



Programas Innovadores de Financiamientos

Maira Jiménez

Directora de Banca Solidaria, República Dominicana

Cooperación Económica y Técnica

Reunión Regional sobre Mecanismos Novedosos de Financiamiento y Garantías para las MIPYMES en América Latina y el Caribe

Santo Domingo, República Dominicana

19, 20 y 21 de abril de 2017

SP/RRMNFG-MIPYMES-ALC/Di N° 17-17

Copyright © SELA, abril de 2017. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

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

Programas Innovadores de Financiamientos

Muy buenos días a todos, representante del SELA y demás invitados Internacionales y Nacionales, miembros del panel.

Muchas gracias por invitarnos a formar parte de este Foro Regional sobre Mecanismos Innovadores de Financiamiento y Garantías para las MIPYMES en América Latina y el Caribe, para hablarles de un modelo de financiamiento que estamos implementando desde Banca Solidaria bajo el nombre de **“Mi Barrio Soy Yo”**.

Pero antes permítanme referirme brevemente, a Banca Solidaria uno de los programas principales que promueve nuestro Presidente Danilo Medina, cuyo objetivo principal es facilitar financiamiento, capacitación y educación financiera a las micro y pequeñas empresas, para apoyar su desarrollo e inclusión financiera.

Banca Solidaria ofrece diferentes tipos de productos y servicios, estos son:

1- Financiamiento Microempresas:

- Préstamo Solidario o Grupal.
- Préstamo Individual.
- Préstamo a sola firma.
- Préstamo Nuevas Empresas.

2- Financiamiento Pequeña Empresa:

- Préstamos Fomento Industrial.
- Factoring.
- Préstamos al sector comercio y servicio.

Desde su implementación en a finales del año 2012 a la fecha, Banca Solidaria ha otorgado financiamientos por un monto total de RD\$16,235 millones de pesos (USD\$350MM), beneficiando a 351,828 micro y pequeños empresarios, con un promedio mensual de operaciones de 10,000 préstamos durante el año 2016 y generando 68,300 nuevos empleos. Y una tasa de morosidad de la cartera de crédito de 0.72%, a cierre de marzo de este año.

Mi Barrio Soy Yo, es una manera de nombrar y reforzar el trabajo que hemos venido desarrollando desde Banca Solidaria en distintos barrios del país, conformando alianzas con empresas privadas, líderes comunitarios y otras instituciones gubernamentales tales como Instituto Nacional de Bienestar Estudiantil -INABIE-, Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana -CEI-RD-, Ministerio de Industria y Comercio y Confederación Dominicana De la Pequeña y Mediana Empresa -CODOPYME-.

El objetivo principal de *Mi Barrio Soy Yo* es incrementar el nivel de ingreso y mejorar el bienestar de los barrios y comunidades con potencial industrial y alta percepción delictiva. Ampliando las oportunidades de empleo y así disminuir la delincuencia.

Este modelo descansa en el acompañamiento al empresario en todo el proceso de crecimiento y organización de su unidad productiva, enfocado en los siguientes componentes:

- Formalización con un objetivo claro, acuerdos para suplir el sector público y privado:
 - Obtención del Registro Nacional de Contribuyente –RNC-
 - Registro de Marca
 - Registro como Proveedores del Estado
 - Certificación MIPYME.
 - Gestión Impositiva:
 - Seguridad Social (TSS).
 - Reportes de Ingresos y Reporte de Gastos para el pago del Impuesto sobre Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), a la Dirección General de Impuestos Internos –DGII-.
 - Anticipo a las ventas.
 - Declaración de Impuesto sobre la Renta.
- Certificación de Calidad, según los estándares del comprador. Técnicos de alto nivel de la institución y/o empresa contratante participan en este proceso, verificando que el producto terminado cumpla con lo establecido en las fichas técnicas.
- Planificación de la producción.

- Cálculo de costos
- Organización interna y control de inventario
- Administración y gerencia financiera
- Conocimiento del mercado y de la competencia
- Búsqueda de mercado nacional e internacional
- Modernización de maquinarias y equipos.
- Financiamiento 8% anual, plazo hasta 5 años y un monto máximo de US\$150,000.00, sin ningún tipo de garantía colateral.

Iniciamos con un piloto en el barrio Simón Bolívar, donde unos hermanos de origen humilde con esfuerzos y deseos de una vida mejor, inician un negocio de fabricación de correas y cinturones, en una habitación de su casa materna. De día taller y de noche alcoba.

Consolidaron el despegue de su pequeña industria, trayendo consigo una ampliación de la oferta de sus productos y del mercado y la oportunidad de que decenas de personas de esta comunidad trabajen dignamente, lo que ayudo significativamente a disminuir la delincuencia.

En la actualidad cuentan con 80 empleados fijos, más 50 subcontratados y recientemente están recibiendo el apoyo del CEI-RD para un proyecto de exportación de calzados hacia Haití e islas del caribe. Hoy son los suplidores más confiables y de mayor calidad de mochilas y zapatos del INABIE y suplen varias empresas privadas.

Cuando iniciamos este piloto la principal problemática señalada por estos microempresarios para su desarrollo fue el financiamiento, sin identificar y desconociendo que otros factores limitaban de manera negativa su crecimiento y desarrollo.

Nos referimos a:

- No disponían de un sistema que les permitiera medir y controlar la calidad, lo cual afectaba la capacidad de surtir pedidos grandes o especiales así como una mala distribución del trabajo, dando como resultado una baja productividad y altos costos operativos. Es así que los apoyamos a planificar su producción.

- Escasos registros contables, costo mal determinado y listas de precios que no cubren los costos totales. La falta de estados financieros reales y sin información oportuna para la toma de decisiones. Los apoyamos a organizar sus registros contables y financieros.
- También hemos identificamos que la falta de una correcta planeación en sus compras, llevaba a sobreinventariar almacenes, incurriendo en costos adicionales de almacenaje.
- Una escasa supervisión de estándares de desempeño interno.
- También deficiencias en la administración de las cuentas pendientes de pago de sus clientes.
- Desconocimiento de la competencia es otro tema a tener en cuenta, ya que les impedía la aplicación de técnicas mercadológicas que permitieran dar a conocer su producto y saber ¿qué esperan mis clientes? ¿Cuándo lanzar una oferta de mercado?,

¿por qué estoy vendiendo menos que antes? y la posibilidad de explorar nuevos mercados y productos.

- Escasa innovación tecnológica.
- No Formalización. La burocracia, poca disposición y falta de conocimiento y temor para formalizarse.

Cada vez que incorporamos nuevos micro y pequeños empresarios a este modelo de financiamiento nos encontramos con la misma problemática, tales como los casos de:

- Los fabricantes de jeans de los tres brazos.
- Los fabricantes de suapers, de los guandules.
- Los fabricantes de camisas y blusas de Herrera, Hato Nuevo y Los Americanos.
- Los fabricantes de zapatos, del Maria Auxiliadora.
- Los fabricantes de productos de Hojalata, de las Cañitas.

Hemos encontrando lo difícil que resulta para un micro y pequeño empresario formalizarse por su desconocimiento y

dificultad de adaptación a las reglas y documentaciones que este proceso exige.

El tiempo promedio con acompañamiento continuo a los grupos que estamos trabajando para formalizarse es de cuatro meses y algunas veces el proceso es más largo.

Sin acompañamiento continuo, difícilmente un pequeño empresario se formaliza y la pregunta clave es ¿formalizarme para qué?, y estamos de acuerdo con ellos. Sin un incentivo real de los beneficios a obtener, el microempresario no lo hace.

Unido a este tema está la problemática del mercado y las exigencias para suplir tanto al sector público como el privado. También hay que destacar en igual sentido el mercado por temporada, como ejemplo citamos los suplidores de uniformes escolares, ¿a quién le venden fuera de la temporada escolar?

Todos estos factores son serias dificultades al analizar y evaluar un expediente de préstamo a cualquier micro o

pequeña empresa. Son retos y desafíos que estamos superando con Mi Barrio Soy Yo, antes de abordar el financiamiento como un impedimento para el desarrollo del sector.

Reconocemos que la falta de acceso al financiamiento es obstáculo importante que impide el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en República Dominicana y en Latinoamérica en general. Existe desconfianza del sector financiero hacia las Mipymes ya que las visualizan como de alto riesgo.

La principal explicación es que hay grandes limitaciones en el sistema financiero y básicamente está asociado a la falta de información, es decir, por un lado los bancos tienen muy poca información sobre estas empresas y de su potencial.

Es casi inexistente la información sobre los estados financieros de las Mipymes, así que los bancos tienen grandes problemas para decidir cuál es el riesgo por incobrabilidad, y se protegen poniendo garantías colaterales (hipotecarias) y elevadas tasas de interés.

Por el lado de las micro y pequeña empresa tienen grandes dificultades para reunir los requisitos y garantías que piden los bancos y limitaciones técnicas a la hora de presentar la documentación.

En este sentido, el modelo de Mi Barrio Soy Yo no está abordando como riesgo por incobrabilidad es la garantías reales sino: la organización, gerencia financiera, planificación de la producción, formalización, capacidad técnica, así como la calidad y mercado del producto, careciendo de importancia las garantías reales.

La liberalización financiera ha propiciado la desaparición de la banca de desarrollo, imposibilitando que mecanismos de financiamiento lleguen a los sectores de la sociedad de más bajos ingresos y entre ellos las micro y pequeñas industrias.

Es necesario promover un desarrollo integral de la banca de fomento y de la banca social, creando así un sistema

bancario más eficiente y que aliente el espíritu emprendedor, el desarrollo y la equidad social.

Con Mi Barrio Soy Yo lo que estamos promoviendo desde Banca Solidaria, no es algo nuevo, es precisamente el rescate de la banca de desarrollo con nuevos componentes. Promoviendo el bienestar, ampliando y consolidando la participación hacia el incremento de la productividad de las pequeñas y medianas industrias, el espíritu empresarial e inclusión financiera de la población de más bajos ingresos.

A todos y todas muchas Gracias.

Requisitos

El barrio debe tener percepción delictiva

Debe haber una actividad económica tradicional (industrial)

Visitas a cada empresa de la industria seleccionada

Selección de empresas a acompañar

Inicio de los trabajos, con una reunión con Directora General