

Temas y desafíos relacionados con las microfinanzas en el Caribe anglófono

Mark Wenner
Geoffrey Chalmers

Documento de trabajo

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de desarrollo sostenible
División de micro, pequeña y mediana empresa

Temas y desafíos relacionados con microfinanzas en el Caribe anglófono

Mark Wenner
Geoffrey Chalmers

Documento de trabajo

Washington, DC
Marzo del 2001

AGRADECIMIENTOS

Mark Wenner es un especialista en finanzas en la división de micro, pequeña y mediana empresa del Banco Interamericano de Desarrollo y Geoffrey Chalmers es consultor en la misma división. Los autores desean agradecerles a muchas personas por la generosa ayuda que les brindaron: Jaime Fernández (RE3/FI3), Rosario Londofio (RE3FI3), Hunt Howell (RE3/FI3), Neville Beharie (OD6/RE3), Sharon Miller COF/CJA), Michael O'Donnell (COF/CTT), Stefan Queck (FI2/RE2), Mark Flaming (COF/CCR), Clark Sand (OD6/RE3), Paulo Romero (OD6/RE3), Oscar Spencer (COF/CBH), Sonia Ann Decambre (COF/CSU), Ronald Bates (COF/CBA), Lalsingh Feroza (COF/CTT), Guillermo Arrivillaga (COF/CPE), Maria Victoria Sáenz de Lleras (SDS/MSM), Alison Beck (SDS/MSM), James Campbell (COF/CSU), Donna Harris (COF/CGU), Dieter Wittkowski (SDS/MSM), Andres Baquero (SDS/MSM) y Mariela Semidey (SDS/MSM). Las perspectivas y opiniones expresadas aquí son de los autores y no representan necesariamente la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los errores y omisiones son responsabilidad exclusiva de los autores.

RESUMEN

Este documento describe los sectores de microempresas y microfinanzas de siete naciones caribeñas de habla inglesa, analiza los principales factores que limitan el desarrollo de un mercado de microfinanzas de buen funcionamiento en estos países, y destaca la cantidad, el tipo y los resultados obtenidos en los proyectos para microempresas financiados por el Banco Interamericano en los últimos quince años. Sugiere que las organizaciones caribeñas de microfinanzas de habla inglesa no han tenido mucho éxito en el involucramiento y la sostenibilidad de sus clientes en comparación con sus homólogas Latinoamericanas, debido a diferentes herencias culturales. Niveles más altos de estabilidad económica y financiera, junto con altos niveles de desarrollo socioeconómico y una presencia gubernamental fuerte en las microfinanzas, no han generado el mismo impulso para un desarrollo rápido de un estilo de microfinanzas orientado comercialmente, tal como experimentó América Latina en las décadas de los ochenta y noventa. Algunos otros factores llevaron a una dependencia mayor y más constante de los subsidios en el Caribe anglófono: en particular, allí las ONG han tenido mucho menos tiempo y menos apoyo técnico externo, para experimentar con microfinanzas comercialmente sostenibles. Esta dependencia de los subsidios ha persistido entre los profesionales y entre los creadores de políticas.

Este contexto diferente debe tomarse en consideración en el diseño de estrategias para el fomento de las microfinanzas en el Caribe. El documento analiza el papel del Banco Interamericano de Desarrollo en este sector, y obtiene algunas conclusiones con base en las lecciones aprendidas de sus proyectos microempresariales en el Caribe durante la última década. El documento concluye con una serie de posibles intervenciones estratégicas: por ejemplo, educar a los creadores de políticas del sector público y a los gerentes de organizaciones de microfinanzas (OMF) sobre políticas de tasas de interés apropiadas; crear condiciones más favorables para las microfinanzas sostenibles, particularmente al mejorar los marcos para realizar transacciones seguras y crear oficinas de crédito; alentar a los bancos comerciales actuales y a las compañías financieras o fiduciarias a bajar de categoría y penetrar en los mercados microempresariales; fortalecer las instituciones actuales para lograr un “modelo de avance decisivo” para las microfinanzas comercialmente sostenibles; y, si se cumplen ciertas condiciones, promover la creación de nuevas instituciones dedicadas a las microfinanzas. Concluye que el Caribe de habla inglesa debe sacar provecho del desarrollo del mercado financiero y económico de relativamente alto nivel con el que cuentan, y definir nuevas metodologías y productos dirigidos a dar servicios a empresarios micro y pequeños.

TABLA DE CONTENIDOS

I INTRODUCCIÓN	1
II PANORAMA DE LOS SECTORES DE MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN EL CARIBE	1
A. Características generales del sector microempresarial.....	1
1. <i>Definición, características y relevancia económica</i>	1
2. <i>Limitaciones comunes que enfrentan los microempresarios caribeños</i>	3
B. Características generales del sector de microfinanzas caribeño	3
III PRINCIPALES FACTORES QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS EN EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS SOSTENIBLES EN EL CARIBE ANGLÓFONO EN COMPARACIÓN CON AMÉRICA LATINA	6
A. Mercados financieros pequeños, concentrados y mayor estabilidad macroeconómica..	8
B. Índices más bajos de pobreza e índices más altos de ahorro	11
C. Tecnologías de crédito y políticas de tasas de interés inapropiadas.....	13
IV. APOYO BANCARIO PARA LAS MICROEMPRESAS Y LAS MICROFINANZAS EN EL CARIBE	16
A. Nivel y naturaleza del apoyo bancario	16
B. Resultados obtenidos por proyectos comunes	17
1. <i>Lecciones: Proyectos de cooperativas de crédito</i>	17
2. <i>Lecciones: Proyectos de fondos de crédito renovable</i>	20
3. <i>Lecciones: Proyectos de servicios no financieros</i>	20
C. Intervenciones estratégicas para la construcción de capacidad financiera minorista... 21	
CONCLUSIONES	25
Anexo la: Indicadores financieros de OMF latinoamericanas seleccionadas.....	29
Anexo lb: Indicadores financieros de OMF caribeñas seleccionadas	30
Anexo 2a: Proyectos microempresariales aprobados: 1985-2000.....	31

Anexo 2b: Proyectos microempresariales pendientes en el BID (a septiembre del 2000) . 33

Anexo 3: Comparación de movimientos de cooperativas de crédito: 34

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas pequeñas y micro en el Caribe anglófono constituyen la mayoría de compañías y generan una cantidad considerable de empleo y valor económico añadido¹. Una limitación crítica que ha sido identificada reiteradamente en las encuestas es la ausencia de acceso al crédito formal. El acceso limitado al capital detiene el crecimiento, la modernización y las posibilidades de expansión de muchas compañías. Aunque el acceso limitado al crédito que tienen los empresarios pequeños es un problema común en muchos países en desarrollo, han aparecido intermediarios microfinancieros en diversas zonas del mundo en desarrollo y están empezando a satisfacer parte de la demanda latente de crédito de los microempresarios. Desafortunadamente, la industria de las microfinanzas en el Caribe anglófono es inmadura comparada con otras partes del mundo en desarrollo, particularmente el Sur de Asia y América Latina. Ha sufrido debido a un rendimiento financiero de nivel inferior, y no ha tenido un alcance comunitario notable en el sector microempresarial.

El propósito de este documento se divide en cuatro aspectos. Primero, busca destacar las características generales del sector de microempresas y de la industria de las microfinanzas en el Caribe anglófono. En segundo lugar, analizará los principales factores que ayudan a explicar las diferencias en el desarrollo de microfinanzas sostenibles en el Caribe anglófono en comparación con América Latina. En tercer lugar, esbozará lo que el Banco Interamericano de Desarrollo, una de las principales organizaciones donantes, ha hecho en apoyo del desarrollo de las microfinanzas y las microempresas en el Caribe en los últimos quince años, y lo que ha logrado. Y en cuarto lugar, analizará los tipos de posibles intervenciones estratégicas que pueden promover los profesionales, los gobiernos nacionales y las organizaciones donantes interesadas en acelerar el crecimiento y la consolidación de la industria microfinanciera en el futuro cercano.

II. PANORAMA DE LOS SECTORES DE MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN EL CARIBE

A. Características generales del sector microempresarial

1. *Definición, características y relevancia económica*

La definición de empresas pequeñas y micro varía de un país a otro dentro de la subregión. Existe una amplia gama de definiciones para el sector, algunas concentradas en el número de empleados y de activos (como en Trinidad y Tobago, Jamaica y Guyana), otras en los ingresos recibidos por la compañía (como en Belice)². Independientemente del criterio, la gran mayoría de microempresas consisten en operaciones “de cuenta propia” del dueño-operador. Además, estas microempresas tienen otro conjunto común de características: alto grado de informalidad,

¹ Los países miembros del Caribe anglófono del Banco Interamericano de Desarrollo son (1) Bahamas, (2) Barbados, (3) Belice, (4) Guyana, (5) Jamaica, (6) Trinidad y Tobago, y (7) Surinam. Estos son los países que serán estudiados en el documento, excepto donde se indique lo contrario. Nota: El lenguaje oficial de Surinam es holandés, pero para efectos del Banco el lenguaje usado para la interacción es inglés.

² Por ejemplo, en Trinidad y Tobago, las microempresas son compañías administradas por sus dueños con menos de cinco empleados. En Guyana, una empresa se define como pequeña si tiene menos de 10 empleados, mientras que en Jamaica una empresa pequeña o micro tiene menos de 25 empleados. En Belice, una empresa pequeña tiene ingresos por ventas menores a US\$250,000 por año. En cada país también hay niveles variables de activos fijos que acompañan al criterio de cantidad de empleados. El ámbito va desde US\$25,000 a US\$121,000.

concentración en sectores minoristas y de servicios, la tendencia a involucrarse en una producción casera que requiere mucha mano de obra, la tendencia a tener un alto porcentaje de propiedad femenina; la tendencia de dar servicio principalmente al mercado interno; operaciones de pequeña escala; y un bajo volumen de ventas. En resumen, la mayoría de microempresas son operaciones dirigidas a la subsistencia o de estado estable, con muy poca posibilidad de crecimiento en ingresos y en el tamaño de la compañía. Sin embargo, una pequeña parte cuenta con el potencial para aumentar su tamaño, el volumen de ventas y los salarios.

A pesar de estas características, los sectores de empresas pequeñas y micro siguen siendo de vital importancia económica para las economías de la subregión, debido al número de trabajos creados y la contribución esperada al producto interno bruto (Ver la Tabla 1). Como se puede apreciar, las empresas pequeñas y micro representan hasta el 40% del empleo total y hasta el 45% del PIB en los países sobre los que se tiene información.

Tabla 1: Importancia económica de las empresas pequeñas y micro en el Caribe

País	Número de compañías pequeñas y micro	Número aproximado de empleados como parte del empleo total	Contribución aproximada al PIB	Sectores de concentración (orden jerárquico)	Fuente
Belice	17,000	32%	45%	1. Agricultura 2. Servicios 3. Manufactura ligera	Labor Force Survey 1993; FDN Belice op. cit.
Guyana	22,000	40%	Mín. 27.5% ¹	1. Menudeo 2. Agricultura 3. Servicios	Guyana: An Enterprise Development Diagnostic-IDB 1998
Jamaica	88,7112	16%		1. Comercio 2. Hoteles y restaurantes 3. Manufactura 4. Servicios	STATIN Survey 1990

1. Hay datos disponibles solo para productores de arroz y azúcar de pequeña y mediana escala. Estos dos subsectores generan el 27.4% del PIB de Guyana a precios de mercado. Si se incluye la contribución de PyME urbanas, la cifra debiera ser mucho más alta.

2. Se excluye la agricultura. Según un cálculo aproximado de 1999 la cantidad de compañías ronda los 100,000. Fuente: Webber. 2000.

Fuentes: Diversos estudios de diagnóstico financiados por el BID. Consultar la bibliografía.

2. Limitaciones comunes que enfrentan los microempresarios caribeños

Las empresas pequeñas y micro en el Caribe anglófono tienden a enfrentar limitaciones comunes. Estas son:

- * Falta de acceso a recursos, incluyendo crédito y capacitación
- * Ambientes de políticas hostiles
- * Falta de acceso a mercados
- * Falta de infraestructura básica

La mayoría de microempresas se financian mediante ahorros propios, transferencias y préstamos de familiares y amigos. Las instituciones financieras formales son reacias a prestarles a las

empresas pequeñas y micro porque perciben grandes riesgos y altos costos de transacciones. Se estima que solo del 3 al 5% de los microempresarios en el Caribe tiene acceso a financiamiento.³ La mayoría de microempresarios carecen de colateral que puedan usar como garantía, solicitan préstamos pequeños que tienen altos costos de transacción, y operan en contextos desfavorables que pueden poner en peligro su capacidad de pago. Como resultado, el tamaño y el potencial de crecimiento de muchas microempresas potencialmente dinámicas se ve limitado por la falta de acceso a capital. Aparte del problema de la falta de acceso al crédito, el nivel generalmente bajo de capital humano en el sector de microempresas reduce aún más la capacidad para alcanzar altos niveles de eficiencia técnica, adaptar nuevas tecnologías y obtener acceso a mercados estratégicos.

Otras de las principales limitaciones son ambientes institucionales y de políticas insuficientes (tomando en consideración tipos de cambio reales, marcos de regulación y legislación inadecuados, e instituciones débiles en el sector público para el suministro de protección legal, apoyo comercial y servicios de capacitación) y una infraestructura física inadecuada que reduce la rentabilidad y la competitividad.

B. Características generales del sector de microfinanzas caribeño

Actualmente, la industria de las microfinanzas en el Caribe está dominada por organizaciones no gubernamentales (ONG) y cooperativas de crédito (CC)⁴. Estas instituciones intentan cerrar la brecha creada por la ausencia casi total de bancos comerciales en este segmento del mercado, pero la mayoría son financieramente insostenibles y siguen dependiendo de fondos de donantes externos. Antes de la llegada de las ONG y las CC, las instituciones especializadas financiadas por el gobierno o de propiedad gubernamental (fundaciones para el desarrollo nacional (FDN) y bancos de desarrollo) cumplían un papel fundamental. Con la excepción de Belice, las FDN han perdido importancia. A diferencia de la tendencia emergente en América Latina, donde más entidades financieras reguladas están empezando a ofrecer productos microfinancieros y se convierten en proveedores importantes, solo unas pocas instituciones reguladas en el Caribe anglófono han estado o están actualmente activas en el campo de las microfinanzas: el Worker's Bank en Jamaica, Caribe Microfinance Ltd. en Trinidad y Tobago, y Scotia Enterprise en Guyana (Ver la Tabla 2).

Tabla 2: Características seleccionadas del sistema financiero caribeño y la industria de las microfinanzas

País	Número aproximado de instituciones financieras	Microprestamistas dominantes / Tipo de institución
Barbados	Bancos comerciales (7 en total, 3 extranjeros)	FUND ACCESS (Gubernamental)
	Bancos mercantil, compañías fiduciarias y financieras	Fondo de crecimiento para las empresas Barbados (fondo de capital de riesgo)

³ Ver diversos estudios de diagnóstico patrocinados por el BID

⁴ Hay un puñado de ONG de microcrédito en operación, y un buen número de cooperativas de crédito. Las cooperativas de crédito, sin embargo, a pesar de los altos índices de penetración y su cuota de 4% de las solicitudes totales de préstamos en el sector privado (proporción de préstamos Coop/Bank para 1998), no están uniformemente involucradas en las microfinanzas. En el Caribe, muchas cooperativas de crédito son de vínculo cerrado, y el crédito pequeño y micro son líneas de productos relativamente nuevas. Sin embargo, existe un problema de informes insuficientes: muchos préstamos personales y de consumo son desviados a las microempresas. Ver el Anexo 3.

		para empresas micro, pequeñas y medianas
	Cooperativas de crédito (38)	
	Instituciones financieras de desarrollo (3)	
Belice	Bancos comerciales (4)	Fundación de desarrollo nacional de Belice (ONG)
	Cooperativas de crédito (10)	
	Compañías de ahorro y préstamo y financieras (NA)	
	ONG (4)	
Guyana	Bancos comerciales (6)	Instituto para el desarrollo de la empresa privada (IPED) (ONG)
	Bancos de desarrollo (2)	Scotia Enterprise / Banco de Nova Scotia (Banco comercial)
	Cooperativas de crédito (80 apr.)	Cooperación para el desarrollo (ONG, filial local de ONG de UK)
	ONG (3)	
Jamaica	Bancos comerciales (4)	Fondo de desarrollo nacional de Jamaica (ONG)
	Bancos de desarrollo (2)	Banco de los trabajadores ¹ (Banco comercial)
	Bancos mercantiles (20)	
	Cooperativas de crédito (66)	COPE (ONG)
	Bancos Hipotecarios (5)	
	ONG (3)	
Trinidad y Tobago	Bancos comerciales (5 en total, 2 extranjeros)	FUNDAID (ONG)
	Compañías financieras y Bancos Mercantiles (9)	
	Cooperativas de crédito (398, pero solo 163 activas)	
	Instituciones financieras de desarrollo (3) ²	
	Instituciones de ahorro y préstamo: Post Office Saving Bank (1) y Bancos Hipotecarios (3)	

1. El Banco de los Trabajadores en Jamaica fue intervenido en 1998/9. La cartera de microfinanzas ha sido absorbida por el Union Bank, un nuevo banco basado en los activos adquiridos de varios bancos cerrados. El Union Bank tiene el propósito de venderle la cartera de microfinanzas a un Banco Hipotecario.

2. En Trinidad, FUNDAID, el Banco de Desarrollo Agrícola (BDA) y la Compañía para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC) están caracterizadas como instituciones financieras de desarrollo. Sus estructuras de propiedad son diferentes pero la misión es la misma. BDA es de propiedad del gobierno, SBDC es un fondo de garantía mixto público-privado, y FUNDAID es una ONG privada pero casi 100% dependiente del financiamiento del gobierno nacional.

Fuentes: DeMontfort University, 1997; Sobotka y Holden, 1998; Tewarie, Bhoendradatt, 1998.

Caribbean Centre for Monetary Studies, 1998. Zepirin y Russell, 1999. BID Trinidad y Tobago: Diagnostic Study,

1999.

En el Caribe todavía no se ha construido una industria de las microfinanzas eficiente, productiva y sostenible y que brinde una asistencia significativa a los pobres. En términos generales, las organizaciones de microfinanzas (OMF) actualmente existentes en el Caribe anglófono tienen mayor probabilidad que sus homólogas de América Latina de sufrir por baja productividad del personal, mayor morosidad, menor rentabilidad y menores índices de recuperación de costos. Por ejemplo, el índice de morosidad promedio para las ocho OMF caribeñas analizadas en este documento (que representan algunas de las instituciones más grandes y más establecidas en la región) es de 43.4%, a diferencia del 5.1% de un grupo de siete OMF pequeñas pero de buen rendimiento en América Latina (Ver la tabla 3). Asimismo, los gastos de operación por préstamo son de \$450 para las OMF caribeñas, mientras que es de \$91 para las OMF latinas, lo cual demuestra el mayor nivel de eficiencia alcanzado generalmente en América Latina⁵. Una excepción en el Caribe es AAMM en Jamaica. En 1998, contabilizó un rendimiento sobre el patrimonio del 19.2%, tenía un índice de morosidad de 30 días de 8.7%, y sus gastos operativos eran de solo \$134 por préstamo (Ver el Anexo Ib). Esta institución, sin embargo, está predominantemente involucrada en finanzas para consumo.

Tabla 3: Comparación de OMF Latinas y del Caribe

1998	OMF Latinas (promedio)	OMF caribeñas (promedio)
CARACTERÍSTICAS		
Cartera de préstamos brutos (US\$ miles)	\$3.551	\$2.127
Número de préstamos	15.370	1.349
Saldo de préstamos promedio	\$331	\$2.805
Préstamos promedio /PIB per capita	0,39	2,50
RENTABILIDAD		
Ganancias por patrimonio promedio	21,0%	4,3%
CALIDAD DE ACTIVOS		
Préstamos > 30 días vencidos (% de activos totales)	5,1%	43,4%
Reservas por pérdidas de préstamos / préstamo 30 > días vencido	96,9%	27,9%
CAPITAL		
Deuda / patrimonio	0,7	1,1
EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD		
Gastos operativos / cartera bruta promedio	42,8%	16,6%
Gastos operativos / # de préstamos morosos	\$91	\$451
Préstamos por ejecutivo de crédito	273,9	202,5
CRECIMIENTO (1997-98)		
Cartera bruta, en dólares de EE.UU.	27,9%	17,4%
TASA DE INTERÉS COBRADA POR LA OMF		
Promedio con compensación de tasa de interés real	37,5%	25,5%

⁵ Esta cifra sugiere una mayor eficiencia en América Latina una vez que se controla el tamaño del préstamo promedio. Debido al mayor tamaño de préstamos promedio en el Caribe, los gastos operativos son realmente menores en el Caribe que en América Latina cuando se miden en relación con la cartera bruta.

* Promedio sin compensación. El grupo de pares de América Latina consta de 7 IMF pequeñas pero de buen rendimiento: Banco Mundial de las Mujeres-Cali en Colombia, FUNADEH en Honduras, FINCA, FAMA y Chispa en Nicaragua, Compartamos en México, y FED en Ecuador.

** Promedio sin compensación. Los casos de estudio en el Caribe incluyeron COPE y Self Start en Jamaica, FUND AID en Trinidad y Tobago, AAMM en Jamaica, IPED y Globe Trust en Guyana, y St. Martin's y FDN en Belice.

Fuente: Microrate.

Además, es más probable que las OMF del Caribe tengan índices más lentos de crecimiento de la cartera y que dependan del financiamiento de donantes, y es más probable que la industria de las microfinanzas en estos países esté dominada por uno o dos protagonistas. Esta falta de competencia tiene dos consecuencias:

- * Contribuye a otorgar préstamos de manera selectiva. El tamaño promedio de préstamos para las OMF del Caribe es \$2.805, mientras que es de \$331 para el grupo de comparación en América Latina. Incluso si se toma en consideración el mayor PIB per capita de los países del Caribe⁶, sigue siendo claro que los clientes de estas OMF provienen de un estrato considerablemente más rico de la sociedad que los de América Latina.
- * No alienta a las OMF a recuperar sus préstamos morosos ni a competir por nuevos clientes. Esto es evidente en la enorme diferencia en los índices de morosidad entre las OMF del Caribe y las de América Latina (descritas arriba), así como sus menores índices de crecimiento. El grupo de comparación de América Latina experimentó índices de crecimiento de cartera anual de 27.9% desde 1997-1998, mientras que sus homólogos en el Caribe tuvieron un promedio de crecimiento de solo 17.4% durante el mismo período.

Análogamente, y quizá para ayudar a explicar su nivel generalmente inferior de rendimiento, las OMF del Caribe son más antiguas y tal vez están más estancadas que sus homólogas latinas. Por ejemplo, la Fundación de Desarrollo Nacional de Jamaica, la Fundación de Desarrollo Nacional de Belice y FUNDAID de Trinidad se fundaron a finales de las décadas de los setenta y ochenta, mientras que el Banco Mundial de las Mujeres en Cali, FINCA en Nicaragua y Compartamos-México se fundaron en los ochenta y principios de los noventa⁷. Además, el crecimiento más lento y el menor rendimiento de las OMF del Caribe, parecen deberse a factores internos y no a factores económicos externos. En general, las economías del Caribe anglófono en los ochenta y los noventa han tenido un mejor rendimiento que las economías en las que las instituciones del grupo de comparación operan, a saber: Colombia, Nicaragua, Honduras, México y Ecuador.

III. PRINCIPALES FACTORES QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS EN EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS SOSTENIBLES EN EL CARIBE ANGLÓFONO EN COMPARACIÓN CON AMÉRICA LATINA

Estudiar por qué una industria en particular prospera más en una región que en otra siempre implica analizar muchas variables. En el caso de las microfinanzas, los factores explicativos van desde lo económico a lo reglamentario y desde lo político a lo cultural. Sin embargo, es posible

⁶ El tamaño promedio de los préstamos por cada dólar del PIB per cápita es de \$2,50 en el Caribe, en comparación con \$0,39 en América Latina.

⁷ FUNDAID se fundó en 1973, mientras que FDNJ y FDNB se fundaron en 1984. En comparación, BMM-Cali se fundó en 1982, mientras que FAMA, FINCA Nicaragua y Compartamos fueron todas fundadas en 1991.

Fuentes: "Review and Analysis of Microfinanzas in the Caribe", 1998, y "La Industria de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa en Nicaragua", y consultas al personal del BID.

identificar un número de factores que parecen ser particularmente importantes para explicar las principales diferencias entre América Latina y el Caribe anglófono. Concretamente, los mercados financieros más pequeños y más concentrados, el mayor grado de estabilidad macroeconómica, sus menores índices de pobreza y los estándares superiores de vida, así como la preponderancia de las tecnologías crediticias inapropiadas, son factores cruciales para determinar las principales limitaciones al crecimiento del sector de las microfinanzas.

Se esperaría que las diferencias en el régimen regulatorio financiero serían un factor importante para explicar las diferencias en la densidad y el rendimiento de las OMF. Este no es el caso en el Caribe. Muchas de las regulaciones financieras que afectan más al sector son menos hostiles que en América Latina. Como muchas regiones del mundo, el Caribe anglófono está marcado por un sistema regulatorio (reglas comerciales directas para pequeñas y medianas empresas [PyME] y reglas financieras para los intermediarios que brindan servicios a los empresarios micro y pequeños) que no siempre funcionan en beneficio del sector de las PyME. Este es un asunto complejo, que podría ser el tema de un estudio aparte; sin embargo, es útil incluir un breve resumen del ambiente regulatorio financiero y cómo se compara con América Latina. Usando cuatro áreas de regulación financiera como directrices (requisitos de ingreso, aprovisionamiento, requisitos de documentación y limitaciones en tasas de interés) y evaluando los cuatro países (Belice, Barbados, Guyana y Trinidad y Tobago) para los cuales se tienen datos sobre el tema, es claro que la actitud regulatoria hacia las PyME en los países del Caribe se puede caracterizar como “un descuido ligeramente benigno.”

Las barreras de ingreso, específicamente los requisitos de capital mínimo para la constitución de bancos y compañías financieras, en el Caribe son ligeramente inferiores que en América Latina. Por ejemplo, Belice y Trinidad y Tobago tienen unos de los requisitos más bajos de todo el hemisferio occidental. Al mismo tiempo, sin embargo, las respuestas innovadoras a las necesidades de las OMF, como usar activos de cartera como capital inicial o crear nuevas formas institucionales diseñadas específicamente para las microfinanzas, no se han visto en el Caribe como lo han hecho en América Latina. De modo similar, las regulaciones sobre provisión para pérdidas de préstamos en el Caribe, cuyo propósito es reflejar el valor de la cartera de una OMF en riesgo, son equiparable a las de América Latina; pero a diferencia de Paraguay, Costa Rica y Bolivia, no hay ejemplos de países del Caribe que introduzcan planes especiales de provisionamiento diseñados para los microcréditos. En lo que concierne a topes en las tasas de interés, las instituciones financieras en el Caribe son generalmente más libres que en América Latina para cobrar tasas de interés de mercado, lo cual es beneficioso para las OMF dado que pueden compensar los altos costos del microcrédito. Algunos países como, por ejemplo, Jamaica, han publicado los topes de tasas de interés, pero los créditos pequeños están exentos de esta restricción.⁸ Los requisitos de documentación son, similarmente, menos un obstáculo en el Caribe; pero, de nuevo, a diferencia de países como Bolivia y Paraguay, las necesidades especiales de las PyME no se han tomado en consideración, y no hay casos de normas más flexibles en este aspecto para prestamistas pequeños en el Caribe.⁹

Incluso en casos en los que las medidas estándar de regulación financiera son más liberales en el Caribe que en América Latina, los beneficios que esto tiene solo son parcialmente sentidos por el sector de las PyME porque sus necesidades especiales no se están tomando en consideración. La

⁸ Entrevista con Maureen Webber, Development Options Ltd.

⁹ Jansson, Tor, y Mark Wenner. *Financial Regulation and its Significance for Microfinanzas in América Latina and the Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo, 1997.

existencia de un marco regulador financiero que tome en cuenta estas necesidades específicas es una función directa de una cantidad crítica de OMF de buen rendimiento que pueden funcionar como fuentes de presión eficaces a favor del cambio. Por lo tanto, no sorprende que veamos dichas regulaciones hechas a la medida en Bolivia y Perú, pero no en Barbados o Trinidad y Tobago.

Sin embargo, incluso más importante que las reformas en políticas específicas, es un cambio en la política gubernamental de créditos subsidiados. En general, los gobiernos en el Caribe ven el sector microempresarial como necesitado y merecedor de ayuda, y tienden a depender más intensamente de los programas de créditos subsidiados.

Esta tendencia será analizada más profundamente más adelante en este trabajo, pero es importante mencionarla en este contexto de las reformas legales y regulatorias. Antes de que los gobiernos del Caribe enfrenten reformas específicas de su marco regulador, la actitud hacia el sector, y las políticas subsidiadas que acompañan esta actitud, deberían cambiar, de modo que las OMF comercialmente sostenibles puedan cobrar tasas de interés que reflejen el costo de sus operaciones sin tener que enfrentar la competencia injusta de las OMF subsidiadas.

Los factores críticos que parecen relevantes para explicar las diferencias observadas en las experiencias con microfinanzas entre el Caribe y América Latina se describen más abajo.

A. Mercados financieros pequeños, concentrados y mayor estabilidad macroeconómica

Las microfinanzas parecen prosperar en economías que tienen mercados financieros relativamente grandes y con una historia de crisis macroeconómicas y financieras. El gran tamaño de los mercados financieros en los mercados latinos hace que la aparición de oligopolios bancarios sea más difícil, y el alto grado de volatilidad en el pasado ha contribuido con el crecimiento de grandes sectores informales, ha creado estímulos para la innovación de productos financieros, y ha acostumbrado a los clientes a altas tasas de interés nominal. Los países del Caribe anglófono no calzan en este patrón, de modo que han tenido menos impulso para experimentar e innovar en microfinanzas.

Como se aprecia en la Tabla 4, los mercados financieros en el Caribe anglófono tienden a ser más pequeños (como lo muestra el tamaño nominal de los mercados financieros), pero más profundos (como lo muestra la proporción entre crédito interno total y PIB) y más concentrados (como lo muestra la participación mayor de activos totales de los que son propietarios los bancos más grandes).

A pesar del hecho de que los mercados financieros en el Caribe anglófono tienden a ser relativamente pequeños en términos de activos nominales totales (como sería de esperar, dado el tamaño de sus economías), los mercados del Caribe tienen un nivel promedio superior de profundidad financiera medida por el crédito interno proporcionado por el sector bancario, en relación con el PIB: 40% vs. 30% (Ver la Tabla 4). Y a pesar de su mayor profundidad, la estructura del sector financiero en muchos países del Caribe tiende a ser menos competitiva. Unos pocos bancos dominantes tienen una parte desproporcionada de activos en sus respectivos mercados, y la competencia tiende a estar basada en servicios y no en la fijación de las tasas de interés.¹⁰ Aunque la entrada de bancos de propiedad extranjera en América Latina en la última década

¹⁰ DeMontfort University, 1998

ha disparado las fusiones bancarias entre bancos nacionales y, en algunos casos, forzó a los bancos nacionales a “bajar de categoría de mercado”, hacia las microfinanzas y las finanzas de consumo, este fenómeno no ha ocurrido en el Caribe. Los bancos extranjeros han estado presentes y han sido dominantes en el Caribe desde los primeros días de independencia, y no hay fuerzas fuertes de mercado que estén llevando a los bancos a buscar nuevos nichos de mercado.

Tabla 4: Profundidad y amplitud financiera, y concentración de mercado en mercados financieros seleccionados del Caribe y América Latina

País	Crédito interno(en millones de US\$)	Crédito interno / PIB	Activos totales de los bancos comerciales en millones de US\$	Porcentaje de activos totales propiedad de los 3 mayores bancos comerciales
Caribe				
Bahamas	3.809,2	70,6%	21.519	39%
Barbados	1.618,95	54,8%	2.119	70%
Belice	391,215	48,1%	1.626	100%
Guyana	684,0055	19,5%	2.051	100%
Jamaica	3.025,527	28,3%	10.293	59%
Surinam	152,398	21%	4.028	91%
Trinidad & Tobago	2.647,182	38,6%	7.272	55%
Promedio del Caribe	1.761	40,12%	6.987	74%
Bolivia	5.493,656	53%	24.278	65%
Colombia	33.592,65	22,9%	212.364	42%
República Dominicana	6.339,797	19,7%	44.349	80%
El Salvador	5.427,886	41,5%	22.011	75%
Perú	13.779,2	14,1%	120.176	38%
Promedio de países latinoamericanos seleccionados	12.926,63	30,24%	84.635	60%

Fuente: International Financial Statistics July 2000 y Bankscope (servicio de datos financieros producido por Bureau van Dijk).

Nota: *Hay cuatro bancos comerciales en Guyana, pero solo se reportaron datos de tres.¹¹¹²

Otra gran diferencia en la estructura y la operación de los mercados financieros entre las dos regiones es la tendencia hacia una mayor volatilidad macroeconómica y crisis financieras en América Latina. En los noventa, por ejemplo, hubo nueve episodios de graves tensiones en el mercado financiero o auténticas crisis en los países latinos, en comparación con solo una en el Caribe.¹³ Asimismo, los países latinoamericanos han sido más propensos a devaluaciones masivas de la moneda y a indisciplina fiscal (mayores déficits públicos como porcentaje del PIB). Estas dos tendencias se han traducido en el pasado en aumentos en las presiones inflacionarias y han resultado en políticas monetarias estrictas, las cuales a su vez han llevado a altas tasas de interés real para préstamos.

Contra este telón de fondo de una mayor fragilidad y volatilidad del sector financiero y mayores niveles de competencia entre bancos, las instituciones financieras de América Latina han

¹¹ Bankscope, 2000

¹² DeMontfort University, 1998

¹³ Los episodios de tensiones en el mercado financiero en México (1994-95), Paraguay (1995-98), Venezuela (1994-presente), República Dominicana (1991), Ecuador (1999), El Salvador (1997), Costa Rica (1994), Argentina (1995-97), Bolivia (1995-presente) y Jamaica (1997-8).

emergido en los últimos 10-15 años y han buscado clientes en el sector de microempresas. Algunos bancos comerciales se sintieron obligados a buscar nuevos nichos de mercado para poder manejar la intensa competencia. A veces, estos bancos comerciales se retiraban del sector de microfinanzas durante los bajones cíclicos de la economía. Sin embargo, la densidad del mercado de las microempresas, junto con una mayor disponibilidad de asistencia técnica sostenida y la transferencia exitosa de tecnologías apropiadas, les permitió a una serie de instituciones de microcrédito especializadas emerger y sobrevivir a pesar de las difíciles circunstancias económicas. Algunas de las instituciones más prometedoras han sido capaces de perfeccionar las metodologías de crédito, y se están transformando a sí mismas en entidades financieras reguladas para captar los ahorros del público y asegurarse fuentes de fondos de menor costo para préstamos (Ver la Tabla 5).¹⁴

Tabla 5: Indicadores macroeconómicos y poblacionales seleccionados

Países	Población 1998 (millones)	PIB Per capita 1998 (US\$)	PIB Índice de crecimiento	Índice de inflación anual promedio (1990-98)	Tasa de interés promedio de los préstamos bancarios
Caribe					
Bahamas	,3	12.400	,8%	2,9%	6,38%
Barbados	,26	6.610	,7%	2,4%	9,25%
Belice	,24	2.660	3,5%	3,1%	16,27%
Guyana	,85	780	9,8%	16%	17,11%
Jamaica	2,6	1.740	1,5%	29,1%	27,01%
Surinam	,44	1.660	,8%	138%	27,75 %
Trinidad & Tobago	1,3	4.520	2,8%	6,9%	17,33%
Promedio para los países caribeños miembros	,855	4.338,57	2,84%	28,34%	17,3%
Países latinoamericanos seleccionados					
Bolivia	7,9	1.010	4,6%	9,9	35,37
Colombia	40,8	2.470	3,5%	21,5%	30,41
República Dominicana	8,3	1.770	5,3%	10,6%	25,07
El Salvador	6,1	1.850	5,2%	8,9%	15,46
Nicaragua	4,8	370	3,8%	38,9%	22,15
Perú	24,8	2.440	5,8%	33,7%	30,80
Promedio para países latinoamericanos seleccionados	15,45	1.651	4,7%	20,58%	26,54%
Países asiáticos seleccionados con sectores de microfinanzas rurales fuertes					
Bangladesh	125,6	350	4,9%	3,6%	14,13
Indonesia	203,6	640	4,1%	12,2%	27,66
Tailandia	61,2	2.160	4,6%	4,8%	8,98
Promedio para países asiáticos	130,13	1.050	4,5%	6,86%	16,92

¹⁴ Algunas de las ONG transformadas o “mejoradas” en América Latina incluyen: ADEMI-BancoAdemi en la República Dominicana, AMPES-Financiera Calpia en El Salvador; Prodem-BancoSol en Bolivia; Bangente en Venezuela, Caja Los Andes en Bolivia y FIE en Bolivia. Algunas de las ONG en proceso de transformación incluyen Agrocapital en Bolivia, ADRI en Costa Rica y Compartamos en Mexico. Sin embargo, algunas de estas instituciones, han sido beneficiadas múltiples años con asistencia técnica externa, intensiva y de alta calidad.: Financiera Calpia y Caja Los Andes de IPC; Prodem y Compartamos de Accion Internacional; Agrocapital de ACDI/VOCA. En el Caribe anglófono prácticamente no hay ejemplos de este tipo.

Sin embargo, se debe destacar que la actual estabilidad macroeconómica no es una limitación para el desarrollo de un sector de microfinanzas eficiente; al contrario, la estabilidad debe proporcionar una base firme para que las microfinanzas prosperen, mientras que la volatilidad tiende a afectar negativamente tanto a las microempresas como a las instituciones que les brindan servicios. No obstante, la inestabilidad experimentada en el *pasado* en América Latina, junto con otros factores como un índice bajo de crédito nacional general, cumplieron un papel importante en la creación de un telón de fondo favorable al incrementar la actividad del sector informal y crear las expectativas de tasas de intereses altas y fluctuantes.

B. Índices más bajos pobreza e índices más altos de ahorro

Las microfinanzas tienden a prosperar en países con altos índices de desempleo/subempleo, altos índices de pobreza, y altos grados de desigualdad en el acceso a servicios básicos y programas de transferencia del gobierno. La incapacidad de la economía formal para generar un número suficiente de empleos remunerados para la población económicamente activa con un salario digno, crea largos períodos de desempleo para unos y de subempleo para otros. En ausencia de protección social adecuada (subsidio de desempleo, asistencia social, programas de capacitación, etc.), muchos desempleados no tienen más opción que intentar trabajar por cuenta propia o ser asalariados en la economía informal. Los países que sí tienen amplias redes de protección social, gastos elevados en servicios sociales (salud, educación e infraestructura), y un manejo macroeconómico estable, tienden a ser más pobres y a tener mayor desigualdad. Los altos índices de desempleo, junto con altos índices de pobreza, crean las condiciones apropiadas para un sector de microempresas amplio y próspero. Mientras más amplio y denso sea el sector de microempresas, más probable será que aparezcan instituciones de microfinanzas viables. El Caribe no cumple este patrón, tal como puede apreciarse en las Tablas 5 y 6. Por ejemplo, El Salvador reporta 397,500 microempresas activas, o 6.725 microempresas por cada 100,000 habitantes, Nicaragua reporta entre 400,000 y 500,000, o aproximadamente 11,494 microempresas por cada 100,000 habitantes, y Honduras reporta 200,000 microempresas, o 3,257 microempresas por cada 100,000. En comparación, Guyana reporta 22,000 o 2,588 microempresas por cada 100,000 y Jamaica 100,000 microempresas, o 3.921 microempresas por cada 100,000.¹⁵

El Caribe anglófono tiene niveles mucho mayores de desarrollo socioeconómico en comparación con los países de América Latina con los que se ha comparado (conocidos por tener fuertes industrias de microfinanzas). Como se puede apreciar en la Tabla 6, el Caribe tiene índices más altos de desempleo pero índices más bajos de pobreza que los países seleccionados de América Latina con fuertes instituciones de microfinanzas.¹⁶

¹⁵ Findley, Andrea. Katalysis Partnership, DEVFINANCE Posting September 19, 2000

¹⁶ En los países en desarrollo, es muy común que las personas son solo educación primaria. Por lo tanto, los países con poblaciones con educación relativamente alta tienden a registrar tasas más altas de desempleo abierto. También influye la definición de empleo y cómo se recolectan las estadísticas de empleo/desempleo. En países de ingresos superiores, los censos más frecuentes y los mayores grados de cobertura en los sistemas de seguridad social, tienden a producir estadísticas más confiables. Los países más pobres pueden reportar cifras de desempleo abierto inferiores, pero tienden a tener índices más altos de trabajadores desanimados, personas que han dejado de buscar activamente trabajo, e índices superiores de subempleo, personas que tienen empleo pero desean trabajar por más horas o tener trabajos más productivos y retadores. En consecuencia, los países de menores ingresos pueden reportar índices

Tal como se puede apreciar en el lado derecho de la Tabla 6, el Caribe anglófono tiene calificaciones superiores en los índices de las Naciones Unidas de Desarrollo Humano (IDH) y de Pobreza Humana (IPH) que los países comparados de América Latina. En el IDH, una medida compuesta de expectativa de vida al nacer, índice de alfabetización de adultos, matrícula escolar combinada en los niveles primario, secundario y terciario, y PIB per capita en paridad de capacidad de compra, solo dos de los seis países latinos con fuertes sectores de microfinanzas están clasificados por encima de los dos inferiores del Caribe anglófono. En el IPH, que incorpora medidas de penuria y exclusión económica, (por ejemplo, parte del ingreso del 20 por ciento más rico en relación con el 20 por ciento más pobre), porcentaje de niños con peso inferior al normal menores de cinco años, nivel de acceso a servicios de salud, y nivel de acceso a agua potable, todos los países del Caribe para los cuales existe información completa están por encima de los países en América Latina y Asia con fuertes instituciones de microfinanzas.

Tabla 6: Índices de desempleo y de pobreza, e indicadores socioeconómicos de desarrollo

Países	% Índice de desempleo (Promedio 1993-1998) ^a	% Población por debajo de la línea nacional de pobreza, 1987-1997	Índice de desarrollo humano (IDH) Categoría en 1998 ^b	Índice de pobreza humana (IPH-1) Categoría en 1998 ^c
Caribe				
Bahamas	11,72	NA	33	NA
Barbados	18,11	NA	30	NA
Belice	10,45	NA	58	NA
Guyana	NA	NA	96	10
Jamaica	15,91	34,2	83	16
Surinam	11,7	NA	67	NA
Trinidad & Tobago	16,81	21	50	5
Promedio para los países caribeños miembros	14,12	27,6	59,6	10
Países latinoamericanos seleccionados				
Bolivia	4,3	NA	114	27
Colombia	8,03	17,7	68	NA
República Dominicana	16,88	20,6	87	20
El Salvador	8,2	48,3	104	34
Nicaragua	14,6	50,3	116	41
Perú	8,05	49,0	80	25
Promedio para países latinoamericanos seleccionados	10,01	37,18	81,29	29,4
Países asiáticos seleccionados con sectores de microfinanzas rurales fuertes				
Bangladesh	NA	NA	NA	70
Indonesia	NA	NA	NA	46
Tailandia	NA	NA	NA	29
Promedio para países asiáticos	NA	NA	NA	48,3

^a Se utilizaron los años más recientes disponibles.

^b Una categoría de 1 en la escala del IDH significa el nivel más alto de desarrollo humano

^c Una categoría de 1 en la escala del IPH significa el nivel más bajo de pobreza humana

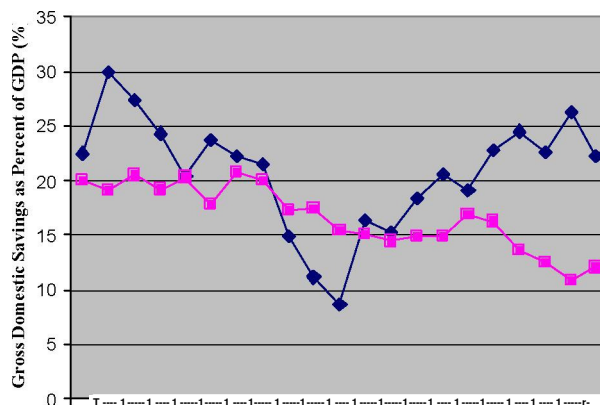
Nota: Los estados anglófonos tienen fuentes más confiables para captar el estatus de empleo/desempleo. Esto puede ayudar a explicar los niveles más altos de desempleo abierto reportados. Otro factor son las definiciones variables de empleo y desempleo usadas.

menores de desempleo abierto debido a mediciones poco confiables y a la urgencia de tener cualquier tipo de empleo. Fuente: World Development Indicators 2000, pp. 54-57.

Fuente: International Financial Statistics, July 2000, y Human Development Report 2000.

En resumen, aunque el Caribe anglófono puede tener un amplio sector de autoempleo y microempresas, el menor grado de pobreza no crea el mismo sentido de urgencia para tener acceso al crédito a cualquier costo que sí puede existir en los países con los que se hizo la comparación. La clientela de microfinanzas del Caribe tiene más opciones. Debido a los niveles generalmente más altos de ingresos y riqueza, hay más oportunidades para autofinanciarse a través de ahorros, y de financiamiento informal con familias y amigos. Por ejemplo, la mayor penetración de cooperativas de crédito, y el número relativamente mayor de instituciones de ahorro (Bancos Hipotecarios, sistemas de ahorros postales y compañías fiduciarias) en el Caribe de habla inglesa en comparación con América Latina, se puede usar como agente para indicar que las personas con ingresos bajos y moderados tienden a tener más cuentas de ahorro. Tal como se puede apreciar en la Figura 1, los siete estados del Caribe anglófono tienen en promedio un nivel mayor de ahorro interno en comparación con los cinco países de América Latina seleccionados con fuertes sectores de microfinanzas (20% vs 16%) - (Ver la Figura 1).

Figura 1: Índices de ahorro interno bruto en América Latina y el Caribe como porcentaje del PIB



C. Tecnologías de crédito y políticas de tasas de interés inapropiadas

Las OMF del Caribe, como regla general, tienden a usar metodologías tradicionales de crédito basadas en activos y a cobrar bajas tasas de interés.¹⁷ En comparación, las OMF de América Latina tienden a usar metodologías de crédito basadas en la reputación y a cobrar altas tasas de interés. Estas dos características ayudan a explicar el lento crecimiento en las carteras OMF y la escasez de OMF financieramente sostenibles en el Caribe.

Tecnologías de crédito inapropiadas: Las OMF del Caribe tienden a manejar el riesgo crediticio mediante la amenaza de ejecutar la hipoteca de garantía fija, en lugar de mediante un análisis cuidadoso de la reputación del cliente, la calidad de la administración, la fortaleza financiera y voluntad y capacidad para construir y mantener una relación de crédito a largo plazo. Como resultado, el proceso de evaluación de préstamos en las OMF del Caribe tiende a generar altos niveles de costos de transacción debido a la necesidad de contar con la “documentación legal apropiada”, por la creencia de que un préstamo bien documentado es seguro. Aunque las metodologías de crédito “basadas en la reputación” no están prohibidas en la mayoría de regímenes actuales de regulación en el Caribe, mientras más grande sea la institución financiera, mayor la tendencia a seguir las directrices predominantes concernientes a las garantías colaterales y la documentación para los préstamos a empresas pequeñas y micro. La excepción son los préstamos de consumo, dirigidos en su mayor parte a los trabajadores asalariados.

A diferencia de lo anterior, muchas OMF de América Latina tienen requisitos de garantía fija menos estrictos –o no los tiene del todo– y dependen más de garantías alternas (muebles) e incentivos de pago (préstamos graduales o descuentos en tasas de interés por cancelaciones rápidas). Los clientes tienden a “probar” que tienen capacidad de pago mediante una serie de préstamos pequeños cada vez mayores. Al aumentar el monto del préstamo, se puede requerir mayor garantía; pero si el cliente usa el préstamo inicial de manera productiva, un aumento en su ingreso le permitirá usar mayor garantía. En esencia, el riesgo crediticio en América Latina se maneja mediante una “amenaza de terminación”: dada la dificultad que enfrentan los empresarios pequeños y micro para tener acceso al crédito formal en la mayoría de países en desarrollo, las OMF latinas de hecho amenazan con cerrar el acceso al crédito a clientes morosos, y proyectan una imagen severa simplemente al monitorear de cerca la morosidad. La fuerte dependencia de las OMF del Caribe en los préstamos basados en activos o la tecnología de las “amenazas de ejecución” es inapropiada porque los empresarios pequeños y micro, de bajos ingresos, por definición tiene cantidades limitadas de garantía fija. Como se puede apreciar en el Anexo I, la proporción entre tamaño promedio de préstamos con el PIB per capita para siete de las ocho OMF del Caribe estudiadas (excluyendo a Globe Trust de Guyana, que tiene un tamaño promedio de préstamos extremadamente alto) fue de 0.63, en comparación con 0.39 para las OMF latinas, lo cual sugiere que las OMF del Caribe no están alcanzando a los pobres al mismo grado que sus homólogos latinos. Si se incluye a Globe Trust, el promedio para las OMF del Caribe se desvía hasta to 2.5.

¹⁷ Algunas excepciones a la regla son Caribe Microfinanzas Ltd. en Trinidad y Tobago, Scotia Enterprises en Guyana, y los grupos afiliados a Development Options en Jamaica, un APEX para la operación de línea de crédito de microfinanzas del Gobierno de Holanda / Gobierno de Jamaica.

Políticas de tasas de interés bajas: Los sistemas financieros del Caribe han estado caracterizados por tasas de interés bajas e históricamente estables (Ver la Tabla 5). Debido a este hecho, las OMF del Caribe se sienten socialmente obligadas a cobrar tasas que no sean percibidas como “usureras”. Tanto las tasas de interés nominales como las reales cobradas a los clientes son mucho más bajas que los promedios en las instituciones de América Latina comparadas, a menudo a costa de las operaciones sostenibles o la recuperación de costos (Ver la Tabla 3 y el Anexo 1). Aunque esto produce fondos más baratos para los microempresarios, tiene muchos efectos secundarios negativos, concretamente, una menor capacidad para expandirse y ofrecer más crédito a más microempresarios; y, en relación con esto, un racionamiento del crédito. Sin el crecimiento que viene con una recuperación de costos más completa, estas OMF siguen manteniendo una base de clientes pequeña, y el crédito tiende a gravitar hacia un grupo de individuos relativamente rico con mayor garantía, información y conexiones.

Hay dos razones para esta tendencia de cobrar tasas de interés bajas: en primer lugar, en parte se debe a una visión histórica del sector de microempresas como un sector en necesidad y merecedor de ayuda en la forma de créditos subsidiados; y en segundo lugar, se debe a la competencia de planes de crédito financiados por los gobiernos que subsidian sus tasas de interés con la excusa de corregir imperfecciones del mercado. Las instituciones de segundo piso y los bancos nacionales de desarrollo han sido el medio favorecido para la canalización de préstamos a negocios micro y pequeños en el Caribe. Sin embargo, estas instituciones se han caracterizado por la ineficiencia, la asistencia comunitaria insuficiente (prestar montos pequeños –en términos del tamaño bruto de la cartera– a una base de clientes mayoritariamente no pobres), dificultad para recuperar préstamos, y una tendencia a debilitar la industria de las microfinanzas al otorgar préstamos a tasas inferiores a las del mercado. Varios estudios de casos en la región ilustran estos puntos:

- * En Jamaica, el Banco Nacional de Desarrollo lanzó el Programa de Reembolso de Intereses, mediante el cual el FDN subsidió préstamos a organizaciones minoristas y fijó la tasa de interés al prestatario final en 17%, en contraste con la tasa normal del mercado de aproximadamente 26%. Este programa subsidiado no logró atraer prestatarios a pesar de las bajas tasas de interés, principalmente por el tamaño extremadamente alto de los préstamos ofrecidos (el tamaño promedio de préstamos en 1996 era de \$74,000) y los estrictos criterios que incluían niveles máximos de deuda/patrimonio, planes financieros y de comercialización y requisitos reglamentarios. Además de estos aspectos, se informó que el proceso de aprobación era extremadamente largo, con dos procesos separados de aprobación. El resultado fue que “el BND [daba] énfasis a clientes de compañías pequeñas y medianas y el sector micro tenía que... encontrar otras fuentes.”¹⁸ MUD A, una institución APEX constituida para el microcrédito, tuvo una experiencia similar.
- * En Trinidad y Tobago, una serie de programas gubernamentales, especialmente la *Small Business Development Company Limited* (SBDC) y el Banco de Desarrollo Agrícola (BDA) habían experimentado serias

¹⁸ BID, “Diagnostic of the Micro and Small/Medium Sized Enterprises in Jamaica,” 1997: p. 78

dificultades institucionales, desde grandes pérdidas operativas a altos niveles de morosidad. El BND juzgó en 1997 que en el caso de SBDC, “debido a la subvaloración del riesgo y un alto índice de morosidad, el programa es financieramente insostenible” y “juzgó que el impacto del programa era menor”.^{19,20} En suma, estos programas fueron ineficientes y no fueron rentables, y al mismo tiempo debilitaron todos los intentos para fijar los precios de microcréditos a los precios de mercado y, de ese modo, impidieron el crecimiento de una industria de microcrédito sostenible.

- * En Barbados, el Banco de Desarrollo de Barbados, que había estado involucrado en préstamos micro y pequeños, fue obligado a dejar de prestar en 1995 “como resultado de su insolvencia”.²¹

Paradójicamente, el mismo patrón se puede detectar en varios países latinoamericanos de ingresos medianos (Brasil, México, Venezuela, Argentina, Uruguay, Costa Rica y Chile). En estos países, muchos creadores de políticas todavía se adhieren a la noción de que las tasas subsidiadas de interés son necesarias para ayudar a los pobres, y estos gobiernos tienen mayor capacidad fiscal para continuar financiando estos tipos de programas de microcrédito. La presencia de programas subsidiados y grandes bancos de desarrollo de propiedad Estatal dificulta el desarrollo de programas sostenibles, orientados comercialmente. Muchas ONG que aspiran al microcrédito, carentes de fondos para dar en préstamo, se alinean con programas gubernamentales y se hacen dependientes de fondos externos.

La presencia generalizada de programas con tasas de interés subsidiadas, y la correspondiente falta de consenso entre agencias donantes y gobiernos nacionales, es probablemente la razón más importante de por qué las microfinanzas comerciales en el Caribe anglófono se han desarrollado a un ritmo tan diferente que el de muchos países latinoamericanos.

IV. APOYO BANCARIO PARA LAS MICROEMPRESAS Y LAS MICROFINANZAS EN EL CARIBE

A. Nivel y naturaleza del apoyo bancario

En los últimos quince años, el Banco Interamericano de Desarrollo (IDB) ha aprobado 21 proyectos relacionados con microempresas, con un valor total de US\$9.9 millones para el Caribe anglófono (Ver la Tabla 7 y el Anexo 2). A febrero del 2001, tres proyectos están pendientes de aprobación con un valor de US\$6.6 millones. El valor de los proyectos aprobados para el Caribe anglófono a la fecha es de aproximadamente 1.3% del valor total de los proyectos relacionados con microempresas aprobados en el período 1985-1999 (\$787.8 millones).

La Estrategia de Microempresas aprobada por la administración del Banco en 1997 solicita una acción coordinada para “promover las condiciones necesarias para el

¹⁹ BID, “Barbados: A Diagnostic of the Financial System, p. vi

²⁰ BID, “Trinidad & Tobago: A Diagnostic of the Financial System, p. 29-31

²¹ BID, “Barbados: A Diagnostic of the Financial System, p. vi

crecimiento y el desarrollo del sector microempresarial en la región: una política y un ambiente regulatorio favorable; instituciones fuertes y sostenibles que proporcionen servicios financieros y no financieros para satisfacer las demandas de las microempresas; y flujos de recursos ampliados, continuos y permanentes para la inversión en microempresas.” En el caso del Caribe, aunque el suministro de servicios no financieros es igualmente importante en el desarrollo de un próspero sector de microempresas, la mayoría de los recursos del Banco ha apoyado el suministro de servicios financieros para empresarios micro y pequeños.

Tabla 7: Resumen del apoyo del BID a las microempresas en el Caribe anglófono

	Proyecto pequeño o programa de empresa social	Fondo de inversión multilateral	Cooperaciones técnicas	Total
1985-1989				
Número de proyectos	6	0	0	6
Monto (US\$)	2.200.000			2.200.000
1990-1994				
Número de Proyectos	3	1	0	4
Monto (US\$)	1.500.000	1.900.000		3.400.000
1995-1999				
Número de proyectos	2	4	2	8
Monto (US\$)	100.000	3.652.396	180.000	3.932.396
2000*				
Número de proyectos	0	1	2	3
Monto (US\$)		00	100.000	400.000
Número total de proyectos	11	6	4	21
Total (US\$)	3.800.000	5.852.396	280	9.932.396

Hasta septiembre del 2000.

Fuente: Unidad de Microempresas del BID y Bases de datos del Departamento Operativo Regional 3.

Los dos tipos de proyectos más comúnmente aprobados fueron Proyectos pequeños (PP), préstamos a bajo interés dirigidos a establecer fondos de crédito renovable, y programas de Cooperación técnica (CT) no reembolsable, o subvenciones para asistencia técnica. Los Proyectos pequeños usualmente involucraron el establecimiento de fondos

de crédito renovable, y las Cooperaciones técnicas usualmente involucraron asistencia para el mejoramiento de la capacidad administrativa y la prestación de servicios de una institución beneficiaria. En términos de la distribución geográfica de recursos, los estados miembros más grandes del Caribe anglófono, Jamaica, Guyana y Trinidad y Tobago, tendieron a recibir más financiamiento par el desarrollo de microempresas que los países más pequeños del Caribe. El tipo de operación menos común, pero la más grande en términos de fondos totales comprometidos, fue la operación del Fondo de Inversión Multilateral, que involucró fondos no reembolsables para el fortalecimiento y la reforma institucional.

La cantidad relativamente baja de aprobaciones se debe a una combinación de factores: (1) un sector de microempresas más pequeño en comparación con la mayoría de países de América Latina; (2) una escasez de intermediarios capaces y orientados al mercado; y (3) diálogos infructuosos con los gobiernos miembros para el mejoramiento del ambiente de políticas propicias para el desarrollo de las microempresas, y con profesionales al respecto de las políticas de tasas de interés. Como resultado de los panoramas poco atractivos para el desarrollo de proyectos viables de microempresas, el Banco ha tendido a asignar mucho más recursos de personal al diseño y la preparación de proyectos en países de América Latina que en el Caribe.

B. Resultados obtenidos por proyectos comunes

Al revisar los tipos de proyectos aprobados, las intervenciones se pueden categorizar en tres grupos. Primero, tres proyectos estuvieron dirigidos a fortalecer y modernizar las federaciones de cooperativas de crédito; estos incluyeron tres proyectos grandes (en las Bahamas, Jamaica y Trinidad y Tobago) que usaron los recursos del Fondo de Inversión Multilateral, así como dos proyectos (en Guyana y Surinam) que usaron Fideicomisos para subvenciones de asistencia técnica. Segundo, una serie de Pequeños Proyectos intentaron establecer fondos de crédito renovable y posteriormente extender el suministro de crédito a un grupo meta. Los ejemplos notables son FUNDAID en Trinidad y Tobago, La Fundación de Desarrollo Nacional de Belice, BEST en Belice y la Fundación de Desarrollo Nacional de Jamaica. El último tipo de intervención involucró la construcción de capacidades y la introducción o promoción de servicios no financieros. Los ejemplos son el Centro Nacional para Personas con Discapacidad en Trinidad y Tobago, el proyecto *Black Belly Sheep* en Barbados, que mejora específicamente las operaciones de engorde intensivo y la comercialización de animales de cría, y la introducción de un programa piloto de bonos para servicios de desarrollo empresarial en Guyana.

1. Lecciones: Proyectos de cooperativas de crédito

Los cinco proyectos de cooperativas de crédito han tenido un historial muy mezclado. Los proyectos más grandes en Jamaica, las Bahamas y Trinidad y Tobago experimentaron graves problemas en su lanzamiento. Algunos problemas se derivaron de retrasos en la contratación de consultores (como en las Bahamas); otros problemas se debieron a la resistencia de las autoridades de la Liga de Cooperativas de Crédito por el temor a perder poder (como en Jamaica); y otros problemas se derivaron de una disputa entre el Banco Central y los Ministerios de Finanzas y Trabajo (en el caso de Trinidad y Tobago) por la propiedad y la supervisión del proyecto. En los tres casos,

los retrasos privaron a los proyectos de tener impulso debido. En comparación, los dos proyectos de crédito pequeño en Guyana y Surinam, que contaron con mejores registros de ejecución y planes de trabajo para mejorar los sistemas contables y capacitar al personal, avanzaron sin problemas importantes.

Los siguientes son algunos aspectos destacados del progreso y los desafíos enfrentados por los proyectos de cooperativas de crédito:

- * A pesar de problemas de ejecución iniciales en los grandes proyectos de fortalecimiento de las cooperativas de crédito en Jamaica y Trinidad y Tobago, últimamente se ha logrado un importante progreso en capacitación, reformulación de estatutos y procedimientos operativos, y en el mejoramiento de la administración financiera.
- * En las Bahamas, el proyecto ha empezado a capacitar a las Juntas Directivas y a emprender estudios de mercado con el objetivo de diseñar nuevos productos.
- * Asimismo, los proyectos más pequeños en Guyana y Surinam han tenido éxito en el mejoramiento del funcionamiento interno de tres cooperativas de crédito. Las cooperativas de crédito en Surinam mejoraron sus sistemas de contabilidad y de información administrativa, capacitaron al personal, realizaron estudios de mercado y desarrollaron planes comerciales que han dado como resultado aumentos en membresías, movilización de ahorros y una disminución en la morosidad. Sin embargo, el préstamo a microempresas sigue siendo una pequeña parte de la cartera de las dos cooperativas de crédito surinameses, y ha disminuido con el tiempo debido a un ambiente externo de alto riesgo (inflación alta).
- * No hay información disponible sobre el impacto del proyecto Cooperativa de Crédito New Amsterdam en Guyana.

La lección principal por aprender es que es mejor trabajar con cooperativas de crédito individuales que están abiertas a realizar reformas que con federaciones. Fragar el cambio institucional consume mucho tiempo y requiere muchísimo trabajo, incluso en las mejores circunstancias. Se necesitarán inversiones considerables durante un largo período de tiempo para reformar las federaciones de cooperativas de crédito, pues la inversión inicial es necesario en tres niveles: la membresía general, la junta directiva y el equipo administrativo. Dado el número mayor de interesados en los proyectos de federación de las cooperativas de crédito, a menudo es difícil alcanzar un consenso y obtener resultados financieros positivos en el típico período de ejecución de 3 a 4 años. Uno de los principales obstáculos a la reingeniería institucional, ya sea en una cooperativa de crédito individual o una federación, es el predominio de personas con perspectivas de beneficencia social y sin experiencia en finanzas en las juntas directivas. El liderazgo basado en perspectivas “tradicionales” en las cooperativas de crédito tiende a hacer más lento y debilitar muchos de los cambios propuestos. Si los líderes no están plenamente convencidos, muchos de los esfuerzos de reformas tienden a verse frustrados. Con el tiempo, y cuando se cumplen las condiciones anteriores sobre la inversión inicial, dichas reformas pueden tener efectos importantes. Por ejemplo, tras seis años en ejecución, algunas de las cooperativas de crédito jamaicanas están empezando a reportar un rendimiento financiero mejorado.

Una segunda lección imprescindible es que un consenso es necesario en cuanto a cómo y cuándo regular las cooperativas de crédito. A nivel mundial, no ha funcionado bien la

tendencia hacia la autorregulación. La propuesta alterna de colocar a las cooperativas de crédito bajo la Superintendencia de Banca frecuentemente no es bienvenida por parte de las superintendencias, por razones de costo-beneficio. Muchos superintendentes creen que dado que las cooperativas de crédito representan una parte tan pequeña de los activos totales en el sistema financiero, no es eficiente usar los escasos recursos para supervisar las numerosas y pequeñas instituciones que no representan un riesgo sistémico para el sistema financiero en conjunto. Otros, sin embargo, sostienen que los superintendentes tienen la responsabilidad de proteger todas las inversiones públicas y que muchos ahorradores, especialmente los de pequeños y medianos ingresos, mantienen inversiones en las cooperativas de crédito. Los partidarios de la supervisión de las cooperativas de crédito recomiendan que el costo total de la supervisión debe cobrarse a las instituciones financieras que toman depósitos pequeños para proteger a los inversionistas. Otros sostienen que incluso con precios completos de supervisión, el nivel deseado de calidad y eficacia de la supervisión sería difícil de alcanzar. Muchos creen que la supervisión de bancos comerciales ha mejorado en los últimos años en América Latina y el Caribe, pero todavía se necesita que mejore más. La tarea adicional de supervisar a las instituciones pequeñas puede someter a demasiada presión las capacidades para aplicar estándares altos de manera uniforme, especialmente porque algunas modificaciones en las técnicas de supervisión serían necesarias para las instituciones que no son bancos. Aunque el debate continúa, está claro que sin un marco legal apropiado ni parámetros claros hacia los cuales apuntar, las cooperativas de crédito automotivadas podrían languidecer. El papel del BID y otros donantes no es tanto el de estimular la reforma de las cooperativas de crédito, sino ayudar a acelerar y consolidar dicha reforma una vez que hayan surgido líderes fuertes y que los gobiernos estén dispuestos a modificar el marco legal.

Al mirar hacia el futuro, la utilidad de proseguir con una estrategia dependiente de las cooperativas de crédito en el Caribe podría ser cuestionable por dos razones. Primero, muchas de las cooperativas de crédito dominantes y de buen rendimiento en el Caribe anglófono son de vínculo cerrado y basadas en empleados asalariados (profesores, trabajadores de hoteles, policías, trabajadores petroleros, etc.), a diferencia de América Latina, donde muchas cooperativas de crédito fuertes son abiertas y basadas en la comunidad. No es probable que estas cooperativas de crédito fuertes del Caribe adopten agresivamente las tecnologías de microfinanzas, porque la mayoría de sus miembros son empleados asalariados y sus “segmentos comerciales centrales” — préstamos hipotecarios y de consumo— están rindiendo sumamente bien. Además, los representantes de estas cooperativas de crédito fuertes dominan las ligas y federaciones a nivel general en las islas. Cuando los proyectos se estructuran para trabajar mediante las ligas de Cooperativas de crédito para economizar en los costos de las transacciones y mejorar la escala de impacto, estos líderes tienden a ser los más resistentes al cambio.

A partir de la experiencia de otros donantes en otros países, específicamente Guatemala y Ecuador, sabemos que es posible contar con proyectos de rehabilitación de cooperativas de crédito exitosos; estos proyectos exitosos, sin embargo, trabajaron paralelamente con federaciones nacionales y grupos de cooperativas de crédito individuales comprometidas con las reformas. Una vez que se demostró haber tenido éxito, las federaciones nacionales dieron su apoyo.

En segundo lugar, la mayoría de depósitos en el Caribe son captados por los grandes

bancos comerciales, especialmente los extranjeros, los cuales son percibidos como extremadamente seguros. En ausencia de planes de seguro para los depósitos, a pesar de sus altos costos y asuntos de peligro moral, la cantidad de ahorros captados por las cooperativas de crédito, incluso si están convencidas de adoptar tecnologías de préstamos de microcrédito, puede no ser suficiente para soportar una expansión masiva de operaciones.²²

2. *Lecciones: Proyectos de fondos de crédito renovable*

Los cuatro proyectos pequeños permitieron que las instituciones de microfinanzas beneficiarias aumentaran el tamaño de su cartera.²³ Sin embargo, las intervenciones no fueron catalizadoras. A pesar de sus muchos años de existencia, las instituciones no se comparan bien con sus homólogas de microfinanzas latinoamericanas (ver el Anexo I). Los proyectos pequeños pueden realmente ayudar a una institución; sin embargo, la capacidad administrativa, el contexto de políticas y las condiciones del mercado son los factores clave para determinar si un aumento en el suministro de crédito ayudará a acercarse a la sostenibilidad y la escala, o si simplemente llevará a una expansión temporal de la cartera. Además, la ausencia de desembolsos basados en rendimiento o demandas de pago (los fondos fueron no reembolsables) pudo haber contribuido a la naturaleza menos estricta de estos proyectos. Como resultado, estas pequeñas operaciones de crédito no parecen haber cumplido un papel catalizador en la creación de instituciones sostenibles. Dos de las organizaciones beneficiarias de los proyectos pequeños, ambas ONG, están solicitando actualmente una asistencia adicional del BID o recientemente se les concedió asistencia adicional con la justificación de que el liderazgo actual está comprometido a adoptar la “el nuevo estilo de tecnología de microfinanzas, orientada comercialmente”.

3. *Lecciones: Proyectos de servicios no financieros*

El proyecto de servicios no financieros más exitoso en todo el Caribe, y uno de los más notables tanto en América Latina como en el Caribe, fue un Proyecto pequeño para el Centro Nacional para Personas con Discapacidad (NCPD) en Trinidad y Tobago. El NCPD es una organización privada sin fines de lucro que proporciona servicios de rehabilitación y capacitación a personas con discapacidad, con el objetivo de integrarlas mejor en la línea económica principal. El NCPD recibió un Proyecto pequeño en 1989 para un programa piloto de desarrollo de pequeñas empresas. El programa consistió en la capacitación de personas con discapacidad para que pudieran administrar y operar negocios y prepararse para el empleo remunerado. La meta del programa de capacitación es permitirles a las personas con discapacidad cumplir o exceder las expectativas de calidad, habilidad o producción solicitadas por la competencia de los mercados abiertos. El programa ha sido enormemente exitoso al colocar a aprendices y graduados y al aumentar la capacidad generadora de ingresos. El programa ha recibido

²² Una excepción es la Liga de Cooperativas de crédito de Jamaica, que ofrece seguro por los depósitos. el movimiento de cooperativas de crédito en Jamaica moviliza cantidades considerables de ahorros de personas de bajos y medianos ingresos, en comparación con el movimiento de cooperativas de crédito en Trinidad & Tobago, las Bahamas y Surinam.

²³ La información sobre el impacto de los Proyectos pequeños que benefician a pequeños grupos de agricultores generalmente no está disponible. Los informes que sí existen para Magenta Ploder en Surinam, indicaron que serios golpes inflacionarios debilitaron el proyecto, que los agricultores cambiaron de producción de arroz a vegetales, y que el componente de crédito nunca se implementó.

reconocimiento nacional e internacional, y ha recibido diversos premios, incluyendo el Premio del BID al empresariado social en 1999. Las organizaciones internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD), y la Organización de Estados Americanos (OEA) han modelado programas en otros países del Caribe de habla inglesa con base en el NCPD. El principal logro del NCPD ha sido transformar la visión que se tiene en la Sociedad Trinitaria de las personas con discapacidad: en lugar de inconvenientes que deben retirarse de la vista del público, los discapacitados ahora son vistos como personas capaces que contribuyen con la sociedad. Originalmente, el programa piloto incluyó un componente de crédito, pero dicho componente fue discontinuado debido a problemas de pago y altos costos administrativos. Desde mediados de los noventa, el NCPD se ha concentrado únicamente en proporcionar asistencia técnica y servicios de capacitación. El principal reto que enfrenta la institución es cómo satisfacer la mayor demanda de servicios manteniendo la calidad en la prestación de servicios y continuando el esfuerzo por obtener sostenibilidad financiera. La capacidad máxima de capacitación del NCPD ha llegado a 150 aprendices en cada ciclo de seis meses.

Los otros dos proyectos no financieros son realmente nuevos y están en las primeras fases de ejecución. Por lo tanto, hay información insuficiente para hacer una evaluación. El programa de bonos de Guyana está en el proceso de contratación de consultores, y el proyecto *Black Belly Sheep* está en el proceso de redactar los documentos legales para el arrendamiento de la tierra donde se construirá el corral para engorde intensivo. En general, el énfasis del BID se ha inclinado fundamentalmente hacia proyectos de crédito y el número de desarrollo de empresas o servicios no financieros no es significativo. En el futuro, el BID podría interesarse por invertir más ampliamente en este sector, dado el estado más desarrollado de los mercados financieros, los niveles más altos de educación, y la posibilidad de vincularse con las prósperas industrias del turismo en algunas islas.

C. Intervenciones estratégicas para la construcción de capacidad financiera minorista

Las intervenciones que deben promoverse en el Caribe anglófono deben tener cierta secuencia y enfocarse en buena parte en la creación de condiciones más favorables para el desarrollo de intermediarios de microfinanzas que sean eficientes, competitivos y sostenibles. Estas son:

1. Ejercer presión sobre los creadores de políticas del sector público, los superintendentes de banca y los profesionales de microfinanzas, con el objetivo de convencerlos de que las políticas de tasas de interés liberalizadas con cobertura de costos son factibles y representan la base fundamental para poder crear instituciones microfinancieras viables y permanentes. Este cambio de actitud es el primer y más importante paso para mejorar la capacidad minorista de las microfinanzas.
2. Mejorar el marco para realizar transacciones seguras, de modo que más tipos de garantías muebles puedan fácilmente entregarse en garantía, y el costo de exigir los derechos sobre dichas garantías disminuirá.
3. Construir y promover oficinas crediticias que tengan una mayor cobertura, de modo que una voluntad demostrada de pagar los préstamos

pueda usarse como justificación para otorgar créditos adicionales. Mejorar la información que tengan a su disposición las entidades crediticias y los acreedores, en última instancia beneficiará a los prestatarios responsables.

4. Promover productos financieros nuevos y pertinentes –arrendamientos, tarjetas de crédito, y cartas de crédito de mutuo respaldo (relaciones de subcontratación)– para sacar provecho de los mercados financieros más desarrollados y estables de la subregión.
5. Iniciar investigaciones sobre el descenso de categoría de mercado por parte de bancos comerciales compañías financieras en la subregión para entender mejor el proceso, así como los pasos necesarios para convencer o atraer a dichas entidades para que entren en este mercado durante descensos en la economía.
6. Proporcionar asistencia técnica continua y de largo plazo a las instituciones microfinancieras actuales más prometedoras.
7. Donde sea necesario y cuando exista una cantidad de instituciones microfinancieras de buen rendimiento, trabajar con los creadores de políticas y los superintendentes de banca para analizar la posibilidad de permitir las organizaciones microfinancieras especializadas pero reguladas, probablemente con requisitos mínimos de capital inferiores, como ha ocurrido en Bolivia y Perú.

Los pros y contras de cada una de las opciones se discuten brevemente a continuación.

1. *Ejercer presión ante los creadores de políticas, las autoridades reguladoras de la banca y la comunidad financiera para reformar las políticas de tasas de interés*

La visión imperante de que las personas de bajos ingresos no pueden ni deben pagar altas tasas de interés lleva a muchos gobiernos de la región a crear y respaldar programas de tasas de interés subsidiadas que socavan los esfuerzos para crear instituciones microfinancieras sostenibles, eficientes y bien administradas. El proceso de educación debe emprenderse en dos niveles: (1) comunicando directamente las mejores prácticas en microfinanzas mediante seminarios, presentaciones de expertos prestigiosos en el campo, visitas de intercambio a las instituciones microfinancieras líderes en América Latina, y la disseminación de informes técnicos y evaluaciones de proyectos; y (2) indirectamente mediante una mejor coordinación de donantes. Actualmente, los otros principales organismos de donantes en la subregión son la Unión Europea, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos, el Gobierno de Holanda, el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas y el Fideicomiso del Príncipe de Gales. Muchos de estos donantes tienen diferentes enfoques de las microfinanzas, y el resultado es que se envían señales conflictivas a los gobiernos y los intermediarios financieros en la subregión. El aspecto negativo de esta propuesta es que puede ser difícil asegurar el establecimiento de una coordinación entre los organismos donantes; por lo tanto, los gobiernos en la subregión podrían elegir trabajar con algunos donantes y no con otros.

2. *Marco de transacciones seguras*

La capacidad para aportar activos muebles como garantía, y de exigir esos derechos de manera rentable, requiere una revisión cuidadosa en muchos estados de la subregión. Dado que, por definición, los pobres no tienen grandes cantidades de activos fijos de alto valor (especialmente tierras con título de propiedad), se deben encontrar sustitutos para poder reducir la exposición al riesgo por morosidad de las posibles entidades crediticias. Dos sustitutos son activos muebles e información mejorada sobre la capacidad de pago de los posibles clientes. En el Caribe anglófono, la tradición de ley común inglesa favorece al acreedor en muchos aspectos, pero el costo de exigir esos derechos, especialmente en transacciones de pequeño valor, puede ser, sin embargo, prohibitivo. El establecimiento de mecanismos de Resolución Alternativa de Disputas (RAD) o la constitución de tribunales especiales que puedan acelerar los reclamos por créditos pequeños representaría un avance para disminuir el riesgo para los intermediarios financieros interesados o involucrados en las microfinanzas.

3. *Oficinas de crédito*

La promoción, el fortalecimiento y la creación de oficinas de crédito prometen ayudar a mejorar el flujo de información relacionado con la capacidad y la voluntad de pago de los posibles clientes de ingresos moderados y bajos. Para poder comenzar el proceso, puede ser necesario que el gobierno tome ciertas acciones que ayuden a estandarizar las normas de creación de informes, obligar a los bancos a reportar la información sobre sus préstamos, eliminar los obstáculos legales a la transferencia de datos a las oficinas de crédito privadas, y darles a los consumidores una vía para cuestionar supuestos errores en los informes de crédito. Sin embargo, la iniciativa debe surgir en buena parte del sector privado y debe operar de modo sostenible.

4. *Nuevos productos financieros*

Varios países en el Caribe anglófono, concretamente Trinidad y Tobago, Barbados y las Bahamas, tienen mercados financieros estables, una infraestructura de telecomunicaciones bien desarrollada, y buen manejo macroeconómico. En estos países, podría ser aconsejable promover la introducción de varios productos financieros que tienen gran potencial para ampliar y profundizar el mercado microfinanciero. Por ejemplo, el arrendamiento puede facilitar la compra de bienes de capital que se pueden amortizar durante varios años, y puede funcionar como sustituto del crédito bancario de mediano plazo. Como el bien de capital permanecerá a nombre del intermediario financiero (arrendador), se facilita enormemente la recuperación del bien en caso de morosidad, lo cual reduce en buena parte los riesgos del acreedor. El reto será aclarar los asuntos fiscales y mejorar el funcionamiento de los mercados de seguros. Similarmente, la promoción de tarjetas de crédito y débito puede reducir los costos de las transacciones tanto para las entidades crediticias como para los usuarios. El desafío será enseñarles a las entidades crediticias cómo evaluar a los clientes empleados por cuenta propia que tienen flujos de caja variables. Por último, las cartas de crédito de respaldo mutuo pueden promoverse en relaciones de subcontratación en las cuales una compañía más grande involucrada en exportaciones pueda emitir una carta de crédito a un proveedor pequeño que, a su vez, pueda usar este instrumento para obtener acceso a crédito en un banco comercial. Dado que las industrias manufactureras del tipo de ensamblaje (*maquiladoras*) están extendiéndose por la región, esta es una alternativa que se puede usar para mejorar el acceso de las compañías pequeñas al financiamiento.

5. *Iniciar investigaciones sobre descenso de categoría de mercado, y entrar a dialogar con las instituciones reguladas*

Debido a la estructura bancaria actual de las economías de habla inglesa estudiadas, es improbable que se dé un giro espontáneo hacia las microfinanzas. No existen fuerzas fuertes de mercado que pudieran impulsar a la administración de los bancos comerciales a penetrar en el sector de las microfinanzas. Carencia de familiaridad, percepciones de alto riesgo, normas reglamentarias y los aceptables índices de ganancias en los mercados tradicionales tenderán a impedir que suceda un giro hacia categorías más bajas del mercado. Sin embargo, existen dos excepciones.

Primero, un experimento notable que se debe seguir monitoreando y al que se le debiera dar mayor publicidad es la experiencia del Scotia Bank en Guyana. Si a los directores del Banco de Nova Scotia (BNS) se les puede convencer de ampliar esta operación en Guyana, y de reproducirla en otros países como una línea rentable de negocios (a diferencia de simples relaciones públicas), entonces sería posible atraer a otros bancos comerciales para que sigan su ejemplo. El papel apropiado para el BID y otras organizaciones donantes puede estar limitado a proporcionar servicios de consultoría, divulgar el conocimiento, y hacer persuasión moral, en lugar de ofrecer grandes líneas de crédito o garantías. Segundo, las compañías financieras o fiduciarias existen en varias islas que están rindiendo bien y pueden inclinarse a diversificar, desde préstamos de consumo a los préstamos a empresas pequeñas y micro. Estas entidades financieras deben analizarse con más detalle. El papel adecuado para las organizaciones donantes puede ser el de facilitar la transferencia de tecnología apropiada y destacar, en primer lugar, los préstamos a pequeñas empresas, seguido de la promoción de las de las tecnologías de microcrédito. Sin embargo, es posible que se deban modificar los mandatos y las directrices de los programas que resaltan el crédito a empresas micro en lugar de a pequeñas. Dos ejemplos promisorios de compañías financieras que podrían ser persuadidas a participar –o que ya lo están haciendo por su cuenta– son Globe Trust en Guyana y Caribe Microfinanzas Ltd., que es una subsidiaria de Development Finance Ltd. en Trinidad y Tobago.

Otra área prometedora es la investigación sobre cómo los “que han bajado de categoría de mercado” en América Latina y el Caribe han penetrado en este mercado, y cuál ha sido su historial de rendimiento financiero. El énfasis debe recaer en las motivaciones estratégicas, el papel de la dirección, un análisis detallado de la contabilidad de costos del producto microfinanciero, y mecanismos para sobrellevar los descensos de la economía y otros riesgos operativos. Los resultados deben divulgarse ampliamente a las entidades reguladas, con el fin de convencerlas de que “bajar de categoría de mercado” es una propuesta rentable si se cuenta con directores comprometidos y la tecnología apropiada.

6. *Proporcionar asistencia técnica continua a las instituciones microfinancieras prometedoras*

Una necesidad fundamental en el Caribe anglófono es la de resaltar un “caso de avance decisivo”: una organización que le demuestre a otros profesionales en microfinanzas y a los creadores de políticas que las microfinanzas comercialmente orientadas son viables. Para poder lograrlo, en América Latina las organizaciones donantes cultivaron una

relación a largo plazo con instituciones de buen rendimiento en América Latina como, por ejemplo, Prodem en Bolivia, Compartamos en México, o AMPES/Calpia en El Salvador. La primera característica necesaria para transformar una OMF en una operación totalmente sostenible es contar con un liderazgo abierto, competente y dinámico. La segunda característica es una junta directiva comprometida a transformar la institución en una entidad sostenible en el periodo de tiempo más corto posible. Muchos de los proyectos de microfinanzas en el Caribe han involucrado asistencia esporádica a lo largo de tiempo, o un acceso generalizado a una línea de crédito de redescuento. En cambio, el enfoque delineado arriba involucraría “elegir un ganador” e invertir fuerte y eficazmente durante un período continuo de tiempo.

7. Elevar la categoría de las instituciones microfinancieras actuales al convertirlas en instituciones reguladas

Una vez que una serie de instituciones microfinancieras no reguladas y comercialmente orientadas estén funcionando bien en la subregión, sería aconsejable analizar los niveles bancarios para ver si existe espacio dentro del marco legal existente para la creación de una entidad microfinanciera regulada y especializada. En muchos casos, esto puede requerir la reducción del requisito de capital mínimo, restringir el número de productos que se pueden ofrecer y exigir el cumplimiento de coeficientes de suficiencia de capital más estrictos. La idea de crear aún más instituciones financieras, especialmente unas dedicadas a microfinanzas de alto riesgo, en el contexto de sistemas financieros que ya son bastante profundos, puede parecer contraintuitiva. Sin embargo, puede ser más viable construir una institución microfinanciera sostenible desde cero, que intentar reformar las instituciones existentes financiadas por el estado, cargadas con largas historias de liderazgo no profesional, interferencia política, perspectivas de beneficencia social y una dependencia excesiva de los subsidios externos. También, esto podría ser más viable que convencer a los bancos comerciales privados para que “bajen de categoría de mercado”. El enfoque de “nuevas instituciones reguladas”, sin embargo, tendría que estar condicionado a una serie de requisitos: la suficiencia del marco regulador; la existencia de personas talentosas con amplia experiencia en finanzas y banca, pero también con un fuerte compromiso con el sector de empresas pequeñas y micro; y suficiente inversión privada para capitalizar estas instituciones. Para lograr economías de escala en mercados financieros relativamente pequeños, también se podría considerar la creación de una OMF regional.

V. CONCLUSIONES

Construir una industria de las microfinanzas que funcione adecuadamente y sea sostenible en el Caribe anglófono, no será una tarea sencilla. Algunas instituciones están empezando a adoptar el Nuevo paradigma de microfinanzas orientadas comercialmente con tasas de interés que cubran los costos y una atención estricta al control de la morosidad. Sin embargo, todavía hay mucho por hacer. El reto inmediato se divide en cuatro aspectos: cómo mejorar el conocimiento de las mejores prácticas en las microfinanzas comerciales; cómo formular e implementar la reforma de las políticas; cómo obtener un modelo que demuestre el logro de un avance decisivo; y cómo introducir nuevos productos financieros.

Primero, los donantes deben aumentar su nivel de comprensión de qué significan las

microfinanzas orientadas comercialmente: tasas de interés suficientemente altas para cubrir los gastos de operación; diseño de productos de ahorro y crédito apropiados; procedimientos de evaluación de préstamos apropiados y eficaces; dependencia de la reputación y garantías muebles; reservas apropiadas para pérdidas de préstamos; y un control estricto de la morosidad.

Segundo, los gobiernos nacionales deben crear condiciones favorables para el surgimiento de instituciones privadas y orientadas comercialmente. Las organizaciones donantes pueden cumplir un papel vital para coordinar mejor los esfuerzos, combatir las políticas de tasas de interés subsidiadas, y reformar los marcos legales y reglamentarios que gobiernan la intermediación microfinanciera. Los gobiernos nacionales, a su vez, deben fortalecer las oficinas de crédito y reformar los marcos para realizar transacciones seguras como un medio para ayudar a las entidades crediticias a depender menos de las garantías fijas.

Tercero, los donantes y los gobiernos nacionales deben convencer a los gerentes de las instituciones microfinancieras del Caribe de que las microfinanzas comerciales son factibles. Los donantes pueden ayudar al apoyo al puñado de instituciones minoristas comprometidas con el nuevo estilo de microfinanzas comerciales, y al usar a estas instituciones como modelos de demostración. El intercambio de visitas con instituciones latinoamericanas exitosas puede ayudar a compartir el conocimiento y establecer contactos, pero son insuficientes dadas las circunstancias tan diferentes del Caribe anglófono descritas anteriormente en este documento. Es posible que los profesionales del Caribe no se convenzan hasta que algunas de sus propias instituciones obtengan resultados financieros y de asistencia comunitaria de primer orden. Para obtener dichos resultados, se debe proporcionar un apoyo constante basado en el rendimiento. Esto implicaría colocar mayor énfasis en estudios de mercado para desarrollar mejores productos, hacer mayores inversiones en la capacitación del personal, y ampliar el monitoreo y la supervisión de parte de las organizaciones donantes.

Cuarto, el Caribe anglófono tiene una serie de mercados financieros estables y bien desarrollados que pueden poner en marcha proyectos piloto usando nuevos instrumentos financieros dirigidos a empresarios pequeños y micro; por ejemplo: arrendamiento, tarjetas electrónicas y cartas de crédito de respaldo mutuo en el contexto de relaciones de subcontratación. El desafío está en encontrar el liderazgo y la visión en el sector financiero necesarios para explorar nuevos nichos. Las microfinanzas tradicionales nacieron y se desarrollaron en países pobres y propensos a crisis; en regiones de mediano ingreso como el Caribe anglófono, es posible que sea necesario hacer algunas modificaciones.

REFERENCIAS

- Bankscope. 2000. Financial Database Subscription Service operated by Bureau van Dijk. The Netherlands.
- Bresnayan, Edward. 1996. The Microenterprise Sector in Guyana. Economic and Sector Study Series RE3-96-002, Inter-American Development Bank. Washington D.C.
- Caribbean Centre for Monetary Studies. 1998. Review and Analysis of Micro Finance in the Caribbean (Guyana, Belize, Trinidad and Tobago). Kingston, Jamaica.
- Central Bank of Trinidad and Tobago. 2000. Database of Central Bank Statistics at website: <http://www.central-bank.org.tt/>
- Chemonics International. 1997. Diagnostico del Sector Financiero y Recomendaciones para un Programa de Apoyo. Informe preparado para el Banco de Desarrollo Interamericano, Washington, D.C.
- DeMontfort University. 1997. Diagnostics of the Microenterprise, Small, and Medium-Sized Enterprises (MSME) in Jamaica. Report prepared for the Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Findley, Andrea. DEVFINANCE Internet Discussion Group Posting September 19,2000.
- Inter-American Development Bank. 2000. Project Performance Monitoring Report: Jamaica Cooperative Credit Union League ATN/ME-4763-JA. Regional Operational Department 3, Kingston, Jamaica.
- Inter-American Development Bank. 2000. Project Performance Monitoring Report: The Bahamas Cooperative Credit Union League ATN/ME- BH. Regional Operational Department 3, Nassau, Bahamas.
- Inter-American Development Bank. 2000. Project Performance Monitoring Report: Credit Union Strengthening Project ATN/ME-5044-TT. Regional Operational Department 3. Port-of-Spain, Trinidad & Tobago.
- Inter-American Development Bank. 2000. Report on IDB Institutional Strengthening Project. Carried out by World Council of Credit Unions with Godo and De Schakel Credit Unions in Suriname. Regional Operational Department 3. Paramaribo, Suriname.
- Inter-American Development Bank. 2000. Database of Social and Economic Statistics. Reports at website: <http://www.iadb.org/regions>
- Inter-American Development Bank. 2000. Email communication with James Campell on Magenta Ploder Project in Suriname.

Inter-American Development Bank. 2000. Email communication with Ron Bates on Black Belly Sheep Project in Barbados.

Inter-American Development Bank. 1999. *Economic and Social Progress in Latin America: Facing Up to Inequality*. Washington, D.C.

Inter-American Development Bank. 1999. Informe Annual Sobre el Desarrollo de la Microempresa, Unidad de Microempresa.

Inter-American Development Bank. 1999. Trinidad and Tobago: A Diagnostic Study of the Financial System. Economic and Sector Study Series, Regional Operational Department 3 Washington, D.C.

Inter-American Development Bank. 1997. Microenterprise Development Strategy. Microenterprise Unit. Sustainable Development Department. Washington D.C.

Inter-American Development Bank. 1996. *Economic and Social Progress in Latin America*.

International Labour Organization. 1995. Small Business: Key Ingredients and Constraints to their Success in the Caribbean. Port-of-Spain, Trinidad.

Internationale Projekt Consult. 1997. La Industria de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa en Nicaragua: Analisis de Oferentes Seleccionados". Informe preparado para el Banco de Desarrollo Interamericano, Frankfurt am Main, Germany.

_____. 1996. Guyana Financial Services to Small and Microenterprises: An Assessment of Supply and Demand for Credit and a Preliminary Project Proposal. Report prepared for the Inter-American Development Bank, Frankfurt Am Main, Germany.

International Monetary Fund. July 2000. International Financial Statistics. Washington, D.C.

Jansson, Tor and Mark Wenner. 1997. Financial Regulation and its Significance for Microfinance in Latin America and the Caribbean. Working Paper. Microenterprise Unit. Inter-American Development Bank.

Lariviere, Sylvain, Frederic Martin, and Francois Ethier. 1998. Key Issues in Microfinance and Orientations for the Future. Discussion Series No. 0198. Universite Laval. Quebec, Canada.

Microrate. 2000. Various tables reviewing financial performance of microfinance organizations in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.

Poyo, Jeff, Joan Parker, and Abigail Golden-Vasquez. 1996. Microenterprise Development in Latin American and the Caribbean: An Overview and Review of the IDB's Experience. Microenterprise Unit, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

- Sobotka, Jennifer and Paul Holden. 1998. Guyana: An Enterprise Development Sector Diagnostic. Economic and Sector Study Series RE3-98-001. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Tewarie, Bhoendradatt. 1998. The Informal Sector, Micro, Small and Medium-Sized Enterprises and Job Creation in the Caribbean. University of the West Indies' Institute of Business, Port-of-Spain, Trinidad and Tobago.
- Alexa Khan, and Vashti Guyadeen. 1997. Small and Medium-sized Enterprises in the Caribbean. University of the West Indies' Institute of Business, Port-of- Spain, Trinidad and Tobago.
- United Nations. 2000. *Human Development Report*. United Nations Development Programme, Oxford University Press, Inc. New York, New York.
- Webber, Maureen. 2000. APEX Organisations to Build Micro Finance Network and Capacity: The Jamaican Experience. Development Options Ltd. Kingston, Jamaica.
- Wenner, Mark. 1996. Microenterprise Development in Jamaica: Preliminary Assessment. Microenterprise Unit, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- World Bank. 2000. *World Development Indicators*. Washington, D.C.
- World Council of Credit Unions. 1998. Statistical Report. Madison, Wisconsin.
- Zepirin, Mary and Patsy Russell. 1999. Barbados: A Diagnostic Study of the Financial System. Economic and Sector Study Series. Regional Operational Department 3. Washington, D.C.

Anexo 1a: Indicadores financieros de las OMF latinoamericanas seleccionadas

1998	LAI	LA2	LA3	LA4	LA5	LA6	LA7	OMF Latinas
CARACTERÍSTICAS	Colombia	Honduras	Nicaragua	Nicaragua	Nicaragua	Mexico	Ecuador	(promedio)
Cartera bruta de préstamos (miles de US\$)	\$8.640	\$4.354	\$935	\$2.646	\$1.869	\$2.930	\$3.481	\$3.551
Cantidad de préstamos	18.812	10.268	11.864	5.036	6.610	43.401	11.596	15.370
Saldo de préstamo promedio	\$459	\$424	\$79	\$705	\$283	\$68	\$300	\$331
PIB per capita	\$2.470	\$730	\$600	\$600	\$600	\$3.970	\$1.530	\$1.500
Préstamos promedio/PIB per capita	0,19	0,58	0,13	1,17	0,47	0,02	0,20	0,39
RENTABILIDAD								
Ganancias por patrimonio promedio	17,5%	5,2%	17,9%	4,3%	15,8%	29,7%	56,8%	21,0%
CALIDAD DE LOS ACTIVOS								
Préstamos > 30 días vencidos (% de activos totales)	1,2%	13,0%	0,8%	2,7%	5,4%	6,0%	6,4%	5,1%
Reservas por pérdidas de préstamos / Préstamo 30 > días vencido	100,0%	51,3%	188,6%	72,1%	51,5%	103,6%	111,1%	96,9%
CAPITAL								
Deuda/Patrimonio	1,5	0,1	0,9	0,5	0,8	0,1	0,8	0,7
EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD								
Gastos operativos / Cartera bruta promedio	15,2%	31,1%	51,0%	47,3%	46,0%	73,3%	36,0%	42,8%
Gastos operativos / # de préstamos pendientes	\$70	\$133	\$37	\$143	\$116	\$45	\$90	\$91
Préstamos por oficial de crédito	537,5	197,5	312,2	83,9	227,9	374,1	184,1	273,9
CRECIMIENTO (1997-98)								
Cartera bruta. en dólares US	46,0%	48,6%	43,9%	-29,4%	61,8%	\$0	-12,2%	27,9%
TASA DE INTERÉS COBRADA POR IMF								
Promedio con compensación tasa de interés real	30,8%	17,4%	46,3%	29,7%	22,3%	88,9%	27,0%	37,5%

* Las instituciones evaluadas aquí son todas OMF pequeñas pero de buen rendimiento. Fuente: Microrate, 2000

Anexo lb: Indicadores financieros de OMF seleccionadas del Caribe

1998	Carib 1	Carib 2	Carib 3	Carib 4	Carib 5	Carib 6	Carib 7	Carib 8	OMF del Caribe (Promedio)**
CARACTERÍSTICAS	Belice	Jamaica	Belice	Jamaica	T&T	Jamaica	Guyana	Guyana	
Cartera bruta de préstamos (miles de US\$)	\$5.174	\$200	\$928	\$230	\$2.117	\$2.753	\$1.307	\$4.306	\$2.127
Cantidad de préstamos	1.581	726		624	1.331	2.070	2.753	355	1.349
Saldo de préstamo promedio	\$3.273	\$275	\$3.000	\$369	\$1.591	\$1.330	\$475	\$12.130	\$2.805
PIB per capita	\$2.660	\$1.740	\$2.660	\$1.740	\$4.520	\$1.740	\$780	\$780	\$2.078
Préstamos promedio/PIB per capita	1,23	0,16	1,13	0,21	0,35	0,76	0,61	15,55	2,50
RENTABILIDAD									
Ganancias por patrimonio promedio	2,4%	-29,8%	3,4%	7,3%	n/a	19,2%	11,6%	16,3%	4,3%
CALIDAD DE LOS ACTIVOS									
Préstamos > 30 días vencidos (% de activos totales)	12,4%	58,6%	100,0%	19,6%	34,7%	8,7%	28,9%	84,3%	43,4%
Reservas por pérdidas de préstamos / Préstamo 30 > días vencido	18,6%	46,5%	n/a	58,6%	0,0%	35,8%	25,6%	9,9%	27,9%
CAPITAL									
Deuda / Patrimonio	0,7	0,8	0,4	0,4	n/a	0,1	1,1	4,0	1,1
EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD									
Gastos operativos / Cartera bruta promedio	15,2%	26,6%	7,3%	52,3%	0,0%	10,1%	6,7%	14,6%	16,6%
Gastos operativos / # de préstamos pendientes	\$498	\$73		\$193		\$134	\$32	\$1.776	\$451
Préstamos por oficial de crédito	225,9	72,6	-	208,0	102,4	690,0	n/a	118,3	202,5
CRECIMIENTO (1997-98)									
Cartera bruta. en dólares US	92,1%	0,0%	-13,0%	-1,2%	17,4%	42,2%	-3,3%	4,8%	17,4%
TASA DE INTERÉS COBRADA POR IMF									
Promedio con compensación tasa de interés real	12,0%	38,0%	12,0%	46,8%	20,4%	30,0%		19,0%	25,5%

** Las instituciones evaluadas aquí son 8 de las OMF de la región del Caribe con mejor rendimiento. Fuente: Microrate 2000

Anexo 2a: Proyectos microempresariales aprobados: 1985-2000

País	Título del proyecto	Monto aprobado (US\$)	Año de aprobación	Tipo de proyecto	Beneficiario o agencia ejecutora	Descripción
Bahamas	Fortalecimiento de las cooperativas de crédito	660.000	1998	Fondo de inversión multilateral	Liga de cooperativas de crédito	Fortalecimiento institucional
Barbados	Barbados Business Youth Trust	70.000	2000	Cooperación técnica	Grupo juvenil	Fortalecimiento institucional
	Black Belly Sheep	60.000	1998	Proyecto pequeño	Asociación de criadores de ovejas	Mejorar la comercialización de las ovejas
	Apoyo a productores de flores cortadas	500.000	1988	Proyecto pequeño	Asociación de horticultura	Fondo de crédito y Asistencia técnica
	Apoyo a la Fundación de Desarrollo Nacional	250.000	1987	Proyecto pequeño	ONG	Fondo de crédito
Belice	Evaluación de instituciones de microcrédito	30.000	2000	Cooperación técnica	Tres OMF (BEST. Fundación de Desarrollo Nacional de Belice. Ayuda para el Progreso	Evaluaciones de diagnóstico
	Promoción del comercio y desarrollo empresarial	1.146.786	1996	Fondo de inversión multilateral – Cooperación técnica (CT)	Instituto de empresas y Cámara de comercio	Asistencia técnica y comercial a pequeños productores agrícolas
	Apoyo a la Iniciativa de Tecnología Sostenible de Belice	500.000	1994	Proyecto pequeño	BEST (ONG)	Fondo de crédito
Guyana	Fortalecimiento institucional del IPED	300.000	2000	Fondo de inversión multilateral (CT)	Instituto para el desarrollo de la empresa privada	Fortalecimiento institucional
	Servicios de capacitación de microempresas	900.000	1999	Fondo de inversión multilateral (CT)	Comisión del sector privado	Programa de bonos para BDS
	Fortalecimiento institucional de Cooperativas de crédito New Amsterdam	60.000	1995	Cooperación técnica	Cooperativas de crédito de New Amsterdam	Fortalecimiento institucional
	Apoyo al Instituto para las empresas del sector privado	250.000	1987	Proyecto pequeño	IPED (ONG)	Fondo de Crédito Renovable

Jamaica	Fortalecimiento institucional de las cooperativas Crédito	1.900.000	1994	Multilateral	Liga de Crédito	Fortalecimiento institucional
	Fundación de desarrollo nacional de Jamaica (NDFJ)	200.000	1986	Proyecto pequeño	NDFJ	Fondo de Crédito renovable
Surinam	Apoyo a microempresarios en Magenta	40.000	1997	Proyecto pequeño	Asociación de microempresarios	Fortalecimiento institucional
	Fortalecimiento de las cooperativas de crédito (Godo y De Schakel)	120.000	1995	Cooperación técnica	2 grandes cooperativas de crédito	Fortalecimiento institucional
Trinidad y Tobago	Fortalecimiento institucional de la Liga de Cooperativas de crédito	945.610	1995	Fondo de inversión multilateral	Liga de cooperativas de crédito	Fortalecimiento institucional
	Crédito a microempresarios	500.000	1990	Proyecto pequeño	FUNDAID	Fondo de Crédito renovable
	Proyecto piloto para pequeñas empresas	500.000	1989	Proyecto pequeño	Centro nacional para personas con discapacidad	Programa piloto de capacitación empresarial y vocacional
	Crédito rural y apoyo comercial	500.000	1988	Proyecto pequeño	Asociación agrícola	Fondo de crédito y asistencia técnica
TOTAL		9.932.396				

Anexo 2b: Proyectos Microempresariales pendientes del BIF (a septiembre del 2000)

País	Título del Proyecto	Monto	Tipo	Beneficiario	Descripción
Belice	Apoyo al Instituto Toledo para el Desarrollo	270.000	Programa de empresariado social y CT paralela*	Instituto Toledo para el Desarrollo (ONG)	Desarrollo de ecoturismo
Trinidad y Tobago	Apoyo a FUND AID	300.000	Línea de actividad MIF	FUND AID (ONG que otorga créditos)	Fortalecimiento institucional
	Apoyo a Caribe Microfinanzas Ltd.	6.000.000	MIF	Caribe Microfinanzas (Finance Co.)	Fortalecimiento y patrimonio institucional
TOTAL		6.570.000			

El Programa de Proyectos Pequeños cambió el nombre a Programa de empresariado Social en Diciembre de 1998.

Anexo 3: Comparación de movimientos de cooperativas de crédito:

Caribe	Número de Coops	Tasa de penetración	Préstamos Coop. (US\$)	Préstamos a bancos (US\$)	Proporción (Préstamos Coop/Bancos)
Bahamas	14	20,75%	43.000.791	2.256.653.061	1,9%
Barbados	38	16,16%	12.997.712	1.069.050.000	1,2%
Belice	10	29,73%	1.443.018	305.360.000	0,5%
Guyana	28	6,89%	1.443.018	325.615.578	0,4%
Jamaica	66	30,58%	147.812.219	2.017.782.455	7,3%
Surinam	21	10,32%	256.000	197.264.339	0,1%
Trinidad & Tobago	96	61,20%	279.278.760	2.133.624.524	13,0%
Promedios	39	25,09%	69.461.645	1.186.478.565	4,0%
América Latina					
Bolivia	20	8,67%	177.192.418	4.661.250.000	3,8%
Colombia	NA	28,80%	1.326.000.000	33.135.193.794	4,0%
El Salvador	30	2,51%	76.984.580	4.887.863.248	1,6%
Perú	130	3,83%	121.826.065	14.833.333.333	0,8%
Promedios	60	10,95%	425.500.766	14.379.410.094	3,0%

Fuente: Consejo Mundial de Cooperativas de crédito, Informe estadístico 1998

International Financial Statistics, July 2000

Nota: Tasa de Penetración = Número de miembros / población económicamente activa