

## Restricciones de financiamiento

**Productividad decreciente.** Desde 2008 hasta 2011, la productividad en Barbados bajó 20% en comparación con la de Jamaica y la República Dominicana<sup>i</sup>. Si bien la productividad puede verse afectada por numerosas razones<sup>ii</sup>, las empresas que enfrentan limitaciones de su propio capital y de las condiciones generales de financiamiento suelen restringir inversiones en mejoras, modernización e innovación.

**Limitado acceso de PYME a crédito.** En 2013, únicamente 33% del crédito se dedicaba a financiar las necesidades de empresas privadas en sectores productivos en Barbados<sup>iii</sup>. El Informe de competitividad global del Foro Económico Mundial (2013-2014) muestra que el acceso al financiamiento era el factor más problemático para hacer negocios en el país (21%)<sup>iv</sup>.

**Altas garantías requeridas.** Datos obtenidos del Banco Mundial muestran que independientemente de los montos de los préstamos que recibieron las PYME en el período 2009-2010, la garantía exigida era de 145% en promedio<sup>v</sup>. En una encuesta independiente que emprendió el BID con representantes de 94 PYME se confirmó la percepción general de que los excesivos requisitos de garantía eran los principales impedimentos para acceder al crédito<sup>vi</sup>.

**Esfuerzos de política pública.** En 2014, el gobierno contaba con varias iniciativas dispersas para el financiamiento de PYME que sumaban unos US\$80 millones en total. Cabe destacar: (i) *Enterprise Growth Fund Limited* (creado en enero de 1998), (ii) *Caribbean Financial Services Corporation* y (iii) *Youth Entrepreneurship Scheme*<sup>vii</sup>; dedicadas a sectores específicos (turismo e inversión en pequeños hoteles, desarrollo agrícola, inversión industrial y empleo, respectivamente). Asimismo, el gobierno también ofrecía esquemas de financiamiento y garantía para apoyar el fomento del crédito y la exportación, a través del Banco Central de Barbados (BCB)<sup>viii</sup>.

**Análisis de las iniciativas vigentes.** Un análisis de dichos esquemas concluyó que habían tenido una eficacia limitada a la hora de atender las necesidades financieras de las PYME, principalmente debido a que: (i) sus criterios de elegibilidad se basaban en sectores o segmentos demasiado estrechos para atender las necesidades integrales de financiamiento de las PYME; (ii) sus términos y condiciones no resultaron ser suficientemente atractivos para las instituciones financieras (IFI); (iii) los requisitos no eran uniformes y cambiaban de un esquema a otro, lo que generaba en las IFI la percepción de que solicitar una garantía era engorroso; (iv) la poca difusión entre las IFI y los beneficiarios potenciales no permitió crear una lista sostenida de préstamos; y (v) la práctica para resolver acreencias generó en las IFI la percepción de que solo podían remitirse una vez que se hubiera liquidado la compañía y que podrían estar sujetas a una justificación contenciosa.

## Solución financiera BID

**Propuesta BID.** Implementar un Fondo de Garantía para PYME con un esquema totalmente diferenciado y dedicado a las PYME en Barbados que incluya: (i) criterios de elegibilidad suficientemente amplios para atender integralmente las necesidades de las PYME; (ii) reglamentos operativos claros y fáciles de aplicar para resolver las inquietudes de las IFI; y (iii) una administración por separado para satisfacer los requisitos del Banco respecto a la segregación de fondos y para poder presentar informes específicos.

**Objetivo.** Contar con un instrumento eficaz de política pública que estimule la participación de las IFI en los esfuerzos por reducir la escala de operaciones y financiar a las PYME en Barbados. Las iniciativas públicas mencionadas anteriormente siguieron operando de manera independiente, con miras a incorporar las lecciones del diseño y la implementación que se desprendieran del programa propuesto.

**Estructuración.** El préstamo del BID respaldó el establecimiento y la provisión de recursos al Fondo, a ser administrado por el BCB para facilitar el acceso a financiamiento a mediano y largo plazo para las PYME a través de las IFI que reúnan los requisitos necesarios. Para ello, se abrió una cuenta separada en el BCB por US\$34,8 millones para que el Fondo pueda garantizar préstamos individuales de IFI a PYME para subproyectos elegibles. Se reservaron US\$200.000 para sufragar los costos de administración, seguimiento y evaluación, así como el costo de la auditoría externa del programa.

**Uso.** Las garantías se emitirán a las IFI que reúnan los requisitos necesarios para cubrir préstamos individuales para inversión a las PYME elegibles. Cada garantía, con un tope de US\$1 millón por cada préstamo a PYME individual elegible, cubría hasta 80% del monto del préstamo hasta por 10 años. Las empresas elegibles debían estar constituidas y registradas para operar en Barbados y haber obtenido las licencias y permisos necesarios. Asimismo, para ser consideradas PYME, debían poseer hasta US\$10 millones en activos o ingresos anuales y hasta 200 empleados; además, debían haberse sometido a una evaluación de riesgo crediticio por una IFI participante para obtener un préstamo.

El Fondo se delimitó a los sectores agropecuario, de comercio, industria y servicios, con el objeto de financiar inversiones relacionadas con la adquisición de terreno y edificaciones, la compra de equipo y maquinaria, la expansión y mejora de infraestructura, la adopción de tecnología, técnicas y procesos nuevos, el incremento de capital de trabajo permanente (cuando el capital de trabajo está vinculado a un préstamo para inversión). Las IFI participantes fueron cualquier banco comercial legalmente constituido, financiera, fideicomiso, banco financiero o mercantil con licencia para operar en Barbados o cualquier institución financiera que obtuviese una certificación del Departamento de Supervisión Bancaria del BCB para participar en el programa.

**IFI participantes.** Las IFI participantes estaban obligadas a mantener una razón préstamos no redituables/préstamos totales por debajo de 15%, no debían tener más de 10 acreencias, debían entregar informes periódicos y tener un convenio firmado para participar en el fondo. El BID no impuso tasas de interés para los préstamos garantizados, sino que fueron determinadas por cada IFI con base en su propio modelo de cálculo de tasas de interés. Los procedimientos, condiciones y requisitos específicos para las operaciones del Fondo de Garantía, los criterios de elegibilidad de las IFI participantes y las bases para seleccionar proyectos elegibles de PYME se describieron en un Reglamento Operativo.

## Movilización de recursos

**Fondo Chino de Cofinanciamiento para América Latina y el Caribe.** El préstamo de US\$17,5 millones provisto por el BID con cargo a su capital ordinario apalancó un monto igual procedente de los recursos del Fondo Chino de Cofinanciamiento para América Latina y el Caribe, administrado por el mismo Banco.

**Financiamiento del sector privado.** Con base en un análisis de diferentes situaciones hipotéticas de la absorción potencial del financiamiento adicional necesario para cubrir proyectos de inversión por las PYME, se llegó a la conclusión de que un Fondo de Garantía de US\$35 millones absorbería la mayor parte (83%) de la demanda estimada más baja de las PYME (es decir, US\$52,5 millones). Dado el coeficiente de cobertura de 80%, se esperaba que el Fondo apalanque un mínimo de US\$43,75 millones en crédito y respalde unos 202 préstamos de inversión a PYME solventes.

---

<sup>i</sup> Los cálculos están basados en datos económicos de la Reserva Federal, Banco de la Reserva Federal de St. Louis.

<sup>ii</sup> Por ejemplo, el tamaño del mercado, la estructura del mercado, los patrones comerciales y las condiciones institucionales y burocráticas (Chaney, T. y Ralph, O. (2013); Ehrl, P., (2013); Hall, R. y Jones, C. (1999)).

<sup>iii</sup> Banco Central de Barbados, 2014.

<sup>iv</sup> Foro Económico Mundial, [Informe de competitividad global 2013-2014](#).

<sup>v</sup> Banco Mundial (2010), [Encuesta de Empresas para Barbados](#). Washington, D.C.

<sup>vi</sup> Con base en datos recopilados en la [Encuesta de Empresas para Barbados](#), se indica el porcentaje de empresas que declararon que tuvieron que presentar garantías (por tipo de garantía): terrenos y edificaciones (72,3%), equipos (37,5%), títulos-valores (16,7%) y activos personales (31,3%). Para muchas empresas, el requisito de tener terrenos y edificaciones como garantía es un fuerte impedimento para acceder al crédito. Según el SALISES, 64,2% de las PYME manufactureras alquilaban o arrendaban sus instalaciones. Si bien es cierto que el alquiler/arrendamiento de un espacio físico puede permitirles a los emprendedores establecer un negocio sin tener que adquirir la propiedad, los incapacita para utilizarla como garantía.

<sup>vii</sup> En 1999 el gobierno promulgó la Ley de desarrollo de pequeñas empresas, que estableció un marco de actividades encaminadas a respaldar a las micro y pequeñas empresas con incentivos (fiscales y de otro tipo) y apoyo técnico. Más adelante, el gobierno diseñó un marco institucional y destaca el compromiso del gobierno de brindar mayor acceso al capital para las MIPYME y seguir promoviendo su crecimiento, productividad y generación de ingresos.

<sup>viii</sup> En 2014, el BCB contaba con diferentes tipos de esquemas de los cuales los mecanismos más importantes eran el programa de garantía de crédito reforzada (ECGS) [*Enhanced Credit Guarantee Scheme*] y la facilidad de liquidez de los efectos por cobrar del comercio exterior (TRLF) [*Trade Receivables Liquidity Facility*]. Los productos otros productos eran Esquema de Garantía de Préstamo para Turismo, Fondo de Inversión de Barbados, Esquema de Seguro de Crédito a la Exportación, Esquema de Garantía de Financiamiento a la Exportación, Facilidad de Redescuento de la Exportación y Fondo de Crédito Industrial.