidad para crear un instrumento de garantía mutua, junto con la Asociación Europea de Instituciones de Garantía (AECM), la cual explicó detalladamente.

21. El Sr. Edison Galbraith, Gerente General de Préstamos y Administración de Cartera del Banco de Desarrollo de Jamaica, realizó la presentación "Fondo para Mejoras de Crédito, Garantía de Crédito Parcial para las PYMES" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 12-15). En la presentación detalló los objetivos, retos y oportunidades para el uso de garantías parciales de crédito a fin de ampliar el acceso a la financiación para las micro, pequeñas y medianas empresas - desde la perspectiva del Banco de Desarrollo de Jamaica. Luego de detallar algunos aspectos técnicos, administrativos y procedimentales, resaltó las iniciativas del Banco para lograr un incremento del acceso al crédito para PYMES y mencionó que desde abril 2012 se han aprobado 30,623 créditos a las micro y PYMES, creando 6.424 nuevos empleos, y ha proporcionado J\$ 612 millones en garantías de préstamos, y se ha mejorado el asesoramiento técnico. También se ha implementado un plan piloto para mejorar el acceso al financiamiento de las PYMES llamado Centro de Mejora de Crédito (CEF).

22. El debate permitió aclarar las diferencias que existen entre los sistemas de garantías y las sociedades de garantías, dado que estas se conforman y trabajan en función de la propia membresía y sus contribuciones les permiten afrontar los requerimientos de garantías y financiamiento de sus socios, convirtiéndolas en modelos más dinámicos, flexibles y operativos que podrían funcionar eficientemente bajo ciertas condiciones, y su marco legal les permite tener un mayor acceso a las asociaciones de pequeños comerciantes y asociaciones de exportadores. También se hizo referencia a la existencia de modelos de carácter mutualista, pero que su desarrollo en el Caribe puede que sea difícil de instrumentar dado que requiere de cuantiosos recursos que difícilmente podrían provenir de las micro y PYMES, y de allí la necesidad de contar con la participación de instituciones gubernamentales. Además, al tratarse de la creación de un sistema regional de garantías para el Caribe, los aportes deberían provenir, en una primera instancia de los aportes de las instituciones gubernamentales para generar los incentivos necesarios dentro de la institucionalidad financiera y privada de la región caribeña. Este debate puso en evidencia la valiosa experiencia financiera que se viene desarrollando en la región del

Caribe. Un tema de particular importancia que se mencionó fue el de procurar mantener la mayor estabilidad macroeconómica en los países, y muy especialmente la estabilidad en las tasas de inflación y en las tasas de intereses bancarios, que impactan de manera importante en las operaciones de financiamiento y garantía. Pero además se consideró que precisamente es muy provechoso contar con sólidos sistemas de garantía, porque constituyen un valioso instrumento de apoyo a las micro y PYMES en coyunturas de crisis económicas. De esa forma, se coincidió que en esos ciclos económicos de crisis, las garantías toman cada vez una mayor relevancia y que los principales clientes de los sistemas de garantías son las instituciones financieras.

23. La SESIÓN III: POTENCIALIDADES DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL CARIBE contó con las presentaciones de los consultores del SELA, Sergio Alvarez y Alessandro Bozzo.

24. El Sr. Sergio Alvarez Vasquez, Consultor del SELA, realizó la presentación "Potencialidades de un Sistema de Garantías para las Pequeñas y Medianas Empresas en el Caribe" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 13-15). Durante la misma, resaltó algunas de las conclusiones generales, tales como que en la región del Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y garantías y que esa demanda está en varios segmentos PYMES situadas en las regiones menos favorecidas, así como en actividades emergentes en diversos sectores. También se refirió a que existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones de crédito, de acuerdo con la naturaleza del negocio. Resaltó que mientras en la región del Caribe, los programas de garantías son escasos, existen instituciones públicas orientadas al desarrollo de las PYMES, que pueden estar interesadas en el apoyo a la formación de un fondo de garantía regional, operado por una institución de garantía especializada en ofrecer garantías a las PYMES Caribeñas. Señaló que el marco regulatorio existente en la región del Caribe es capaz de regular adecuadamente un Sistema de Garantía Regional o de una Sociedad de Garantías en el Caribe; y que al parecer no deberían existir dificultades para el establecimiento de una nueva institución de garantías con una entidad jurídica independiente, con base en el marco jurídico y normativo existente para proporcionar una aplicación efectiva de sus operaciones y el logro de sus objetivos. Resaltó que están dadas las condiciones para el establecimiento de políticas que promueven el acceso a la financiación de las PYMES y crean una alianza estratégica con las partes interesadas (autoridades públicas, instituciones financieras y organizaciones de PYMES) en el desarrollo normativo y operativo del Sistema de Garantías Regional. En ese sentido, debe reconocerse que el desarrollo de actividades que promuevan el crecimiento y desarrollo de las PYMES es una tarea compleja, y que es necesario tomar la multiplicidad de problemas que aquejan a los distintos mercados que atienden, con estrategias apropiadas para maximizar la utilidad de los recursos y capacidades disponibles en la Región Caribe. La implementación de estrategias de políticas públicas de apoyo a las PYMES en este contexto, deben ser diseñadas para facilitar y promover el crecimiento de este sector, poniendo a disposición una serie de instrumentos financieros que ayuden a lograr una mejora sustancial de la competitividad empresarial. La creación del Sistema de Garantía Regional, será una herramienta de gran alcance para facilitar el acceso a la financiación de más de 250.000 PYMES que existen en la región del Caribe.

25. El Sr. Alessandro Bozzo, Consultor del SELA, realizó la presentación "Potencialidades de un Sistema de Garantías para las Pequeñas y Medianas Empresas en Centroamérica" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 14-15). Durante la misma resaltó algunos de los beneficios de un Sistema Regional de Reafianzamiento, tales como: i) liberar compromisos de los Sistemas de Garantía, y como consecuencia amplificar la capacidad de otorgar garantías de crédito por parte de estas instituciones (mitigación de capital y apalancamiento); ii) compartir el riesgo con un tercero, disminuyendo los compromisos y liberando riesgo; iii) mejorar la calificación de la garantía otorgada por parte de los Sistemas de Garantía, ya que se disminuye considerablemente la

8

posibilidad de default por parte de estos; y puede potenciar y promover las operaciones financieras entre empresas de distintos países, en un ambiente de mayor confianza y respaldo. Además mencionó algunos de los beneficios de un Sistema de Garantías de Crédito, tales como: permitir el acceso al crédito a empresas de menor tamaño, lo cual libera capital, comparte riesgo, estandariza operaciones y mejoras y aumenta la capacidad por otorgar garantía a los sistemas reafianzados. Para las instituciones financieras, permite reducir provisiones y mitigar capital, favoreciendo que estas instituciones puedan otorgar créditos a más empresas.

26. El debate permitió satisfacer algunas dudas de carácter técnico sobre la operatividad de los sistemas de garantías existentes y particularmente los desarrollados en Perú y Chile, pero además analizando las experiencias y buenas prácticas desarrolladas en la región centroamericana, que fueron presentadas en el resumen del estudio presentado por el Consultor del SELA, Alessandro Bozzo y en la síntesis de las conclusiones y recomendaciones del Seminario sobre Financiamiento y Garantías para el Apoyo a las PYMES en Centroamérica, que se llevó a cabo en Costa Rica en septiembre de 2015. Adicionalmente, los asistentes caribeños pudieron profundizar sus preguntas con respecto al estudio sobre financiamiento y garantías para el apoyo a las PYMES del Caribe, presentado por el Consultor del SELA, Sergio Alvarez. La ocasión también fue propicia para que los participantes de las instituciones del Caribe, pudiesen profundizar en la información sobre las diversas acciones y actividades que se vienen desarrollando para promover el financiamiento y las garantías para las PYMES en el Caribe, y la forma como estas actividades se concretan en cada país y las instituciones nacionales que están involucradas, así como los programas e iniciativas que están en marcha en la actualidad y los que están en proceso de desarrollo.

27. La SESIÓN IV: PANEL CON BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO E INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y PROMOTORAS DE GARANTÍAS PARA LAS PYMES: EXPERIENCIAS EN LA PRÁCTICA, fue moderada por el Sr. Owen Francis, Director de Canales de Banca Comercial de CIBC del Primer Banco del Caribe, quien luego de hacer una introducción del tema y de los participantes como ponentes en esta sesión de trabajo le dio la palabra a los expositores.

28. El Sr. Edgard Coquis, Director General del Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI) del Perú, realizó la presentación "Mecanismos de Garantía e Instrumentos Financieros en el Sistema de Garantía en Perú" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 15-15). Resaltó algunos datos de interés acerca de FOGAPI, tales como su visión y misión, sus objetivos y alcance, su naturaleza y conformación, así como sus normas y mecanismos de regulación y supervisión; además de establecer la importancia de las alianzas público-privadas que desarrolla el fondo. Sobre las PYMES, rescató que en Perú el número de PYMES ha crecido un 30% en los últimos 6 años, contribuyendo con el 45% del PIB de Perú, aportando casi el 88% de los puestos de empleo. Señaló que la carencia de garantías reales y líquidas, o la deficiencia de las mismas con que contaban las PYMES, las convertía en un sector discriminado para acceder al crédito; razón por la cual se requería de la presencia del Estado a través del otorgamiento de garantías de calidad. De esta necesidad surgió el nacimiento de los Sistemas de Garantía como un esquema financiero facilitador y acelerador del acceso y fluidez al crédito a las PYMES. Se refirió a los diversos modelos para el otorgamiento de garantías, el modelo individual, el modelo de garantía de cartera o global para créditos de MIPYME, y el modelo de garantía intermedio. También se refirió a algunos instrumentos financieros complementarios, fideicomisos, inversiones, monetización de cheques diferidos y mejorador de bonos en mercados capitales, entre otros. Mencionó que el desarrollo del producto de Garantía de Cartera ha permitido multiplicar significativamente el impacto de las garantías en beneficio de las MYPE peruanas. Actualmente, existe la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía (ALIGA), que viene apoyando el Fondo Latinoamericano de Garantías – FLAG, lo que puede representar una respuesta al reto de las Instituciones de Garantía de América Latina y del Caribe para atender a las micro y PYMES.

29. El Sr. Dillon Alleyne, Oficial a Cargo de la Oficina Sub-regional de Trinidad y Tobago de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), realizó la presentación "Financiamiento y Sistemas de Garantía de apoyo a las PYMES en el Caribe" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 16-15). Durante la misma describió el entorno empresarial global y el sector de la Micro Pequeña y Mediana Empresa en el Caribe y Latinoamérica. Sobre el entorno empresarial global mencionó el bajo crecimiento, los altos costos de servicio de la deuda pública, las tasas de desempleo, especialmente entre los jóvenes y las mujeres, la expansión del déficit, y el acceso limitado a la financiación externa. Además resaltó que la mayor parte de los negocios en Latinoamérica y el Caribe son PYMES y que la transformación estructural progresiva de la economía va a depender de este sector y la ayuda que pueda recibir. Mencionó que las PYMES representan casi el 90% de la estructura de producción en el Caribe, y absorben entre el 40% y 80% de la fuerza de trabajo total. Los desafíos están en: i) la falta de mercados diversificados y la necesidad de crear nuevas actividades de exportación, en un entorno que es cada vez más competitivo; ii) en la necesidad de participar en las cadenas de valor regional y mundial, y para ello es necesario acceder a mano de obra de alta calidad y mejorar la capacidad técnica de las empresas; iii) en la necesidad de acceder al crédito a costos razonables; iv) en la necesidad de mejorar la eficiencia energética y el uso de más energía renovable, y v) en la capacidad de producir bienes y servicios de manera sostenible. Se estima que el 25% de las PYMES exportaron durante el periodo 2006-2008, 44% de las PYMES tenía cierto nivel de inversión extranjera directa, 7% de las PYMES tienen alguna forma de cooperación tecnológica con socios extranjeros. Los Sistemas de Garantía de Crédito se presentan como una alternativa por que reducen el riesgo de crédito al prestamista, tienen un enfoque innovador para la financiación insuficiente, abordan el tema de la limitación de la financiación a corto plazo, ayuda en la evaluación individual de los préstamos por la relación que se establece entre prestatario y prestamista, abordan las asimetrías de información, la falta de garantías y la percepción de alto riesgo y mejoran los mercados financieros.

30. El Sr. Francisco Martinotti, Presidente de la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía (ALIGA), realizó la presentación "Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía - Fortalece los Sistemas de Garantías de América Latina y el Caribe" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 17-15). Durante la misma, resaltó que ALIGA es una entidad sin fines de lucro, independiente de todo gobierno nacional y/u organismo multilateral, es una institución autofinanciada, de libre asociación conformada por instituciones de garantía, orientada a promover el desarrollo, competitividad y estabilidad de las Instituciones de Garantía de América Latina y el Caribe. Su propósito es difundir y consolidar los Sistemas de Garantías de todo el continente, y apoyar el desarrollo y crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – micro y PYMES y al sector empresarial en general. ALIGA actualmente está integrada por instituciones de garantía que provienen de los países de la región, Argentina, Colombia, Perú, Costa Rica, El Salvador, Brasil, Chile, Bolivia, Panamá, México. En América Latina, las micro y PYMES generan una gran demanda crediticia, sin embargo, existen diversos factores que limitan el acceso al financiamiento, por lo que ALIGA propicia establecer y mejorar los Sistemas de Garantía con el objeto de apoyar a las micro y PYMES en sus necesidades de financiamiento para desarrollar sus negocios, y facilitar la información clave para que los Sistemas de Garantía permitan el acceso al crédito de las micro y PYMES que tienen dificultades para obtener créditos y que, a la vez, enfrentan condiciones inadecuadas de costo, plazos, garantías o carencia de periodos de gracia. En su presentación detalló el trabajo que realiza ALIGA y su capacidad para cooperar y brindar asistencia técnica a los países.

31. La Sra. Navita Anganu, Especialista Principal de Mercado Financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), realizó la presentación "Garantías para las PYMES; experiencias prácticas" (SP/SFGA-PYMES-C/Di N° 18-15). Resaltó el trabajo del BID para participar en los programas de Garantías, recordando que los recursos no representan un problema para el acceso a los créditos. Presentó un comparativo de los préstamos de los bancos comerciales de Jamaica

10

destinados a los sectores productivos privados vs préstamos personales, y recalco que a pesar del costo de los fondos, estos han estado en declive. El marco para el acceso al financiamiento de las PYMES sigue siendo un trabajo en progreso. La respuesta del FOMIN-BID ha sido centrar su intervención en torno a un tema estratégico de crecimiento económico, facilitar un camino sostenible para salir de la pobreza a través de la micro-financiación; tomar el financiamiento para el emprendimiento dinámico y para estimular el crecimiento económico. Los proyectos están dirigidos a atender las necesidades de los empresarios en las distintas etapas del ciclo de vida de desarrollo de negocios. Señaló que el BID tiene programas en Haití, República Dominicana, Nicaragua, Paraguay, Barbados y Guyana.

32. En el debate se intercambiaron opiniones sobre cuál debería ser la mejor estrategia para el desarrollo de los sistemas de garantías en el Caribe y la evolución progresiva hacia un sistema de garantía para la subregión del Caribe. También se hizo referencia a la necesidad de desarrollar una relación de cooperación y colaboración entre las grandes empresas y las pequeñas empresas como se viene haciendo en algunos países de la región centroamericana. Se hizo referencia a las industrias y de las economías de escala, su funcionamiento a niveles sectoriales y la importancia de crear núcleos y formas de organización de clusters para poder aprovechar las oportunidades de negocios. Por otra parte, se hizo referencia a las características de los productos que se comercializan en el Caribe y las condiciones de competencia que deben afrontar las micro y PYMES y las ventajas que podrían generarse si se desarrollaran empresas y estructuras para comercializar productos similares impulsadas por la CARICOM. Otro de los aspectos que se resaltó fue la falta de cultura crediticia en la región, y la necesidad de capacitar a los usuarios del crédito y muy especialmente a las micro y PYMES. Se hizo referencia al tema de las compras gubernamentales y las PYMES y se ejemplificó con algunos casos muy interesantes desarrollados en el Perú. En este sentido, los gobiernos deberían aprovechar las PYMES nacionales e incorporarlas en los procesos de compras públicas, ofreciendo alta calidad y precios competitivos que favorezcan a las comunidades y a la sociedad en general. Para ello es preciso generar los incentivos mutuos para desarrollar estas estrategias de relacionamiento público – privado.

II. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En la SESIÓN V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, participaron el Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), el Sr. Douglas Webster, Director Senior de Políticas, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica; y los consultores del SELA, Sr. Sergio Álvarez y Sr. Alessandro Bozzo.

Entre las principales conclusiones y recomendaciones que surgieron durante las deliberaciones se pueden destacar las siguientes:

Conclusiones

1. Existe un amplio acuerdo de continuar avanzando y analizando la concreción en el corto y mediano plazo de un Sistema de Garantías Caribeño.
2. Acogiendo las recomendaciones del Banco Mundial, un Sistema Regional de Reafianzamiento debe ser administrado de manera sólida, eficaz, técnica y profesional, con respaldo institucional, de buena calificación de riesgo, minimizando costos y generando confianza en el sistema financiero y los sistemas de garantías nacionales. El Sistema Regional puede favorecer el fortalecimiento de los Sistemas de Garantía existentes, ampliar

sus capacidades y sobre todo permitir que las entidades bancarias puedan ampliar un mayor financiamiento a las PYMES en los países del Caribe.

3. El factor Crítico de Éxito (FCE) que debe tener un Fondo de Garantías y su Administración es la generación de confianza y seguridad al Sistema Financiero. Esto en beneficio de las Micro y PYMES, ya que éste va a cubrir una parte importante del riesgo del Sistema. Para ello, se requiere, que el Fondo de Garantía tenga un Patrimonio Propio, constituido, líquido y demostrable. Además, dicho patrimonio, una vez considerados los niveles de apalancamiento, debe ser suficiente para la operación del Fondo, en especial porque sus clientes son las Instituciones Financieras y de Garantía.

Otro requisito es que sea Administrado eficazmente, lo que significa, idealmente, que cuente con personal profesional y técnico especializado. Es decir, que disponga de un recurso humano con experiencia en el Sistema Financiero y enterado de las necesidades de las Micro y PYMES, haciendo uso intensivo de tecnología financiera y a bajo costo de administración, porque de lo contrario, este costo se trasladaría directa o indirectamente a las Micros y PYMES.

4. La calificación de riesgo del Fondo es deseable. salvo que el nivel de riesgo del Fondo (medido como el riesgo de los portafolios de garantías comprometidas por el Fondo) sea claramente transparente para las IFIs (Instituciones Financieras), este es un elemento que pudiera darse a conocer mediante estadísticas públicas y confiables en el tiempo, tal como lo hacen otros Sistemas de Garantía de la región periódicamente, ante los entes financieros, las empresas y el público en general.

Es deseable que el Fondo pueda calificarse por intermedio de calificadores externas especializadas de riesgo, de forma tal que las IFIs garantizadas o los sistemas de garantía locales puedan confiar en que las garantías/reafianzamientos del Fondo serán eficaces a la hora de su honramiento, y les permitan mitigar provisiones y capital si fuera el caso.

La falta de garantías, las condiciones en que se entregan los financiamientos y las tasas de interés más altas, a medida que las empresas son de menor tamaño, pueden constituir una barrera de entrada al financiamiento para las más pequeñas. Esto, a su vez, es el resultado de los mayores costos asociados a la evaluación de las Micro y PYMES. Bien sea por su mayor riesgo en relación al de empresas más grandes, o debido a los costos operativos que tiene la institución financiera al acceder a clientes pequeños y muy distribuidos o dispersos en el territorio local o nacional.

5. Para la creación de un Sistema Regional de Garantías en el Caribe, se requiere trabajar paralelamente en la creación y fortalecimiento de los sistemas nacionales de garantías en los países caribeños.

Las dificultades que tienen las PYMES para presentar garantías, son la principal barrera de entrada que tienen estas unidades empresariales para acceder al adecuado financiamiento de sus actividades en el sistema financiero. Adicionalmente, en lo que respecta a las instituciones financieras, éstas deben asumir el costo de la evaluación de riesgo, la atomización de los clientes, la baja calificación de las empresas, los bajos respaldos patrimoniales, las altas exigencias de capital y de provisiones, lo que ocasiona que los créditos tengan mayores tasas de interés y en consecuencia la oferta de financiamiento a las PYMES sea menor.

12

6. Los procesos deben ser claros y sencillos, al igual que la normativa. El producto de ser financieramente atractivo para los proveedores de fondos y las instituciones de reafianzamiento. Además es importante evaluar el comportamiento de los bancos para cobrar comisiones diferenciadas, en función del riesgo de las operaciones de crédito que tengan los portafolios de crédito de los Bancos o de los sistemas de garantía de crédito nacionales.

Es claro que cada IFI y sistema de garantía puede tener un riesgo distinto de otra, pues por ejemplo, una puede atender solo a Pequeñas empresas, otra puede atender a medianas empresas y otra a Microempresas. Las tres instituciones tendrán portafolios de riesgo distintos porque cada segmento tiene un riesgo distinto. Por lo tanto, el fondo deberá cobrar por lo menos el riesgo esperado de cada portafolio garantizado y eso significa que podría ser distinto para cada IFI, lo que es lo normal. Otra opción es cobrar el riesgo por igual para todos, pero ello implica que para unos será relativamente más caro que para otros y podría desincentivar a aquellas IFIs, a las cuales el riesgo relativo es bajo en relación a la comisión. Vale decir que el Fondo podrá cobrar comisiones diferenciadas en función del riesgo esperado de la cartera de garantías a comprometer con cada institución financiera, ya sea de crédito o de garantías.

El Objetivo es que el Fondo sea sustentable en el tiempo y como contrapartida, que cubra por lo menos el riesgo esperado de las operaciones de crédito a Micro y PYMES que éstas otorguen. Al cubrir el riesgo, las IFIs no deben comprometer provisiones por la parte cubierta, o bajarlas sustancialmente, y si el regulador local lo autoriza podrían tener menores exigencias de capital por financiar a Micro y PYMES, que son exigencias mayores que las que se le imponen a las IFIs cuando financian a pequeños deudores, cuyo riesgo promedio es mayor a medida que su tamaño promedio es menor.

7. Es importante considerar que el fin último de los sistemas de financiamiento y garantía es el fortalecimiento de las Micro y PYMES, precisamente por el potencial que estas empresas pueden producir, en el aumento del ingreso, la producción, la productividad y el empleo y, en general, en el desarrollo económico y social. De allí la importancia de adoptar políticas públicas sólidas y orientadas a la protección y estímulo de las PYMES.
8. 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. Por otra parte, existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones del crédito, de acuerdo a la naturaleza de los negocios.
9. 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.
10. En la Región Caribe existe una demanda insatisfecha de servicios financieros y de garantías orientados a las PYMES 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. Por otra parte, existen diversas necesidades financieras que requieren mejores condiciones del crédito, de acuerdo a la naturaleza de los negocios y que bien puede ser atendida por el sector financiero.

11. 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.

Si bien en la Región Caribe, los Programas de Garantías son escasos, existen instituciones públicas y privadas en cada país interesadas en promover el acceso al financiamiento y el 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, con lo cual se ampliaría la oferta financiera hacia las PYMES

12. La creación del Sistema Regional de Garantías, será una poderosa herramienta para facilitar el acceso al financiamiento de un número importante de PYMES que existen en los países miembros del SELA en el Caribe, por lo que requiere la participación activa de las diversas instituciones que están involucradas en estas actividades. Asimismo, se cuenta con el apoyo del Banco de Desarrollo del Caribe (CDB) y promoción de la Comunidad del Caribe (CARICOM), entre otras, y a nivel nacional de los bancos nacionales de desarrollo, las instituciones crediticias y de financiamiento.
13. La sensibilización del tema es muy importante ya que se requiere un posicionamiento de la región respecto de los sistemas nacionales y regionales de garantía para el apoyo a las micro y PYMES en el Caribe.
14. Las deliberaciones y la presentación de las experiencias en América Latina y el Caribe y particularmente, en la región del Caribe, pusieron de manifiesto una variada y rica experiencia, lo que hace ver con gran optimismo el desarrollo de los sistemas nacionales de garantías en el Caribe y las posibilidades futuras de un sistema regional de garantías.
15. Un aspecto de gran coincidencia entre los participantes fue la necesidad de mantener condiciones de estabilidad macroeconómica en las economías caribeñas, dado que el control de la inflación y de las tasas de interés son fundamentales para el buen funcionamiento de los sistemas de financiamiento y garantías, que en coyunturas de crisis económicas puede representar un factor de enorme potencial para apoyar a las micro y PYMES, aún en esas condiciones adversas.

Recomendaciones

1. Iniciar contactos con 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 el Caribe, inicialmente con los países miembros del SELA, a fin de colaborar en la promoción y estímulo de dicho Sistema.
2. Iniciar contactos con el Banco de Desarrollo del Caribe, los Bancos Centrales de cada país y otras Instituciones Financieras Multilaterales y Nacionales para explorar la posibilidad de su participación o contribución en la formación del SRG.
3. Considerando la realidad regional, se recomienda la creación de un Fondo de Reafianzamiento que pueda comenzar con un programa pequeño como experiencia piloto.

14

4. Se recomienda desarrollar un sistema de administración simple, de bajo costo, de uso masivo e implementado por intermedio de una institución de prestigio, que genere confianza y seguridad al sistema financiero y que tenga las capacidades para administrar el Fondo en forma sustentable en el tiempo.
5. Los acuerdos concretos a desarrollar son los siguientes:
 - i) Aprobación de la propuesta de creación del Sistema de Refianzamiento Regional (SRR) del Caribe;
 - ii) Aprobación de la creación del Grupo de Trabajo Regional para seguimiento e implementación del SRR, integrada por los representantes de los países caribeños para avanzar en la puesta en marcha del Sistema Regional de Garantías para el Caribe. Este grupo tendría una conformación abierta con la participación de los puntos focales gubernamentales del Caribe, las instituciones de financiamiento y garantía del Caribe y la institucionalidad subregional, especialmente el CDB, CARICOM, CARICRIS, CASME, SELA, así como los bancos nacionales de desarrollo, y otros organismos nacionales y regionales. También se recomendó la participación activa de ALIGA, REGAR, entre otras.
 - iii) Organización por CDB, CARICOM y SELA de una reunión del Grupo de trabajo del SRR y organismos regionales para el 2016.

III. CLAUSURA

En la SESIÓN DE CIERRE participaron el Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y el Sr. Stephen Wedderburn, Director Técnico del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio (MIIC) de Jamaica.

A N E X O I

AGENDA

SEMINARIO SOBRE FINANCIAMIENTO Y GARANTÍAS DE APOYO A PYMES EN EL CARIBE

Lugar: Hotel Jamaica Pegasus. 81 Knutsford Boulevard, Kingston 5, Jamaica
Fecha: 15 Y 16 *de octubre de 2015*

ANTECEDENTES

La Secretaría Permanente, ha estado involucrada en la realización de los Foros Iberoamericanos de Sistemas de Garantías y Financiamiento de las PYMES, que se llevan a cabo todos los años y en el tratamiento de este tema en los Estados Miembros del SELA, con el fin de promover la creación de mecanismos de financiamiento que garanticen fluidez y acceso al crédito para las PYMES, en especial en Centroamérica y el Caribe.

En este contexto, la Secretaría Permanente organizó y ejecutó, durante el año 2013, el "Seminario-Taller sobre Sistemas de Garantía en Centroamérica", con el apoyo del Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), en San Salvador, El Salvador, el cual estuvo dirigido a entidades financieras y empresariales de la región. En cuanto a la región caribeña, se organizó durante el año 2014, el "Programa para la conformación de un Sistema de Garantías para PYMES en el Caribe", realizado en Georgetown, Guyana. Esta actividad contó con el apoyo de la Comunidad del Caribe (CARICOM).

Para el año 2015 se prevé la realización de un seminario sobre Sistemas de Garantías en Costa Rica y otro en Jamaica, con el fin de seguir avanzando en la conformación de los mecanismos regionales de garantía para facilitar el acceso al crédito de las PYMES, tanto en Centroamérica como en el Caribe.

OBJETIVOS

Los objetivos generales de este seminario son: i) Presentar los resultados del estudio de pre-factibilidad para la creación de los Sistemas Regionales de Garantía para PYMES en Centroamérica; ii) Revisar avances en mecanismos e instrumentos financieros novedosos complementarios a los sistemas de garantías; y iii) Promover la integración de equipos de trabajo en Centroamérica, para la puesta en marcha de los sistemas regionales de garantía.

Los objetivos específicos de este seminario son: i) Avanzar en la conformación y/o consolidación de los sistemas de garantías en Centroamérica; ii) Incorporar a las entidades financieras nacionales y subregionales, públicas y privadas, para lograr el establecimiento de los sistemas regionales de garantía; iii) Capacitar a funcionarios en temas pertinentes de los sistemas de garantías de apoyo a las PYMES; y iv) Obtener aportes, sugerencias, posibles ajustes y comentarios de los participantes del Seminario, a fin de enriquecer el contenido del estudio de pre-factibilidad.

Jueves, octubre 15, 2015**Mañana**8:00 – 8:30 **INSCRIPCIONES**8:30 – 8:50 **SESIÓN INAUGURAL**

Señor Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).

Señor Vivian Brown, Secretario Permanente del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica.

8:50 – 9:00 Receso Protocolar

9:00 – 9:15 **SESIÓN INTRODUCTORIA**

Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)

9:15-10:15 **Presentación de los estudios:**

“Financiamiento y garantías para apoyo a PYMES en el Caribe. Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe”.

Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA.

“Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en Centroamérica”.

Alessandro Bozzo, Consultor del SELA.

10:15 – 10:30 Receso

10:30 – 11:00 DEBATE GENERAL

11:00 - 12:30 **SESIÓN I: SITUACIÓN ACTUAL Y EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN EL CARIBE**

Moderador: Sr. Douglas Webster, Director Senior de Políticas, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio, Jamaica

- Jamaica: Sr. Reginald Nugent del Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio
- Suriname: Sra. Marjorie Renardus, Miembro de la Junta del Foro Empresarial de Suriname (SBF) y miembro de la Junta del Fondo de Garantía de Suriname
- Trinidad y Tobago: Sr. Alan Cooper, Analista de Políticas de la División de Desarrollo de la Empresa del Ministerio de Trabajo y de la Pequeña y Micro Empresa de Desarrollo

- 12:30 - 1:30 ALMUERZO
- 1:30 – 2:30 **CONTINUACIÓN: SESIÓN I: SITUACIÓN ACTUAL Y EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS EN EL CARIBE**
DEBATE GENERAL. PREGUNTAS Y RESPUESTAS
- 2:30 – 3:00 CONCLUSIONES DEL DÍA

Viernes, octubre 16, 2015**Mañana**

- 9:00-10:30 **SESIÓN II: ANÁLISIS DEL MERCADO DE LAS GARANTÍAS PARA LAS PYMES EN LA REGIÓN CARIBEÑA: SÍNTESIS DE LA OFERTA Y DEMANDA PARA LAS GARANTÍAS DE PYMES.**
Moderador: Sra. Cheronne Allen, Directora de la División de Industria del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica
PANEL CON SOCIEDADES NACIONALES DE GARANTÍAS Y ENTES PROMOTORES DE FINANCIAMIENTO Y GARANTÍAS EN EL CARIBE.
- Sr. Stefan Fotune, Gerente de Calificaciones de la agencia caribeña de riesgo crediticio (CariCRIS)
 - Sr. Glenn H. Gersie, Presidente del Fondo de Garantías de Suriname
 - Sra. Wonnie Boedhoe, CEO del Banco Nacional de Desarrollo de Suriname Ltd (NOB)
 - Sr. Edward Chin-Mook, Presidente de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME)
 - Sr. Edison Galbraith, Gerente General de Préstamos y Administración de Cartera del Banco de Desarrollo de Jamaica
- 10:30 – 10:45 RECESO
- 10:45 – 11:30 DEBATE GENERAL. PREGUNTAS Y RESPUESTAS
- 11:30 – 12:30 **SESIÓN III: POTENCIALIDADES DE UN SISTEMA REGIONAL DE GARANTÍAS PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL CARIBE**
- Sr. Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA
 - Sr. Alessandro Bozzo, Consultor del SELA
- 12:30 – 1:00 DEBATE GENERAL. PREGUNTAS Y RESPUESTAS
- 1:00 – 2:00 **ALMUERZO**

2:30 – 3:00 **SESIÓN IV: PANEL CON BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO E INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y PROMOTORAS DE GARANTÍAS PARA LAS PYMES: EXPERIENCIAS EN LA PRÁCTICA**

Moderador: Sr. Owen Francis, Director de Canales de Banca Comercial de CIBC del First Caribbean Bank

- FOGAPI: Sr. Edgard Coquis, Director General del Fondo de Garantía para Prestamos a la Pequeña Industria (FOGAPI) del Perú
- CEPAL: Sr. Dillon Alleyne, Oficial a Cargo de la Oficina Sub-regional de Trinidad y Tobago de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- ALIGA: Sr. Francisco Martinotti, Presidente de la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía.
- BID: Sra. Navita Anganu- Especialista Principal de Mercado Financiero del Banco Interamericano de Desarrollo.

3:00 – 3:30 DEBATE GENERAL. PREGUNTAS Y RESPUESTAS

3:30 – 3:45 RECESO

3:45- 4:30 **SESIÓN V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

- Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)
- Sr. Douglas Webster, Director Senior de Políticas, Planificación, Proyectos e Investigación del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio, Jamaica
- Sr. Sergio Álvarez, Consultor del SELA
- Sr. Alessandro Bozzo, Consultor del SELA

4:30 – 5:00 **SESIÓN DE CIERRE**

- Sr. Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA).
- Sr. Stephen Wedderburn, Director Técnico del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio (MIIC) de Jamaica.

PALABRAS DEL SR. ANTONIO LEONE DURANTE, COORDINADOR DEL PROGRAMA REGIONAL LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PROGRAMA SELA – PYMES) DE LA SECRETARÍA PERMANENTE DEL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE (SELA)

Tengo el honor de darles la bienvenida en nombre del Embajador Roberto Guarnieri, Secretario Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), a este importante seminario.

En primer lugar, quiero manifestar nuestra satisfacción por participar con todos ustedes en la sesión inaugural de esta actividad, relacionada con los sistemas de garantías para PYMES.

Deseo expresar mi especial agradecimiento al Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio del Gobierno de Jamaica por colaborar en la organización de esta actividad. Nuestra colaboración con el Caribe SELA ha permitido llevar a cabo en numerosas oportunidades, varios eventos relacionados con diversas temáticas y por lo tanto, nos sentimos muy complacidos de realizar una actividad más.

Como antecedentes de esa colaboración hemos realizado en el Caribe eventos vinculados con los Sistemas de Garantías y Financiamiento de las PYMES. En el año 2009 en un esfuerzo conjunto, la CARICOM y el SELA organizamos el Foro Regional: "Acceso a crédito y financiación para las PYMES", que tuvo lugar en Kingston, Jamaica, en diciembre de 2009. Ese evento se centró en un análisis profundo de los mecanismos de financiación para las PYMES en el Caribe. Más adelante, en 2012, se realizó otra reunión en Puerto España en Trinidad y Tobago, con el apoyo del Centro Financiero Internacional (CFI) y la colaboración de la Asociación de Estados del Caribe (AEC).

En el año 2014, se realizó en Georgetown, Guyana, con el apoyo de CARICOM, un Foro Regional sobre Garantías y entre las principales recomendaciones de los participantes se planteó la posibilidad de proponer la creación de un sistema de garantías en el Caribe. En ese sentido, se mencionó que el sistema debería ser una asociación entre los sectores público y privado.

Es importante mencionar que la Secretaría Permanente del SELA ha trabajado en estos temas relacionados con los sistemas de garantías desde 1997, conjuntamente con IBERAVAL, Sociedad de Garantía Recíproca de la Junta de Castilla y León de España, conjuntamente con algunas instituciones financieras latinoamericanas de desarrollo, por lo que en un esfuerzo conjunto, hemos estimulado la creación de numerosos sistemas de garantías en América Latina. Al mismo tiempo, en un esfuerzo compartido con España, Portugal y los países de la región, creamos la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR), que cada año organiza un foro sobre financiación y garantías para micro, pequeñas y medianas empresas, los que fueron realizados en los últimos años en Brasil, España y para el año 2015 se realizó en Perú.

Basado en toda la experiencia acumulada en América Latina y el Caribe, la Secretaría Permanente propuso al Consejo Latinoamericano del SELA realizar dos (2) estudios de pre factibilidad para la creación de Sistemas Regionales de Garantía para Centroamérica y el Caribe, los que serían presentados en reuniones específicas en Costa Rica y Jamaica. Es por ello que el tema principal del seminario que comienza hoy aquí en Kingston, Jamaica, considera la posibilidad de crear un sistema de garantías para la región del Caribe. De esta manera, esperamos recibir de todos ustedes recomendaciones que nos permitan dar los pasos necesarios para establecer un sistema de garantías regional en el Caribe.

Los objetivos generales que perseguimos con esta actividad, tal como se señalan en la agenda de la actividad son: i) Presentar los resultados del estudio de pre- factibilidad para la creación de los Sistemas Regionales de Garantía para PYMES en Centroamérica; ii) Revisar avances en mecanismos e instrumentos financieros novedosos complementarios a los sistemas de garantías; y iii) Promover la integración de equipos de trabajo en Centroamérica, para la puesta en marcha de los sistemas regionales de garantía.

Los objetivos específicos de este seminario son: i) Avanzar en la conformación y/o consolidación de los sistemas de garantías en Centroamérica; ii) Incorporar a las entidades financieras nacionales y subregionales, públicas y privadas, para lograr el establecimiento de los sistemas regionales de garantía; iii) Capacitar a funcionarios en temas pertinentes de los sistemas de garantías de apoyo a las PYMES; y iv) Obtener aportes, sugerencias, posibles ajustes y comentarios de los participantes del Seminario, a fin de enriquecer el contenido del estudio de pre-factibilidad.

Por último, deseo reiterar nuestro agradecimiento al Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio de la República de Jamaica por haber hecho posible este evento y a los oradores y participantes, que respondieron con entusiasmo a esta invitación.

Muchas gracias.

A N E X O I I I

**PALABRAS DEL SR. VIVIAN BROWN, SECRETARIO PERMANENTE DEL MINISTERIO DE
INDUSTRIA, INVERSIÓN Y COMERCIO DE JAMAICA**

Sr. Antonio Leone, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa;

Sr. Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA;

Distinguidos invitados;

Señoras y señores.

Buenos Días:

En primer lugar, quiero transmitirles las disculpas del Ministro Anthony Hylton y de la Ministra de Estado Sharon Folkes-Abrahams por su ausencia el día de hoy, que de ninguna manera es señal de falta de apoyo a nuestro trabajo en los próximos dos días.

Me complace acompañarlos el día de hoy en este importante Seminario Regional sobre financiamiento y garantías, organizado conjuntamente por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) y el Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica.

Quiero aprovechar la oportunidad para darles la bienvenida a todos los representantes de nuestros países hermanos del Caribe, América Central y América Latina. También quiero dar una bienvenida especial a los representantes de SELA y, por supuesto, a los de Jamaica que representan a nuestros asociados internacionales para el desarrollo y a las misiones extranjeras en Jamaica.

Estoy seguro de que, entre los asistentes a esta reunión, existe consenso sobre la importante contribución de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) al crecimiento económico, creación de empleo, pobreza y desarrollo regional. De esta manera, nuestro objetivo individual y colectivo debe ser facilitar y promover el crecimiento y desarrollo de ese sector.

En este momento, Jamaica tiene particular interés en el crecimiento y desarrollo del sector MIPYME. Jamaica participa en un programa de reforma económica importante (con el apoyo y la colaboración de algunos de nuestros principales asociados internacionales para el desarrollo, el FMI, el Banco Mundial y el BID, por mencionar algunos). Hasta la fecha, se han visto los frutos de sus esfuerzos por estabilizar la macroeconomía, mejorar el entorno empresarial, facilitar el surgimiento y la transformación de Jamaica en una economía basada en la logística y promover el desarrollo de importantes sectores de crecimiento potencial en la economía jamaicana.

Sin embargo, alcanzar el nivel deseado de crecimiento económico y creación de empleo ha sido difícil. En este momento, enfrentamos el desafío de lograr un nivel apreciable y sostenible de crecimiento económico y creación de empleo, sin menoscabar los logros ya obtenidos en la estabilización de la macroeconomía ni empañar la integridad del programa de reforma económica.

En este sentido, el sector de MIPYMEs es de particular importancia para Jamaica. Creemos que el sector de MIPYMEs es y debe ser parte integral de nuestra estrategia de crecimiento.

El crecimiento y desarrollo del sector de MIPYMEs es una función de varias variables:

A nivel macroeconómico: el entorno económico y empresarial.

A nivel de sectores: ideas de negocio, instintos empresariales, apoyo y desarrollo empresarial (en su amplia gama), etc.

En cuanto a políticas específicas de apoyo sectorial: vínculos con grandes empresas.

Financiamiento

Y para eso estamos aquí hoy.

Como ustedes saben, la limitación de créditos a las pequeñas empresas se debe a factores como altos costos administrativos de préstamos de pequeña escala, el alto riesgo atribuido a las pequeñas empresas y su falta de garantías.

Otras características relevantes relacionadas con la financiación a las MIPYMEs incluyen:

- Temor a interactuar con las instituciones financieras
- Falta de suficientes recursos y opciones de financiamiento
- Requisitos onerosos por parte de los prestamistas
- Falta de comprensión del sector MIPYME por parte de los financistas
- Falta de datos relevantes sobre el sector MIPYME
- Interferencia política y del gobierno, y
- Rigurosas exigencias de garantías

De esta manera, en Jamaica y otros lugares del Caribe, las empresas nuevas y pequeñas continúan enfrentando retos para obtener financiamiento, que es un ingrediente clave para su desarrollo y éxito. Algunos estudios mundiales indican que el acceso al financiamiento es un factor que contribuye al éxito de un negocio en las fases de inicio, crecimiento y expansión del ciclo de vida empresarial.

Para resolver este problema, se han desplegado esfuerzos con el fin de ampliar la gama de créditos a MIPYMEs y emprendedores en economías desarrolladas, en desarrollo y emergentes. Estos incluyen, por ejemplo, la financiación basada en activos, "crowdfunding", financiación de capital y, por supuesto, sistemas de garantías de crédito.

En este sentido, el gobierno de Jamaica ha implementado varias iniciativas para apoyar el crecimiento y desarrollo del sector de MIPYMEs. Se han aplicado políticas administrativas y medidas legislativas para mejorar nuestro entorno empresarial, permitiendo iniciar o registrar un negocio de manera más fácil y eficaz.

Hemos desarrollado una política de promoción a las MIPYMEs y al emprendimiento que ofrece un marco normativo integral, con estrategias para abordar las necesidades del sector. La política, entre otras cosas, se centra en un enfoque estructurado hacia el desarrollo de planes de negocio y diseño de proyectos, la exploración y evaluación de planes de negocio y la evaluación rigurosa de gestión del riesgo, respaldada por un esquema de financiación que incluye diversas formas de deuda, así como instrumentos de capital.

Además de la política, se han emprendido algunas iniciativas, tales como la Ley de Garantías Reales sobre Bienes Muebles, la legislación moderna sobre insolvencia y quiebra y la permanente modernización de nuestro régimen de propiedad intelectual.

Opciones financieras

Sin embargo, se requieren soluciones de financiamiento más innovadoras para las MIPYMEs, particularmente en las diferentes etapas del ciclo de vida de este tipo de empresas, debido a que algunas modalidades de financiamiento son más adecuadas para etapas específicas del ciclo de vida empresarial. El financiamiento mediante la emisión de acciones, los fondos de capital de riesgo, "crowdfunding" y las inversiones informales son algunas de las opciones de financiamiento que están actualmente en marcha. Sin embargo, requieren más desarrollo y demostración de éxito como requisito previo para ser adoptadas ampliamente.

A pesar de todo esto, la garantía sigue siendo una mala palabra para muchas de nuestras MIPYMEs. Para la mayoría, la garantía no siempre está disponible, y su uso puede generar algunos inconvenientes:

- El prestatario pudiera no tener una garantía de magnitud y calidad adecuados;
- La garantía pudiera tener mayor valor para el prestatario que para la institución financiera que otorga el préstamo, lo que pudiera conducir a una subvaloración;
- El uso de la garantía generalmente incrementa el costo de endeudamiento, debido a que involucra trámites legales y administrativos.

Un sistema de garantías de crédito bien diseñado permite cerrar esta brecha de financiamiento, al sustituir la garantía proporcionada por el prestatario con cobertura crediticia proporcionada por un garante externo.

Conclusión

Señoras y señores, eliminar obstáculos al crecimiento y desarrollo del sector de MIPYMEs es una prioridad para el gobierno de Jamaica y, estoy seguro, para nuestros hermanos y hermanas del Caribe.

Un sistema de garantías de crédito implementado correctamente puede ayudar a superar las restricciones de garantías y compensar los riesgos de financiamiento a MIPYMEs, además de:

- Cerrar la brecha entre oferta y demanda del financiamiento a las MIPYMEs en el Caribe;
- Reducir los costos de financiamiento para las MIPYMEs;
- Mitigar las limitaciones de financiamiento para las MIPYMEs;
- Reducir los costos de oportunidad para las MIPYMEs;
- Incrementar la tasa de supervivencia de nuestras MIPYMEs;
- Ofrecer una oportunidad para que las MIPYMEs crezcan más rápidamente; y
- Contribuir a una economía resistente.

Por lo tanto, para nosotros este seminario representa un elemento significativo en los esfuerzos por encontrar soluciones inmediatas que permitan a nuestras pequeñas y medianas empresas (PYMES) y emprendedores cumplir con su papel de impulsar la inversión y crear puestos de trabajo.

Señoras y señores, en este contexto, acogemos con beneplácito el inicio de este seminario el día de hoy.

LISTA DE PARTICIPANTES

BARBADOS

Joycelyn Holdipp
 Oficial de Crédito, Divisas y Departamento de
 Créditos de Exportación
 Banco Central de Barbados
 Teléfono: (246) 228-0162 / 1-246-436-6870
 Fax: (246) 228-0613 / 246-436-7240
 E-mail: joycelyn.holdipp@centralbank.org.bb;
 Renee.Babb@centralbank.org.bb

BRASIL

Sofía Mcgregor
 Embajada de Brasil
 Economic and Trade Officer
 Email: secom.kingston@gmail.com
 Kingston, Jamaica

JAMAICA

Vivian Brown
 Secretario Permanente del Ministerio de
 Industria, Inversión y Comercio
 Teléfono: 876 409 2170
 Email: vbrown@miic.gov.jm

Douglas Webster
 Director Senior de Políticas, Planificación,
 Proyectos e Investigación del Ministerio de
 Industria, Inversión y Comercio
 Tel: (001-876) 968-7116 / (001-876) 924-
 8452 al 56
 Email: dwebster@miic.gov.jm

Mr. Reginald Nugent
 Ministerio de Industria, Inversiones y
 Comercio

Cheronne Allen
 Director of Industry Division
 Ministerio de Industria, Inversiones y
 Comercio

Omar Chedda
 Director
 División de Inversión
 Ministerio de Industria, Inversiones y
 Comercio (MIIC)
 Email: ochedda@miic.gov.jm
 Tel: 876 9688572

Edison Galbraith
 Gerente General de Préstamos y
 Administración de Cartera del Banco de
 Desarrollo de Jamaica

Owen Francis
 Director de Canales de Banca Comercial
 CIBC, Primer Banco del Caribe
 Tel: 876 9354655
 Email: owen.francis@cibcfib.com

Henry Lanville
 MIDA
 Director General
 Kingston, Jamaica
 Tel: 876 9283353
 Email: dankey@casjamaica.com

Nora Blake
 Advisor to
 Ministerio de Industria, Inversión y Comercio
 Teléfono: 876- 445 1329
 Email: nblake@miice.gov.jm

Cheryl Sylvester – James
 Director Senior - Finanzas y Desarrollo
 Ministerio de Hacienda y Planificación
 Teléfono: 321 5565/8187846
 Fax: 932 5979
 Email: cheryl.james@mof.gov.jm

Michell Scott
 Director ejecutivo
 Alianzas de Micro Finanzas del Caribe
 Teléfono: 969-1228
 Email:
secretariat@caribbeanmicrofinance.com

Dwayne Dacras
 Jefe de Contabilidad
 Self Start Fund
 Email: ddacras@cwjamaica.com

Sharon Powel
 Chief Officer, Strategic Planning & Research
 Risk Management Unit
 EXIM Bank Jamaica
 Teléfono: 8766301400
 Email: spowel@eximbankja.com

SURINAME

Marjorie Renardus
 Miembro de la Junta del Foro Empresarial de
 Suriname (SBF) y miembro de la Junta del
 Fondo de Garantía de Suriname
 Teléfono: (597)493500
 Fax: (597) 499011
 Email: marjorierenardus@sorenaswinery.com

Glenn Gersir
 Presidente
 Fondo de Garantías de Suriname
 Email: gersie.glenn@gmail.com,
 glenn.gersie@cgfs.sr

Wonnie Boedhoe
 CEO
 Banco Nacional de Desarrollo de Suriname
 Ltd (NOB)
 Email: WBoedhoe@nob.sr

TRINIDAD Y TOBAGO

Alan Cooper
 Analista de Políticas de la División de
 Desarrollo de la Empresa del Ministerio de
 Trabajo y de la Pequeña y Micro Empresa de
 Desarrollo
 Teléfono: 868-627-0756
 Cell: 868-372-1432
 Email: coopera2@gov.tt

**ORGANISMOS REGIONALES E
INTERNACIONALES****CASME –Asociación Caribeña de Pequeñas
y Medianas Empresas**

Edward Chin-Mook
 Presidente
 Asociación Caribeña de Pequeñas y
 Medianas Empresas
 Teléfono: (1876) 9297188 (1876) 9297188
 E-mail: chinmook@yahoo.com

BID – Banco Interamericano de Desarrollo

Navita Anganu
 Especialista Principal de Mercado Financiero
 Teléfonos: 8767640825-87682331410
 Email: navitaa@iadb.org

**CEPAL – Comisión Económica para
América Latina y el Caribe**

Dillon Alleyne
 Oficial a Cargo de la Oficina Sub-regional de
 Trinidad y Tobago de la Comisión Económica
 para América Latina y el Caribe – CEPAL
 Email: [LindyAnn.EDWARDS-
ALLEYNE@eclac.org](mailto:LindyAnn.EDWARDS-ALLEYNE@eclac.org);
Dillon.alleyne@cepal.org

**ALIGA - Asociación Latinoamericana de
Instituciones de Garantía**

Francisco Martinotti
 Presidente
 Asociación Latinoamericana de Instituciones
 de Garantía
 Sarmiento 663, Piso 3º C1041AAM Buenos
 Aires Argentina
 Email:
info@aligalat.orgfrancisco_martinotti@hotmail.com
ail.com
 Teléfonos: 5411 4012 2800

**FOGAPI – Fondo de Garantía para
Préstamos a la Pequeña Industria -Perú**

Edgard Coquis
 Gerente General
 Celular. 51-996-506-650
 Teléfonos: 51-1-421-3139 Anexo 102
 Lima, Perú
 Email: gg@fogapi.com.pe;
edcoquis@gmail.com

**Agencia Caribeña de Riesgo Crediticio
(CariCRIS)**

Stefan Fortune
 Ratings Manager
 Port of Spain, Trinidad & Tobago, W.I.
 Tel: (868) 627-8879 Fax: (868) 625-8871
 Email: sfortune@caricris.com;
ajoseph@caricris.com; wdass@caricris.com
 Stephen Wedderburn
 Gerente de Calificaciones
 Agencia Caribeña de Riesgo Crediticio
 (CariCRIS)
 Tel: 8765502280-8769688730
 Email: swedderburn@miic.gov.jm

ORGANIZADORES**Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)**

Antonio Leone Durante
Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe SELA
Teléfono: +58 212 955.7111
Fax: +58 212 951.5292
Email: aleone@sela.org;
antonio_leone@yahoo.com

Javier Gordon Ruiz
Analista de Relaciones
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe SELA
Teléfono: +58 212 955.7111
Fax: +58 212 951.5292
Email: jgordon@sela.org

Sergio Álvarez Vásquez
Consultor del SELA
Email: nuevosur@gmail.com

Alessandro Bozzo
Consultor del SELA
Santiago, Chile
Email: abozzo@bozzoconsulting.cl

LISTA DE DOCUMENTOS

SP/SFGA-PYMES-C/DT No. 1-15	Agenda
SP/SFGA-PYMES-C/DT No. 2-15	<p>"Financiamiento y garantías para apoyo a PYMES en el Caribe. Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe"</p> <p>Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 1-15	Palabras del Señor Antonio Leone Durante, Coordinador del Programa Regional Latinoamericano y Caribeño para la Pequeña y Mediana Empresa (Programa SELA – PYMES) de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 2-15	Palabras del Señor Vivian Brown, Secretario Permanente del Ministerio de Industria, Inversión y Comercio de Jamaica
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 3-15	<p>"Financiamiento y garantías para apoyo a PYMES en el Caribe. Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe"</p> <p>Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 4-15	<p>"Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en Centroamérica"</p> <p>Alessandro Bozzo, Consultor del SELA</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 5-15	<p>"Mejorar el acceso al capital de las PYME: Gestionar los riesgos"</p> <p>Reginald Nugent, Ministerio de Industria, Inversiones y Comercio</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 6-15	<p>"Foro Empresarial de Suriname (SBF)"</p> <p>Marjorie Renardus, Miembro de la Junta del Foro Empresarial de Suriname (SBF) y miembro de la Junta del Fondo de Garantía de Suriname</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 7-15	<p>"Emprendimiento y desarrollo de las PYMES en Trinidad y Tobago"</p> <p>Alan Cooper, Analista de Políticas de la División de Desarrollo de la Empresa del Ministerio de Trabajo y de la Pequeña y Micro Empresa de Desarrollo</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 8-15	<p>"CariCRIS, Calificaciones Crediticias PYME – Creación de un ambiente de flujo de crédito"</p> <p>Stefan Fotune, Gerente de Calificaciones del Caribbean Information and Credit Ranking Services Limited (CariCRIS)</p>

SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 9-15	<p>"Garantías de crédito; El enfoque en Suriname"</p> <p>Glenn H. Gersie, Presidente del Fondo de Garantías de Suriname</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 10-15	<p>"Banco Nacional de Desarrollo de Suriname, Actividades del Banco y el Fondo de Garantías"</p> <p>Wonnie Boedhoe, CEO del Banco Nacional de Desarrollo de Suriname Ltd (NOB)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 11-15	<p>"CASME, facilitando el crecimiento y desarrollo de las PYMES en la región"</p> <p>Edward Chin-Mook, Presidente de la Asociación Caribeña de Pequeñas y Medianas Empresas (CASME)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 12-15	<p>"Fondo para Mejoras de Crédito, Garantía de crédito parcial para las PYMES"</p> <p>Edison Galbraith, Gerente General de Préstamos y Administración de Cartera del Banco de Desarrollo de Jamaica</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 13-15	<p>"Financiamiento y garantías para apoyo a PYMES en el Caribe. Estudio de pre-factibilidad para la creación de un Sistema Regional de Garantía para PYMES en el Caribe"</p> <p>Sergio Álvarez Vásquez, Consultor del SELA</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 14-15	<p>"Potencialidades de un sistema de garantías para las pequeñas y medianas Empresas en Centroamérica"</p> <p>Alessandro Bozzo, Consultor del SELA</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 15-15	<p>Mecanismos de Garantía e Instrumentos Financieros en el Sistema de Garantía en Perú</p> <p>Edgard Coquis, Director General del Fondo de Garantía para Prestamos a la Pequeña Industria (FOGAPI) del Perú</p>
SP/ SFGA-PYMES-C/Di No. 16-15	<p>"Financiamiento y Sistemas de Garantía de apoyo a las PYMES en el Caribe"</p> <p>Sr. Dillon Alleyne, Oficial a Cargo de la Oficina Sub-regional de Trinidad y Tobago de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)</p>
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 17-15	<p>Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía - Fortalece los Sistemas de Garantías en América Latina y el Caribe</p> <p>Francisco Martinotti, Presidente de la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Garantía (ALIGA)</p>

SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 18-15	"Garantías para las PYMES; experiencias prácticas" Sra. Navita Anganu- Especialista Principal de Mercado Financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
SP/SFGA-PYMES-C/Di No. 19-15	Lista de Participantes