

F  
RD  
1352

VIII SIMPOSIO

LATINOAMERICANO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

15 - 18 JULIO 1985

SANTO DOMINGO, REPÚBLICA DOMINICANA

FINANCIAMIENTO RIESGO FRENTE A FINANCIAMIENTO TRADICIONAL  
PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

POR: LIC. ROBERTO E. LIZ C.  
DIRECTOR DEL FONDO DE INVER-  
SIONES PARA EL DESARROLLO  
ECONÓMICO (FIDE) DEL BANCO  
CENTRAL DE LA REPÚBLICA DO-  
MINICANA.

## INTRODUCCION

LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME) Y EL PAPEL QUE ELLAS PUEDEN DESEMPEÑAR EN EL PROCESO DE DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE NUESTRAS NACIONES ES, EN SENTIDO GENERAL, EL TEMA PRINCIPAL DE ESTE SIMPOSIO. TODOS Y CADA UNO DE LOS PONENTES Y PANELISTAS QUE AQUÍ HAN PARTICIPADO HAN DESARROLLADO SUS PLANTEAMIENTOS EN ESE SENTIDO ENFOCÁNDOLO DESDE LA ÓPTICA QUE LE CORRESPONDE. NOSOTROS TAMBIÉN VENIMOS CON ESA INTENCIÓN. NUESTRAS IDEAS GIRARÁN EN TORNO AL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO TRADICIONAL FRENTE A LAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO EN CONDICIONES DE RIESGO PARA APOYAR EL FORTALECIMIENTO DE LAS EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO.

LAS CIFRAS PRESENTADAS EN LAS DISTINTAS INTERVENCIONES DE LOS EXPOSITORES SON ILUSTRATIVAS DEL PAPEL QUE HAN JUGADO Y ESTÁN LLAMADAS A DESEMPEÑAR LAS PYME EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE CADA PAÍS, TANTO EN AQUELLOS MAS DESARROLLADOS COMO EN LOS PAÍSES DE MENOR DESARROLLO RELATIVO. A PROPÓSITO DE DICHO ROL, QUIERO LLAMAR LA ATENCIÓN SOBRE COMPARACIONES QUE SE PUEDAN ESTABLECER ENTRE LAS P Y M E EN LAS NACIONES INDUSTRIALIZADAS Y LA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO; ESAS COMPARACIONES TIENEN UN CARACTER RELATIVO PUES NO SE ESTÁ TRATANDO CON UNIDADES PRODUCTIVAS SIMILARES, YA QUE EL TAMAÑO DE UNA EMPRESA SE ESTABLECE EN FUNCIÓN DE LA REALIDAD SOCIOECONÓMICA EN QUE NOS ENCONTREMOS. EN ESTE SENTIDO, LA DIMENSIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS PYME EN PAÍSES COMO EE.UU., FRANCIA, BÉLGICA O JAPÓN NO PUEDE SER TOMADO COMO UNA "RECETA" PARA CLASIFICAR LAS

PYME EN NUESTROS PAÍSES. ESAS EXPERIENCIAS CONSTITUYEN UN MARCO DE REFERENCIA MUY ÚTIL, PERO NO SIGNIFICA NECESARIAMENTE QUE SEA UN PATRÓN A SEGUIR.

ANTES DE COMENTARLES EL ESTATUS DE LAS PYME EN REPÚBLICA DOMINICANA, PERMÍTANME INFORMARLES CUALES SON NUESTROS PARÁMETROS QUE CON EL ANIMO DE SER PRÁCTICOS Y SIN MUCHA SOFISTICACIÓN HEMOS ESTABLECIDO, CON FINES PURAMENTE CREDITICIOS, EN NUESTRO PAÍS. EN PRIMER LUGAR, UNA MICRO EMPRESA SE DEFINE COMO AQUELLA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA CUAL EL PROPIETARIO ES PATRÓN Y TRABAJADOR A LA VEZ, TIENE ACTIVOS INFERIORES A LOS RD\$20,000.00, EMPLEA POR LO MENOS UNA PERSONA Y SU RELACIÓN INVERSIÓN-EMPLEO ES INFERIOR A LOS RD\$10,000.00. LA PEQUEÑA EMPRESA SE ESTABLECE COMO AQUELLA CUYOS ACTIVOS SUPERAN LOS RD\$20,000.00, PERO SON INFERIORES A LOS RD\$150,000.00; TIENEN UNA RELACIÓN-EMPLEO MENOR DE LOS RD\$10,000.00 Y SUS VENTAS ANUALES PODRÍAN ALCANZAR HASTA RD\$1.0 MILLÓN. EN AMBOS CASOS, LA ORGANIZACIÓN FORMAL DE LA EMPRESA ES DEFICIENTE. EN EL CASO DE LA MEDIANA EMPRESA, LOS ACTIVOS ESTÁN ENTRE RD\$25,000.00 Y RD\$800,000.00, LAS VENTAS ANUALES NO SUPERAN LOS RD\$5.0 MILLONES, Y LA RELACIÓN INVERSIÓN-EMPLEO ES DE RD\$10,000.00 A - - - RD\$25,000.00.

ESTAMOS EN VÍAS DE REVISAR ESOS PARÁMETROS CUANTITATIVOS PARA ADECUARLOS AL PROCESO INFLACIONARIO QUE COMENZAMOS A VIVIR.

REALMENTE EN REPÚBLICA DOMINICANA NO DISPONEMOS DE UNA EVALUACIÓN EXACTA QUE NOS PERMITA MEDIR LA DIMENSIÓN DE LAS

PEQUEÑAS EMPRESAS EN NUESTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA. EL DATO MÁS CONFIABLE QUE TENEMOS SE REFIERE A UN ESTUDIO REALIZADO EN NUESTRO PAÍS EN 1981 POR LA ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI), EL CUAL COMPROBÓ QUE APROXIMADAMENTE EL 45% DE LA FUERZA DE TRABAJO MANUFACTURERA LABORA EN PEQUEÑAS Y MICRO INDUSTRIAS, LAS CUALES GENERAN CERCA DEL 56% DEL PRODUCTO INDUSTRIAL NO AZUCARERO.

OTRO ESTUDIO QUE RESULTA ÚTIL PARA ENTENDER LA SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA ES EL DIAGNÓSTICO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y LA PEQUEÑA EMPRESA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA, REALIZADO POR EL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SANTO DOMINGO (INTEC) EN 1981. NOS PERMITIREMOS TOMAR TRES CIFRAS PARA DAR UNA IDEA DE LA REALIDAD QUE VIVEN LAS EMPRESAS EN CUESTION. EL 71% DE LOS PEQUEÑOS Y MICRO EMPRESARIOS ENCUESTADOS DECLARARON TENER NECESIDADES URGENTES DE MÁS CRÉDITOS; EL 42% MANIFESTÓ TENER DIFICULTADES PARA ACCEDER AL SISTEMA FORMAL DE FINANCIAMIENTO Y EL 47% INFORMÓ QUE SE FINANCIAN CON SUS PROPIOS SUPLIDORES.

ESA REALIDAD, HOY EN DÍA, DEBE SER MÁS DIFÍCIL PARA LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS INDUSTRIALES YA QUE LAS DISPONIBILIDADES DE RECURSOS CREDITICIOS DEL SECTOR FORMAL SON MÁS RESTRICTIVAS QUE EN 1981.

QUISIERA HACER OTRA OBSERVACIÓN. ES MUY COMÚN ASOCIAR LA PEQUEÑA EMPRESA CON LA MEDIANA Y TRATARLAS AMBAS COMO SI RESPONDIERAN A UNA MISMA REALIDAD; SOY DE LA CREENCIA QUE SERÍA MÁS ADECUADO EN CUALQUIER INTENTO DE ESTRATIFICACIÓN, AGRU-

PAR A LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA EN UNA MISMA CATEGORÍA, PUES AMBAS SE ASEMEJAN MUCHO CON SUS ORÍGENES Y PRINCIPALES LIMITACIONES; EN CAMBIO, LA MEDIANA EMPRESA DEBERÍA SER IDENTIFICADA EN OTRO CONTEXTO, YA QUE SU ESTRUCTURA PRODUCTIVA, ORGANIZACIONAL Y DE PROPIEDAD ES DISTINTA A LA PRESENTADA POR LAS EMPRESAS MÁS PEQUEÑAS. CON ESTO NO QUIERO DECIR QUE LOS NEGOCIOS MEDIANOS NO DEBAN RECIBIR LA PRIORIDIZACIÓN Y EL APOYO NECESARIOS PARA FORTALECERLOS Y DESARROLLARLOS, PERO DEBEN -- SER UBICADOS EN UN LUGAR SEPARADO AL DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS. AUNQUE ESTO, A NUESTRO JUICIO, CONSTITUYE EL MEJOR TRATAMIENTO A LA SITUACIÓN, NO DEJAMOS DE RECONOCER QUE HAY UN SINNÚMERO DE PROBLEMAS COMUNES A LOS DIFERENTES TAMAÑOS DE EMPRESAS.

EN EL TRANSCURSO DE NUESTRA EXPOSICIÓN TRATAREMOS DE IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS QUE ENFRENTAN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA OBTENCIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS PARA SU DESARROLLO, ASÍ COMO LO QUE A NUESTRO JUICIO, Y BASADOS EN LA EXPERIENCIA, PODRÍAN CONSTITUIR ALGUNAS FÓRMULAS PARA ENFRENTAR DICHAS LIMITACIONES.

## EL FINANCIAMIENTO TRADICIONAL.

BAJO CONDICIONES NORMALES, LA DECISIÓN DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS CREDITICIOS POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO, BANCOS COMERCIALES Y BANCOS O FINANCIERAS DE DESARROLLO O FOMENTO, SE BASAN EN TRES CRITERIOS FUNDAMENTALES:

- A) LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO;
- B) EL NIVEL GERENCIAL Y DE ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA; Y
- C) LAS GARANTÍAS QUE RESPALDAN EL FINANCIAMIENTO.

CUANDO UN OFICIAL DE CRÉDITO DE UNA INSTITUCIÓN CREDITICIA SE ABOCA A ESTUDIAR UNA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO, EVALÚA EL PROYECTO EN SÍ MISMO, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN ESENCIALMENTE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL MISMO Y LA CAPACIDAD DE REPAGO DEL FINANCIAMIENTO, ASEGURÁNDOSE QUE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN SE LOGRE EN UN PERÍODO RAZONABLE DE TIEMPO Y CON MÁRGENES SUFICIENTES QUE PERMITAN UNA ADECUADA RETRIBUCIÓN AL INVERSIONISTA. ESTE ANÁLISIS SERÁ MÁS O MENOS RIGUROSO DEPENDIENDO SI SE TRATA DE UNA EMPRESA YA ESTABLECIDA CON UN MERCADO ASEGURADO Y ESTABLE Y CANALES EFICIENTES DE COMERCIALIZACIÓN, QUE EN EL CASO DE UNA NUEVA LÍNEA DE PRODUCCIÓN O UNA EMPRESA TOTALMENTE NUEVA QUE TIENE QUE PARTIR DE CERO EN CUANTO A LA CREACIÓN DE SU PROPIO MERCADO, CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y SISTEMAS DE MERCADEO EN GENERAL.

OTRO ELEMENTO QUE TIENE UNA ALTA PONDERACIÓN EN LA APROBACIÓN DE UN CRÉDITO LO CONSTITUYE LA CAPACIDAD GERENCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA CON VOCACIÓN DE FINANCIARSE.

AQUÍ, DE NUEVO, SI SE TRATA DE UNA EMPRESA ESTABLECIDA, SE VERÁ EL HISTORIAL DE LA MISMA, CUÁL HA SIDO SU POLÍTICA DE VENTA Y COBROS, CÓMO HA IDO LA EMPRESA A TRAVÉS DEL TIEMPO INCREMENTANDO SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO, LA UTILIZACIÓN QUE HA ASIGNADO A SUS RECURSOS FINANCIEROS, LA ORGANIZACIÓN DE SU CONTABILIDAD INTERNA Y SOLIDEZ FINANCIERA EN GENERAL DE LA EMPRESA. EN EL CASO DE UNA EMPRESA NUEVA, SE ANALIZARÁN LAS RESPECTIVAS PROYECCIONES DE ESTAS VARIABLES CON ÉNFASIS ESPECIAL EN LO REFERENTE A SUS ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS.

EL OTRO ELEMENTO, QUE MUCHAS VECES EN EL ANÁLISIS DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO ES EL PRIMERO QUE SE EVALÚA SIRVIENDO DE PUNTO DE PARTIDA PARA CONTINUAR O NO CON EL PROCESO DE EVALUACIÓN, LO CONSTITUYE LAS GARANTÍAS QUE OFRECE LA EMPRESA A LA INSTITUCIÓN CREDITICIA INTERMEDIARIA, COMO RESPALDO ANTE EL RIESGO DE UN EVENTUAL FRACASO DEL PROYECTO. TODOS LOS BANCOS PREFIEREN DISPONER DE GARANTÍAS SÓLIDAS, NORMALMENTE HIPOTECARIAS, Y EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS TRATAN DE CUBRIRSE CON UN NIVEL DE GARANTÍAS QUE SUPERE EL MONTO DE FINANCIAMIENTO OTORGADO. ESTO, POR SUPUESTO, VARÍA CON LA POLÍTICA PARTICULAR TRAZADA POR CADA BANCO AL RESPECTO, EXISTIENDO UNA AMPLIA DIVERSIDAD DE EXIGENCIAS Y REQUISITOS, DEPENDIENDO DE LA INSTITUCION PRESTAMISTA Y DEL SUJETO DEL CRÉDITO.

ES FRECUENTE EL CASO EN QUE EMPRESAS GRANDES Y MUY SÓLIDAS ECONÓMICA Y FINANCIERAMENTE PUEBAN OBTENER CRÉDITOS CON LA SOLA FIRMA DE UNO O VARIOS ACCIONISTAS. EN OTROS CASOS,

SE PUEDEN LOGRAR COMBINACIONES DE GARANTÍAS HIPOTECARIAS Y PRENDARIAS Y EN ALGUNOS CASOS, AUNQUE CON MENOS FRECUENCIA, SOLAMENTE GARANTÍAS PRENDARIAS. EXISTE UNA VARIEDAD DE OTRAS FORMAS DE GARANTÍAS, COMO LAS SOLIDARIAS, FIDUCIARIAS, PIGNORATIVAS, PÓLIZAS DE SEGURO, ENTRE OTRAS, QUE PUEDEN SERVIR DE SISTEMAS COMPLEMENTARIOS PARA AVALAR SOLICITUDES DE CRÉDITO.

MUCHO SE HA ARGUMENTADO EN TORNO A LA EXISTENCIA DE UN CÍRCULO VICIOSO EN DONDE EL DINERO SÓLO VA DONDE ESTÁ EL DINERO, EN EL SENTIDO DE QUE, PARA SER SUJETO DE CRÉDITO DE LA BANCA, ES NECESARIO TENER DINERO O, POR LO MENOS, PROPIEDADES SUFICIENTES QUE RESPALDEN LOS FINANCIAMIENTOS.

¿EN QUÉ SITUACIÓN ENTONCES ESTÁ LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE NUESTROS PAÍSES?

DE TODOS ES CONOCIDO LAS LIMITACIONES Y DEFICIENCIAS DE NUESTROS PEQUEÑOS EMPRESARIOS PARA SATISFACER LOS TRES REQUISITOS SEÑALADOS COMO BÁSICOS PARA LA OBTENCIÓN DE FINANCIAMIENTO BAJO EL ESQUEMA TRADICIONAL DE LA BANCA.

LA REALIDAD NOS INDICA QUE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS GENERALMENTE NO ESTÁN EN CAPACIDAD DE LLENAR LAS EXIGENCIAS TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO Y QUE EL PROCESO DE OBTENCIÓN DE RECURSOS CREDITICIOS PARA LOS PYME ESTÁ ASOCIADO A FACTORES ADICIONALES DE RIESGOS BASTANTES PRONUNCIADOS.

¿EN QUÉ CONSISTE EL RIESGO PARTICULAR DE FINANCIAR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS? TRATAREMOS A CONTINUACIÓN DE RESPONDER ESTA PREGUNTA.

LIMITACIONES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA RECIBIR EL CREDITO TRADICIONAL DEL SECTOR FORMAL DE FINANCIAMIENTO.

LAS LIMITACIONES INHERENTES Y/O CIRCUNSTANCIALES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA ENCAJAR DENTRO DE LOS PATRONES DE FINANCIAMIENTO TRADICIONAL HAN SIDO MUY DEBATIDAS EN EVENTOS COMO ESTE Y POR ENDE, SON ASPECTOS BIEN DOMINADOS POR UN AUDITORIO COMO EL AQUÍ PRESENTE. SIN EMBARGO, PERMÍTANME COMENTARLES ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES FACTORES DE RIESGOS.

EN PRIMER LUGAR, LAS LIMITACIONES EN EL PROCESO DE LA FORMACIÓN DE CAPITAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS CONSTITUYE UNA DEFICIENCIA DEL SECTOR QUE SE MANIFIESTA, ENTRE OTROS CASOS, CON LA ESCASEZ DEL AVAL HIPOTECARIO PARA LOS FINANCIAMIENTOS. COMO LES COMENTABA ANTERIORMENTE, LAS GARANTÍAS REALES QUE PUEDAN OFRECER LOS POTENCIALES USUARIOS DE CRÉDITOS, REPRESENTA UNO DE LOS ELEMENTOS QUE DEFINE LA DECISIÓN DE CONCEDER UN FINANCIAMIENTO.

OTRO ELEMENTO LO CONSTITUYE LA CAPACIDAD GERENCIAL DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS LO QUE CUESTIONA LA "CONFIANZA" DE LA BANCA PARA OTORGAR UN CRÉDITO. EL CÁRACTER UN TANTO SUBJETIVO QUE MUCHAS VECES PRIMA EN LA CONCEPCIÓN DE LOS PROYECTOS PARA EL ESTABLECIMIENTO O EXPANSIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS NO SIEMPRE MOTIVA LA DECISIÓN DEL SISTEMA FORMAL DE FINANCIAMIENTO PARA ATENDER UN REQUERIMIENTO DE CREDITO. A ESTO SE UNE LA CARENCIA DE UN ADECUADO NIVEL PARA EL MANEJO DE EMPRESAS QUE USUALMENTE DEMUESTRAN NUESTROS PEQUEÑOS PROPIETARIOS.

LO ANTERIOR SE EXPLICA POR LA POCA EXPERIENCIA Y LOS LIMITADOS CONOCIMIENTOS TÉCNICOS DE ESTOS EMPRESARIOS, LO CUAL PUEDE, EN ALGUNOS CASOS, INDUCIR A LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS CON MUY POCA BASE O DE DUDOSA RENTABILIDAD, O EN EL PEOR DE LOS CASOS, EL MANEJO INADECUADO DE LAS MISMAS EMPRESAS AMENACE CON DAR AL TRASTE LAS POTENCIALIDADES DE LA INVERSIÓN REALIZADA.

DENTRO DE ESTE CONTEXTO DE LIMITACIONES EN LA CAPACIDAD GERENCIAL, DEBE DESTACARSE LAS DEFICIENCIAS EN LAS TOMAS DE DECISIONES ADMINISTRATIVAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS, Y ESTO SE EXPLICA POR LOS MISMOS ORÍGENES DE ESTAS UNIDADES PRODUCTIVAS, LAS CUALES SURGEN EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS POR LA INICIATIVA DE UN INDIVIDUO O DE UNA FAMILIA QUE TIENDEN A CONCENTRAR, COMO ES LÓGICO, LA DIRECCIÓN DE SU EMPRESA.

OTRO ASPECTO QUE ATENTA CONTRA EL ACCESO DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO AL FINANCIAMIENTO TRADICIONAL ES LA DEBILIDAD RELATIVA DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN. BÁSICAMENTE PODEMOS ENTENDER DICHA DEBILIDAD POR EL BAJO NIVEL DE CALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA QUE EMPLEA, ASÍ COMO POR LOS PROBLEMAS DE SELECCIÓN Y ADAPTACIÓN DE TECNOLOGÍAS, APARTE DE LOS PROBLEMAS DE GERENCIA ENUNCIADOS. NO PODEMOS SOSLAYAR AQUÍ LAS DESVENTAJAS QUE TIENE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FRENTE A AQUELLAS DE MAYOR DIMENSIÓN EN EL PLANO DE LA ORGANIZACIÓN, ACCESO A LAS INFORMACIONES Y CAPACIDAD DE MANEJO EN GENERAL.

EN MATERIA TECNOLÓGICA, COMO SE SABE, LA ALTERNATIVA QUE SE ADOpte SERÁ DECISIVA EN EL FUNCIONAMIENTO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA. EN EL CASO DE LAS PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS, LA SELECCIÓN TECNOLÓGICA ESTÁ EN FUNCIÓN DE LA EXPERIENCIA ACUMULADA POR EL INVERSIONISTA, POR TANTO, NO SE PUEDE PRETENDER MUCHO SOBRE ESTE PROCESO DE SELECCIÓN. MÁS BIEN SE PUEDE HABLAR SOBRE LA ADECUACIÓN QUE PUEDA REALIZAR LA EMPRESA PARA OPTIMIZAR LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE REALICE. LOS MEDIANOS EMPRESARIOS SÍ PRESENTAN UNA MAYOR AMPLITUD EN EL CAMPO DE LA ALTERNATIVA TECNOLÓGICA A ELEGIR, POR LO QUE SÍ PUEDE HACERSE REFERENCIA AL TÓPICO DE SELECCIÓN ADECUADA TECNOLÓGICA, COMO UNO DE LOS CONSTREÑIMIENTOS QUE AFECTAN TODO EL DESENVOLVIMIENTO EMPRESARIAL.

CON RELACIÓN AL MERCADO, LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PRESENTAN VENTAJAS COMPARATIVAS PARA ATENDER MERCADOS MICROLOCALIZADOS Y SOBRE TODO DISTANTES DE LOS GRANDES CENTROS URBANOS. AHORA BIEN, LAS TÉCNICAS DE MERCADEO Y DIFUSIÓN QUE ELLAS REALIZAN NO SIEMPRE GARANTIZAN QUE PUEDAN APROVECHAR AL MÁXIMO ESAS VENTAJAS. ADEMÁS, LA CONCENTRACIÓN EN DETERMINADAS ACTIVIDADES PODRÍA PROVOCAR UNA SATURACIÓN SECTORIAL Y MUCHAS VECES POR FALTA DE ENCADENAMIENTO CON OTRAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS O CON EMPRESAS DE MAYOR TAMAÑO, PROVOCA UN ESTADO DE AISLAMIENTO QUE PUEDE ATENTAR CONTRA EL DESARROLLO DE ESTOS NEGOCIOS Y CONTRIBUYE A REDUCIR EL POTENCIAL DEL MERCADO DE LOS MISMOS. EN LA MEDIDA QUE ESAS DEFICIENCIAS NO ESTÉN CLARAMENTE CONTROLADAS, LA BANCA PRIVADA NO SE ESTIMULA MUCHO A CONCEDER PRÉSTAMOS A LAS EMPRESAS DE MENOS DIMENSIÓN.

EXISTE OTRO ASPECTO QUE ACTUALMENTE ADQUIERE GRAN RELEVANCIA EN NUESTRO PAÍS, AUNQUE EN OTRAS NACIONES YA ES UNA EXPERIENCIA ASIMILADA. ME ESTOY REFIRIENDO AL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN SENTIDO GENERAL Y PRINCIPALMENTE EN UN PROCESO INFLACIONARIO. ESTAS EMPRESAS NO DISPONEN DE CAPACIDAD PARA DIVERSIFICAR SU PRODUCCIÓN O MANEJAR SUS VOLÚMENES DE COMPRA E INVENTARIOS QUE LE PERMITA PROTEGERSE DE LOS INCREMENTOS DE PRECIOS. POR LO GENERAL, LOS PRECIOS DE SUS INSUMOS ESCAPA A SU CONTROL Y POSEEN MUY POCO MARGEN PARA FIJAR LOS PRECIOS DE SUS PRODUCTOS. INDIVIDUALMENTE, LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ESTÁN EN UNA POSICIÓN DE DESVENTAJA PARA "CUBRIRSE" DE LOS INCREMENTOS DE PRECIOS QUE GENERA UN CONTEXTO INFLACIONARIO.

EL CONJUNTO DE LIMITACIONES Y DEFICIENCIAS QUE LES HE COMENTADO INCIDEN EN TÉRMINOS GENERALES PARA DEBILITAR EL ACCESO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AL CRÉDITO TRADICIONAL DEL SISTEMA FORMAL DE FINANCIAMIENTO. DEBEMOS TRATAR DE RECONOCER DÓNDE ESTÁN LAS FALLAS PARA PODER PROPONER LAS SOLUCIONES QUE AYUDEN A REBASAR LA SITUACIÓN DE DESVENTAJA AFRONTADA POR NUESTROS EMPRESARIOS DE MENOR TAMAÑO RELATIVO.

## COMO ENFRENTAR LOS FACTORES DE RIESGO

TAL COMO HEMOS INDICADO, LA RENUENCIA Y RETICENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO PARA VOLCAR RECURSOS SUBSTANCIALES A LAS PYME TIENE SU ORIGEN EN LOS ELEMENTOS QUE HEMOS ANALIZADO, LOS CUALES SON A SU VEZ UN REFLEJO EVIDENTE DEL NIVEL DE EXPOSICIÓN AL RIESGO EN QUE INCURREN ESTAS INSTITUCIONES CON ESTE TIPO DE FINANCIAMIENTO.

LO ANTERIOR PARECE DIRIGIRNOS A LA DESAFORTUNADA CONCLUSIÓN, DE QUE LAS PYME ESTÁN CONDENADAS A CONTINUAR FUERA DE LAS FACILIDADES DEL FINANCIAMIENTO FORMAL DE LA ECONOMÍA Y POR TANTO SOMETIDAS A LA TRAMPA DEL MERCADO FINANCIERO INFORMAL, MUCHAS VECES USURERO, QUE LEJOS DE AYUDAR A RESOLVER LOS PROBLEMAS DE ESTE SECTOR EMPRESARIAL, CONTRIBUYE A UNA MAYOR AGUDIZACIÓN DE SU CRISIS, CADA VEZ MÁS DIFÍCIL Y PRONUNCIADA.

¿CÓMO ROMPER CON LOS CONDICIONAMIENTOS Y LIMITACIONES DE ESA TRAMPA CREDITICIA QUE MUCHAS VECES AMENAZA CON PERPETUAR-SE?

LA RESPUESTA A ESTA PREGUNTA, COMO LA SOLUCIÓN MISMA A ESTA PROBLEMÁTICA, ES UN TANTO DIFÍCIL SI PARTIMOS DE LA REALIDAD DE QUE LOS PROBLEMAS ENUNCIADOS LEJOS DE SER CIRCUNSTANCIALES O COYUNTURALES SE CONVIERTEN MUCHAS VECES EN ESTRUCTURALES E INHERENTES A LA NATURALEZA MISMA DE LAS PYME EN NUESTRAS ECONOMÍAS.

ES POR ELLO QUE, EN LA ACTUAL COYUNTURA HISTÓRICA, SE REQUIERE DE UNA PRESENCIA CADA VEZ MAYOR DE LAS PYME COMO ELEMENTO DE RESPUESTA A LA CRISIS ECONÓMICA QUE VIVIMOS, DADO QUE ESTAS CONSTITUYEN UN INSTRUMENTO IDÓNEO PARA IMPULSAR CUALQUIER ESTRATEGIA DE "AJUSTE CON CRECIMIENTO" MEDIANTE LA BÚSQUEDA DE SOLUCIONES INNOVADORAS QUE INTRODUZCAN CORRECTIVOS Y PERMITAN SUPERAR Y PALIAR LOS OBSTÁCULOS EXISTENTES.

EN TAL SENTIDO, PROPONEMOS ALGUNOS ELEMENTOS QUE, DE SER IMPLEMENTADOS, CONTRIBUIRÍAN A REDUCIR EL ELEVADO NIVEL DE RIESGO DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO EN EL FINANCIAMIENTO A LAS PYME.

1. ASISTENCIA TÉCNICA, SEGUIMIENTO Y CAPACITACIÓN.

UNA DE LAS FORMAS MÁS IDÓNEAS PARA REDUCIR EL NIVEL DE RIESGO INVOLUCRADO EN EL FINANCIAMIENTO A LAS PYME, LO CONSTITUYE UNA ESTRUCTURA ADECUADA DE ASISTENCIA TÉCNICA QUE INCIDA DESDE LA FORMULACIÓN MISMA DE LOS PROYECTOS Y SOLICITUDES DE CRÉDITO, ASEGURÁNDOSE DE QUE LAS MISMAS SEAN ELABORADAS CUMPLIENDO CON TODOS LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA BANCA, HASTA LA ASISTENCIA TÉCNICA QUE PUEDA SER OFRECIDA EN EL DESARROLLO Y MANEJO DE LOS PROYECTOS, LA CUAL PUEDE INCIDIR EN ÁREAS CONSIDERADAS CRUCIALES PARA EL BUEN DESENVOLVIMIENTO DE LAS EMPRESAS. DE ESTA FORMA UNA OPORTUNA Y ADECUADA ASESORÍA DIRECTA A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS EN LA SELECCIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS MÁS APROPIADAS PARA LA INSTALACIÓN O AMPLIACIÓN DE LAS EMPRESAS, ACOMPAÑADA DE LA DEBIDA ASISTENCIA DE GERENCIA Y ADMINIS-

TRACIÓ N DE LAS EMPRESAS, QUE CONTRIBUYA A MEJORAR LOS SISTEMAS DE TOMA DE DECISIONES DENTRO DE LA EMPRESA, ASÍ COMO LA ADOPCIÓ N DE LAS PREVISIONES DE LUGAR FRENTE A SITUACIONES DE ALZA DE PRECIOS, CONTROL DE INVENTARIOS, USO DEL CAPITAL DE TRABAJO, POLÍTICAS SANAS DE VENTA, COBROS Y DE BUENA GERENCIA EN GENERAL, SON ELEMENTOS FUNDAMENTALES QUE CONTRIBUYEN A LA EFICIENCIA GENERAL DE LAS EMPRESAS Y PERMITEN A LOS BANCOS SENTIRSE MÁ S CONFIADOS EN EL FUTURO DESARROLLO DE DICHS NEGOCIOS.

APAREJADO CON LA ASISTENCIA TÉCNICA DEBE DESTACARSE LA CONVENIENCIA DE UN SISTEMA EFICIENTE DE SEGUIMIENTO QUE TOME EN CUENTA MECANISMOS DE CONTROLES INTERNOS EN LA EMPRESA Y LA ELABORACIÓ N DE ADECUADOS ESQUEMAS DE INFORMACIÓ N CONTABLE ENTRE OTROS. ESTA LABOR DE SEGUIMIENTO NORMALMENTE ES REALIZADA POR LAS INSTITUCIONES CREDITICIAS. SIN EMBARGO, ES CONVENIENTE LA CREACIÓ N DE UNA ESTRUCTURA CONFIABLE E INDEPENDIENTE QUE PROPORCIONE ESTE SERVICIO, LO CUAL REDUCE LOS RIESGOS Y DISMINUYE EL COSTO DE MANEJO DE LOS CRÉ DITOS PARA LOS BANCOS. LA EXPERIENCIA NOS INDICA QUE MUCHAS VECES ESTE MECANISMO DE SEGUIMIENTO PUEDE LLEGAR TAN LEJOS QUE SE HACE RESPONSABLE FRENTE A LOS BANCOS AÚ N DE LO RELATIVO AL COBRO DE LAS CUOTAS DE AMORTIZACIÓ N E INTERESES DE LOS PRÉ STAMOS.

POR OTRO LADO, CONTRARIO A LA CREENCIA DE QUE SE DEBE LOGRAR UNA SEPARACIÓ N ENTRE EL PROPIETARIO Y LA GESTIÓ N EMPRESARIAL, ENTENDEMOS QUE SE DEBE TRATAR DE FORTALECER LA CAPACIDAD DE MANEJO DEL EMPRESARIO MEDIANTE PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO

DIRIGIDOS A CUBRIR LAS PRINCIPALES DEFICIENCIAS DE LOS EMPRESARIOS. ES MAS FÁCIL Y CONVENIENTE PROPORCIONAR AL PEQUEÑO EMPRESARIO LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA UN MEJOR MANEJO DE SU EMPRESA QUE TRATAR DE DESLIGARLO DE LA MISMA. SIEMPRE EXISTE LA POSIBILIDAD DE QUE ALGÚN MIEMBRO DE LA FAMILIA SEA BUEN RECEPTOR DE LOS PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO Y LA EXPERIENCIA NOS INDICA LO EXITOSO QUE HAN SIDO UNA SERIE DE PROGRAMAS TALES COMO CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD Y COSTOS, CONTROLES INTERNOS Y MUCHOS OTROS INSTRUMENTOS DE CAPACITACIÓN.

EN DEFINITIVA, LA EXISTENCIA DE MECANISMOS QUE PERMITAN PROPORCIONAR ASISTENCIA TÉCNICA, SEGUIMIENTO Y CAPACITACIÓN A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS, SE TRADUCEN EN INCREMENTOS DE LA EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LAS PYME Y CONTRIBUYEN A REDUCIR EL RIESGO QUE ESTAS IMPLICAN PARA LOS BANCOS, AMÉN DE QUE INCREMENTAN LA RENTABILIDAD MEDIA DE LAS EMPRESAS Y POR ENDE SU CAPACIDAD DE HACER FRENTE A LOS COMPROMISOS FINANCIEROS.

## 2. RESERVA DE GARANTIA O SISTEMAS DE SEGUROS DE CREDITO.

OTRO DE LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES QUE ESTÁN CONTRIBUYENDO Y SEGUIRÁN HACIENDO EN EL FUTURO, A UN MEJOR ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS PYME, LO CONSTITUYEN LOS SISTEMAS COMPLEMENTARIOS DE GARANTÍA, LOS CUALES TIENDEN A REDUCIR EL NIVEL DE RIESGO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS FRENTE A ESTE SECTOR.

LOS GOBIERNOS ESTÁN JUGANDO UN PAPEL CADA VEZ MÁS PREPONDERANTE EN EL APOYO DE LAS PYME, MEDIANTE LA CREACIÓN DE FONDOS ESPECIALIZADOS O SISTEMAS DE SEGURO DE CRÉDITO A TRAVÉS DE LOS

CUALES SE AVALAN TOTAL O PARCIALMENTE LOS CRÉDITOS OTORGADOS A LAS EMPRESAS DE MENOR TAMAÑO. SE HACE NECESARIA UNA INTEGRACIÓN DE LA BANCA DE FOMENTO PRIVADA A ESTOS SISTEMAS, A FIN DE CONSOLIDARLOS Y GARANTIZAR UN MANEJO CADA VEZ MÁS IDÓNEO.

### 3. OTROS SISTEMAS Y MECANISMOS PARA REDUCCION DE RIESGOS.

EN LA PRESENTE COYUNTURA ECONÓMICA, SE HACE NECESARIO EL DISEÑO DE NUEVOS MECANISMOS QUE PERMITAN REDUCIR EL RIESGO MEDIANTE LA PROTECCIÓN A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS FRENTE A EVENTUALIDADES QUE PODRÍAN AFECTAR SU GESTIÓN. EN TAL SENTIDO, SE DEBE ESTUDIAR LA FORMACIÓN DE GRUPOS DE COMPRADORES DE MATERIAS PRIMAS, LA CREACIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN, LA GESTIÓN DE CONTRATOS DE COMPRA CON GRANDES EMPRESAS LOCALES O DEL EXTERIOR, LA ORGANIZACIÓN DE FERIAS U OTRAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN, EN FIN, LA ORGANIZACIÓN DE PEQUEÑOS EMPRESARIOS POR GRUPOS, PREFERIBLEMENTE PEQUEÑOS, DE UNA MISMA ACTIVIDAD, QUE LE PERMITA HACER USO DE FACILIDADES Y VENTAJAS QUE NORMALMENTE SOLO SON APROVECHADAS POR GRANDES EMPRESAS.

EN ESTA DIRECCIÓN, ES CONVENIENTE REORIENTAR EN CONCEPTO MISMO DE LOS GREMIOS DE PEQUEÑOS Y MEDIANAS EMPRESAS, PUESTO QUE, EN LA ACTUAL COYUNTURA ECONÓMICA EL GREMIO DEBE ROMPER CON SU FUNCIÓN TRADICIONAL PARA CONVERTIRSE EN UN INSTRUMENTO EFICAZ CAPAZ DE PROPORCIONAR UN SERVICIO TANGIBLE Y ESPECÍFICO A SUS ASOCIADOS. ASÍ, CONCEBIMOS QUE LOS GREMIOS EMPRESARIALES BIEN PODRÍAN CONVERTIRSE EN CENTROS DE SERVICIOS, CAPAZ DE PROPORCIONAR UN CONJUNTO DE FACILIDADES COMO SON: SISTEMAS

COMPUTARIZADOS DE CONTABILIDAD, PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA, PROGRAMAS DE PROMOCIÓN, EVALUACIONES PERIÓDICAS DE POSIBILIDADES DE INVERSIÓN EN DIVERSOS SECTORES Y ACTIVIDADES, ASÍ COMO MUCHAS OTRAS VÍAS DE COOPERACIÓN Y ASISTENCIA.

EXPERIENCIA DE REPÚBLICA DOMINICANA EN EL APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SE PODRÍA AFIRMAR QUE EN LA TOTALIDAD DE PAÍSES DE NUESTRA AMÉRICA LATINA SE HA RECONOCIDO EL IMPORTANTE ROL QUE ESTÁ LLAMADA A DESEMPEÑAR LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL PROCESO DE DESARROLLO INTEGRAL DE CADA NACIÓN. TAMBIÉN SE HAN RECONOCIDO LAS LIMITACIONES ESTRUCTURALES Y/O COYUNTURALES QUE ELLAS PRESENTAN, LAS CUALES EVENTUALMENTE PODRÍAN DISMINUIR EL PAPEL QUE ESTÁN EN CAPACIDAD DE EJECUTAR. PARA HACER FRENTE A ESTA ÚLTIMA REALIDAD, NUESTROS PAÍSES DESARROLLAN DISTINTOS PROGRAMAS DE APOYO A LOS EMPRESARIOS MÁS PEQUEÑOS PARA AYUDARLOS A FORTALECERSE Y REDUCIR, POR ENDE, LAS POSIBLES DEBILIDADES QUE PUEDAN PRESENTAR. SOBRE LAS DISTINTAS EXPERIENCIAS EN ESTOS TIPOS DE PROGRAMAS, SE HABRÁ CONVERSADO EN ESTE SIMPOSIO, TANTO EN LAS PONENCIAS DE LOS EXPOSITORES COMO EN LOS INTERCAMBIOS DE IDEAS ENTRE LOS DISTINGUIDOS PARTICIPANTES. POR ESTE MOTIVO, SÓLO QUIERO CONVERSARLES UN POCO SOBRE NUESTRA EXPERIENCIA EN REPÚBLICA DOMINICANA EN LAS ACCIONES DE APOYO A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

CON RELACIÓN A LAS ACCIONES DE ASISTENCIA FINANCIERA, EL FONDO DE INVERSIONES PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO (FIDE) EJECUTA VARIOS PROGRAMAS CREDITICIOS, DE LOS CUALES SE BENEFICIAN LOS EMPRESARIOS DE MENOR TAMAÑO. ESPECÍFICAMENTE, LA MEDIANA EMPRESA, CARACTERIZADA POR LA GENERACIÓN DE POR LO ME-

NOS UN EMPLEO POR CADA VEINTICINCO MIL PESOS, PUEDE HACER USO DE VARIOS PROGRAMAS CREDITICIOS DEL FIDE, SEGÚN SU ACTIVIDAD Y LOS PROPÓSITOS DE SU INVERSIÓN. DE ESTA FORMA, SE PODRÍA BENEFICIAR DE UN FINANCIAMIENTO PARA ACTIVOS FIJOS, A LARGO PLAZO, SI ES UNA EMPRESA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES. TAMBIÉN PODRÍA RECIBIR FONDOS DE CORTO PLAZO PARA CAPITAL DE TRABAJO Y DE LARGO PLAZO PARA INVERSIONES FIJAS, SI ES UNA EMPRESA DE EXPORTACIÓN. PODRÍA, EN ADICIÓN, OBTENER RECURSOS DENTRO DEL PROGRAMA DE AHORRO Y CONSERVACIÓN DE ENERGÍA PARA REDUCIR SU FACTURA ENERGÉTICA, A LA VEZ QUE PODRÍA RECIBIR FINANCIAMIENTO EN DÓLARES PARA IMPORTAR SUS MATERIAS PRIMAS DENTRO DEL PROGRAMA DE REACTIVACIÓN INDUSTRIAL.

EN CUANTO A LA PEQUEÑA EMPRESA SE REFIERE, EXISTE UN NOVEDOSO PROGRAMA CUYO OBJETIVO ES ESTABLECER UN MECANISMO INSTITUCIONAL CAPAZ DE SUMINISTRAR UNA FUENTE CONTÍNUA DE CRÉDITO, ASISTENCIA TÉCNICA Y ADIESTRAMIENTO A LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA.

LOS FONDOS DEL PROGRAMA SE DESTINAN A FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO, COMPRA, INSTALACIÓN Y MODERNIZACIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS, CONSTRUCCIÓN Y/O ADQUISICIÓN, AMPLIACIÓN Y/O MEJORAMIENTO DE EDIFICACIONES CON FINES INDUSTRIALES.

EN ADICIÓN A ESE PROGRAMA ESPECIALIZADO DE FINANCIAMIENTO, EL FIDE TAMBIÉN OTORGA PRÉSTAMOS A LOS PEQUEÑOS EMPRESA--

RIOS A TRAVÉS DE LAS MODALIDADES DE CRÉDITOS GLOBALES A LA --  
CORPORACIÓN DE FOMENTO INDUSTRIAL, ASÍ COMO LAS LÍNEAS DE CRÉ  
DITO QUE OTORGA A SUS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS FINANCIE--  
RAS PARA QUE ÉSTAS, A SU VEZ, FINANCIEN PEQUEÑOS PROYECTOS.

ESTAS DOS ÚLTIMAS MODALIDADES DE PRÉSTAMOS, MÁS EL PRO--  
GRAMA ESPECIALIZADO, CONSTITUYEN LAS FUENTES DE CRÉDITO DE FO  
MENTO QUE OFRECE EL FIDE A LOS EMPRESARIOS INDUSTRIALES MÁS -  
PEQUEÑOS DEL ÁREA URBANA. NUESTRO CAMPO DE ACCIÓN SE COMPLE-  
TA CON LOS RECURSOS FINANCIEROS QUE OTORGAMOS A LOS PEQUEÑOS  
Y MEDIANOS PRODUCTORES DEL SECTOR AGROPECUARIO.

APARTE DE LA ASISTENCIA FINANCIERA, EN EL PAÍS EXIS  
TE TODO UN SISTEMA DE ASISTENCIA TÉCNICA A LOS PEQUEÑOS Y ME-  
DIANOS EMPRESARIOS QUE GARANTIZA EL USO CORRECTO Y EFICIENTE  
DE LOS RECURSOS CREDITICIOS QUE ELLOS RECIBEN. EL SISTEMA --  
FUNCIONA BAJO LA COORDINACIÓN DEL CENTRO DE ASISTENCIA A LA -  
PEQUEÑA EMPRESA (CAPE), DEPENDENCIA ADSCRITA AL FONDO FIDE --  
DEL BANCO CENTRAL.

EL CAPE TIENE COMO OBJETIVO FUNDAMENTAL SUMINISTRAR UNA  
FUENTE CONTÍNUA DE CRÉDITO DE FOMENTO A LOS PEQUEÑOS EMPRESA-  
RIOS Y COORDINAR LAS LABORES DE ASISTENCIA TÉCNICA QUE ELLOS  
RECIBEN, LA CUAL ES OFRECIDA A TRAVÉS DE LOS CENTROS DE ASIS-  
TENCIA TÉCNICA (CATS) QUE OPERAN EN TODO EL TERRITORIO NACIO-  
NAL. (VER GRÁFICO No. 1.B).

LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR EL CAPE SE PUEDEN RESUMIR EN LAS SIGUIENTES FUNCIONES:

1. EVALUACIÓN DE LAS SOLICITUDES FORMULADAS PARA LA INSTALACIÓN DE LOS CATS.
2. EVALUACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS POR LOS CATS.
3. COORDINAR LA ASISTENCIA TÉCNICA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA QUE ES OFRECIDA POR LOS CATS.
4. FACILITAR EL ADIESTRAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN REQUERIDA POR LOS CATS.
5. REVISAR EL MONTO DE SUBSIDIOS DEMANDADOS POR LOS CATS PARA EL OFRECIMIENTO DE SUS SERVICIOS.
6. COORDINAR EL APOYO QUE PUEDAN OFRECER A LOS CATS LAS DIFERENTES INSTITUCIONES REGIONALES Y GREMIALES, ASÍ COMO DOCENTES Y FINANCIERAS DEL PAÍS.

EL SUMINISTRO DE ASISTENCIA TÉCNICA AL PEQUEÑO EMPRESARIO ES EL OBJETIVO CENTRAL DE TODO EL SISTEMA. LOS ESFUERZOS DEBEN SER DIRIGIDOS A LA META PRIMARIA, QUE ES AUMENTAR LA CAPACIDAD, EN SENTIDO GENERAL, DE LOS PRODUCTORES NACIONALES DE PEQUEÑA DIMENSIÓN.

LA ASISTENCIA OTORGADA A TRAVÉS DE UN CAT CONTEMPLA DOS ETAPAS:

1. PRE-FINANCIAMIENTO: AYUDA AL EMPRESARIO EN LA PREPARACIÓN DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO.

2. POST-FINANCIAMIENTO: ADIESTRAMIENTO, EN GRUPO O INDIVIDUAL, SEGÚN EL PLAN DE ASISTENCIA TÉCNICA DESARROLLADO POR EL INTERESADO. ESTA ETAPA INCLUYE EL SEGUIMIENTO DEL ADIESTRAMIENTO.

EL SOLICITANTE TIENE DOS OPCIONES PARA SOLICITAR LOS SERVICIOS QUE SE LE OFRECEN EN TODO EL SISTEMA DE ASISTENCIA TÉCNICA AL PEQUEÑO EMPRESARIO: O SE DIRIGE DIRECTAMENTE A LA INSTITUCION FINANCIERA INTERMEDIARIA DEL FIDE, O SOLICITA LA AYUDA DE UN CAT. EN EL PRIMER CASO, SI LA INTERMEDIARIA CONSIDERA QUE EL SOLICITANTE NO NECESITA LA ASISTENCIA PARA EL PROCESAMIENTO DEL CRÉDITO, PROCEDE A REALIZAR LOS TRÁMITES DE LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO; SI, POR EL CONTRARIO, LA INTERMEDIARIA CONSIDERA QUE EL INTERESADO REQUIERE LA ASISTENCIA TÉCNICA, REFIERE EL CASO A UN CAT.

EN EL CASO DE QUE EL PEQUEÑO EMPRESARIO CONTACTE DIRECTAMENTE CON UN CAT, ÉSTE ÚLTIMO PROCEDE A VERIFICAR SI EL INTERESADO CUMPLE CON LOS REQUISITOS DEL CAPE. DE SER ASÍ, SE PRĒPARA LA SOLICITUD PARA UN PLAN DE ASISTENCIA TECNICA PRE-FINANCIAMIENTO. (VER GRÁFICO No. 2 ANEXO).

EXISTEN TAMBIÉN LOS CASOS DE PEQUEÑOS EMPRESARIOS QUE NO PRESENTAN REQUERIMIENTOS DE CRÉDITOS: AQUÍ LA LABOR DE LOS -  
CATS ES:

1. PREPARAR CON EL INTERESADO UN PLAN DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA SU UNIDAD EMPRESARIAL.
2. ADIESTRAR, EN GRUPO O INDIVIDUAL, A LOS EMPRESARIOS SE--  
GÚN EL PLAN PREVIAMENTE ACORDADO.

NUESTRAS ACCIONES DE APOYO Y ASISTENCIA TAMBIÉN ABARCAN EL ASPECTO DE LAS GARANTÍAS EXIGIDAS POR LAS INTERMEDIARIAS -  
FINANCIERAS A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS PARA MATE--  
RIALIZAR UNA SOLICITUD DE PRÉSTAMO. EL FONDO DE LA RESERVA -  
DE GARANTÍA COMENZÓ A OPERAR EN EL AÑO 1979 Y LOS RECURSOS  
DEL MISMO SE OTORGAN A LAS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS PARA -  
AVALAR LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS A LOS BENEFICIARIOS FINALES. -  
ESTE FONDO CONSTITUYE UN MECANISMO DE ESTÍMULO DE INVERSIÓN  
PRIVADA EN EL CAMPO DE LA AGROPECUARIA, AGROINDUSTRIA, PEQUE--  
ÑA INDUSTRIA Y ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN.

COMO REGLA GENERAL, LOS CRÉDITOS A SER AVALADOS POR LA -  
RESERVA DE GARANTÍA SERÁN PARA USUARIOS QUE NO TENGAN SUFI---  
CIENTE GARANTÍA REAL PARA SER SUJETO NORMAL DE CRÉDITO. SE -  
ENTIENDE QUE LA MISMA TIENE UN CARÁCTER COMPLEMENTARIO A LAS  
GARANTÍAS QUE PUEDAN OFRECER LOS BENEFICIARIOS FINALES PARA -  
RESPALDAR SUS PRÉSTAMOS.

LOS RECURSOS DE ESTE FONDO PODRÁN CUBRIR HASTA UN 75% DEL TOTAL DEL CREDITO OTORGADO A LA PEQUEÑA EMPRESA.

SE ENTIENDE QUE LA RESERVA DE GARANTÍA ES UN INSTRUMENTO ORIENTADO A APOYAR LA INICIATIVA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS, DADO QUE ELLOS SON LOS QUE CONFRONTAN MAYORES LIMITACIONES PARA CUMPLIR CON LAS GARANTIAS EXIGIDAS POR LOS BANCOS.

LOS PROYECTOS AVALADOS POR ESTE FONDO DEBERÁN RECIBIR ASISTENCIA TÉCNICA DE LAS INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS. CUANDO SE TRATE DE FINANCIAMIENTOS A LA PEQUEÑA EMPRESA, LA ASISTENCIA TÉCNICA SERÁ PROPORCIONADA POR EL CENTRO DE ASISTENCIA TÉCNICA DE LA JURISDICCIÓN CORRESPONDIENTE Y SERÁ SUPERVISADA POR EL CAPE.

EL FUNCIONAMIENTO DE ESTE INSTRUMENTO ESTÁ A CARGO DEL FIDE, QUIEN, PARA ESOS FINES, SE ENCARGA DE REVISAR, EVALUAR Y APROBAR LAS SOLICITUDES PRESENTADAS; ADEMÁS, ORIENTA A SUS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN EL USO ADECUADO DE ESTOS RECURSOS Y SUPERVISA EL SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA QUE ESTÉN LLEVANDO A CABO CON LOS BENEFICIARIOS AVALADOS.

AL INICIO DE ESTE SIMPOSIO, EL CIUDADANO PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA ANUNCIÓ LA CREACIÓN DE UN NUEVO FONDO DE RESERVA DE GARANTÍA QUE VA A OPERAR EN LA CORPORACIÓN DE FOMENTO INDUSTRIAL. ÉSTA DECISIÓN AMPLÍA, FORTALECE Y DINAMIZA AÚN MÁS LOS SERVICIOS DE APOYO Y ASISTENCIA QUE RECIBEN NUESTROS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

## CONCLUSIONES

DESPUÉS DE ANALIZAR LAS LIMITACIONES INHERENTES A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y VER LO QUE LAS MISMAS REPRESENTAN EN TÉRMINOS DE RIESGOS QUE DIFICULTAN EL ACCESO AL CRÉDITO FORMAL PARA ESTE SECTOR EMPRESARIAL, Y PARTIENDO DE LA GRAN IMPORTANCIA QUE LAS PYME ADQUIEREN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE NUESTRAS NA CIONES EN LAS PRESENTES CIRCUNSTANCIAS, NOS CORRESPONDE DESTACAR A MANERA DE CONCLUSIÓN ALGUNOS DE LOS ELEMENTOS PRINCIPALES AQUÍ EVALUADOS.

1. SE HACE NECESARIO EL DISEÑO DE MECANISMOS INNOVADORES QUE PERMITAN FORTALECER LAS PYME Y HACERLA CADA VEZ MÁS EFICIENTE Y PRODUCTIVAS LO QUE CONTRIBUIRÁ A REDUCIR LOS NIVELES DE RIESGOS DEL FINANCIAMIENTO FORMAL A ESTE TIPO DE EMPRESAS.
2. AMPLIOS PROGRAMAS DE ASISTENCIA TÉCNICA, SEGUIMIENTO Y CAPACITACIÓN AL IGUAL QUE SISTEMAS DE SEGURO DE CRÉDITO O RESERVA DE GARANTÍA PARECEN CONSTITUIRSE EN LOS MEDIOS MÁS IDÓNEOS PARA VIABILIZAR EL FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO EN GENERAL DE ESTE IMPORTANTE SECTOR EMPRESARIAL.
3. ES NECESARIO FORTALECER LA CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN Y DE NEGOCIACIÓN DE LOS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, MEDIANTE LA INTEGRACIÓN DE GRUPOS Y ASOCIACIONES DE EMPRESARIOS DESTINADOS A FINES ESPECÍFICOS COMO SERÍAN EL DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, OBTENCIÓN DE

RECURSOS CREDITICIOS Y CONSORCIOS DE EXPORTACIONES ENTRE OTROS.

DENTRO DE ESTE MISMO CONTEXTO, SE REQUIERE CAMBIAR EL CONCEPTO SOBRE EL PAPEL DE LAS ORGANIZACIONES GREMIALES DE PEQUEÑOS EMPRESARIOS A FIN DE CONVERTIRLAS EN CENTROS DE SERVICIOS A SUS EMPRESAS AFILIADAS.

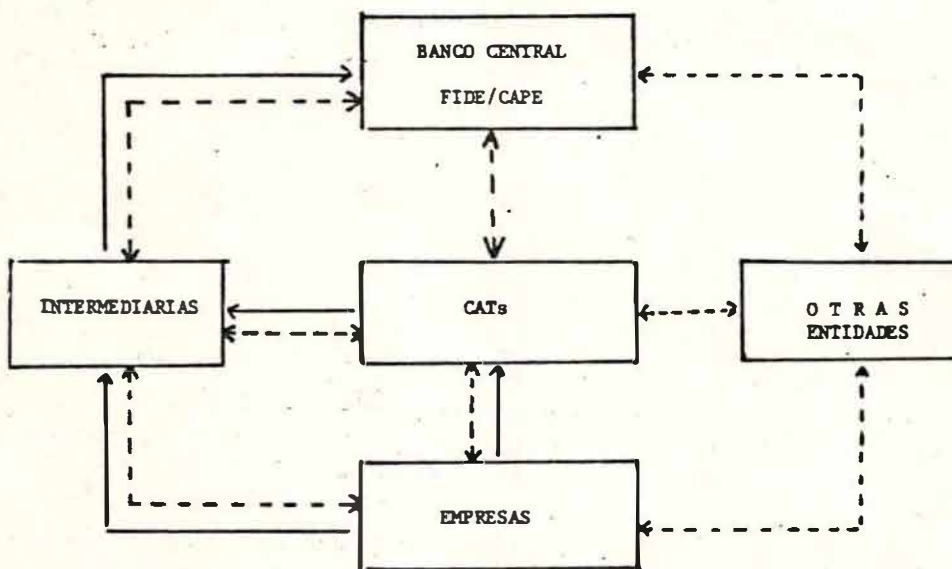
TODO LO ANTERIOR COBRA VALIDEZ Y TIENE POSIBILIDADES DE IMPLEMENTACIÓN EN LA PRÁCTICA, SOLAMENTE SI VIENE ACOMPAÑADO DE UN CAMBIO SUBSTANCIAL EN LA ACTITUD DE LA BANCA COMERCIAL Y LA BANCA DE FOMENTO DE NUESTROS PAÍSES FRENTE AL SECTOR DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ESTO A SU VEZ, ESTÁ ESTRECHAMENTE VINCULADO A LA COMPRESIÓN QUE EL SISTEMA FINANCIERO LATINOAMERICANO LOGRE ASIMILAR ACERCA DE NUESTROS GRAVES PROBLEMAS DEL PRESENTE Y DEL ROL SINGULAR QUE LE CORRESPONDE A LAS PYME EN LA SOLUCIÓN A NUESTROS PROBLEMAS ECONÓMICOS DE HOY.

MUCHAS GRACIAS.

# GRÁFICO No. 1.A

FLUJORAMA:

## RELACIONES INTERINSTITUCIONALES



— NORMALES ESPERADAS

- - - POSIBLES CONTEMPLADAS

GRÁFICO No. 1.B

PROCESO PARA ENTRAR AL SISTEMA DE  
ASISTENCIA TECNICA

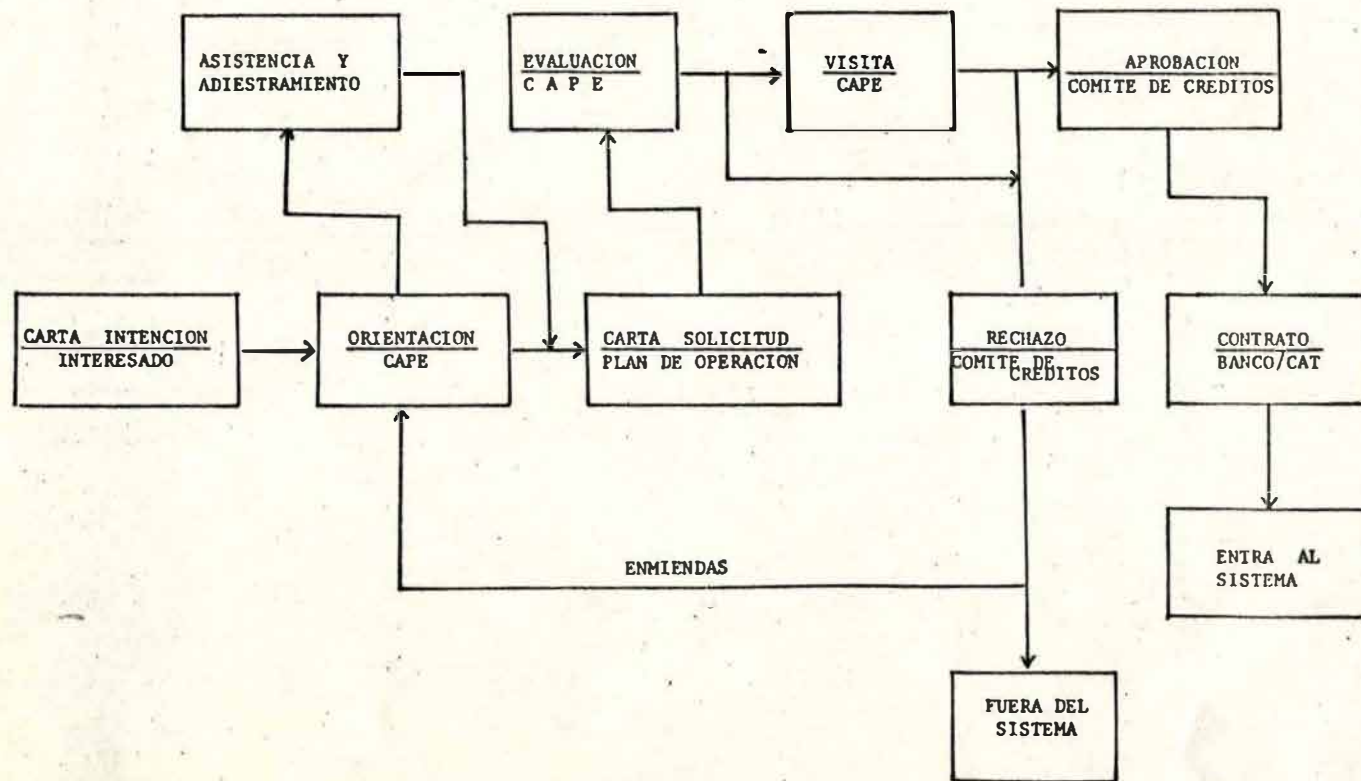


GRAFICO No. 2

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA DOMINICANA  
RELACION FIDE INTERMEDIARIAS FINANCIERAS  
CENTRO DE ASISTENCIA TECNICA Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

