



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

**DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA DE MERCADEO**

**“Estrategia de Financiamiento a las PYMES como
mecanismo de fomento de Exportación”**

Sustentada por:

Ramsés Rafael Peña Cuevas	2013 - 0151
Misael Henríquez De La Cruz	2013 - 0783

Asesoras:

Juana Céspedes
Marienna Hyar

Monografía para optar por el Título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

Distrito Nacional
Julio 2017

***“Estrategia de Financiamiento a las PYMES como
mecanismo de fomento de Exportación”***

ÍNDICE

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTOS	VI
RESUMEN.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	IX
Capítulo I: Caracterización de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) ...	1
1.1 Introducción.....	2
1.2 Marco Legal.....	5
1.3 Categorización	8
1.4 Fuentes de financiamiento	9
1.4.1 Financiamiento a corto plazo	12
1.4.2 Financiamiento a largo plazo	13
1.5 Instrumentos de Financiación de las PYMES.....	14
1.5.1 Créditos Comerciales.....	14
1.5.2 Créditos Bancarios.....	15
1.5.3 Préstamos Bancarios.....	16
1.5.4 Líneas de Crédito.....	16
1.5.5 Factoring.....	17
1.5.6 Confirming	20
1.5.7 Leasing	23

1.5.8 Renting	26
Capítulo II: Alternativas de financiamiento como fomento a la exportación de las PYMES, en República Dominicana	28
2.1 Instrumentos de fomento en República Dominicana	29
2.1.1 Servicios financieros	29
a) Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX)	29
b) Programa de apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME).....	31
c) Banco de Desarrollo ADEMI.....	32
d) Banco de Ahorro y Crédito ADOPEM.....	33
e) Banco Agrícola De La República Dominicana (BAGRICOLA).....	33
f) Banco de Reservas	35
g) Banco Popular Dominicano	36
Requisitos generales para la obtención de crédito en la República Dominicana	38
h) Fondo Especial Para el Desarrollo Agropecuario (FEDA)	40
2.1.2 Servicios no financieros	41
a. Formación y capacitación.....	41
b) Innovación y desarrollo tecnológico	44
c) Competitividad.....	46
d) Exportaciones.....	47
2.2 Financiamiento a través de cheque de pago diferido	49

2.2.1	Financiamiento a través de Pagaré	50
2.2.2	Obligaciones Negociables	51
2.2.3	Fideicomisos Financieros	52
2.2.4	Emisión de Acciones.....	53
Capítulo III: Beneficios de la implementación de nuevas estrategias de financiamiento para fomento a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).....		
3.1	Importancia de la ejecución de estrategias de financiamiento para impulsar las PYMES dominicanas en el área de exportaciones agrícolas	55
3.2	Establecimiento del Modelo de Fondos de Garantías en conjunto con la implementación de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para el Sector Agrícola	59
3.3	Renovación en la implementación del Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico (FIDE).....	64
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		XII
BIBLIOGRAFÍA.....		XV

DEDICATORIA

Esta monografía se la dedico en primer lugar a Dios, por darme la oportunidad de vivir y obsequiarme la salud que tengo hoy día en conjunto con todas las bendiciones que me ha otorgado a lo largo de mi vida. Gracias Dios por apoyarme y guiarme correctamente durante toda mi vida y durante todo el recorrido de mi carrera Licenciatura en Negocios Internacionales. Gracias por concederme unos maravillosos padres que siempre han estado a mi lado en todo momento. Gracias Dios por permitirles a mis padres cumplir este deseo que sé que tanto han anhelado y esperado; siempre estaré agradecido de ti.

A mis Padres, gracias por todo el apoyo brindado durante estos 4 años de carrera y por el grandioso esfuerzo que hicieron para obsequiarme la educación que tengo hoy día. Gracias por impulsarme a seguir adelante cuando llegaban esos momentos difíciles, por enseñarme lo importante que es la perseverancia, la unión familiar y la humildad, vinculado a otros valores importantes donde sé que Dios está orgulloso de ustedes. Me siento muy orgulloso de tener excelentes padres como ustedes. Sin la disciplina y empoderamiento de ustedes, nada de esto hubiese sido posible. Quiero que sepan que los amo y este trabajo que arduamente trabajé por ello se los dedico a ustedes de todo corazón, muchas gracias por confiar en mí.

Espero que se sientan muy orgullosos de haber sido partícipes en este trayecto, de haberme ayudado a cumplir una de mis deseadas metas que me he propuesto en la vida. Dios me les bendiga mucho.

A mi Novia, gracias por confiar en mí en todo momento sin importar las condiciones y escenarios que se han presentado durante el tiempo que hemos estado juntos. Le doy gracias a Dios por conocerte, por ser mi mejor amiga en todo momento, estando en las buenas y en las malas. Al igual que yo, sé que lograrás todas tus metas personales que te has propuesto y sabes que siempre estaré aquí para apoyarte y ayudarte en todo lo que necesites. Gracias por toda la confianza que has puesto en mí, te admiro y eres un ángel impresionante; por todo aquello expresado te amo.

A mi Hermano, te dedico esto para que continúes luchando día a día y te enfoques en todas tus metas y sueños sin importar lo que pase. Sabes que te apoyaré y puedes contar conmigo.

A mis demás familiares, por el cariño brindado y por enseñarme que la unión familiar es uno de los vínculos más importantes y maravillosos de la vida. Gracias por inculcarme buenos valores, así como lo han hecho mis padres.

Estoy muy agradecido de tener una familia muy unida en todos los sentidos. Al pensar en ustedes de manera general, me siento muy agradecido de ser partícipe de esta gran unión familiar.

Ramsés Rafael Peña Cuevas

DEDICATORIA

Darle las gracias al todo poderoso por darme la oportunidad de ver cumplir mis sueños, Gracias por darme las fuerzas para continuar cada día y tener la certeza de que algún día todo por cuanto luchamos en esta vida llega a su tiempo. Gracias por esos momentos en los cuales se veía más oscuro el camino, sabía que en el momento en que la noche es más oscura es cuando va a amanecer.

De todo corazón agradecer a mis padres por darme la oportunidad de poder lograr mis sueños y darles a ellos a satisfacción de haber completado esta parte de mi vida, en la cual aprendí mucho, no sólo de mi carrera de estudio, sino también de la vida y de las consecuencias de nuestros actos. Gracias por sus consejos y por ser el ejemplo a seguir; son excelentes padres y amigos.

Este logro se lo dedico a todos mis hermanos, pero en especial a Nacor Henríquez quien influyó mucho en mis deseos de superar las adversidades por encima de todo, quién me dijo una vez esta frase célebre de Nicolás de Avellaneda “Cuando oigo que un hombre tiene el hábito de la lectura, estoy predispuesto a pensar bien de él”, espero y algún día tenga esa predisposición conmigo. Gracias a todos, también a mis amigos y compañeros de estudio.

A los jóvenes les cito esta frase de Henry Ford “Si piensas que puedes hacerlo ó que no puedes hacerlo, estás en lo correcto”.

Cree que triunfarás y encontrarás las maneras para superar los obstáculos. Si no lo crees, entonces solo encontrarás excusas. Luchen por aquello que quieren conseguir y lograran vencer cualquier obstáculo que se les presente en el camino.

Agradecer a mis colaboradoras en este proyecto Juana Céspedes y Marienna Hyar quienes hicieron que todo esto sea más fácil con sus consejos y su ayuda, mil gracias por todo. Excelente equipo.

Por último agradecer a mi querida Joelina Del Orbe, quién ha sido parte importante en este proyecto y ha sabido soportarme aún en los días que no quería saber de nada más que terminar con los mejores resultados este sueño, te quiero amor.

Misael Henríquez De La Cruz

AGRADECIMIENTOS

A Dios: Gracias por todo lo que me has brindado en la vida, desde mi nacimiento hasta todo lo que he conseguido hoy día es gracias a ti. Gracias por siempre estar a mi lado y guiarme en el buen camino. Siempre estaré agradecido de ti Dios.

A mi Padre: Gracias por el apoyo incondicional que me has brindado en todo momento sin importar las circunstancias de la vida. Te quiero agradecer por los grandes consejos que me has brindado durante toda mi vida y por la educación que me has obsequiado. Me siento un hijo muy orgulloso de tener un padre tan ejemplar como tú, gracias por inspirarme en todo lo que hago. Espero que te sientas orgulloso de este logro, donde sólo es el comienzo de otros grandes éxitos.

A mi Madre: También te quiero agradecer por todo el apoyo absoluto que me has brindado. Desde que nací te sacrificaste en cuerpo y alma para obsequiarme la mejor educación y brindarme todos los valores importantes que un ser humano ejemplar debe de conservar. Gracias por siempre estar a mi lado. Espero que también te sientas muy orgullosa de este logro alcanzado, donde tuviste y has tenido una excelente participación como madre. Te amo.

A mis asesoras Juana Céspedes y Marienna Hyar, por brindarme todos los conocimientos profesionales que son necesarios antes de culminar una carrera universitaria. Durante el transcurso del módulo aprendí bastante sobre ustedes, poseen una excelente metodología para que los estudiantes puedan captar inmediatamente los conocimientos expuestos por ustedes. Son un excelente equipo.

A mi amigo Emmanuel Pérez, gracias por brindarme tu gran amistad, te has convertido en un gran amigo y sé que nuestra amistad será para toda la vida. Gracias por tu apoyo incondicional.

A mis Primos Pedro Luis, Rossy y Rossanna, gracias por brindarme todo su amor desde que nací. Gracias por ser también partícipes de la educación que tengo hoy día. Los considero como un miembro familiar mucho más amplio que ser sólo primos. Los admiro y son un excelente ejemplo a seguir.

Ramsés Rafael Peña Cuevas

“La Vida es como una cámara de fotos. Sólo enfócate en lo que es significativo, captura los buenos momentos, extrae de lo negativo aprendizajes revelados, y si los resultados no son como esperabas, intenta una nueva toma”.

RESUMEN

La comprensión de los instrumentos financieros son fundamentales para el buen funcionamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), también conocidas como Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) según lo establece la Ley dominicana 488 – 08. El objetivo de esta monografía fue analizar los instrumentos financieros que tienen a su alcance las PYMES, como mecanismo de fomento de exportación. Después de haber analizado el entorno de sus problemas de financiamiento, se presentaron una serie de instrumentos que se encontraron útiles y disponibles para las PYMES las cuales facilitan la adquisición de distintos fondos de financiamiento.

Estas herramientas pueden responder a las maneras usuales de financiamiento pertenecidas especialmente al sector bancario, ó a otras vías que se están apuntando como alternativas de financiación para estas empresas, distinguiendo en éstas sus distintas modalidades.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación surge sobre la inquietud del desenvolvimiento que poseen las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) del sector agrícola, ya que contribuyen fundamentalmente en las economías en vía de desarrollo y en la República Dominicana no es una excepción.

Las Pequeñas y Medianas Empresas constituyen en su gran mayoría gran parte del crecimiento empresarial dominicano, destacándose entre las primeras fuentes de mantenimiento de empleo, concentrando esfuerzos en la producción del sector agrícola. Las PYMES desempeñan un papel esencial para lograr un incremento económico sostenible, por medio de la generación de empleos y demás. Cabe resaltar que para que las PYMES puedan lograr su crecimiento y contribuir con el desarrollo económico dominicano, éstas deben tener a su disposición un conjunto de instrumentos y/o herramientas en su etapa de desarrollo o crecimiento, que le permitan llevar a cabo el buen funcionamiento de sus operaciones. Sin embargo es inevitable, que debido a su tamaño, las PYMES afrontan diferentes dificultades para su desarrollo; siendo necesario el desarrollo de diferentes tipos de instrumentos financieros que vayan acorde a los requerimientos de las empresas, siendo precisos otorgar períodos de financiamiento mayores a los ofrecidos en el espacio que se realizó dicha investigación.

Se puede reconocer así un importante problema de investigación sobre las diferentes herramientas estratégicas para fomentar el desarrollo de las PYMES dominicanas con capacidad explotable. Cabe resaltar que el campo de acción será enfocado a las PYMES del sector agrícola tomando como punto de enfoque la región Norte de la República Dominicana. No obstante, las estrategias expuestas en esta investigación son aplicables para todo territorio nacional.

Esta investigación estará constituida por tres capítulos:

Capítulo I. Caracterización de las pequeñas y medianas empresas: en este capítulo se muestran las diferencias que existen entre las pequeña y medianas empresas, según lo establece la Ley 488 – 08. Además se incluyen los tipos de financiamientos disponibles en el mercado, a los cuales éstas empresas tienen acceso para el desempeño de sus actividades. Los mismos se explican según su tipo y función.

Capítulo II. Alternativas de financiamiento como fomento a la exportación de las PYMES, en República Dominicana: este capítulo se enfoca en mostrar los portafolios de productos diseñados para el fomento de las exportaciones del sector agrícola. Además de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales que colaboran con la capacitación, modernización del sector en cuestión.

Capítulo III. Beneficios de la implementación de nuevas estrategias de financiamiento para el fomento a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES): se exponen la importancia de las diferentes estrategias de financiamiento para impulsar las PYMES dominicanas orientadas en el área de exportaciones agrícolas. Se presentarán modelos de financiamiento que han sido utilizados por otros países obteniendo resultados exitosos, pudiendo ser implementados en la República Dominicana y contribuir al crecimiento y desarrollo agrícola dominicano.

CAPÍTULO I:

Caracterización de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

1.1 Introducción

¿Qué son las PYMES?

Es un acrónimo que hace referencia a las pequeñas y medianas empresas. “Se trata de una empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y que registra ingresos moderados” (Pérez Porto & Gardey, 2009).

Cabe resaltar otro término que posee estrecha relación y es MIPYME, es el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa, la cual toma también modalidades de empresas pero más comprimidas y limitadas.

Las PYMES se caracterizan por ser uno de los principales promovedores de empleo. Sin embargo, éstas necesitan patrocinio del Gobierno y de entidades financieras que sirvan de apoyo para competir frente a grandes empresas tanto nacionales como internacionales.

Uno de los instrumentos que ayudan enormemente son las líneas de crédito con medios especiales y las consultorías brindadas por instituciones del Estado (Pérez Porto & Gardey, 2009).

Las pequeñas y medianas empresas constituyen un mecanismo de suma importancia y es esencial en el ámbito productivo nacional, ya que juega un papel notable y fundamental en el progreso económico del país, por los aportes que realiza al producto interno bruto y a la generación de empleos.

(Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD), s.f.) Expone que:

Hoy en día las PYME en República Dominicana, aportan el 27% al Producto Interno Bruto y generan el 57% de los empleos. Más del 77% de las MIPYME están concentradas en la zona urbana y menos de 23% se localiza en la zona rural. La mayoría pertenece al sector comercio (46,6%) y servicios (31,6%).

Cabe destacar que aunque las grandes empresas tengan importancia en la economía de un país, las PYMES también aportan muchos beneficios y en algunos casos son el principal motor de la economía, puesto que generan grandes cantidades de empleo; pero a veces pueden verse decaídas por la limitación de recursos y su carencia de financiamiento.

Tal como se ha visto en los últimos años, “por su tamaño, las PYMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y para emprender proyectos innovadores” (Emprende PYME, s.f.).

Las PYMES sin lugar a dudas componen un factor importante en el esquema productor nacional.

(Soto, s.f.) Señala que es de suma importancia conocer las ventajas y desventajas que presentan las PYMES para poder considerar su estudio, éstas son:

Ventajas:

- Son más flexibles, lo cual hace que se acomoden mejor a cualquier situación.
- Pueden ser más focalizadas y son más cercanas a los clientes a la hora de atender sus demandas.
- Pueden descubrir nichos de mercado porque conocen mejor al cliente.
- Poseen capacidad para generar empleos.

Desventajas:

- Carecen de financiamiento para llevar a cabo sus operaciones.
- Las capacidades son limitadas, tanto a nivel financiero, tecnológico y publicitario.
- Deficiencia en la expansión de sus operaciones.

- No pueden beneficiarse de las economías de escala, lo cual impide que puedan competir con grandes compañías.

Cabe resaltar que el Ex – director del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI – RD), Jean Alain Rodríguez, destacó el grado de importancia de las PYMES indicando que “la importancia radica en su aporte al Producto Interno Bruto (PIB), la creación de empleos directos e indirectos, la oportunidad de generación de negocios para el sistema financiero y en ser fuentes de distribución equitativa de los recursos económicos” (Hoy Digital, 2012).

Las PYMES dominicanas constituyen un factor fundamental para ofrecer estabilidad política y social en la economía del país (Mercado Media Network, 2016).

1.2 Marco Legal

El marco legal por la cual se rigen las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) dominicanas es por medio de la Ley 488 – 08. Esta Ley fue publicada el 30 de Diciembre de 2008, donde se establece un régimen regulatorio para la competitividad y el desarrollo de las MIPYMES (Mercado Media Network, 2016).

Gracias a esta Ley se fomenta la competitividad y conocer dicha ordenanza es parte de la enseñanza que todo empresario dominicano y extranjero que desee incursionar debe de saber.

Cabe resaltar que esta Ley fue creada por el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) junto a CODOPYME (Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa) y los principales representantes del sector, como partes de los propósitos descendidos del Plan Nacional de la Competitividad Sistémica mostrado al país por el Ex – Presidente Leonel Fernández (Dominicana On Line, s.f.).

El organismo responsable encargado de fiscalizar y velar por la correcta administración, control y aplicación de la Ley 488 – 08 en todo territorio nacional, es el Consejo Nacional de Promoción y apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Nacional PROMIPYMES) (Ley 488-08 Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las MIPYMES, 2008).

Según la postura de la (Ley 488-08 Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las MIPYMES, 2008, p. 10 a 12) expone que los objetivos específicos de esta Ley y de manera resumida son los siguientes:

- Fomentar el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas dominicanas, por sus características de agentes de desarrollo y su capacidad para la generación de empleos;
- Promover la creación de mercados competitivos y acrecentar la estabilidad social de la nación y comprimir la pobreza;
- Fomentar una más segura y favorable dotación de factores tanto a nivel nacional como internacional (materias primas, capital, personas y equipos), para las micro, pequeñas y medianas empresas;
- Ofrecer apoyo a los micro, pequeños y medianos productores ubicados en áreas de economía campestre, fomentando el fortalecimiento de las MIPYMES rurales;
- Facilitar a las MYPYMES el acceso a los mercados nacionales e internacionales;
- Desarrollar políticas que impulsen la creación de instrumentos financieros que puedan ofrecer vías de crédito, a la asistencia técnica y a la capacitación empresarial de las MYPYMES;
- Clasificar las micro, pequeñas y medianas empresas con el fin de que las políticas de ayuda estén alineadas a los segmentos más sensibles del empresariado.

1.3 Categorización

La Ley 488 - 08, establece que se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, todo elemento de explotación económica, realizada por una persona tanto natural como jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, comerciales, industriales o de servicio urbano o rural, que responda a los parámetros expuestos a continuación. Según lo expuesto en la (Ley 488-08 Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las MIPYMES, 2008, pp. 12 a 13, Artículo 2) explica que:

Microempresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 1 a 15 trabajadores y un activo de hasta RD\$ 3,000,000.00 (tres millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual hasta la suma de RD\$ 6,000,000.00 (seis millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

Pequeña Empresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 16 a 60 trabajadores y un activo de RD\$ 3,000,000.01 (tres millones un centavo) a RD\$ 12,000,000.00 (doce millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual de RD\$ 6,000,000.01 (seis millones un centavo) a RD\$ 40,000,000.00 (cuarenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

Mediana Empresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 61 a 200 trabajadores y un activo de RD\$ 12,000,000.01 (doce millones un centavo) a RD\$ 40,000,000.00 (cuarenta millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual de RD\$ 40,000,000.01 (cuarenta millones un centavo) a RD\$ 150,000,000.00 (ciento cincuenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

1.4 Fuentes de financiamiento

Es importante saber que un financiamiento:

Son un conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio (Ucha, 2009).

Las fuentes de financiamiento “designan el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y a las inversiones” (Nuñez, 2016).

Estas fuentes de financiamiento son las vías que manejan las empresas para obtener recursos financieros necesarios que contribuyan a sus operaciones (López Cabia, s.f.).

Cuando una micro, pequeña o mediana empresa desea garantizar su continuidad, convendrá proveerse de recursos financieros para obtener fondos y mantener su estructura económica.

En el balance de una empresa se recopilan las diferentes maneras de financiamiento y (López Cabia, s.f.) Argumenta que se pueden localizar en dos grandes grupos, los cuales son:

Patrimonio Neto: Son los capitales propios de una entidad, las contribuciones de capital de los socios, las reservas y los bienes no distribuidos.

Pasivo: Este recoge las obligaciones de la empresa como son los préstamos bancarios, las deudas con proveedores, entre otros.

La gran mayoría de las PYMES, al momento de buscar recursos para financiar las operaciones de la empresa, les surge una gran pregunta: ¿Asistir a fuentes de financiamiento propias o por medio de entidades bancarias o inversionistas? La decisión que se escoja, dependerá de varios factores y determinará el futuro de la empresa y su autonomía; esto significa que se pueden segmentar según su procedencia, las cuales pueden ser internas y externas.

Según (Torrealba, s.f., p. 1) expresa que un financiamiento puede darse por su procedencia de manera interna y externa. Se produce de manera interna, cuando se genera dentro de la empresa a través del propio ahorro o autofinanciación; mientras que la externa es cuando está establecida por recursos que proceden del exterior de la empresa. Estos pueden ser créditos de funcionamiento de la empresa, préstamos, inversionistas, acreedores, entre otras fuentes externas.

Cabe resaltar que al existir diferentes fuentes de financiamiento, estas se deben examinar y comparar, para establecer cuál es la que mejor se adapta a las necesidades y problemáticas de las empresas al momento de llevar a cabo sus operaciones.

El financiamiento es un arranque importante para las empresas que están en crecimiento, ya que es un medio para alcanzar los objetivos a corto y largo plazo.

1.4.1 Financiamiento a corto plazo

Es aquel cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Cabe resaltar que este tipo de financiamiento se puede adquirir de una manera más factible y rápida que un financiamiento a largo plazo y por lo habitual las tasas de interés son considerablemente más bajas que otros tipos de financiamiento (Zona Económica, 2008).

(Vargas López & López, 2014) expresa que los financiamientos más conocidos a corto plazo son:

- **Créditos Comerciales**
- **Créditos Bancarios**
- **Pagarés**
- **Línea de Crédito**
- **Papeles Comerciales**
- **Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar**
- **Financiamiento por medio de inventarios.**

1.4.2 Financiamiento a largo plazo

Es aquel cuyo vencimiento o plazo de devolución es superior a un año. Cabe resaltar que en estos tipos de financiamiento debe coexistir una garantía que permita efectuar el trámite del préstamo solicitado (Ejemplode, 2012).

Entre los instrumentos de financiamiento a largo plazo se destacan los siguientes:

- **Hipoteca**
- **Acciones**
- **Bonos**
- **Arrendamiento Financiero**

1.5 Instrumentos de Financiación de las PYMES

1.5.1 Créditos Comerciales

Es una forma frecuente de financiación prácticamente en la gran mayoría de los negocios. Cabe resaltar que es la mayor fuente de fondos para las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que los proveedores son habitualmente más liberales y desprendidos a la hora de otorgar créditos que las instituciones financieras (Eco - Finanzas, s.f.).

“Este consiste en ofrecer un crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro” (Ucha, Crédito Comercial, 2014).

Una de las ventajas del crédito comercial es que es un medio más ecuánime y menos costoso de obtener recursos. También ofrece la facilidad a las empresas de poder agilizar sus operaciones comerciales y poseer cuenta abierta, la cual permite que la empresa pueda tomar tenencia de la mercancía y pagar por ellas en una fecha corta determinada (Club Planeta, s.f.).

“En crédito comercial la empresa contratada o comercializadora asume el financiamiento de la transacción otorgando plazos de pagos específicos o negociando un pago en cuotas” (Impulsa Popular, 2016).

Estos créditos permiten obtener mercancías y servicios a crédito, y deben ser pagados en una fecha previamente estipulada.

1.5.2 Créditos Bancarios

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las compañías adquieren por medio de instituciones financieras dígase bancos, los cuales establecen relaciones funcionales (Club Planeta, s.f.).

Es aquella operación financiera que una entidad bancaria le concede a una empresa, una cantidad de dinero en una cuenta que esté a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver el dinero prestado y pagando un interés por el uso de dicha cantidad (Concepto.de, s.f.).

Cabe resaltar que en este tipo de financiamiento la empresa que obtiene el crédito bancario cuenta con una suma de dinero a su disposición y solamente paga intereses por la cantidad que ha utilizado. En ese tipo de financiamiento se tiene la opción de usar o no todo el dinero, pero la tasa de interés es mayor.

1.5.3 Préstamos Bancarios

Es aquella operación financiera por el cual los bancos (prestamista) otorgan una cierta cantidad de dinero a una empresa (prestatario), donde este último se compromete a devolver el capital prestado, en los plazos y condiciones estipuladas de antemano, dígase con el pago de los intereses y demás. (Gestión De La Tesorería, 2011).

En este financiamiento se debe pagar su totalidad con sus respectivos intereses aunque no lo haya utilizado en su totalidad la cantidad de dinero facilitado por la entidad financiera. La gran mayoría de estos préstamos, son considerados fuentes de financiamiento a largo plazo.

1.5.4 Líneas de Crédito

Es aquel financiamiento donde el banco otorga un préstamo fijo y facilita el dinero en efectivo en una cuenta corriente a disposición de la empresa que esté solicitando dicho crédito (Ejemplode, 2012). Cabe resaltar que este monto de dinero, el banco lo facilita a la empresa solicitante para que esta lo utilice cuando no tengan fondos para llevar a cabo sus operaciones.

“La línea de crédito representa un crédito permanente para ser usado en cualquier momento y debe ser cubierto en los plazos que se indiquen en el contrato entre el cliente y el banco” (Banca Fácil, s.f.). Habitualmente en este tipo de financiamiento se produce el pago de intereses sobre el monto que se ha utilizado. Estas son consideradas fuentes de financiamiento a corto plazo, ya que poseen un plazo máximo de 1 año (Banco Popular Dominicano, s.f.).

Estas se diferencian de los demás instrumentos de financiación, ya que “en las líneas de crédito pagas más intereses porque además de tener que devolver el dinero del que has dispuesto, te cobran un interés por el dinero dispuesto y también otro interés por el dinero no dispuesto” (Soto García, 2012). También poseen la característica de renovar dicho crédito al momento de su vencimiento.

1.5.5 Factoring

“Es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos” (Factoring Asociación Española, s.f.).

El Factoring es una operación financiera de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera, para que esta última realice pagos anticipados a la empresa solicitante del Factoring y puedan conseguir los recursos que necesitan de una manera más rápida.

Cabe resaltar que en el sector comercial la gran mayoría de empresas venden sus productos con una prórroga de pago que puede estar entre 30, 60 y 90 días.

Cuando estas empresas, mayormente las PYMES requieren de liquidez inmediata para ajustar su flujo de caja o cuando no están dispuestas a esperar la fecha estipulada de pago por parte de sus clientes, acuden al “Factoring” como una fuente de recursos que apoyan el desarrollo del negocio (ASOBANCARIA, 2013). Esto quiere decir que al momento de que la empresa acuda a una entidad financiera para realizar un contrato de Factoring, estas ceden la factura pendiente por cobrar y la entidad financiera le facilita el dinero de sus facturas de manera anticipada a cambio de adjudicarse un porcentaje por concepto de gastos operativos.

No obstante, “la entidad financiera se encargará de realizar los cobros al comprador de las facturas al momento que se cumpla el plazo determinado para el pago” (ASOBANCARIA, 2013).

Cabe destacar que existen dos modalidades de Factoring (ASOBANCARIA, 2013):

Con recurso: Sucede cuando la empresa que cede la deuda a la entidad financiera asume y soporta el riesgo de pago de las facturas, en caso de que el comprador no efectúe susodicho pago a la empresa de factoraje. Esto quiere decir que la entidad financiera que se encargue de realizar el Factoring, puede reclamar y cobrar la deuda tanto al comprador – deudor como al cedente de la factura.

Sin recurso: Sucede cuando la empresa que cede la factura de deuda a la entidad financiera no carga ninguna responsabilidad en caso de que el comprador incumpla con el pago de la factura – deuda. Es decir, la entidad financiera asume el compromiso por impago del cliente deudor. Este modo tiene un coste más elevado por dicha situación.

No cabe duda que esta modalidad de financiamiento es uno de los métodos más utilizados por las micro, pequeñas y medianas empresas por su facilidad de obtener liquidez inmediata.

Uno de los inconvenientes que han logrado relucir es que en algunas ocasiones se puede generar una mala imagen de la compañía que cede la factura o deuda a la entidad financiera, puesto que si no se comunica correctamente lo que se está llevando a cabo a los clientes deudores, éstos puedan llegar a pensar que están siendo intervenidos por la empresa de factoraje. Es recomendable mantener informados a la empresa deudora de la factura que se está llevando un proceso de Factoring para evitar a futuro interpretaciones no deseadas (Abafin.com, s.f.).

Es bueno saber que mayormente las entidades financieras que llevan a cabo procesos de Factoring evalúan en primera instancia la solidez de sus clientes y no la de su empresa solicitante del Factoring.

1.5.6 Confirming

Es otro tipo de financiamiento mediante el cual la entidad financiera:

Se convierte en agente de pagos del cliente frente a sus proveedores. Es una forma ágil de reducir costos de su estructura de pago y le brinda a sus proveedores la opción de descontar sus facturas para mejorar el flujo de caja. Podrá reforzar la relación con sus proveedores al mismo tiempo que simplifica conciliaciones bancarias (Banco Popular Dominicano, s.f.).

El Confirming es atractivo y conveniente para aquellas empresas que cumplan con una de las siguientes características (Villalón Del Canto, 2012):

- Empresas que tengan diversificados a sus proveedores.
- Empresas que tengan un sistema de pagos complejos.
- Empresas que deseen alargar el plazo de pagos a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

Cabe resaltar que las empresas cada vez extienden más el pago de sus facturas – deudas, y esto supone un problema para los proveedores debido a la falta de liquidez que este aplazamiento reporta (Gedesco, 2017).

El Confirming nace como una fuente de pago a proveedores para que estos decidan si desean anticipar el cobro de sus facturas. Este es un producto muy ventajoso, ya que aseguran el cobro de sus facturas.

Es importante conocer que el precio de este instrumento financiero para la empresa “incluye una comisión por el volumen de pagos cedidos a la entidad financiera, además de los posibles intereses que puedan surgir en el caso de producirse una financiación de los pagos superado su vencimiento” (Ríos Vinaixa, 2014).

El Confirming es el instrumento opuesto al Factoring, ya que este “permite a las empresas formalizar sus operaciones de pago a sus proveedores a través del banco, que es el que lleva a cabo las tareas administrativas y asume el riesgo de la operación” (Finanzas.com, 2013).

Existe una clara diferencia entre los instrumentos financieros Factoring y Confirming, una de ellas es que en el Confirming se realiza sobre los proveedores y el Factoring sobre los clientes que solicitan dicha operación. También es importante saber que el Confirming es un servicio de pagos a los proveedores, mientras que el Factoring es un servicio de cobros (Gedesco, 2017).

El Confirming sin lugar a dudas incrementa la capacidad de negociación con los proveedores, ya que éstos saben que obtendrán una financiación avalada y garantizada, mientras que con el Factoring las empresas que soliciten dicho instrumento tendrán flexibilidad a la hora de negociar plazos con los clientes, ya que saben que cobrarían las facturas – deudas de manera inmediata sin esperar necesariamente que llegue la fecha pactada para el cobro (Gedesco, 2017).

Es importante saber que en ambas herramientas, las instituciones financieras cobran intereses o exigen un porcentaje por concepto de gastos operativos y/o administrativos.

1.5.7 Leasing

Es un contrato de arrendamiento financiero que ocurre cuando:

Un arrendatario cede el derecho de uso de un activo a un tercero a cambio del pago de una cuota periódica durante un plazo estipulado en el acuerdo. Tras la finalización del contrato, el cliente puede ejercer la opción de compra del activo, devolverlo o negociar un nuevo contrato de renovación con el arrendatario (Ríos Vinaixa, 2014).

Esta herramienta financiera es un modelo de financiación que utilizan con recurrencia las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) con el fin de obtener mediante un contrato de alquiler bienes por un periodo determinado y con la salvedad de que tienen la opción de renovarlo o adquirir dicho bien.

Una de las ventajas que posee el Leasing también conocido como arrendamiento financiero, es que el solicitante de dicha herramienta financiera al finalizar el contrato, puede adquirir el bien, pagando por él una cuantía ya estipulada llamada valor residual (Villalón Del Canto, 2012).

Cabe resaltar que el Leasing posee inconvenientes, ya que supone un coste financiero normalmente superior al de otros instrumentos y exige la contratación de seguros para el bien alquilado que impacta en los gastos a pagar; aunque esto dependerá sobre el tipo de Leasing a escoger.

El arrendamiento puede catalogarse según la naturaleza del bien objeto, tales como el arrendamiento mobiliario, inmobiliario, financiero, operativo y lease – back. Expuesta dicha clasificación, (Villalón Del Canto, 2012) define:

- **Leasing Mobiliario:** Contrato de alquiler financiero de bienes muebles.
- **Leasing Inmobiliario:** Contrato de alquiler financiero de un inmueble; dicho arrendamiento debe ser destinado sólo para actividades productivas de la empresa.
- **Leasing Financiero:** Contrato de alquiler financiero donde la entidad que facilita el arrendamiento se compromete a entregar el bien que necesita la empresa, pero no a su mantenimiento o reparación. El solicitante de dicho arrendamiento queda obligado a saldar el importe de alquiler durante el plazo establecido del contrato sin poder cancelarlo unilateralmente.

- **Leasing Operativo:** Contrato de alquiler financiero donde es el arrendamiento de un bien durante un periodo determinado, y que puede ser anulable por la empresa en cualquier instante.

La función primordial es la de proporcionar el uso del bien arrendado a base de facilitar mantenimiento y de reponerlo a medida que aparezcan modelos tecnológicamente más avanzados.

- **Lease – Back:** Es un tipo de arrendamiento especial que consiste en la venta de un bien propiedad de la empresa a la entidad que llevaría a cabo el Leasing, con la que suscribirá un contrato de arrendamiento financiero para volverlo a utilizar, pero ya no en propiedad sino alquilado.

Esta operación es recomendada cuando se necesita liquidez y la empresa no desea desprenderse del activo en cuestión. Cabe resaltar que su coste es muy elevado.

1.5.8 Renting

Es una herramienta financiera que presenta características equivalentes y parecidas a las del contrato de Leasing.

Sin embargo, en este caso se trata de un contrato de arrendamiento a través del cual una empresa de Renting cede el derecho de uso de un activo a cambio del pago de una cuota periódica que incluye conceptos adicionales como los gastos de mantenimiento y de seguros (Ríos Vinaixa, 2014).

Su principal característica es que la empresa puede disfrutar del un activo sin incorporarse en procesos de compra. Un punto importante para esclarecer la diferencia entre un Leasing y un Renting, es que en las operaciones de Renting no acostumbran a incorporar opciones de compra, ya que se trata de contratos que fomentan únicamente las renovaciones del bien rentado. También “el Renting puede ser utilizado como recurso por parte de individuos comunes o particulares y no solo por empresas o autónomos” (Sánchez Galán, s.f.).

El coste de operación en el Renting es más elevado que el de Leasing, debido a la fijación de los gastos entre de las cuotas y en la cuota mensual está todo incluido.

Todos los instrumentos mencionados son los conocidos como potenciales instrumentos de financiación para las micro, pequeñas y medianas empresas tanto en la República Dominicana como a nivel mundial, debido a los grandes aportes que ofrecen para llevar a cabo sus operaciones sin la necesidad de adeudarse. No obstante, es importante saber que el financiamiento escogido dependerá del deseo y de los objetivos de la empresa, cuán solventes son los dueños de la empresa y la capacidad de endeudamiento que la empresa está dispuesta a aceptar al momento de llevar a cabo sus operaciones (Francis, s.f.).

Todas sin lugar a dudas son de suma importancia para el crecimiento de las MIPYMES o PYMES, pero dichas entidades deben explorar las diferentes opciones y optar por aquellas herramientas financieras de financiamiento que consideren necesarias para llevar a cabo el buen funcionamiento de sus operaciones y fomentar su constante crecimiento.

CAPÍTULO II:

Alternativas de financiamiento como fomento a la exportación de las PYMES, en República Dominicana

2.1 Instrumentos de fomento en República Dominicana

Tal y como lo estableció la Estrategia Nacional de Desarrollo (END) 2030 la cual hace advertencia sobre la necesidad existente de contar con un plan estratégico para hacer frente al déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos además de asegurar el crecimiento sostenido de la economía dominicana (V Lex, s.f.).

Hace necesario la intervención por parte de las entidades gubernamentales para que reajusten las reglas del mercado financiero dominicano. Además de canalizar recursos frescos con un bajo precio de dinero, haciendo indispensable la buena utilización de sus recursos y el no derroche de los frutos devengados. Esto es posible mediante optimización de los recursos disponibles y manteniendo costos operativos bajos creando un mercado financiero más competitivo.

2.1.1 Servicios financieros

a) Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX)

El Banco Nacional de Exportaciones (BANDEX) fue creado a partir de la ley No. 126-15, la cual modifica lo que era el Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV) la misma ley fue promulgada el 17 de junio del 2015 (Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX), s.f.).

BANDEX está representado por el Ministerio de Hacienda a través de la cual la ley dispone un tope de emisión de bonos de hasta 5 mil millones de pesos dominicanos para que estén a disposición del Banco Nacional de Exportación. Los fondos serán administrados por dicha institución y está para ser una entidad que ayude a cubrir las deficiencias existentes en el sistema de financiamiento del país.

Según su portal (Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX), s.f.), entre los productos e instrumentos de financiamiento que ofrece para las PYMES del sector exportable del país se encuentran:

Líneas de crédito en moneda local o extranjera para ser utilizadas en:

- Adquisición de materia prima
- Capital de trabajo
- Descuento de documentos (facturas, cartas de crédito, etc.)

Cartas de crédito Pre y Post embarque para exportación

- Cobranzas
- Avaes de importación
- Cartas de garantías, fianzas, etc.
- Préstamos para Inversiones a Largo Plazo

Infraestructura

- Adquisición de maquinarias para la ampliación de la planta de producción
- Préstamos estructurados
- Sindicalización de préstamos (Pool de Bancos)

b) Programa de apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME)

Este Programa de apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual fue creado a finales del 2012 con la finalidad de facilitar el micro financiamiento y la creación de nuevos empleos. A través de Banca Solidaria otorga los préstamos los cuales son solicitados en sus sucursales. Los desembolsos son efectuados a través del Banco de Reservas ya que dicha institución no hace uso o manejo de efectivo y no cuenta con cajeros automáticos, todos los pagos son realizados a través del Banco de Reservas.

La Banca Solidaria ofrece préstamos a una tasa anual que va desde el 8% hasta el 11% (Listín Diario, 2017).

La mayoría de sus sucursales de banca solidaria están ubicadas dentro de las oficinas del Banco de Reservas y otras están ubicadas dentro de las instalaciones del Banco Agrícola, esto gracias al convenio firmado el 28 de diciembre del año 2012 por ambas instituciones gubernamentales.

c) Banco de Desarrollo ADEMI

Acerca de sus antecedentes, según su portal informa:

ADEMI, es una institución privada sin fines de lucro, políticos ni religiosos, con su oficina principal localizada en Santo Domingo, República Dominicana, incorporada por el decreto No. 745 de fecha 11 de febrero de 1983 del poder ejecutivo, en virtud de la ley No. 520 del 26 de julio de 1920, relativa a organizaciones de interés social (Banco Ademi, s.f.).

Hasta marzo del año 1997 que el Banco Ademi decide cerrar sus activos y se formalizo como Banco de desarrollo. Más adelante en el año 2005 la entidad recibió la autorización convertirse en un Banco de Ahorro y Crédito, permitiéndole consolidarse como el banco de ahorro y crédito más grande del país.

Entre los productos que ofrece con beneficio a las PYMES se encuentran

- Prestamos Micro
- PYMES
- Líneas de Crédito
- Descuento de Facturas

d) Banco de Ahorro y Crédito ADOPEM

En el año 2005 el ADOPEM comenzó sus operaciones como Banco de Ahorro y Crédito desde ese año en adelante comienza su compromiso como entidad financiera que busca una posición en el mercado bancario.

Entre los productos ofrecidos por la entidad Bancaria y que benefician a las PYMES se encuentra:

- Agro crédito ADOPEM
- Prestamos PYMES
- Prestamos a la Pequeña Empresa Tradicional
- Prestamos a la Micro-Micro
- Prestamos a la Microempresa

e) Banco Agrícola De La República Dominicana (BAGRICOLA)

Fundado el 1 de junio del 1945 bajo el nombre de Banco Agrícola e Hipotecario de la Republica Dominicana, el cual modificado mediante la ley NO 3827 del 23 de febrero del año 1962 con el nombre de Banco Agrícola. Pero mediante la ley 6186 de 1963 la entidad fue especializada en dar servicios específicos en respaldo a las actividades agropecuarias y de ruralidad del país (Banco Agrícola, s.f.).

Según su portal web tiene como misión:

Ofrecer servicios crediticios diversificados, para mejorar la producción y productividad de los pequeños y medianos productores, agrupados en asociaciones y cooperativas, así como de manera individual, tanto el sector de Reforma Agraria, como el sector privado, agroempresarios rurales y otros sectores productivos, con acciones éticas, sostenibles y de equidad, apoyando en un permanente esfuerzo de capitalización, modernización, infraestructura adecuada, tecnología de punta, revalorizando y comercializando sus activos con un personal capacitado y motivado (Banco Agrícola, s.f.).

También nos muestra su página de internet las siguientes afinaciones “mientras la tasa de financiamiento a la producción agropecuaria se ha reducido de 18% en el 2012 al 8% en 2017. Esperan que esta reduzca hasta un 6 por ciento” (Banco Agrícola, 2017). Esto refleja el cumplimiento de sus responsabilidades por la concentración de sus esfuerzos.

f) Banco de Reservas

Este Banco es uno de los pioneros en el manejo de la banca dominicana, fundado en el año 1941 bajo el decreto NO.586. Es un banco del estado y es la entidad que maneja las cuentas del estado (Banco de Reservas, s.f.).

Este banco tiene en ejecución distintos programas de incentivos para el empresario dominicano. Entre ellos se encuentran:

- CREE Banreservas
- Programa COOPERA
- Programa Prospera

Entre los productos que ofrece para el desarrollo de las PYMES del sector exportador se encuentran:

Negocios internacionales

- | | |
|-----------------------|------------------|
| • Avaless | • Transferencias |
| • Cartas de crédito | Internacionales |
| • Garantías Bancarias | • Eximbank |
| • Giro Bancarios | |

Sector Exportador

- Finanzas aduanales
- Cobranzas
- Pre y Post embarque
- E-Factoring Banreservas
- Negocio Exterior
- Cartas de Crédito y Avals

g) Banco Popular Dominicano

Fue fundado el año 26 de agosto del año 1963 y fue inaugurado al público en el 2 de enero del año 1964 es uno de los principales bancos del País (Banco Popular Dominicano, s.f.). Entre algunos de los servicios financieros ofrecidos por esta institución son:

Negocios Internacionales

- Cartas de Crédito
- Garantías y avales
- Finanzas
- Cobranzas
- Transferencias Internacionales
- Mercado de Divisas
- Export Factoring.

Entre sus portafolios de productos más importantes para el desarrollo de la PYMES esta el paquete de productos IMPULSA bajo el cual promueven el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Entre los programas de asesoramiento que el Banco ofrece a través de este programa son:

- Asesorías de acceso a capital
- Asuntos fiscales
- Constituye tu empresa
- Contabilidad
- Emprendimiento
- Inversión
- RRHH
- Presupuesto
- Estrategias
- Temas legales
- Coaching
- Tecnología
- Gestión
- Marketing

Estos son algunos de los servicios ofrecidos por esta institución bancaria, con estos asesoramientos ayudan al emprendedor o empresarios manejar los asuntos de la empresa y hacer que la empresa tenga una resiliencia organizacional saludable en el tiempo.

Entre su cartera de productos ofrecidos para los comerciantes son:

- Préstamos Comerciales
- Línea De Reserva
- CrediFlex Popular
- Leasing Financiero
- Prestamos Interinos A La Construcción
- Leasing Operativo
- Factoring con Recurso
- Línea De Crédito
- Export Factoring

Siendo este uno de los bancos con mayor cartera de productos ofrecidos con enfoque y apoyo a las PYMES sin hacer exclusión alguna de aquellas con capacidad exportable.

Requisitos generales para la obtención de crédito en la República Dominicana

Entre los requisitos que se necesitan para el acceso al crédito por estas vías son:

Persona Física:

- Ser mayor de edad.
- Fotocopia de la cédula de identidad y electoral. y/o Pasaporte.
- Información Financiera.

Garantías reales:

- Documentos que avalen las garantías.
- Tasación del mueble o inmueble.

Persona Jurídica:

- Estatuto social de la compañía.
- RNC

- Fotocopia de la Cédula de Identidad y Electoral de los Accionistas
- Registro Mercantil Actualizado.
- Autorización consulta en buró de crédito de los Accionistas de la compañía.
- Acta de la asamblea general constitutiva.
- Publicación de la compañía.
- Acta de la última asamblea general ordinaria de accionistas donde conste la elección del Consejo de Administración vigente.
- Acta del organismo competente, según los estatutos donde se autoriza a gestionar el préstamo con el Banco Agrícola y la(s) persona(s) autorizada(s) a firmar el contrato de préstamo y retirar los valores.
- Estados Financieros (2 últimos).

h) Fondo Especial Para el Desarrollo Agropecuario (FEDA)

Es una institución gubernamental que está adscrita a la presidencia de la República y tiene como misión principal impulsar el desarrollo sostenible de las localidades rurales a través de la transferencia de tecnología y de las innovaciones.

Está amparada por la ley NO. 367 con la cual el día 30 de agosto de 1972 comenzó el desempeño de sus acciones. No fue sino hasta el año 2012 cuándo el Gobierno dio mayor importancia al trabajo realizado por la institución (Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA), 2013).

Tiene como objetivo cumplir los cuatro lineamientos escritos dentro de su ley orgánica los cuales tienen como visión de la institución. Asimismo, el (Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA), 2013) exhibe esos lineamientos y se pueden encontrar los siguientes:

1. Promover actividades tendentes a desarrollar la agropecuaria del país
2. Coordinar con otras instituciones públicas y privadas, así como con organismos nacionales e internacionales, acciones dirigidas a promover proyectos de apoyo a la agropecuaria nacional.

3. Canalizar recursos para promover el desarrollo rural, la protección y conservación de los recursos naturales.
4. Fiscalizar y controlar los recursos provenientes del Estado dominicano y de organismos internacionales para el desarrollo de proyectos y actividades que vayan en provecho de la agropecuaria nacional.

Su base institucional está dentro de las instalaciones dentro del edificio del Banco Agrícola, en el segundo piso. Se pueden hacer solicitudes de préstamos de manera directa a través del FEDA.

2.1.2 Servicios no financieros

a. Formación y capacitación

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD)

Está compuesta como la principal organización del sector agro que opera en la Republica Dominicana. La misma tiene como función promover, apoyar y fomentar la producción agropecuaria. Esta actividad económica está dividida por la caza, la pesca y el conjunto de las industrias alimentarias.

La Junta Agroempresarial Dominicana hace uso de sus funciones a través de asistencias técnicas directas, capacitación, información y servicios que contribuyan a la innovación tecnológica entre los productores (Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), s.f.).

Cursos de capacitación impartidos por esta institución

Entre los cursos y talleres impartidos por esta institución gubernamental se encuentran:

- Análisis de laboratorios agrícolas
- Capacitación y entrenamiento
- Asistencia técnica directa
- Apoyo al aumento de la competitividad
- Manejo Integrado de Plagas (MIP)
- Reforestación agroempresarial
- Apoyo a la exportación e inversión
- Apoyo a la comercialización (BOLSAGRO)
- Apoyo al financiamiento (FONDAGRO)
- Servicios de reformas de políticas públicas
- Centro de información agroempresarial
- Inteligencia de mercados
- Formulación de proyectos

- Desarrollo agropecuario
- Gestiones gubernamentales y congresuales

Ministerio De Industria Comercio y MIPYMES (MICM)

Tiene como objetivo:

Mejorar la productividad del sector Emprendedor y MIPYMES en República Dominicana mediante la Implementación de Centros de Servicios de Apoyo Integral a la PYMES, lugares estratégicos, en toda la geografía nacional, donde se ofrecen servicios de gestión empresarial (tales como capacitaciones, asistencia técnica, entre otros) con la finalidad de generar impacto económico positivo en el sector (Ministerio De Industria Comercio y MIPYMES, s.f.)

.

A través de estas Herramientas el Administrador dominicano tiene acceso a distintos programas que ayudan a capacitarlo y cubrir todas las áreas donde podría tener algún tipo de interrogantes o problemas de las naturalezas del negocio.

Otras organizaciones que también ofrecen servicios de ayuda y capacitación para las PYMES son:

- Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer (ADOPEM)

- Confederación Dominicana de Pequeñas y Medianas Empresas (CODOPYME)
- Federación Nacional de Pequeños y Medianos Empresarios Dominicanos (FENAPYMED)
- Programa de Apoyo para la Pequeña Empresa Dominicana (PROEMPRESA)
- Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME)

Estas son solo algunas de las entidades que dan un respaldo para la continuidad del desarrollo de las PYMES dominicanas. Entre las mencionadas con anterioridad PROEMPRESA DOMINICANA también sirve como entidad financiera proveyendo recursos a tasas competitivas.

b) Innovación y desarrollo tecnológico

Servicios Laboratorios Agrícolas ofrecidos por la Junta Agroempresarial Dominicana según su portal Web “Son servicios ofrecidos por el complejo de laboratorios, que está dotado de una moderna planta física, un personal especializado y equipos computarizados, que ofrecen análisis de muestras, visitas y asistencia técnica a los productores agropecuarios (Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), s.f.).

Entre las funciones que realiza este laboratorio están:

Están orientados a apoyar el aumento de productividad, calidad y coadyuvar en la preservación del medio ambiente y los recursos naturales. Este complejo de laboratorios lo integran cinco unidades, que son: Aguas, suelos, plantas, alimentos para animales, Entomología, Fitopatología, Residuos Químicos, Microbiología de Alimento (Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), s.f.).

Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA)

Como se dijo con anterioridad el Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario tiene como objetivo respaldar las actividades a desarrollar la agropecuaria de la República Dominicana. A través de esta institución se realizan programas de capacitación, desarrollo y financiamiento que contribuyan a la innovación los sectores agropecuarios.

Algunos de sus programas ejecutados recientemente han sido el plan de capacitación para mujeres producir conejos el día 19 de abril del año 2016, también lo acontecido el 31 de mayo del 2017 con la construcción de la planta procesadora de frutas en Luperón y también la construcción del primer matadero industrial del conejos.

c) Competitividad

Según el portal web la JAD ofrece:

Coordina la búsqueda de solución a los problemas de los diferentes sectores organizados en la JAD, mediante asistencia técnica directa, capacitación e información a los productores, con la finalidad de que reduzcan costos aumenten la productividad, mejoren la calidad de los productos, manejen racionalmente los recursos naturales y puedan competir ventajosamente en los mercados (Junta Agroempresarial Dominicana (JAD), s.f.).

Banco de Reservas y la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD)

El 29 de abril de año 2016 fue publicado en el periódico una noticia sobre ambas entidades, las cuales aunarían esfuerzos para promover el desarrollo del sector agropecuario del país. Por su parte el Banco de Reservas sería la entidad canalice recursos para la ejecución del programa, mientras que la UASD sería el proveedor de la asistencia Técnica (Diario Digital, 2016).

Mediante este programa se podrá mejorar el desempeño del sector en cuestión además de aportar para su desarrollo y por consiguiente una mejora en su competitividad.

Planes de Formación

De igual forma estaría asesorando en materia de derecho Comercial y las leyes que se rigen en las distintas naciones a los productores para que puedan exportar sus productos, además de crear técnicos agropecuarios.

d) Exportaciones

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD)

Fue creado el día 17 de junio del año 2003 mediante la ley 98-03. Fue una fusión entre la Oficina de Promoción de Inversiones de la Republica Dominicana (OPI-RD) y del Centro Dominicano de Promoción de Exportación (CEDOPEX). De esta manera se atendería a las necesidades de promoción de desarrollo de la marca-país y de esta manera articular un plan estratégico con enfoque internacional (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), s.f.).

Cabe resaltar que través del CEI-RD se pueden obtener bastantes asistencias técnicas acerca de los procesos y requerimientos para la exportación. Tienen equipos técnicos listos y preparados para atender las inquietudes de los solicitantes.

Entre las asistencias ofrecidas con fines de exportación se encuentran:

- Gestión de registro y tramitología
- Promoción de la oferta exportable
- Levantamiento preliminar
- Asistencia técnica
- Capacitación
- Información comercial
- Asesoría para accesos a mercados
- Enlace vendedor comprador

Asociación Dominicana de Exportadores, INC., (ADOEXPO)

Surgió como una iniciativa por parte de los exportadores dominicanos para promover el desarrollo del sector. Fue creado mediante el decreto NO. 2374 del 1972 y quedó legalmente constituida como una asociación el año siguiente. Entre los logros obtenidos por esta agrupación está la creación de la ventanilla única para los exportadores en el año 1998 y también luchar para la creación de la Norma 03-2007. (Asociación Dominicana de Exportadores, s.f.).

Entre los servicios ofrecidos se encuentren:

- Consulados y Embajadas
- Informes y Estadísticas
- Herramientas del Exportador
- Capacitando al Exportador
- MIPYMES
- Estudios de Mercado
- Ferias y Misiones

Ministerio de Agricultura

Entre los tantos servicios ofrecidos por este ministerio se pueden acceder a informaciones de procedimientos para la exportación de productos de sub productos de origen vegetal. Van dirigidos al público en general. Ofrecen ayudas acerca de los requerimientos o certificados que se necesitan para embarcar y exportar los productos de origen vegetal. Además de informaciones de cuando las medidas fitosanitarias son requeridas.

2.2 Financiamiento a través de cheque de pago diferido

Este es un instrumento que permiten a las PYMES adelantar el cobre del valor a cambio del pago de una tasa de descuento por adelantado. Estos tipos de cheques se emiten con una fecha futura menor a un año, o sea es un instrumento de hacer dinero líquido a corto plazo.

Estos cheques permiten ser de garantía para el acreedor. Si tomamos como ejemplo una empresa que tiene en su poder un cheque con una fecha futura de cobranza, si esta presenta problemas de liquidez para el desempeño de sus funciones o más bien no quiere esperar la llegada de la fecha en la que puede realizar la cobranza. Esta puede vender su letra de cambio en el mercado a cambio de tasas de interés futuras.

2.2.1 Financiamiento a través de Pagaré

Los pagarés son un instrumento negociable mediante el cual las empresas con escasez de recursos pueden optar para captar capitales a corto plazo. Esta modalidad de financiamiento por lo general siempre lleva intereses y luego de que se venza la fecha estipulada se debe hacer honra y efectuar el pago por el monto escrito en el pagare.

Generalmente se utilizan para préstamos en efectivo, pero también se utiliza para la compra de mercancías. Dentro de las características que posee están que, esta sellado por un notario público, firmado a mano por la persona que contrae la deuda, fijación de la tasa de intereses, entre otros.

2.2.2 Obligaciones Negociables

Según la Comisión Nacional De Valores, se expresa lo siguiente:

Las Obligaciones Negociables son títulos de deuda privada que incorporan un derecho de crédito que posee su titular respecto de la empresa emisora. el inversor que adquiere este título se constituye como obligacionista o acreedor de la empresa con derecho a que le restituyan el capital más los intereses convenidos en un período de tiempo determinado (Comisión Nacional De Valores, s.f.).

Cabe destacar que son una de las modalidades más utilizadas dentro de los instrumentos financieros no bancarios, estos ofrecen una rentabilidad fija y dan como garantía un título negociable o transferible. En este tipo de modalidad el tenedor de la deuda no es afectado por las corrientes del mercado y el deudor deberá cumplir con sus obligaciones luego que se den las condiciones bajo las cuales se negociaron.

2.2.3 Fideicomisos Financieros

Según (Colohua Xotlanihua, 2005) ostenta una explicación sobre lo que son los fideicomisos:

El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes ó por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso (Colohua Xotlanihua, 2005).

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de solo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso (Colohua Xotlanihua, 2005).

Los fideicomisos pueden ser conformados bajo diferentes modalidades. En República Dominicana es regulado bajo la ley 189-11 la cual dicta las pautas a seguir de como conformar un fideicomiso.

2.2.4 Emisión de Acciones

Mediante esta modalidad las empresas pueden canalizar capital y así obtener liquidez. Este modo no es muy utilizado en la Republica Dominicana por no decir que es de rescindido uso por parte de los empresarios. Como una breve explicación de cómo funciona es que si, una empresa que cotiza en la bolsa hace emisiones de acciones primarias los tenedores son parte accionarios de esa compañía (tenedores de deuda).

Para respaldar lo dicho en el párrafo anterior un artículo del periódico Listín Diario dice que “esta vez el anuncio fue de JMMB Puesto de Bolsa, cuyos ejecutivos aseguraron que serán los primeros en ofrecer activos de renta variable, además del lanzamiento de un índice bursátil” (Soto W. , 2014).

Entre las entidades financieras que sirven de intermediarias para la cotización en los puestos de bolsa en el país tenemos el grupo jamaquino JMMB, Mercado Electrónico Dominicano MED, Parallax Valores, Puesto de Bolsa, S.A. (PARVAL), BHD LEON PUESTO DE BOLSA, S.A., entre otros.

CAPÍTULO III:

Beneficios de la implementación de nuevas estrategias de financiamiento para fomento a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

3.1 Importancia de la ejecución de estrategias de financiamiento para impulsar las PYMES dominicanas en el área de exportaciones agrícolas

Una de las aspiraciones esenciales de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD) para el año 2016, fue que los productores agrícolas dominicanos puedan tener acceso a financiamientos bancarios en condiciones de pago más asequibles, que puedan relacionarse directamente con las necesidades de modernización y desarrollo del sector agrícola (Peña, 2016).

Cabe resaltar que “cifras oficiales indican que en la administración de Danilo Medina (2012 – 2016) se han concedido al sector, créditos sobre los RD\$ 48,000 millones, aproximadamente la mitad por parte del sector público” (Peña, 2016). De acuerdo con la JAD, esto representa que el Gobierno ha estado cumpliendo el compromiso asumido de satisfacer las demandas de crédito, solicitadas por los productores agrícolas dominicanos.

Sin embargo, el presidente de la Junta Agroempresarial Dominicana, Osmar Benítez, expresa que “para dar un impulso a la producción y apuntalar su capacidad exportadora se precisa trabajar también el tema de la modalidad del crédito, tanto a nivel de las autoridades como de la banca privada” (Peña, 2016).

Mayormente en la República Dominicana se encuentran un sin número de instrumentos financieros a corto plazo que facilitan el desarrollo agropecuario de la nación, pero ese crédito productivo se necesita llevarlo a crédito de desarrollo, es decir, a créditos de largo plazo.

Un punto muy importante a considerar es que el directivo de la JAD “favorece que vuelvan a implementarse mecanismos como el Fondo FIDE (Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico) del Banco Central” (Peña, 2016).

El actual presidente de la JAD, Osmar Benítez, expone que:

La JAD aboga porque las autoridades monetarias diseñen una política que permita modificar “ligeramente” el denominado Reglamento de Evaluación de Activos (REA), sin que ello implique debilitar las exigencias o normas prudenciales de la banca. Esto permitiría una mayor flexibilidad de los bancos comerciales hacia el sector, en términos del financiamiento. “Ahora cuando los préstamos agrícolas llegan a un banco lo consideran inmediatamente como un préstamos de riesgo y lo califican en la categoría C ó D, y eso sube la tasa” de los préstamos.

En esta dirección la JAD plantea también que se habilite y empiece a implementar un Fondo de Garantías especializado para la agroempresa, mecanismo que tienen “todos los países” de la región, y especialmente los Estados Unidos (Peña, 2016).

Las micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana, brindan un papel fundamental para el crecimiento y desarrollo económico de la nación y contribuyen el incremento del Producto Interno Bruto (PIB).

Según datos expuestos por el Ministerio de Industria y Comercio a través de su viceministerio de fomento a las PYMES y la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) presentaron:

El sexto boletín del Observatorio MIPYMES, el cual señala que en el país operan 1.4 millones de micro, pequeños y medianos negocios, que emplean 2, 166,491 personas y aportan el 38.5% del Producto Interno Bruto (PIB). Este boletín, dedicado a las políticas que se han desarrollado a favor de las MIPYMES, destaca que desde octubre del 2013 hasta abril del 2016 se han formalizado 3,417 unidades productivas, a través de la facilidad de la ventanilla única de formalización de empresas (Acento.com, 2016).

Últimamente se ha resaltado el apoyo financiero que en la actualidad reciben las micro, pequeñas y medianas empresas, tanto del sector público como del privado. Cabe destacar que Banca Solidaria, a través de PROMIPYME ha desembolsado RD\$10,125 millones, para beneficio de 227,310 micros y pequeños empresarios (Acento.com, 2016).

Concentrando esfuerzos en la región norte, también conocida como Cibao, es una región cultural de la República Dominicana, ubicada en la parte norte del país. Dicha región poseen grandes sectores productivos agrícolas, que beneficiarían al sector exportador dominicano. Esta región está compuesta por 14 provincias las cuales son: Dajabón, Duarte, Espaillat, Hermanas Mirabal, La Vega, María Trinidad Sánchez, Monseñor Nouel, Montecristi, Puerto Plata, Samaná, Sánchez Ramírez, Santiago, Santiago Rodríguez y por último más no menos importante, Valverde.

Gracias a la política de incentivo facilitada por el Presidente Danilo Medina, ha contribuido con el desarrollo sostenible de las PYMES, ya que anteriormente confrontaban dificultades para acceder al crédito y el que lograban obtener a través de la banca informal les resultaba muy complejo.

El Presidente de la Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME), Issachart Burgos, reseñó que gracias a esa política propuesta por el Presidente Danilo Medina, logró reducir las tasas de las bancas informales y viabilizó el acceso al crédito para los empresarios agropecuarios (Burgos, Issaachart; Acento.com, 2017).

3.2 Establecimiento del Modelo de Fondos de Garantías en conjunto con la implementación de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para el Sector Agrícola

El Fondo de Garantías es un fondo que otorga garantías en respaldo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPYMES); donde varios países también le conocen como Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Este fondo surge a partir del acuerdo con Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y los Fondos de Garantías existentes (Grupo Integración Productiva (GIP), s.f.).

Se entiende por Sociedad de Garantía Reciproca (SGR) como un instrumento efectivo para la solución de los diversos problemas financieros que poseen las PYMES, dígase la falta de herramientas financieras disponibles para poder conseguir fondos a largo plazo (Berenstein, 2007). Esto quiere decir, que cuando las PYMES poseen dificultades para acceder al crédito o para adquirir avales en el sistema financiero, pueden solicitar dicho crédito o aval mediante una Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR).

De este modo, las PYMES pueden solicitar préstamos bancarios, presentando como garantía el aval suministrado por la Sociedad de Garantías Recíprocas.

Esta sociedad se posiciona como un poderoso intermediario financiero para negociar en representación de las PYMES participantes.

Sin lugar a dudas esta implementación, mejoraría las condiciones crediticias en cuanto a costos y plazos.

Según la postura de (Berenstein, 2007) una Sociedad de Garantía Reciproca:

Es una asociación comercial, una sociedad, que requiere en principio dos tipos de socios: los llamados “protectores”, normalmente unidades económicas con excedente disponible de capital dinerario; y los denominados “participes”, por lo general, PYMES con dificultades de acceso al mercado bancario, que demandan crédito y/o avales para el despliegue de su actividad productiva. Cada uno de estos participantes tienen roles definidos: los socios “protectores” realizan un aporte de capital para construir un Fondo de Riesgo, desde el cual los administradores de la SGR cubren las garantías y avales otorgados a los “socios participes”.

Cabe resaltar que la República Dominicana no ha implementado este modelo y en muchos países es conocido por los grandes beneficios que aporta esta estrategia a las PYMES.

La Junta Agroempresarial Dominicana (JAD) ha reconocido los grandes excelentes aportes que puede conllevar mediante la implementación de este modelo de Fondos de Garantías, especializado para la agroempresa.

La JAD expresa que es un “mecanismo que “tienen todo los países” de la región, y especialmente los Estados Unidos” (Peña, 2016).

Esto a su vez posibilita reducir el riesgo que corren las entidades financieras y extender sus portafolios para la producción cárnica y agrícola. Exponen que “es como un seguro donde el Estado pueda garantizar por ejemplo hasta el 50% o un 25% (del préstamo), el Fondo un 25% y el agricultor un 25%” (Peña, 2016).

Los detalles beneficiosos que las micros, pequeñas y medianas empresas pueden obtener a través de la implementación del modelo de Fondos de Garantías en la República Dominicana, es que aquellas empresas que requieran una garantía para presentar ante alguna entidad financiera donde estén gestionando un crédito, corresponderán contactarse con un equipo de análisis del Fondo de Garantía. Este equipo se encargaría de canalizar la solicitud o propuesta de dichas empresas de acuerdo a criterios de reducción de riesgo financiero y fomento de desarrollo industrial de las MIPYMES o PYMES dominicanas (Grupo Integración Productiva (GIP), s.f.).

Después de seleccionar la operación crediticia, el Fondo reafianza la operación por medio de convenios suscritos con Sociedades de Garantía Reciproca (SGR) o Fondos de Garantías que definitivamente son quienes pactan la garantía con la entidad bancaria que concede finalmente el crédito. Estos refinanciamiento se establecen para créditos de más de 2 años de duración, por ende, se podría decir que es una fuente de financiamiento a largo plazo.

Durante el proceso de implementación para que las PYMES puedan participar y hacer el uso del servicio de las SGR deben cumplir una serie de requisitos solicitados por las SGR, entre los que se enfatizan la normalización de la compañía, el planteamiento de sus necesidades y solicitar una calificación; esta última “consiste en una pre – evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito. Si es aprobada y acepta las condiciones, puede comenzar a disponer los avales y garantías hasta el monto prefijado” (Berenstein, 2007).

A raíz de que el Sistema de Garantía Reciproca se conceptúe con el propósito de facilitar el acceso a la financiación de las PYMES, el Banco Central de la República Dominicana ha destacado este sistema y ha autorizado su revisión al Poder Ejecutivo para llevar a cabo su aprobación.

Es de suma importancia que se lleve a cabo la implementación de este sistema, ya que contribuiría considerablemente el acceso al crédito formal para las PYMES, a menores costos y plazos más extendidos.

Como sugiere el (Banco Central de la República Dominicana, 2014) las cooperaciones de capital para la implementación de estas sociedades serán proporcionados por personas jurídicas, físicas, privadas, organismos internacionales y por último más no menos importante, el Estado; clasificándose dichos asociados en protectores y partícipes. El capital social de las señaladas sociedades será aportado principalmente por los socios protectores.

Cabe resaltar que a las PYMES en este proceso se les requerirá una contribución accionaria mínima, cuyo límite propio no podrán sobrepasar del 5% del capital social, para que pasen a ser accionistas partícipes y de este modo puedan acceder a los beneficios del financiamiento. No obstante, las contribuciones de los socios protectores no podrán exceder del 30% de manera individual (Banco Central de la República Dominicana, 2014).

Si en el país se llevara a cabo la implementación de Fondos de Garantías en conjunto con las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para el sector agrícola, éstas estarían siendo reguladas y reglamentadas por la Junta Monetaria y supervisadas por la Superintendencia de Bancos en conjunto con los diferentes organismos encargados de velar por el correcto funcionamiento de la Ley 488 – 08 de las MIPYMES.

3.3 Renovación en la implementación del Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico (FIDE)

El sector agropecuario dominicano posee una categoría importante de primer orden en el progreso económico nacional. Sin embargo tradicionalmente la política agropecuaria del país ha sido improductiva y se presentó más en el período 2001 – 2008 (Rodríguez, 2006).

No obstante hoy día, a raíz de las intervenciones del Presidente Danilo Medina enfocadas en desarrollar y fomentar la política agropecuaria ha reforzado dicho sector cuantiosamente, mediante visitas sorpresas y demás actividades para incrementar el sector agropecuario.

El Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico (FIDE) es un fondo creado por el Banco Central el 26 de Mayo de 1996, con el fin de fomentar el apoyo financiero y técnico al desarrollo de la agricultura (Tejada Cabrera, 2008). Según la postura del Presidente de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD) recomienda que se vuelva a implementar el FIDE del Banco Central, “fue lo que permitió desarrollar toda la infraestructura grande de la agroindustria” (Peña, 2016).

Este fondo canaliza hacia el sector agropecuario los recursos monetarios que logra a través de instituciones internacionales de crédito, de las cooperaciones facilitadas por el Banco Central y también del gobierno dominicano, por medio de mediadores financieros calificados por la Junta Monetaria.

Según (Rodríguez, 2006) esto se debe a que la Ley del Banco Central establece que dicha institución no debe efectuar operaciones directamente con el público. Los beneficiarios del FIDE son las personas físicas dominicanas o jurídicas, constituidas bajo el marco de las leyes del país. Un dato importante es que si el beneficiario es extranjero, el capital ingresado deberá corresponder a dominicanos en un 51% y para que dicho extranjero pueda calificar debe de tener más de 15 años viviendo en el país.

En ese mismo sentido (Rodríguez, 2006) expone que las actividades objeto de financiamiento a través del FIDE se pueden citar: proyectos ganaderos y proyectos agrícolas. Así como también la cobertura que facilitan para llevar a cabo dichos proyectos. Siguiendo a (Rodríguez, 2006) muestra que para los proyectos ganaderos la cobertura del FIDE es hasta un 60% en capital de trabajo y para los proyectos agropecuarios brinda una cobertura hasta un 90% del costo total la inversión. Cabe resaltar que este fondo contribuye sin lugar a al fomento de las exportaciones agrícolas, ya que para que las PYMES puedan beneficiarse de este fondo, deben cumplir con las condiciones de que dichos proyectos sean destinados a las exportaciones.

Es importante tomar en cuenta la implementación, modernización y renovación de políticas crediticias en las bancas comerciales y que estas a su vez estén enfocadas al sector agropecuario, para que las PYMES tengan mayor accesibilidad a los financiamientos agropecuarios con fines de exportación.

Dentro de las regiones que podrían participar y beneficiarse de este asombroso fondo se incluiría sin lugar a dudas la región norte Cibao, ya que esta importante región es una ventajosa fuente de producción de alimentos agrícolas dentro de las provincias La Vega, Hermanas Mirabal y Espaillat, las cuales exhiben miles de hectáreas de suelos de alta calidad agrícola y poseen atractivas temperaturas para el tratamiento de una gran cantidad de cultivos agrícolas.

Además los agricultores de dicha región poseen un extenso y profundo conocimiento en el manejo de las tierra (Guzmán, 2009).

Así, siguiendo a (Guzmán, 2009), encontramos que el mayor potencial en la producción agrícola esta en el campo con estrecha vinculación con las PYMES y el sector agropecuario es el de mayor posibilidad para el impulso competitivo de la nación en todo lo que concierne a la captación de mercados para exportación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En conclusión, la producción agrícola juega un papel fundamental para el desarrollo económico dominicano y para lograr un crecimiento sostenible es necesario contar con la interacción de diversos factores entre los que podemos mencionar, el desarrollo de las PYMES agrícolas y el crédito. Se recomienda renovar e innovar los programas de extensión agrícola y desarrollo de tecnologías para aumentar dicho sector, ya que se debe reconocer que el crédito ha sido el único factor, que siempre se ha conservado constantemente en la producción agrícola, salvo en algunos casos particulares.

El problema de financiamiento de las PYMES demuestra un contenido prioritario para los organismos públicos, lo cual se ha comprobado la coexistencia de una gran cantidad de instituciones y medidas de apoyo a las PYMES agrícolas con fines de desarrollar su capacidad exportable. A raíz de que muchos de los instrumentos exhibidos en trabajo de investigación poseen características semejantes y se encuentran disponibles desde varias instituciones distintas que apoyan financiamiento y al desarrollo exportador, agrupando esfuerzos en la producción agrícola.

Dentro de los hallazgos de esta monografía se identificó que varias instituciones gubernamentales cuentan con mismas tareas de capacitación y podría ser más provechoso centrar los esfuerzos para trabajar en conjunto y obtener mejores resultados por dicha concentración, pues en equipo se podría trabajar mejor. Además de que podrían efficientizar recursos y proyectos a mayor escala.

Por otro lado, valoramos los intentos del gobierno por mejorar el mercado financiero y poner a la disposición nuevos recursos con tasas de intereses menores a las otorgadas durante tiempos posteriores a nuestra investigación. Pero aún deben bajar los requisitos para los solicitantes además de disponer de nuevos productos con mayores tiempos de gracia, pues los frutos de las inversiones agrícolas dependiendo del tipo de proyecto duran hasta 6 años en su etapa de maduración.

En este mismo orden gran parte de los problemas para otorgar el crédito están relacionados a la falta de datos para que las entidades financieras puedan evaluar mejor y saber a qué tipo de riesgo se están enfrentando. Por ende, se hace imprescindible que las empresas como los organismos públicos y las entidades financieras dispongan de un sistema más actualizado y adecuado.

Las empresas deberían de mejorar y poner a disposición los estados financieros, los organismos públicos legislar mejor a las condiciones actuales a las que legislan a las PYMES y por último las entidades financieras deben adecuar mejor sus productos dependiendo de las etapas de desarrollos de las PYMES.

BIBLIOGRAFÍA

Abafin.com. (s.f.). *Factoring - Ventajas e Inconvenientes*. Obtenido de

Abafin.com: <http://www.abanfin.com/?tit=factoring-ventajas-e-inconvenientes&name=Manuales&fid=ff0caad>

Acento.com. (09 de Junio de 2016). *Mipymes emplean a más de dos millones en*

RD. Obtenido de Acento.com: <http://acento.com.do/2016/economia/8355695-mipymes-emplean-mas-dos-millones-rd/>

ASOBANCARIA. (19 de Diciembre de 2013). *¿Qué es el Factoring?* Obtenido de

ASOBANCARIA - Programa de Educación Financiera de los Bancos de Colombia: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/como-anticipar-el-pago-de-las-facturas-por-cobrar-de-su-empresa/>

Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD). (s.f.). *Desarrollo de*

las PYMES. Obtenido de Portal Industrial de la República Dominicana: <http://www.portalindustrial.net/index.php/desarrollo-empresarial/desarrollo-de-pyme>

Asociacion Dominicana de Exportadores. (s.f.). *adoexpo.org*. Obtenido de

<https://adoexpo.org/es/nosotros/historia/>

Banca Fácil. (s.f.). *¿Qué es la Línea de Crédito?* Obtenido de Banca Fácil:

<http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=3000000000000021&idCategoria=6>

Banco Ademi. (s.f.). *www.bancoademi.com.do.* Obtenido de

<http://www.bancoademi.com.do/pages/antecedentes.aspx>

Banco Agrícola. (10 de Julio de 2017). *bagricola.* Obtenido de

<http://www.bagricola.gob.do/servicios-institucion.html>

Banco Agrícola. (s.f.). *Bagricola.* Obtenido de Banco Agrícola:

<http://www.bagricola.gob.do/iquienes-somos.html>

Banco Central de la República Dominicana. (23 de Junio de 2014). *Junta*

Monetaria conoce Anteproyecto Ley Sistema Garantía Recíproca.

Obtenido de Banco Central de la República Dominicana:

http://www.bancentral.gov.do/notas_bc/2014/06/23/503/junta-monetaria-conoce-anteproyecto-ley-sistema-garanta-recproca

Banco de Reservas. (s.f.). *Sobre nosotros.* Obtenido de Banco de Reservas:

<https://www.banreservas.com/sobre-nosotros>

Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX). (s.f.). *Quiénes Somos.*

Obtenido de Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX):

<http://www.bandex.gob.do/node/11>

Banco Popular Dominicano. (s.f.). *Confirming*. Obtenido de Banco Popular Dominicano:

<https://www.popularenlinea.com/pyme/paginas/prestamos/confirming.aspx>

Banco Popular Dominicano. (s.f.). *Línea de Crédito*. Obtenido de Banco Popular Dominicano:

<https://www.popularenlinea.com/pyme/paginas/prestamos/linea-de-credito.aspx>

Banco Popular Dominicano. (s.f.). *Sobre nosotros*. Obtenido de Banco Popular Dominicano:

<https://www.popularenlinea.com/Personas/Paginas/nosotros/historia.aspx#>

Berenstein, M. (13 de Agosto de 2007). *¿Qué son las Sociedades de Garantías Recíprocas?* Obtenido de Emprededores News:
<http://emprendedoresnews.com/tips/%C2%BFque-son-las-sociedades-de-garantias-reciprocas.html>

Burgos, Issaachart; Acento.com. (04 de Enero de 2017). *Codopyme cree le irá mejor a la economía en 2017*. Obtenido de Acento.com:
<http://acento.com.do/2017/economia/8416094-codopyme-cree-le-ira-mejor-la-economia-2017/http://acento.com.do/2017/economia/8416094-codopyme-cree-le-ira-mejor-la-economia-2017/>

Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). (s.f.).

Sobre nosotros. Obtenido de Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD): <https://cei-rd.gob.do/sobre-nosotros/>

Club Planeta. (s.f.). *Financiamientos a corto plazo*. Obtenido de Trabajo.com.mx:

http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

Colohua Xotlanihua, N. (07 de Junio de 2005). *Fuentes de financiamiento a largo*

plazo. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>

Comisión Nacional De Valores. (s.f.). *Conceptos y Características de*

Obligaciones Negociables. Obtenido de Comisión Nacional De Valores: <http://www.cnv.gob.ar/educacionbursatil/introducciongeneralon.asp>

Concepto.de. (s.f.). *Concepto de Crédito Bancario*. Obtenido de Concepto.de:

<http://concepto.de/credito-bancario/>

Dominicana On Line. (s.f.). *Legislación - Reglamentos*. Obtenido de Dominicana

On Line: http://www.dominicanaonline.org/portal/espanol/cpo_legislacion.asp

Eco - Finanzas. (s.f.). *Crédito Comercial*. Obtenido de Eco - Finanzas:

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CREDITO_COMERCIAL.htm

Ejemplode. (2012). *Ejemplo de Financiamiento a corto plazo*. Obtenido de Ejemplode: http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2352-ejemplo_de_financiamiento_a_corto_plazo.html

Ejemplode. (2012). *Ejemplo de Financiamiento a largo plazo*. Obtenido de Ejemplode: http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356-ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html

Emprende PYME. (s.f.). *La importancia de las PYME en la economía*. Obtenido de Emprende PYME: <http://www.emprendepyme.net/la-importancia-de-las-pyme-en-la-economia.html>

Factoring Asociación Española. (s.f.). *¿Qué es el Factoring?* Obtenido de Factoring Asociación Española: <http://www.factoringasociacion.com/factoring>

Finanzas.com. (25 de Junio de 2013). *Qué son "Factoring" y "Confirming"*. Obtenido de Finanzas.com: <http://www.finanzas.com/aula-accionista/20130625/factoring-confirming-2372201.html>

Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA). (13 de Noviembre de 2013). *Quiénes Somos*. Obtenido de Fondo Especial para el Desarrollo Agropecuario (FEDA): <http://www.feda.gob.do/index.php/quienes-somos>

Francis, K. (s.f.). *La importancia del financiamiento para las empresas*. Obtenido de La Voz de Houston: <http://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>

Gedesco. (04 de Marzo de 2017). *¿Qué es el Confirming?* Obtenido de Gedesco: <https://www.gedesco.es/blog/que-es-el-confirming/>

Gedesco. (11 de Abril de 2017). *Diferencias entre Factoring y Confirming*. Obtenido de Gedesco: <https://www.gedesco.es/blog/diferencias-entre-factoring-y-confirming/>

Gestión De La Tesorería. (28 de Julio de 2011). *Préstamo bancario: concepto*. Obtenido de Gestión De La Tesorería: <https://gestiondelatesoreria.wordpress.com/2011/07/28/prestamo-bancario-concepto/>

Grupo Ficomsa. (s.f.). *EL FACTORING SIN RECURSO: UNA ALTERNATIVA PARA TENER CUBIERTO EL RIESGO POR IMPAGO*. Obtenido de Grupo Ficomsa: <http://www.ficomsa.com/el-factoring-sin-recurso-una-alternativa-para-tener-cubierto-el-riesgo-por-impago/>

Grupo Integración Productiva (GIP). (s.f.). *Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)*. Obtenido de Grupo Integración Productiva (GIP): <http://www.gipmercosur.org/programa/fondo-de-garantia-para-la-micro-pequena-y-mediana-empresa-fogapyme>

Guzmán, V. (06 de Mayo de 2009). *La diversificación agrícola del Cibao*.

Obtenido de Listín Diario:
<http://www.listindiario.com/economia/2009/05/06/100150/la-diversificacion-agricola-del-cibao>

Hoy Digital. (16 de Diciembre de 2012). *Resalta importancia de las PYMES*.

Obtenido de Hoy Digital: <http://hoy.com.do/resalta-importancia-de-las-pyme/>

Impulsa Popular. (04 de Marzo de 2016). *Diferencias entre el crédito financiero y*

crédito comercial. Obtenido de Impulsa Popular:
<http://impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD). (s.f.). *Sobre la JAD*. Obtenido de

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD): <http://www.jad.org.do/es/sobre-la-jad>

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD). (s.f.). *Sobre la JAD*. Obtenido de

Junta Agroempresarial Dominicana (JAD): <http://www.jad.org.do/es/sobre-la-jad>

Ley 488-08 Régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las

MIPYMES. (2008). Obtenido de Observatorio de competitividad de la República Dominicana: <http://www.competitividad.org.do/wp->

content/uploads/2009/01/ley-488-08-sobre-el-marco-regulatorio-de-la-micro-pequena-y-mediana-empresa.pdf

Listín Diario. (27 de Marzo de 2017). *Banca Solidaria ha otorgado RD\$15,635 MM desde su inicio*. Obtenido de Listín Diario:
<http://www.listindiario.com/economia/2017/03/27/459487/banca-solidaria-ha-otorgado-rd-15635-mm-desde-su-inicio>

López Caba, D. (s.f.). *Fuente de financiación*. Obtenido de Economipedia:
<http://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

Mercado Media Network. (01 de Junio de 2016). *PYMES contribuyen altamente con la economía dominicana*. Obtenido de Mercado Media Network:
<http://www.revistamercado.do/app2/pymes-contribuyen-altamente-con-la-economia-dominicana/>

Ministerio De Industria Comercio y MIPYMES. (s.f.). *mic.gob.do*. Obtenido de
<https://mic.gob.do/proyectos-programas-en-ejecucion/implementacion-de-centros-de-servicios-de-apoyo-integral-a-las-pymes-en-republica-dominicana>

Núñez, P. (2 de Febrero de 2016). *Fuente de Financiamiento*. Obtenido de Knoow - Enciclopédia Temática:
<http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>

- Peña, A. (09 de Febrero de 2016). *Junto Agroempresarial Dominicana aboga por créditos más flexibles para el agro*. Obtenido de Acento.com: <http://acento.com.do/2016/economia/8322152-8322152/>
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2009). *Definición de PYME*. Obtenido de Definición.De: <http://definicion.de/pyme/>
- Ríos Vinaixa, M. (Septiembre de 2014). *Instrumentos de apoyo para la financiación de las PYMES*. Obtenido de RiuNet - Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/43299/TFG-Instrumentos%20de%20apoyo%20para%20la%20financiaci%C3%B3n%20de%20las%20pymes.pdf?sequence=1>
- Rodríguez, P. (07 de Octubre de 2006). *Inversiones, Crédito, Seguro Agropecuario y Seguridad Alimentaria*. Obtenido de Books.google: [https://books.google.com.do/books?id=GxQqAAAAYAAJ&pg=RA3-PA3&lpg=RA3-PA3&dq=FIDE+\(Fondo+de+Inversi%C3%B3n+para+el+Desarrollo+Econ%C3%B3mico\)&source=bl&ots=sv-EklvfIP&sig=sDH5flw0Jtxf2dOcN0Olo86RN34&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiqosGm2JjVAhVILSYKHQT3BV4Q6AEIP](https://books.google.com.do/books?id=GxQqAAAAYAAJ&pg=RA3-PA3&lpg=RA3-PA3&dq=FIDE+(Fondo+de+Inversi%C3%B3n+para+el+Desarrollo+Econ%C3%B3mico)&source=bl&ots=sv-EklvfIP&sig=sDH5flw0Jtxf2dOcN0Olo86RN34&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiqosGm2JjVAhVILSYKHQT3BV4Q6AEIP)

Sánchez Galán, J. (s.f.). *Diferencias entre leasing y renting*. Obtenido de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/diferencia-entre-leasing-y-renting.html>

Soto García, R. (8 de Diciembre de 2012). *Diferencia entre crédito o préstamo y línea de crédito*. Obtenido de <http://porelinterestequieroandres.es>: <http://porelinterestequieroandres.es/consejos-financieros/sobre-prestamos/diferencia-entre-credito-y-linea-de-credito>

Soto, B. (s.f.). *¿Qué son las PYMES?* Obtenido de Gestión.org: <https://www.gestion.org/economia-empresa/creacion-de-empresas/6001/que-son-las-pymes/>

Soto, W. (06 de Junio de 2014). *JMMB quiere iniciar el intercambio de acciones*. Obtenido de Listín Diario: <http://www.listindiario.com/economia-and-negocios/2014/6/5/324761/JMMB-quiere-iniciar-el-intercambio-de-acciones>

Tejada Cabrera, F. A. (15 de Noviembre de 2008). *Agropecuaria, Agropolítica*. Obtenido de Hoy.com: <http://hoy.com.do/agropecuariaagropolitica-1/>

Torrealba, A. (s.f.). *Clasificación de las Fuentes de Financiamiento*. Obtenido de Academia: http://www.academia.edu/4842489/CLASIFICACION_DE_LAS_FUENTES_DE_FINANCIAMIENTO

Ucha, F. (26 de Octubre de 2009). *Financiamiento*. Obtenido de Definición ABC:

<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Ucha, F. (19 de Septiembre de 2014). *Crédito Comercial*. Obtenido de Definición

ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/credito-comercial.php>

V Lex. (s.f.). V Lex. Obtenido de do.vlex: [https://do.vlex.com/vid/ley-no-126-15-](https://do.vlex.com/vid/ley-no-126-15-584941950)

[584941950](https://do.vlex.com/vid/ley-no-126-15-584941950)

Vargas López, Y. A., & López, C. (09 de Febrero de 2014). Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Los Mochis, México, Sinaloa.

Obtenido de <https://prezi.com/ejfopq3z2dt9/formas-y-fuentes-de-financiamiento-a-corto-y-largo-plazo/>

Villalón Del Canto, A. (Julio de 2012). *Instrumentos de Financiación para PYMES*. Obtenido de Biblioteca Buleria - Repositorio Institucional de la

Universidad de León:

https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/1876/09808135S_GADE_JULIO2012.PDF.pdf?sequence=1

Zona Económica. (11 de Julio de 2008). *Financiamiento de Corto Plazo*.

Obtenido de Zona Económica: <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>